

Grundlagen des Facility Managements

Einführungsvorlesung

Prof. Dr.-Ing. Jörn Krimmling, HS Zittau / Görlitz (FH)

www.joern-krimmling.de

Vorlesungsinhalt

1. Drei Fragen: Was, Wie und Wer
2. Facility Management Definitionen
3. Wie kam es zur Herausbildung von FM ?
4. Der FM-Markt
5. Strukturansätze

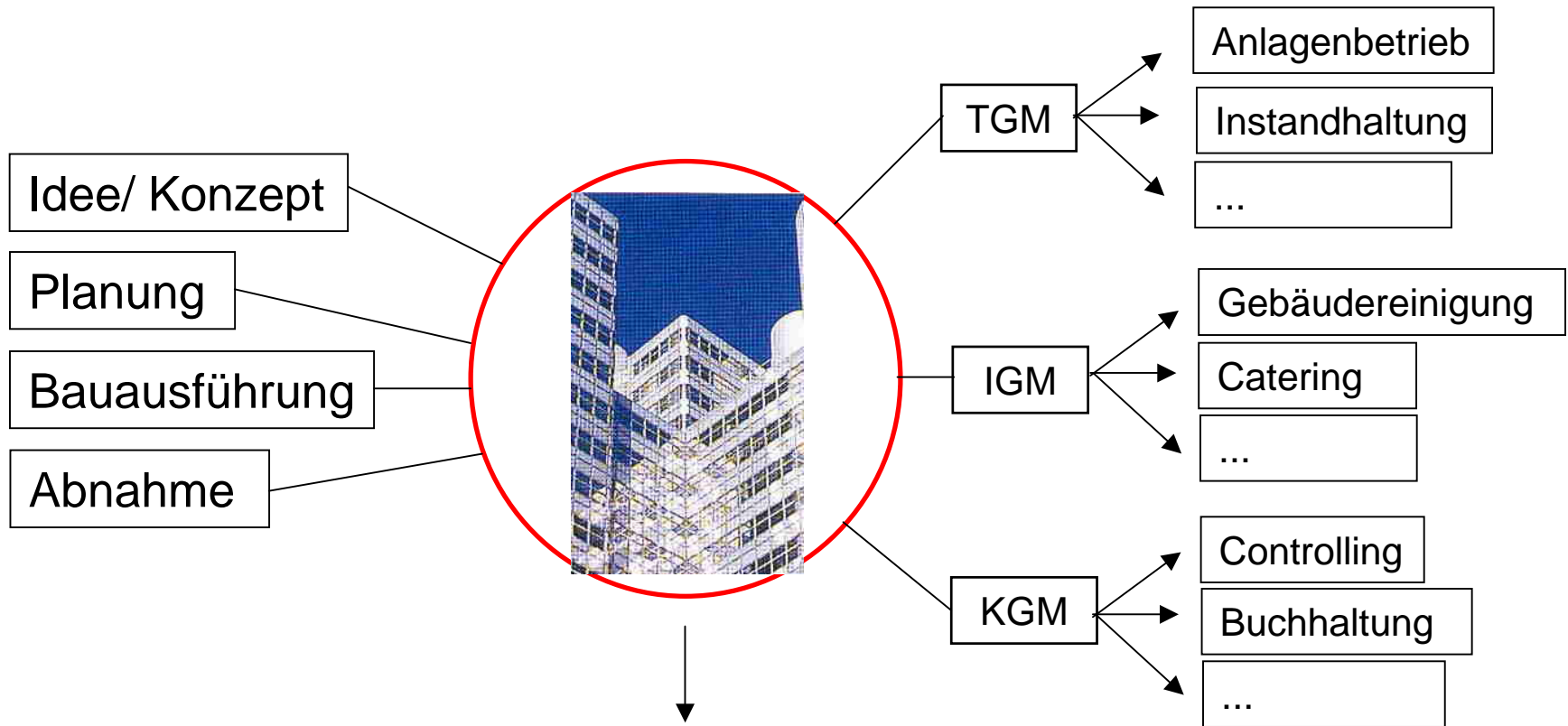
1. Drei Fragen: Was, Wie und Wer

Gebäudedienstleistungen wurden schon immer erbracht,
was ist also der „Knackpunkt“ von FM



FM kann nicht nur über Leistungsinhalte definiert werden

FM ist eine komplexe Methode



Strukturen sind wichtig zur Marktentwicklung

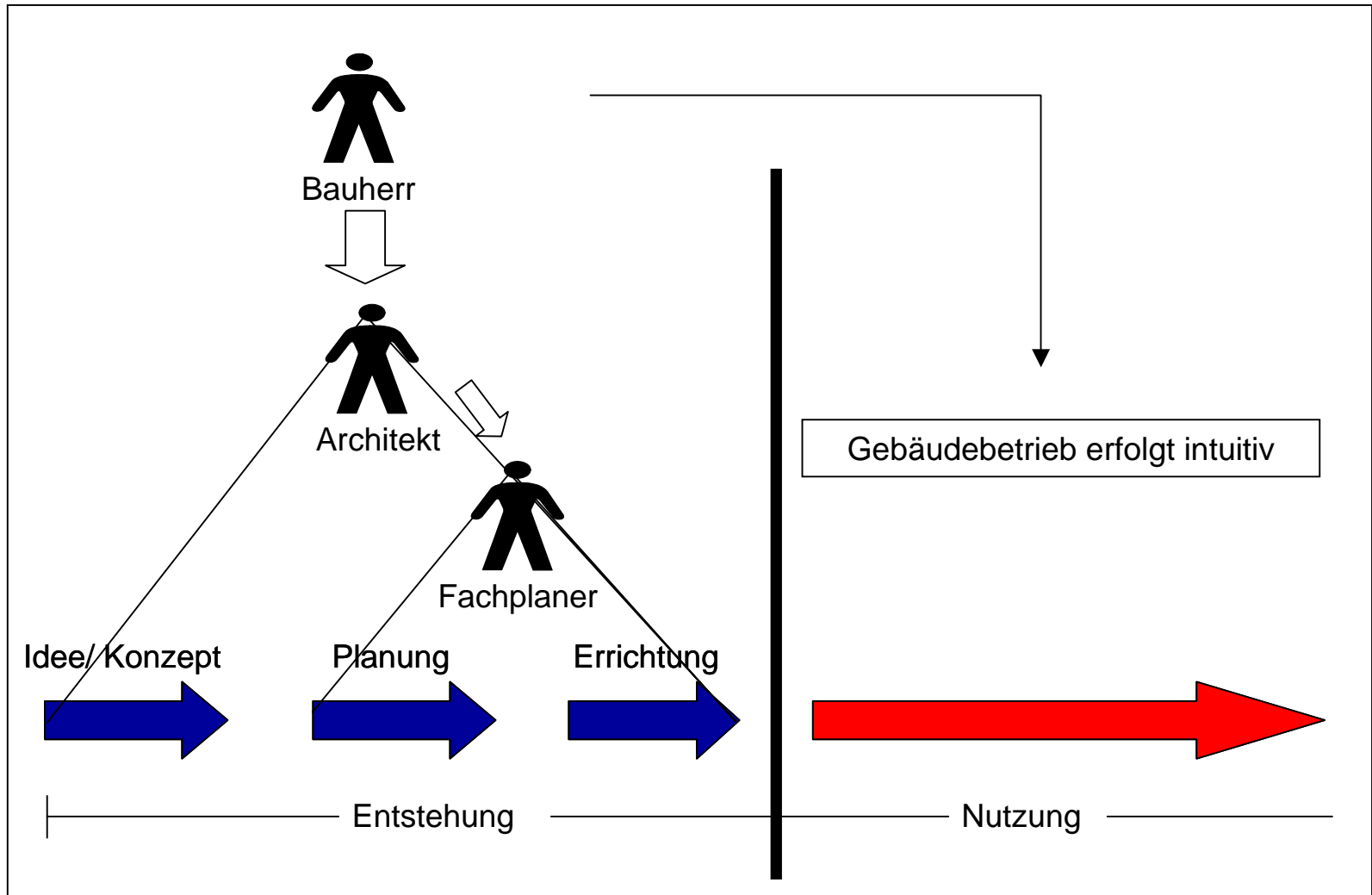
Was ist zu tun ?

Wie ist es zu tun ?

