

# FM in Österreich – eine Erfolgsgeschichte

**Schon 1995 wurde die FMA, Facility Management Austria, als Verband von Dienstleistungsunternehmen in Österreich gegründet und das Thema Facility Management propagiert.**

Österreich war Pionier in der akademischen Aus- und Weiterbildung im FM in den deutschsprachigen Ländern. 1997 begann in Kufstein im Tirol der erste Jahrgang des Fachhochschulstudiums für Facility Management.

Dieses Studium war damit die erste akademische FM-Ausbildung in den deutschsprachigen Ländern.

1999 startete die Donau-Universität in Krems den postgradualen Master-Lehrgang für Facility Management. Das Geheimnis des Erfolges dieses Lehrgangs bestand und besteht in seinem – damals revolutionären – ganzheitlichen Lehrkonzept.

Lehrinhalte werden nicht in Fächer getrennt und bloss inhaltlich vermittelt, sondern in Leitthemen entwickelt. Jedes Ausbildungsmodul ist einem Leitthema gewidmet. Der nachhaltige Lernerfolg für die Studierenden besteht in der Methodenkompetenz, die aus den Aufgabenstellungen des jeweiligen Leitthemas erarbeitet wird.

**Die strategische Ausrichtung: FM ein ganzheitliches Konzept**

Damit entspricht das Kremser Lehrkonzept dem Erfolgsrezept des FM selbst: Das Kerngeschäft fokussiert selbst im globalen Wettbewerb seine optimierten Prozesse und überlässt mehr und mehr die Subprozesse, die sie nur indirekt zum eigenen Erfolg benötigt, dem komplementären Prozess FM. FM wird zum Geschäftsfeld mit wachsender Komplexität, die sich nur mit ganzheitlichen Konzepten bewältigen lassen.

**Neue Aktivitäten – facilitäre Planungsbegleitung**

Das Ziel der Gebäudeplanung sollte nicht bloss das fertige Gebäude sein, sondern dessen bestmögliche Nutzbarkeit. Daher wurde von den österreichischen Vordenkern des FM schon 1996 die facilitäre Planungsbegleitung als Kern der integralen Planung erstmalig in Österreich bei der Entwicklung des Verwaltungs- und Betriebsgebäudes der Stadtwerke Kufstein eingesetzt.

Heute ist die facilitäre Planungsbegleitung als Standardgewerk bei praktisch allen modernen grossen Bürobauten etabliert.

**Der Trend im FM: Professionalisierung der Dienstleistungen**

Natürlich gibt es heute noch viele Einkäufer, für die auch für komplexe Dienstleistungen, wie zum Beispiel die Reinigung, der niedrigste Preis das Entscheidungskriterium für den Zuschlag darstellt. Und dass es Reinigungsunternehmen gibt, die glauben, nur über hohe Preisnachlässe erfolgreich zu sein. Beide haben nicht erkannt, dass sie eine schlechte Reinigung und unzufriedene Nutzer, sondern auch ein falsche Reinigung gekauft haben, die in wenigen Jahren die Oberflächen unansehnlich machen kann.

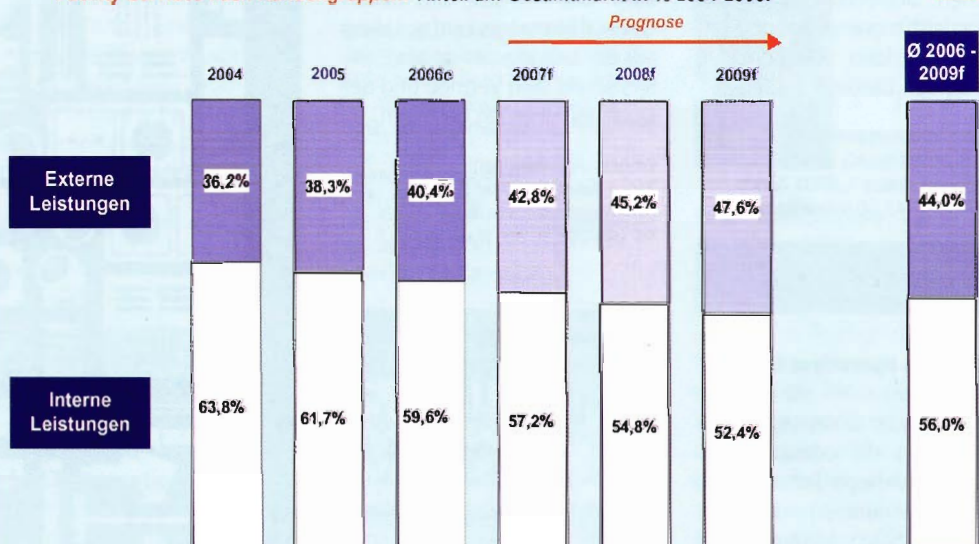
Doch viele Einkäufer wie Anbieter haben erkannt: Es geht um die richtige Leistung, die die darunter liegenden Bedürfnisse erfüllt und zu einem adäquaten Preis angeboten wird. Eine richtige und gute Leistung ist stets ihr Geld wert.



Helmut Floegl, Leiter Fachbereich FM und Sicherheit, Department für Bauen und Umwelt, Donau-Universität Krems; Obmann FM Austria, Vorsitzender Komitee 240 «Facility Management» österreichisches Normungsinstitut.

## Interne Leistungen nehmen sukzessive ab

Facility Services nach Kundengruppen: Anteil am Gesamtmarkt in % 2004-2009f



Die Professionalisierung der Dienstleistungen ist voll im Gange. Es geht um Qualitätssicherung und um das richtige Angebot.

Und es geht um die Dienstleistungsorientierung, die jeden Servicemitarbeiter zum Träger der Unternehmensidentität, der CI, macht.

### Der Markt für Externe Facility Services in Österreich boomt

Outsourcing liegt in Österreich voll im Trend: Der österreichische Markt für ausgelagerte Facility-Leistungen erreichte im Jahr 2006 ein Volumen von 3,15 Mrd. Euro. Das entspricht einem Umsatzwachstum von 8,7 % im Vergleich zu 2005. Laut der aktuellen Studie von Interconnection Consulting ist das Marktpotenzial in Österreich aber noch lange nicht ausgereizt, extern vergebene Dienstleistungen machen derzeit nur 38,6 % des Gesamtmarktes aus, der auf 8,7 Mrd. Euro beziffert wird, Tendenz steigend. Auch 2007 rechnen die Marktforscher mit einem Wachstum von 9,2 % auf insgesamt 3,84 Mrd., spätestens 2008 wird die Vier-Milliarden-Euro-Marke fallen.

### Marktpotenzial noch lange nicht ausgereizt

Der untersuchte Markt für externe Facility Services umfasst alle Dienstleistungen während eines Lebenszyklus eines Gebäudes. Die Palette der Dienstleistungen geht von infrastrukturellen Dienstleistungen wie

Gebäudereinigung, Catering oder Sicherheitsdienstleistungen über technische bis hin zu kaufmännischen Diensten. Dieses Prinzip des Outsourcings hat Österreich im europäischen Vergleich eher spät erreicht, doch in den letzten Jahren ist ein Wandel zu spüren. Kosteneinsparungspotenzial durch externe Leistungsbeziehung in Höhe von bis zu 20 % sind ein attraktiver Grund für die Inanspruchnahme eines externen Dienstleisters.

### Höchste Wachstumsraten für kaufmännische und technische Services

Infrastrukturelle Facility Services machen den Grossteil des Marktes aus; insgesamt belaufen sich infrastrukturelle Dienste auf 64,2 % beziehungsweise 2,259 Mrd. Euro des externen Marktes. Dies bedeutet eine Veränderung von +7,3 % im Vergleich zu 2005.

Aus Angst vor Know-how-Verlust und Abhängigkeit von einem externen Dienstleister waren Unternehmen bislang vor allem bereit, Leistungen auszugliedern, die weit weg von den eigenen Kernkompetenzen liegen.

Doch auch hier kommt es langsam zu einem Umdenken: Technische (+12,5 %) und kaufmännische Facility Services (+12,7 %) verzeichnen schon jetzt höhere Wachstumsraten als die infrastrukturellen Dienste, und dieser Trend wird sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen.