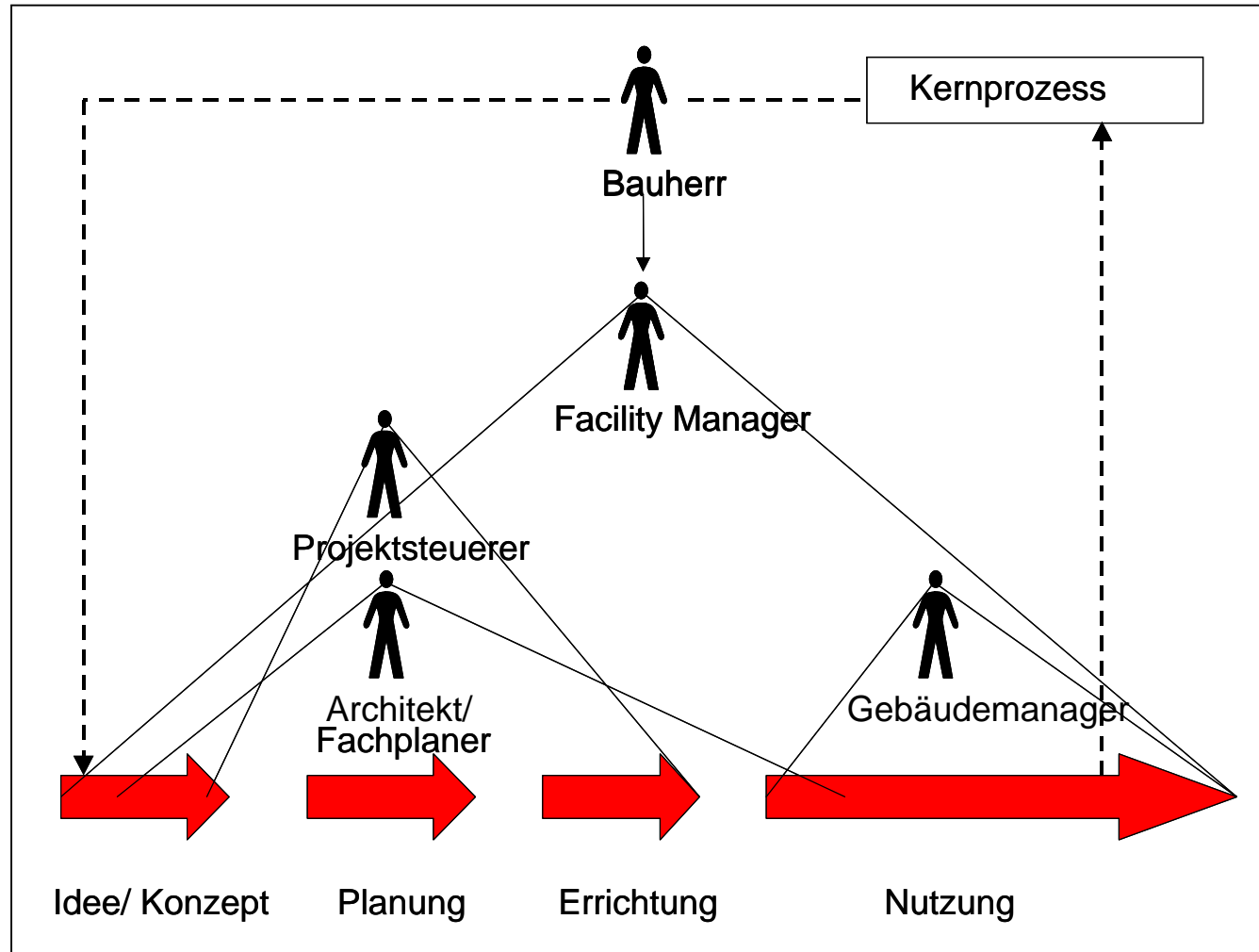
Wer soll es tun ?

→ **Kundennutzen**

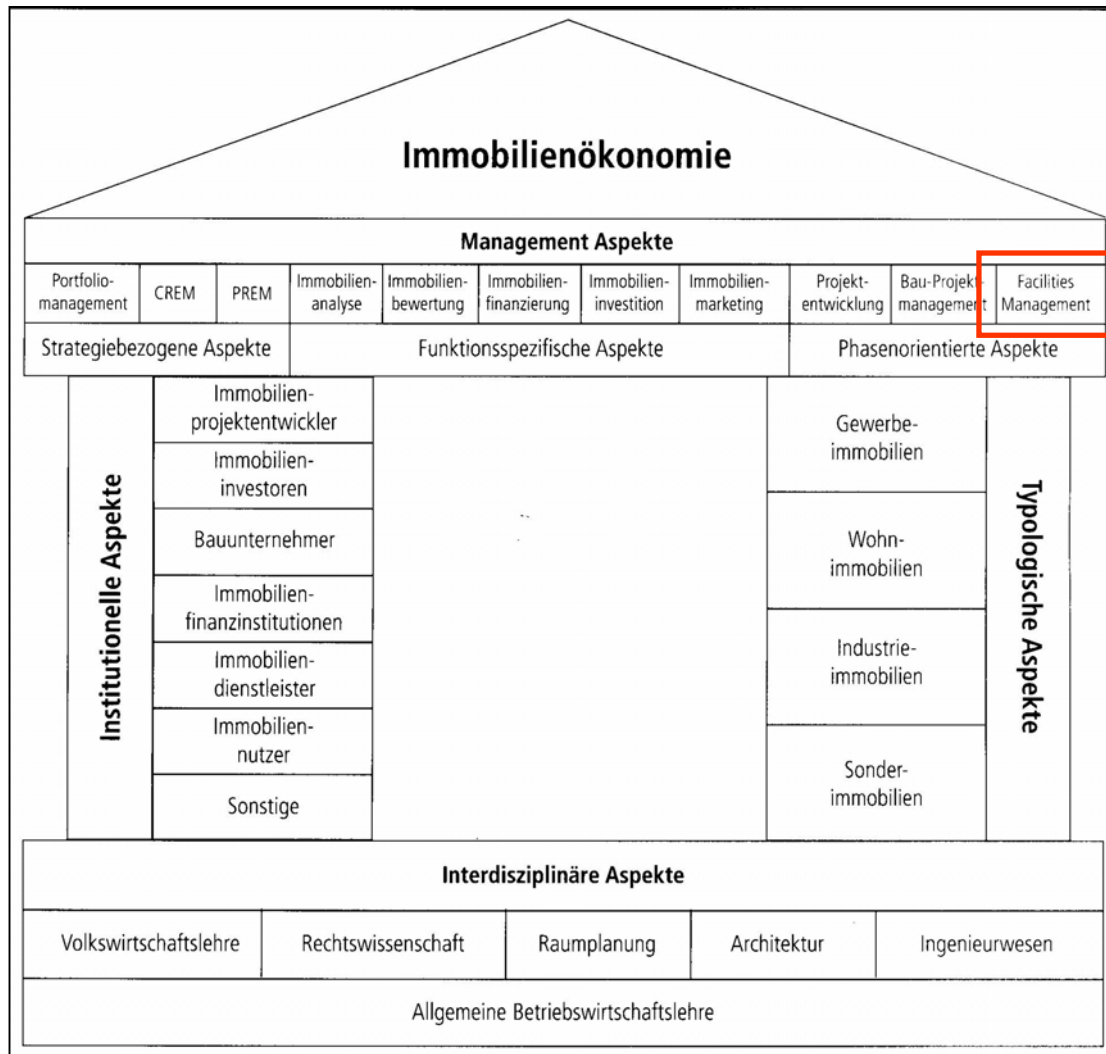
Bisheriger Ablauf



Stellung des Facility Managers



FM in der Immobilienökonomie



2. Facility Management Definitionen

4 bekannte Definitionen:

- Amerikanische Definition, 1988
- Euro FM-Definition, Glasgow 1990
- GEFMA 100, 1996, (2000)
- VDMA, 1996

Wirtschaftliche Betriebsführung

Ganzheitlicher Strategischer
Rahmen

Betrachtung, Analyse und
Optimierung aller kostenrelevanten
Vorgänge rund um Gebäude

Gesamtheit aller Leistungen zur
Nutzung der betrieblichen
Infrastruktur

3. Wie kam es zur Herausbildung von FM ?

Allgemeines
Unternehmensziel:
Ertragssteigerung



Unterstützungsprozesse
traten in das Blickfeld der
Unternehmensleitung



Zunehmend trat aber auch
der Qualitätsaspekt in den
Vordergrund



Herausbildung eines Marktes für
FM-Leistungen, zunächst
Gebäudedienstleistungen

Marktmerkmale

Attraktiver Markt:

- Geringe Risiken
- Geringe Kapitalbindung
- Konstanter cash-flow

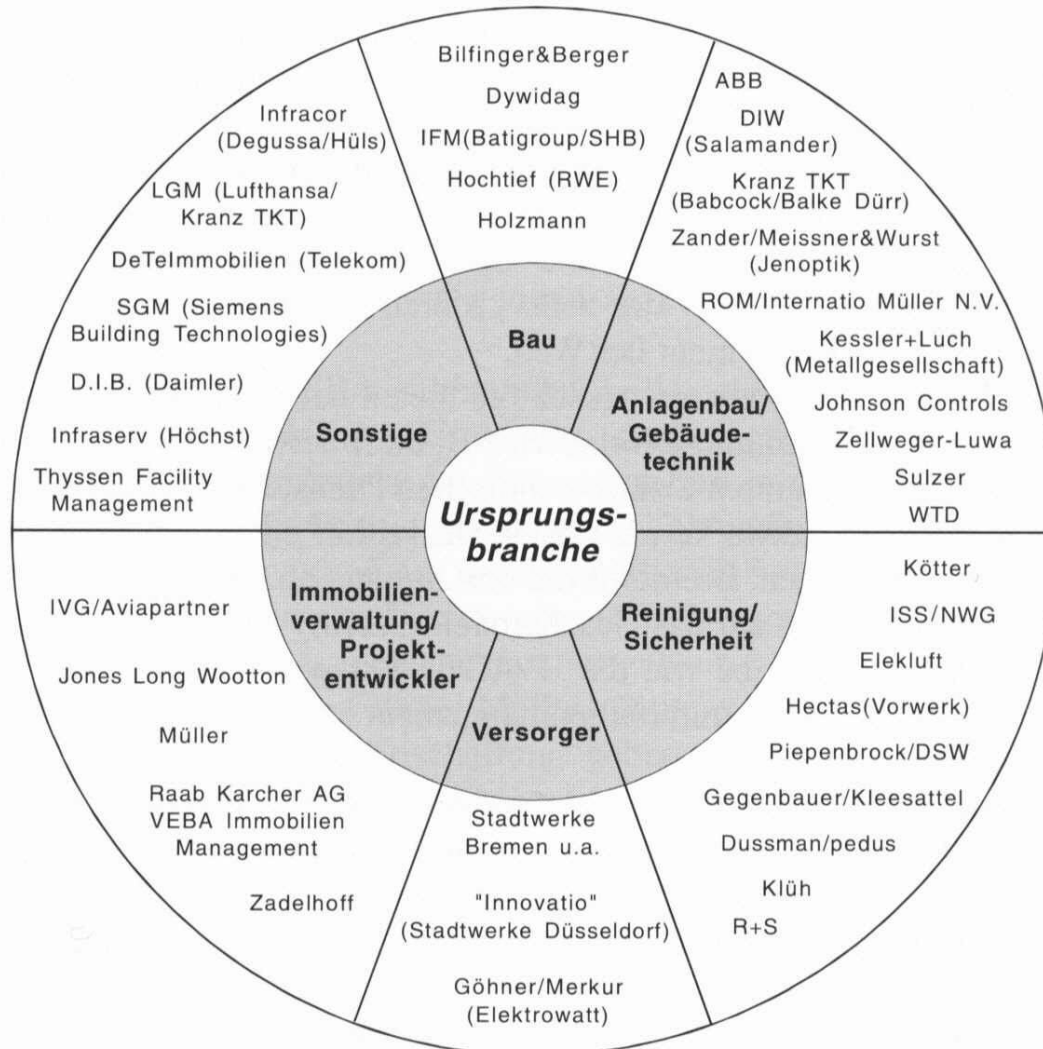
Sich wandelnder Markt

- Neue Vertragsformen
- Tendenz zu ergebnisorientierter Vergabe
- Qualität wird wichtig

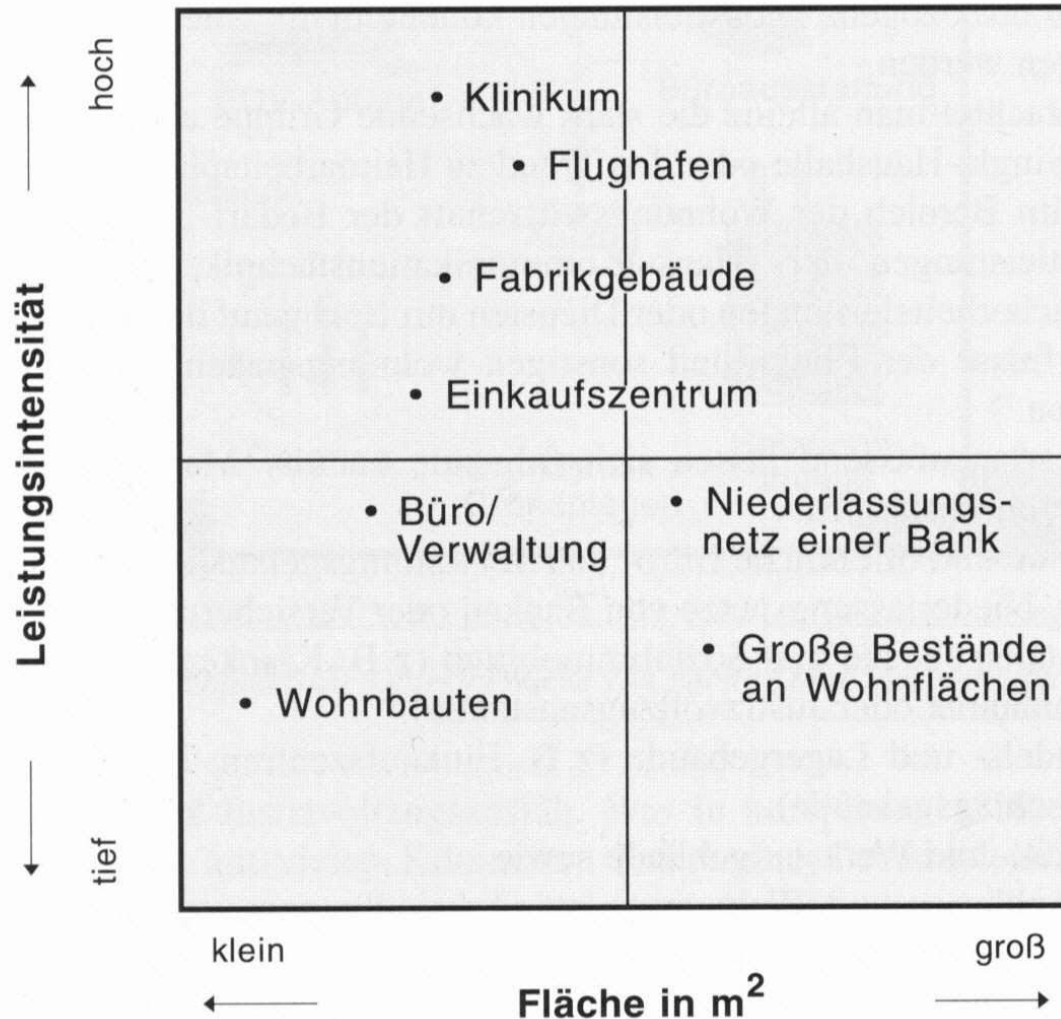
Tendenz zu integrierten Leistungen
(siehe USA)

Konzentration zu großen Firmen, ca. 5 –
6 Hauptakteure, daneben
Mittelstandsunternehmen, Markt ist sehr
differenziert- keine Beherrschung durch
Großunternehmen

Ursprungsbranchen

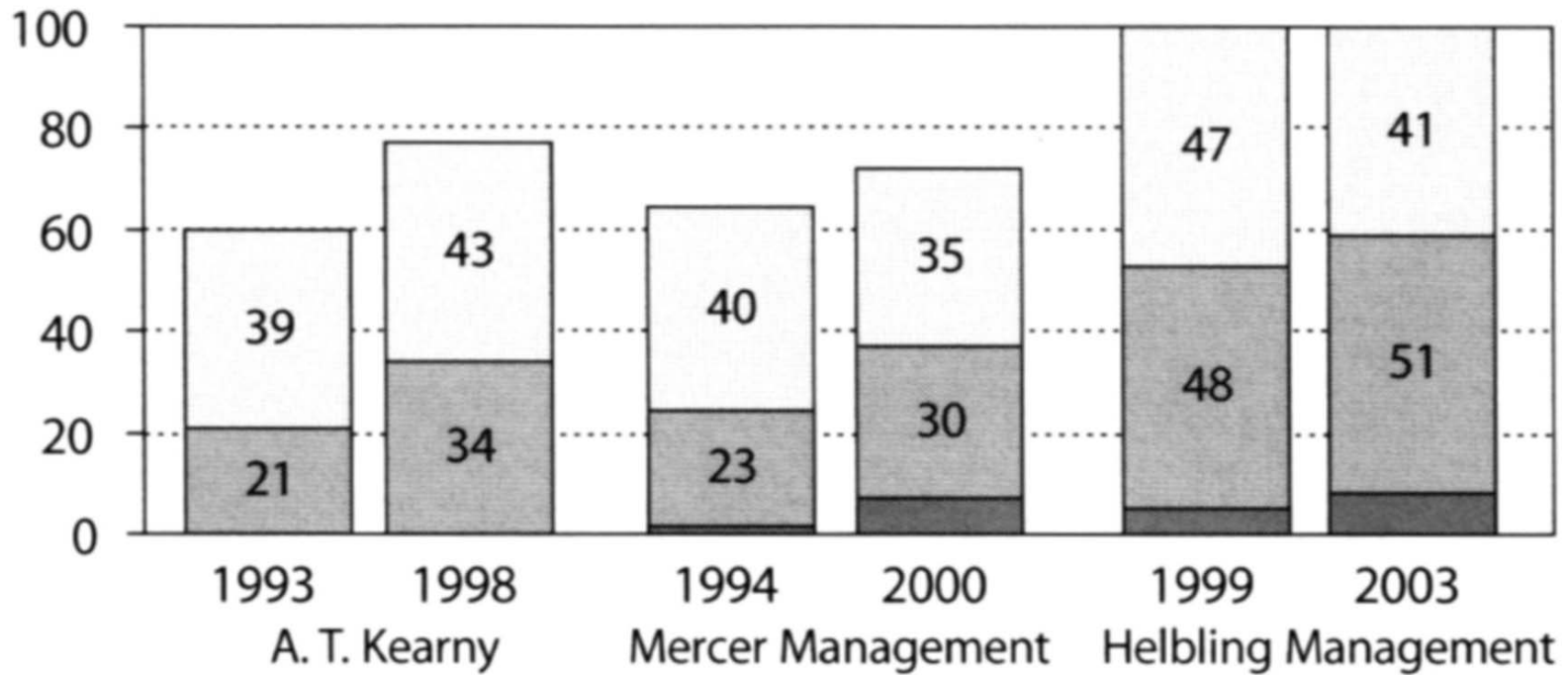


Welche Objekte sind interessant ?