### Der Trend zu den Gesamtanbietern ist erst am Beginn

Die Branche ist durch eine Vielzahl mittelständischer Unternehmen geprägt, während der Bereich der Komplettanbieter, die alle Services (technisch, infrastrukturell und kaufmännisch) anbieten, noch nicht stark ausgeprägt ist und sich erst langsam entwickelt. Denn auch auf der Nachfrageseite wird dieses Prinzip der Komplettbetreuung mit zirka 5,7 % des externen Marktes und einer Grössenordnung von etwa 200 Mio. Euro noch nicht wie in anderen Ländern Westeuropas angenommen.

Derzeit befindet sich die Branche in einem Wachstumsprozess, in dem viele Töchter grosser Industrieunternehmen ihre bisher intern erbrachten Leistungen auch erfolgreich extern anbieten. Diese Unternehmen wie Porr FMA, Strabag FM oder Energiecomfort gewinnen mit zweistelligen Wachstumsraten schnell an Gewicht. Dieser Trend nimmt Einfluss auf die Branchenstruktur und wird langfristig dazu führen, dass sich in der bisher stark mittelständisch geprägten Branche die Konzentrationstendenzen verstärken werden. Die Übernahme von fm-complete durch ISS ist erst der Anfang.

### Unternehmen verschiedener Herkunft teilen sich den Markt

Insgesamt ist der Markt in Österreich von Unternehmen dominiert, die in vielen verschiedenen Segmenten ihre Heimat

haben: Services von Industrieunternehmen, die ihre internen Leistungen nun am externen Markt anbieten (Siemens), Serviceunternehmen grosser Bauunternehmen (Strabag, Porr), Internationale (ISS, Honeywell, Sodexo, Johnson Controls) und deutsche Anbieter (WISAG, Zehnacker, M+W Zander, DIW, Dussmann), Unternehmen für infrastrukturelle Gebäudedienstleistungen (Simacek, Reiwig), Tochterunternehmen österreichischer Energiedienstleister (Wienenergie, EVN AG) und Immobilienunternehmen, die FM-Leistungen anbieten (ImmoSolution).

### Paradigmenwechsel zu zukunftsfähigen Immobilien

Die FMA – FM Austria fordert von Bauherren und Planern den Paradigmenwechsel zu zukunftsfähigen Immobilien.

Immobilien sind – so meinen viele – die langlebigen Wirtschaftsgüter in unserer schnelllebigen Zeit. Es ist noch nie so viel gebaut worden wie in den letzten Jahrzehnten. Die modernen Immobilien sind imposanter, komplexer und technischer als ihre Vorgänger. Sie sind aber auch kurzlebiger und in der Nutzung teurer als diese. Sind diese modernen Immobilien auch zukunftsfähig? Welche Merkmale haben zukunftsfähige Immobilien? Etwa eine lange technische Lebensdauer? – nur bedingt! Eine Immobilie ist dann zukunftsfähig, wenn sie so gebaut und ausgestattet ist, dass sie eine aktuelle Nutzung wirtschaftlich ermöglicht und die Fähigkeit zu zukünftigen anderen wirtschaftlichen Nutzungen in sich trägt.

Widersprüchliche, unlösbare Forderungen? Das Know-how zur Umsetzung ist heute bereits vorhanden. FM kann aus diesen Zielen spezifische Anforderungsprofile für die konkrete Immobilie formulieren, daraus Planungsanforderungen ableiten und deren Erfüllung im Planungsprozess überwachen.

Zukunftsfähige Immobilien sind langfristige Renditenbringer, weil sie über mehrere aufeinander folgende unterschiedliche Nutzungszyklen attraktiv sind. Zukunftsfähige Immobilien sind auch im besten Sinne nachhaltig und gut gewappnet für die auf uns zukommende Energie- und Rohstoffknappheit. ■

## Markt geht auf die 10 Mrd. Euro-Marke zu

Österreich: Gesamtmarkt 2004-2009f, Wert in Millionen Euro