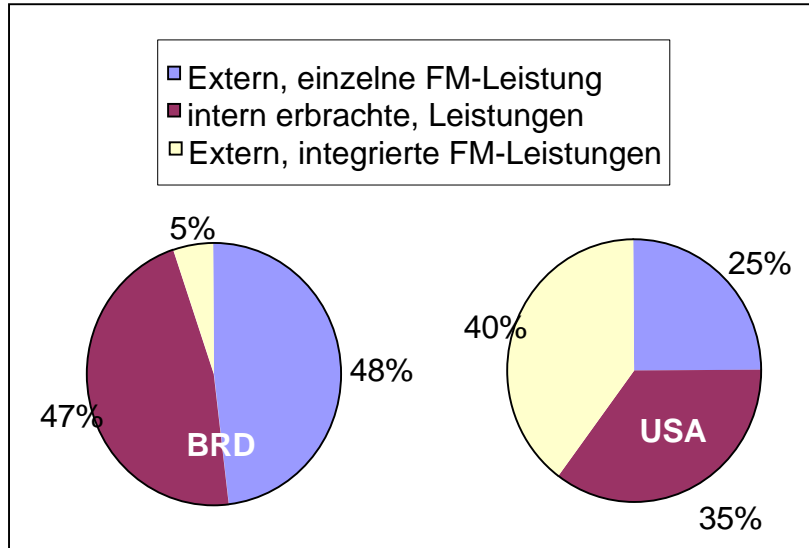
4. Der FM-Markt

Mrd. DM

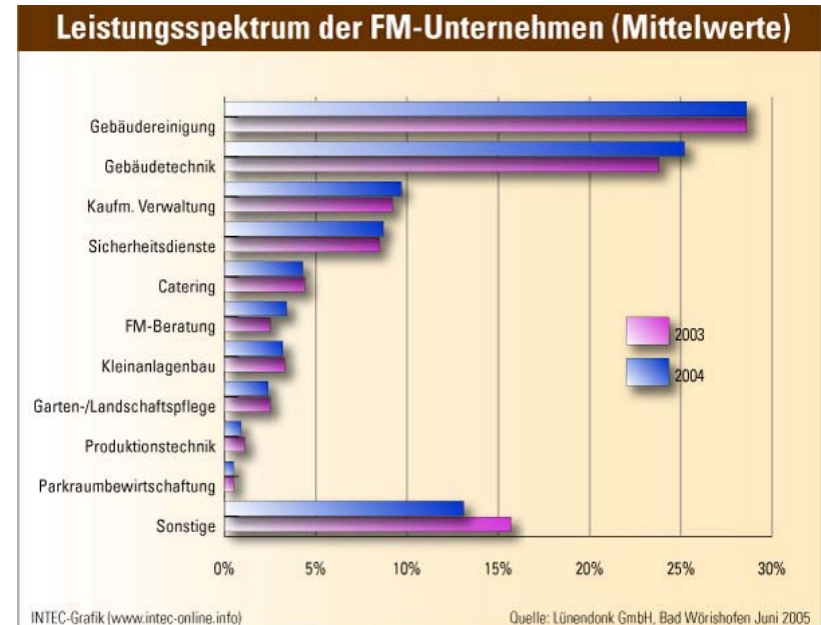


- intern erbrachte Leistungen
- extern erbrachte, einzelne FM-Leistungen
- extern erbrachte, integrierte FM-Leistungen

Marktstruktur, leistungsbezogen



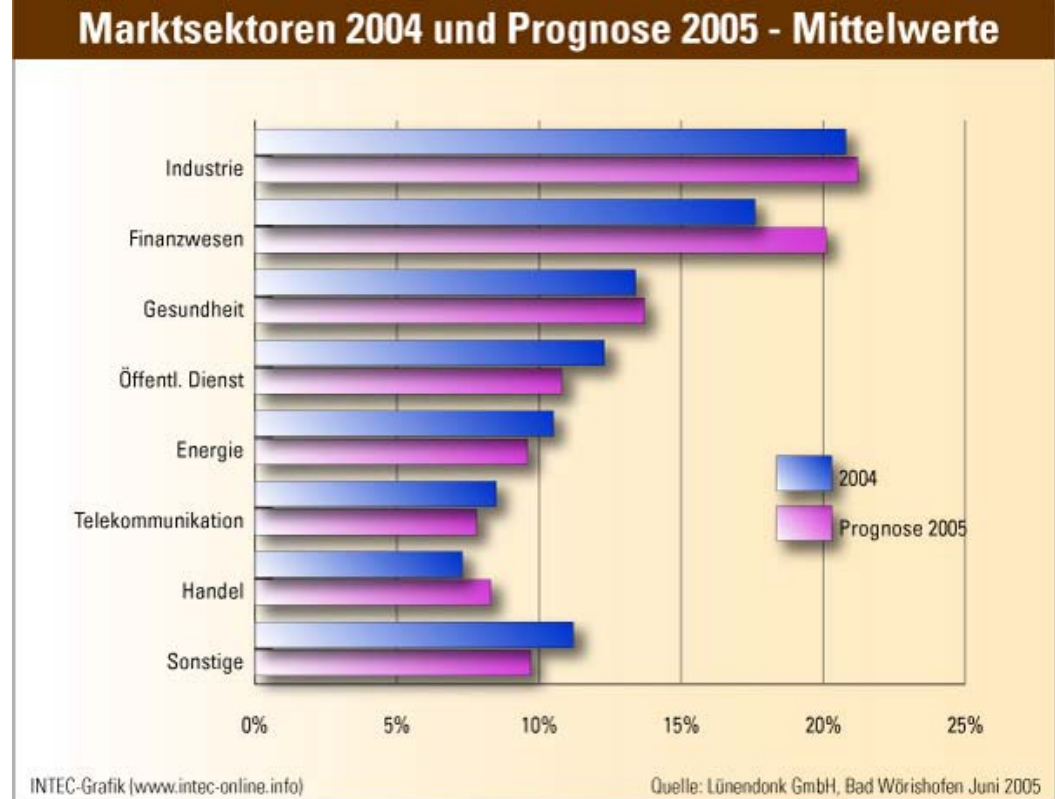
Quelle: Schulte u.a.



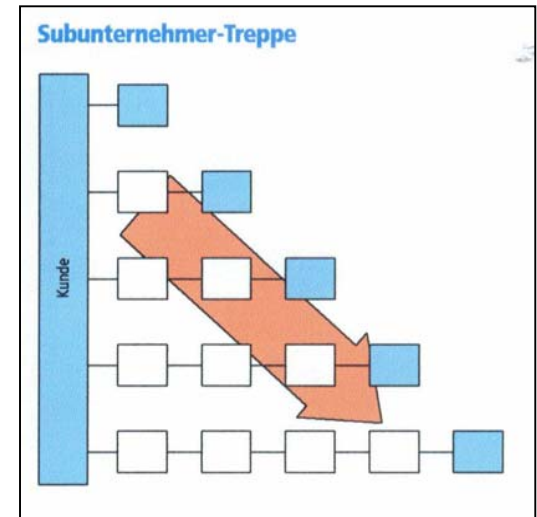
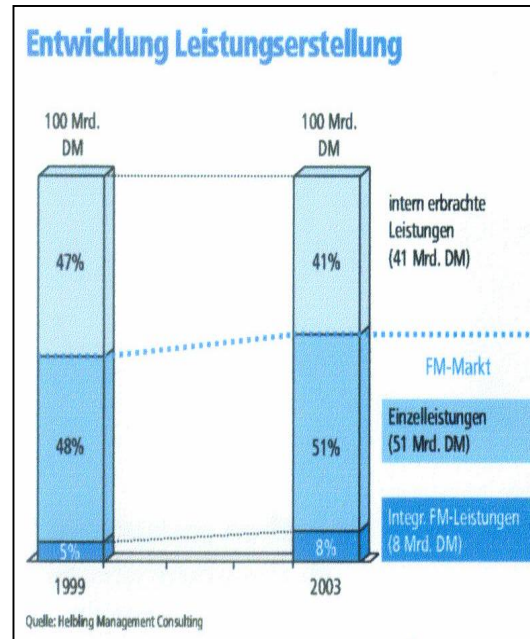
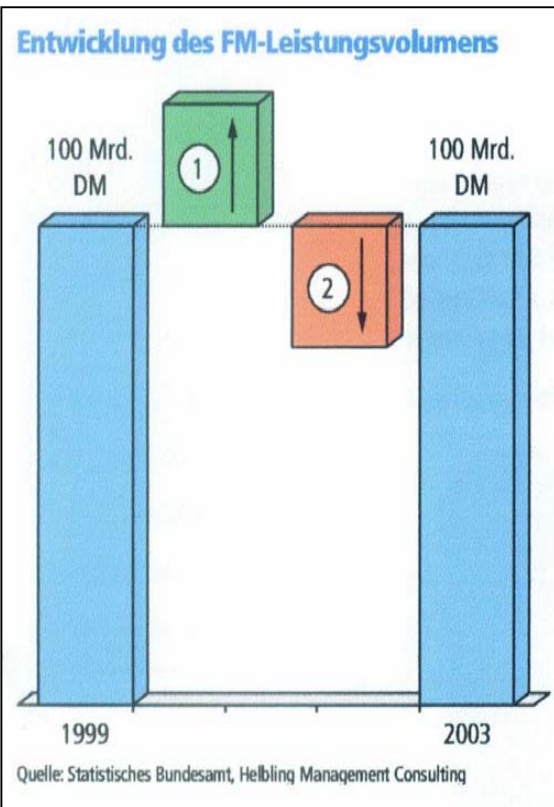
Marktstruktur, branchenbezogen



Quelle: Helbig-Studie

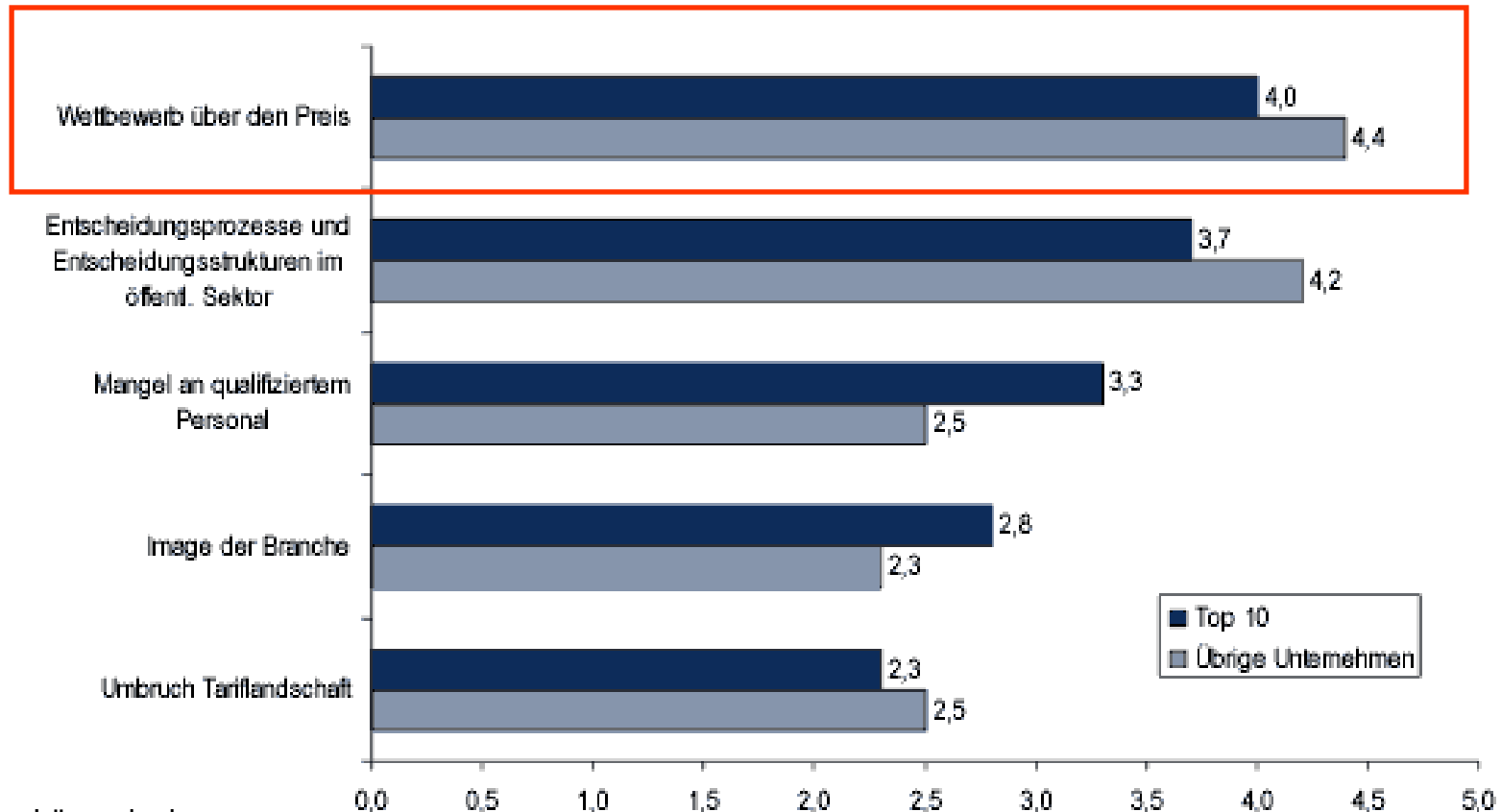


Marktstruktur, entwicklungsbezogen



Schwierigkeiten im FM-Markt

Behinderungsfaktoren nach Unternehmensgröße
Was behindert den Erfolg Ihres Unternehmens aktuell am meisten?
(5= am stärksten; 1= überhaupt nicht)



FM-Akteure in Deutschland

Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro	
	2004 gesamt	2004 im Inland
1 Dussmann, Berlin	1200	626
2 WISAG Service Holding, Frankfurt am Main 1)	480	463,6
3 HOCHTIEF Facility Management, Essen 2)	475	413
4 HSG Technischer Service GmbH, Neu-Isenburg	466,7	426,2
5 Klüh Service Management, Düsseldorf	374,4	304,4
6 Piepenbrock Dienstleistungsgruppe, Osnabrück*)	345	345
7 M+W Zander D.I.B. Facility Management, Stuttgart 5)	314,1	311,9
8 GegenbauerBosse, Birkenwerder	281,8	281,8
9 DIW Instandhaltung, Stuttgart	241,8	201,1
10 Schubert Holding, Düsseldorf	219	211,5
11 Zehnacker, Singen*)	217	160
12 SKE, Mannheim	215	215
12 ThyssenKrupp Hiserv, Oberhausen* 3)	215	214
14 ISS Deutschland, Duisburg	211	211
15 Kötter Unternehmensgruppe, Essen	191	191
16 Hectas Gebäudedienste, Wuppertal*)	156	76
17 Stangl, Deggendorf *)	146	130
18 Dorfner Gruppe, Nürnberg	116	111
19 Dr. Sasse, München	82,5	69
20 Nickel GmbH, Bergisch-Gladbach*)	82	57

Top 10 Deutschland

	Umsatz in Mio. €	MA in Tausend
Dussmann, Berlin	1200	51
InfraServ Hoechst, Frankfurt	907	1,96
DeTelImmobilien, Münster	878	6,65
DB Services Gruppe, Berlin	510	17,33
WISAG, Frankfurt	480	18,92
HOCHTIEF FM, Essen	475	4,5
HSG, Neu-Isenburg	466,7	4,61
Klüh, Düsseldorf	374,4	19,35
Piepenbrock, Osnabrück	345	24,58
M+W Zander, Stuttgart	314,1	3,19

Quelle: Lünendonk

Kriterien für Aufnahme in diese Tabelle:

- Umsatz mindestens 66% aus externen Aufträgen
- Mehr als 60% des Umsatzes im technischen und infrastrukturellen FM

Markttendenzen

Volumen 2004

Σ 54,4 Mrd. €,
32,8 Mrd. €
externe
Leistungen,
2003 – 2004:
3,5%. Quelle:
Interconnection
- Studie.

Wachstum

2005 bis 2009:
ca. 8% p.a.
Quelle:
Lünendonk-
Studie

Trends

Public-FM (PPP-Vol.
künftig ca. 6 Mrd. €)
CAFM (50.000)
Qualität
Integrierte
Leistungen (z.Z. 8%)

Kunden

Sicherheit
Preis-/
Leistungsverhältnis
Qualität



???

Informationen

Service-Level
Kernkompetenzen
Qualität
Aktiver Vertrieb



5. Strukturansätze



Facilities

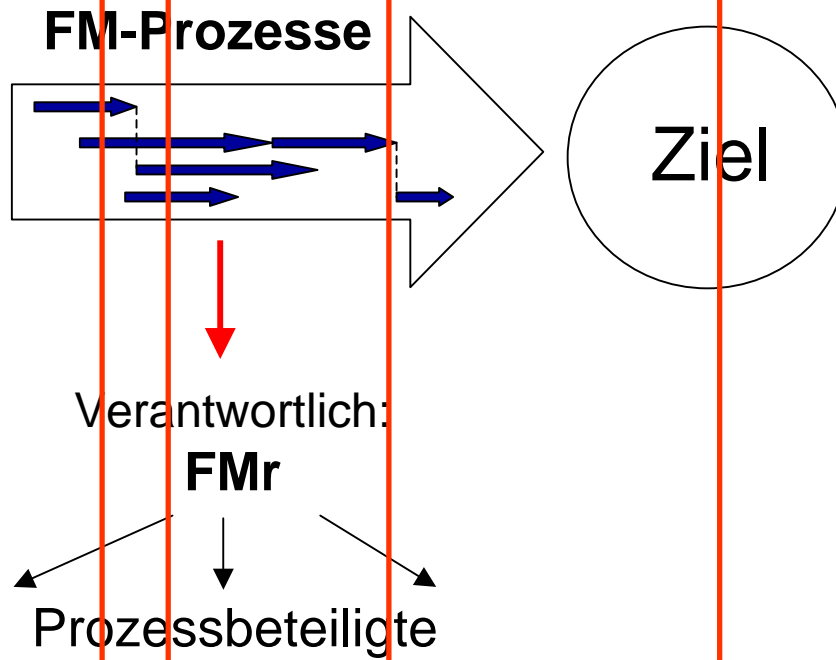
Immobilien

Infrastruktur

Dienstleistungen

Informationen

Wissen



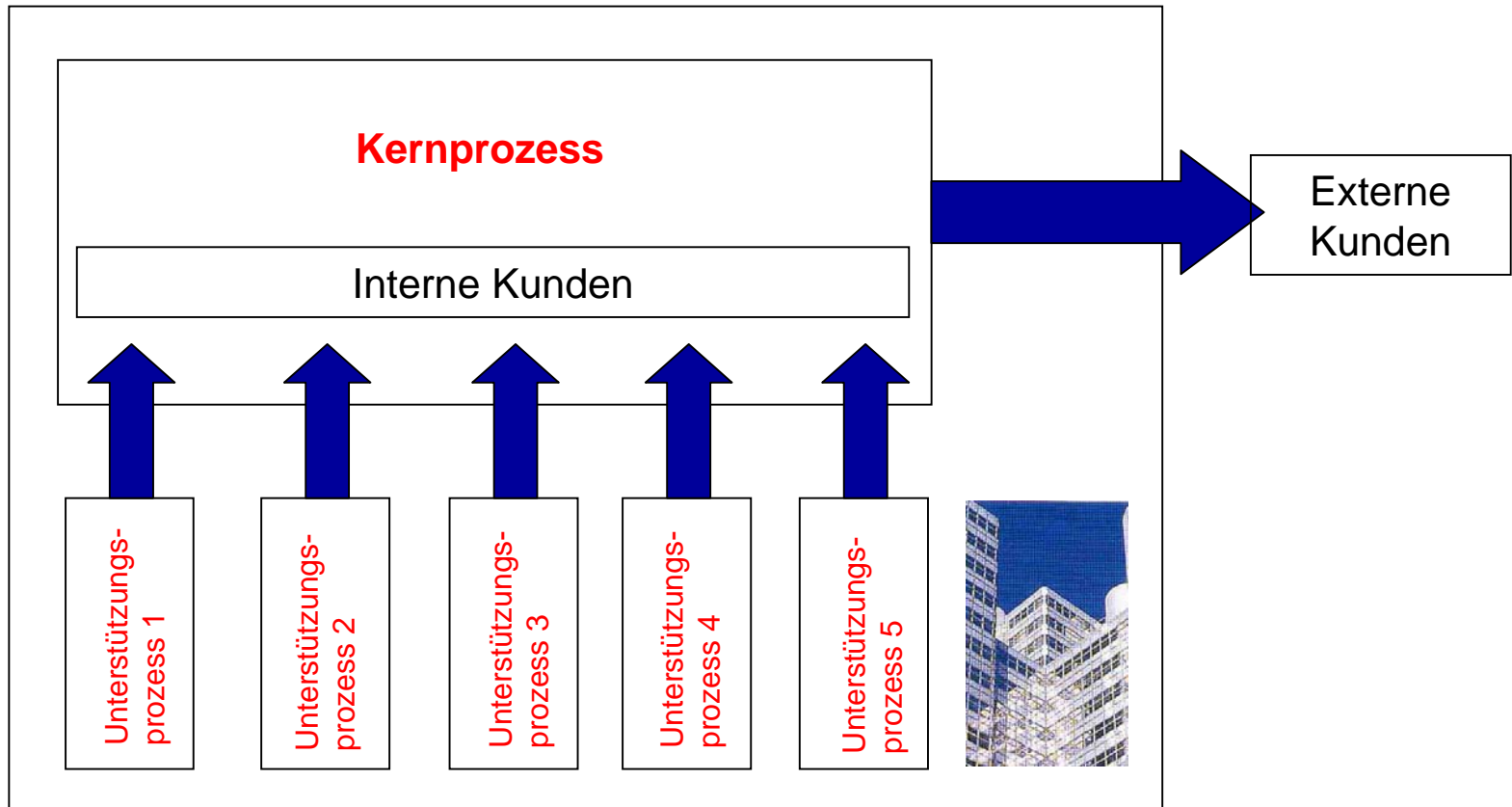
FM-Struktur:

1.1 Unternehmensprozessziele (KP/ UP)

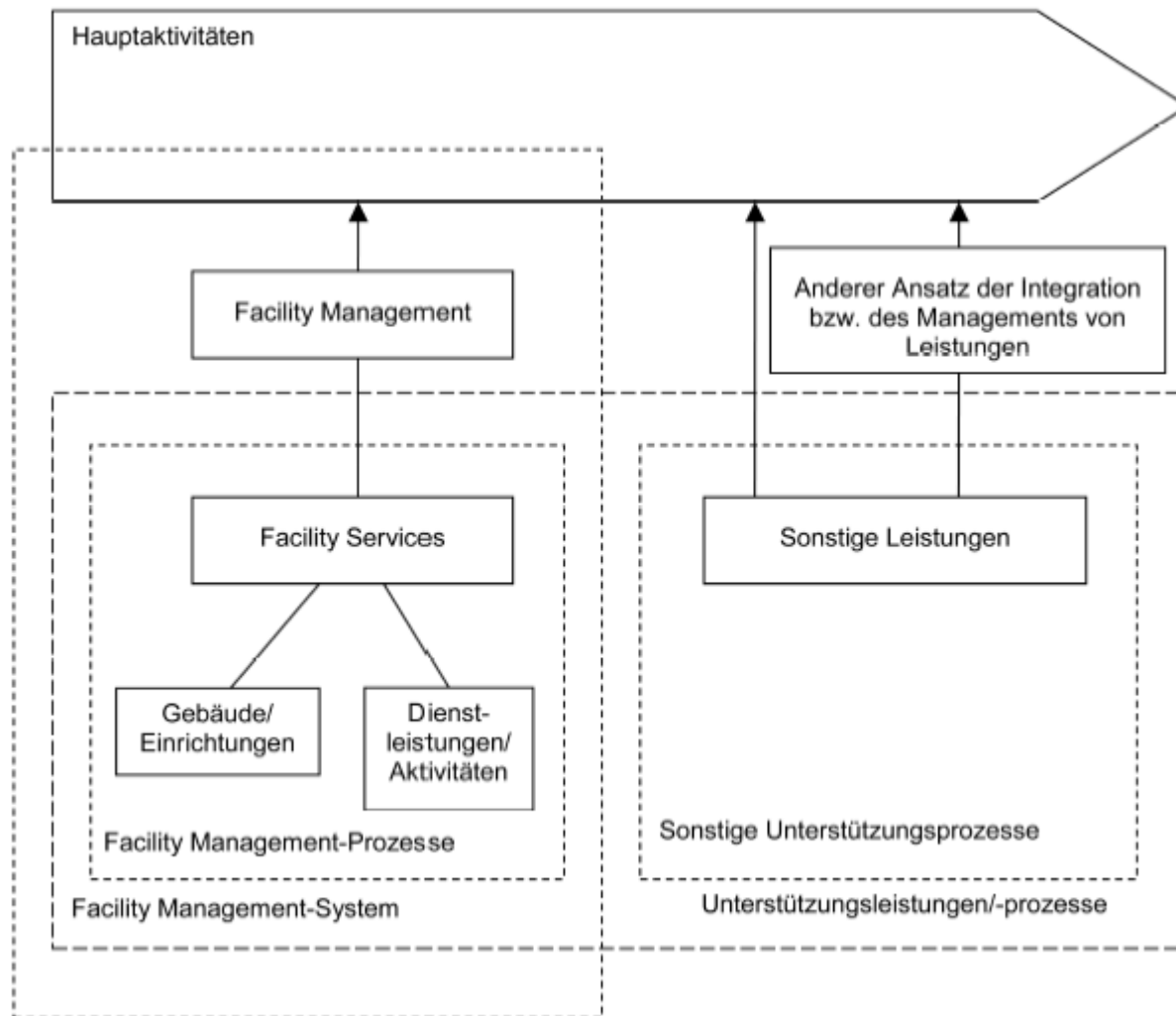
1.2 Lebenszyklus

1.3 Entscheidungshorizont

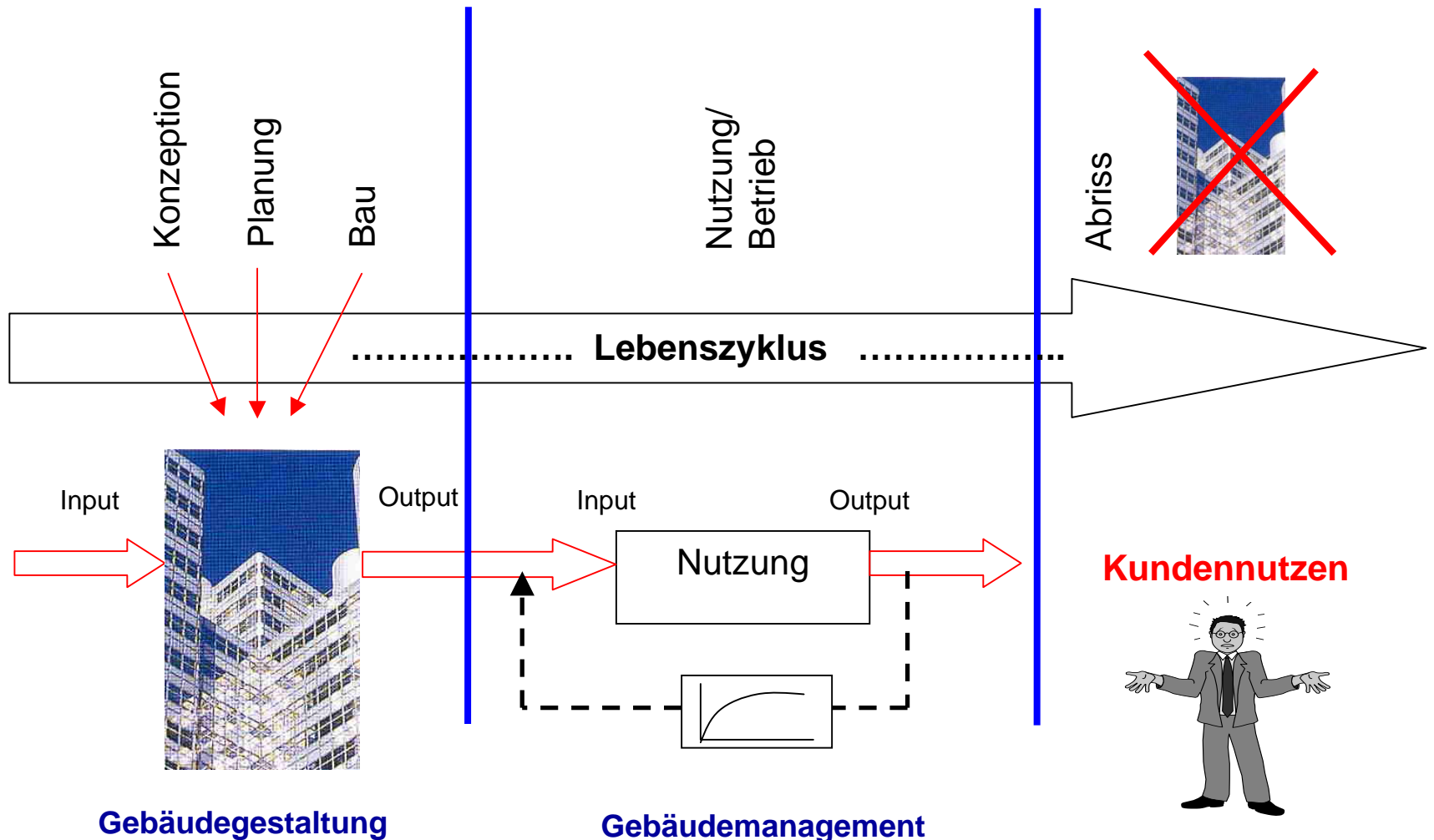
Unternehmensprozessziele



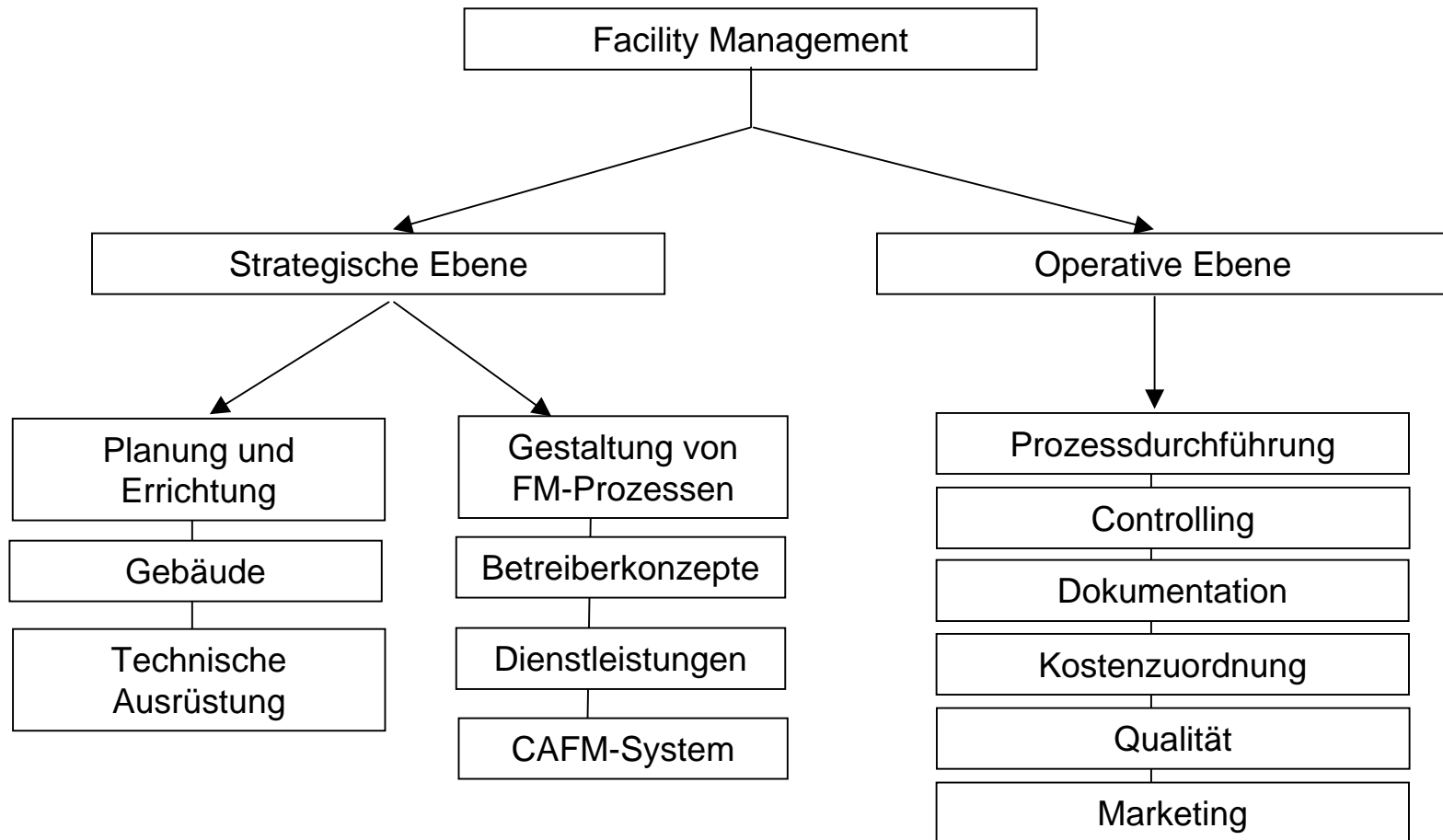
Vgl.: DIN EN 15221 (2005)



Lebenszyklusorientierte FM-Struktur



Strukturansatz nach Entscheidungstyp



FM- Gebäudethemen in der Praxis



Werkzeugkasten „Gebäudegestaltung“

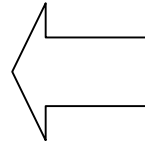
Haustechnik

Fassade

Fussboden-
systeme

Boden-
belege

Flexible
Trennwand-
systeme



Energieoptimierung

Nutzwertanalyse

Integrale Planung

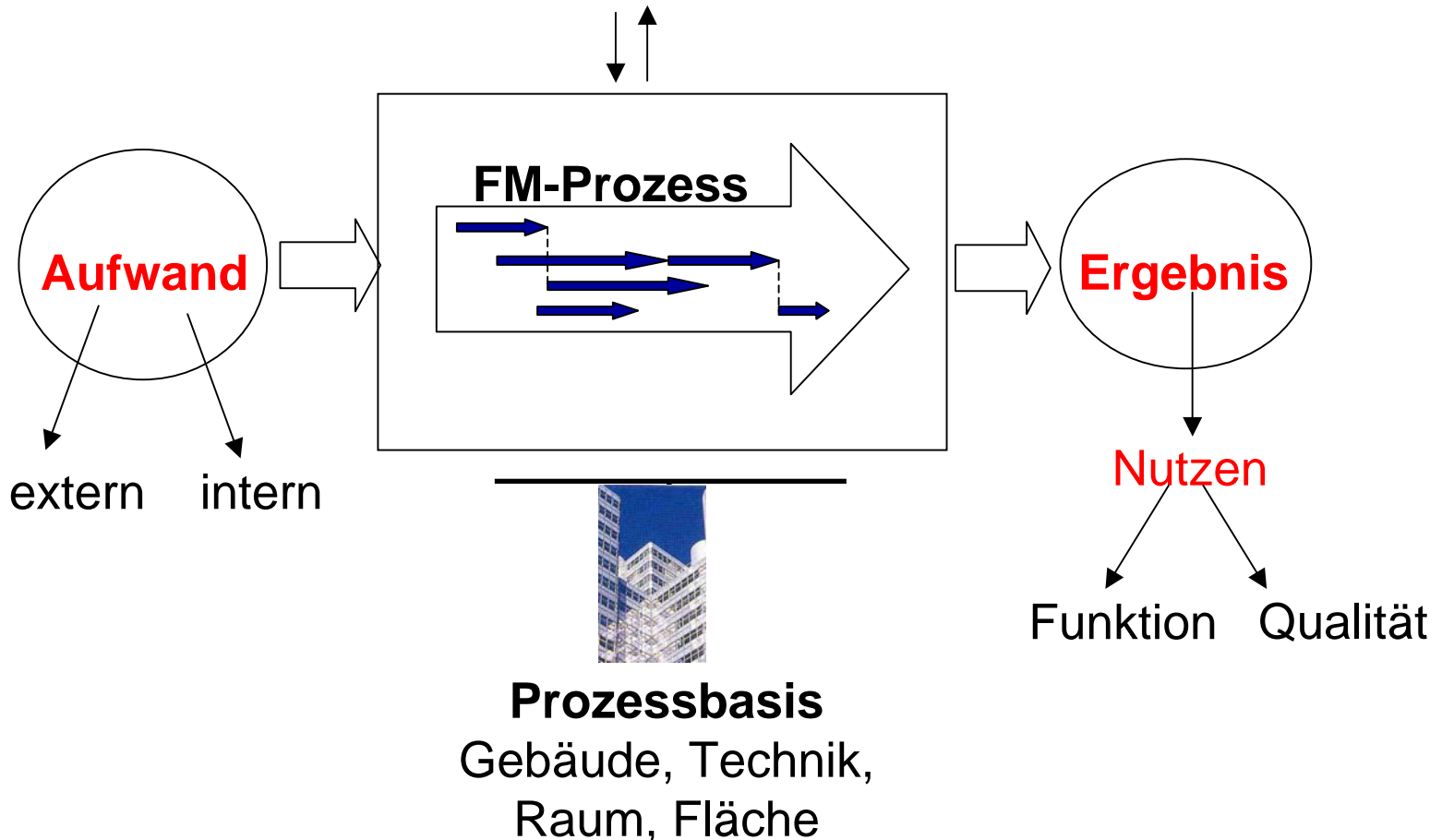
Investitionsbewertung

Prognose
Nutzungskosten



Prozessmodell

Informationsaustausch
GA, CAFM, Kunde, andere Prozesse



Prozessziel: Effizienz !



$$\text{Ziel: } E_{FM} = \frac{\text{Nutzen}}{\text{Aufwand}} = \frac{\text{Funktion + Qualität}}{\text{Lebenszykluskosten}}$$

Funktionen im Raum:

- Klima
- Sauberkeit
- Sanitärfunktionen
- Transportfunktionen
- Objektsicherheit
- ...

Qualität:

Therm. Behaglichkeit
Luftqualität

Sauberkeitsgrad
Hygienegrad

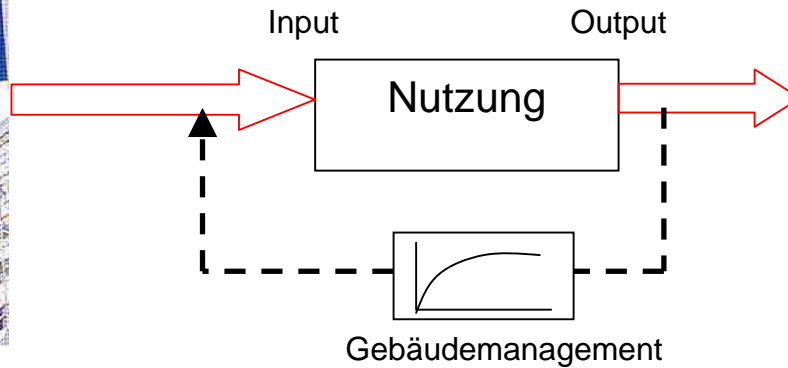
Prozesskosten:

Anlagenbetrieb
Instandhaltung
Energieeinkauf
...

Reinigungstechnologie
Reinigungsorganisation
Servicelevel
...

Der Gebäudenutzer braucht nicht eine bestimmte Gebäudetechnik sondern einen bestimmten **Nutzen**

Werkzeugkasten „Gebäudemanagement“



Zufriedenheit beim Kunden

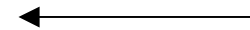
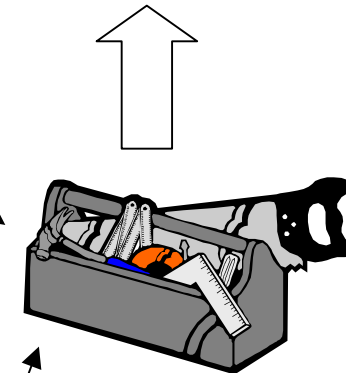
Positives Ergebnis beim Dienstleister

Managementsystem

Controlling/ Benchmarking

Vertragsmanagement

Gebäudeinformationssystem

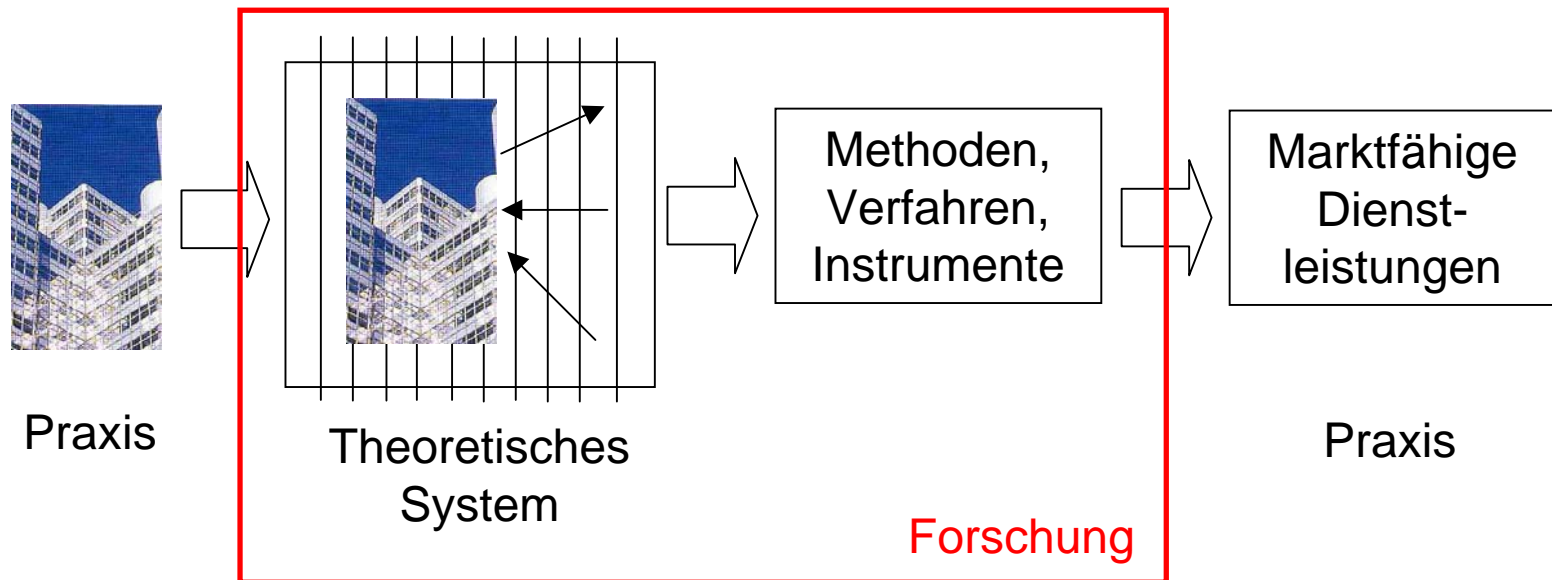


Externe Berater

Wissenschaft und Facility Management

„Das Ziel jeder Wissenschaft ist ein „System“ im Sinne von Kant, also ein nach Prinzipien geordnetes Ganzes.“

Holzamer



Literatur

Krimmling, J.: Facility Management. Strukturen und methodische Instrumente. Fraunhofer-IRB-Verlag 2005, S. 11- 43

Staudt u.a.: Facility Management. Frankfurt a.M. 1999

FM-Markt in Deutschland. Die Ergebnisse der Helbig-Studie. Der Facility Manager April 2000, S. 18- 19

Facility Management in Deutschland. Hohe Marktchancen bei integrierten und kaufmännischen Services.
www.interconnectionconsulting.com

Der Weg aus dem Markt der Zitronen. Mit Offensivstrategie statt Ausschreibungsverfahren dem Preiswettbewerb entkommen. Der Facility Manager Mai 2002, S. 24ff