

Betriebswirtschaft



Das Führungsteam der HFM AG (v.l. nach oben): **Andreas Pöschel**, **Andreas Pöschel**, **Andreas Pöschel**, **Andreas Pöschel**, **Andreas Pöschel**.

Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management. Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management. Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management.

Zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management

Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management. Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management. Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management.

Starke Konkurrenz durch große Unternehmen

Die Konkurrenz auf dem deutschen Markt ist groß. Zahlreiche Konzerne, die weltweit tätig sind, haben sich in den letzten Jahren verstärkt in den Facility Management Bereich engagiert. Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management.

Neuer Markt

Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management. Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management. Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management.

Die HFM AG ist die Generalunternehmerin für die zentrale Bewirtschaftung von Immobilien und dem zugehörigen Facility Management.

92 | **GM** | April 2008

Mark, das ergab eine Studie der Helbling Management Consulting, München, in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Verband für Facility Management e.V. GEFMA (German Facility Management Association). Die HFM ist bemüht, mit ihren Angeboten den Ansprüchen der potentiellen Kunden soweit wie möglich entgegenzukommen:

Schon bei Projektierung und Bau eines Gebäudes kann das Unternehmen als Generalunternehmer für handwerkliche Leistungen aktiv werden. Die Grundlagen für den effizienten Betrieb von Gebäuden werde schließlich schon bei der Installation der technischen Infrastruktur gelegt, so Geschäftsführer Meier. So früh wie möglich den Kontakt zum Kunden aufzubauen, das sei eine gute Grundlage für eine langanhaltende Zusammenarbeit.

von Aufträgen erfolgt aber bislang eher zögerlich. "Der deutsche Markt nährt sich aber erst langsam dem FM-Gedanken," so Meier. Bislang würden nur Teilbereiche der Bewirtschaftung nach außen gegeben. Für die Kunden bedeute die Inanspruchnahme eines Facility-Management-Unternehmens häufig Outsourcing eigener Unternehmensbereiche. Das sei mit Veränderungen der Personalstrukturen verbunden und deshalb kurzfristig nicht zu realisieren, gibt Firmenchef Reuter zu bedenken. Häufig stünden auch langfristige vertragliche Verpflichtungen einem schnellen Wechsel entgegen. "Bis das Unternehmen richtig läuft, dauert es aber sicher vier bis acht Jahre," so Reuter. Das Angebotsvolumen der HFM AG betrug 1999 etwa 90 Millionen Mark. Im Jahr 2000 will die HFM ein Auftragsvolumen von 30 Millionen Mark abarbeiten. Fast zwei Drittel dieser Summe waren im Februar diesen Jahres bereits im Bestand. Dabei überlagern sich allerdings zwei Tendenzen: Zum einen vergeben viele Unternehmen ihre Aufträge bereits am Jahresanfang. Andererseits werden Rahmenverträge meist über längere Zeiträume abgearbeitet.

Das Konzept der HFM AG ist im Handwerksbereich mittlerweile als wegweisend anerkannt: Auf der diesjährigen Sanitär, Heizungs- und Klima-Messe in Essen wurde das Unternehmen mit dem Marketingpreis des Deutschen den SHK-Handwerks für besondere Markt und Kundenorientierung ausgezeichnet. Für die beteiligten Unternehmen ist die HFM AG aber eher eine langfristige Perspektive. Peter Reuter bleibt realistisch: "Wenn jemand mit der Erwartung einsteigt, daß sofort danach das Geld fließt, wird er sicher enttäuscht." Für einige Firmen mache sich die Teilnahme bereits bezahlt, aber durch die verstärkte Spezialisierung der Partnerunternehmen sei eben nicht jeder Betrieb jeden Tag gefragt. Über die Netzwerke der FM AGs gewinnen Handwerksbetriebe die Vorteile eines Großunternehmens, ohne das Plus des Mittelstands - Flexibilität und Eigenständigkeit - aufgeben zu müssen. So haben die Betriebe auch bei der Ausschreibung von Großprojekten wieder gute Chancen und können sich ihr Stück vom großen Kuchen Globalisierung sichern.

Kette", führt der HFM-Geschäftsführer aus und das seinen nun mal die Leistungen. Deshalb sind alle Gewerke bei der HFM redundant vertreten. "Wir setzen verstärkt auf innovative Unternehmen und fördern über unsere Qualifizierungsprogramme Dienstleistungsbereitschaft und Kundenverhalten." Da gebe es gerade im Handwerk noch einiges zu verbessern.

Der Druck auf das Handwerk hat in den letzten Jahren zugenommen. Viele Betriebe sehen die Gefahr, ohne neue Konzepte zur verlängerten Werkbank der Industrie zu werden und nur noch als Subunternehmer zu arbeiten. Gerade für Stromversorger wie die Firma Busch bestand ein regelrechter Zwang, neue Strukturen zu entwickeln: "Wir sahen mit der Liberalisierung des Strommarktes gewaltige Veränderungen auf uns zukommen," gibt Reuter zu bedenken. Viele Energieversorger sind dabei, ihr Geschäft über die reine Stromlieferung hinaus auszuweiten und einen Komplettservice auch im Hinblick auf die notwendige Technik anzubieten, wenn sich die Kunden langfristig binden. Große Auftragsvolumina würden durch solches "Contracting" in Richtung dieser Unternehmen verschoben.

Im Bereich der zentralen Bewirtschaftung von Immobilien werden in den nächsten Jahren 10 bis 20 prozentige Zuwachsraten erwartet. Mehr als 30.000 Gebäude sind es allein in Hamburg, deren Betrieb durch Facility-Management optimiert werden könnte. Bundesweit beträgt das Marktvolumen für Dienstleistungen auf dem Gebiet des FM etwa 80 Milliarden

Die Konkurrenz auf dem entstehenden Markt ist groß. Zahlreiche Konzerne, die selber über eine Vielzahl von Immobilien verfügen, haben in den letzten Jahren Firmen zu deren Verwaltung ausgegründet. Dabei war es immer auch ein Hintergedanke, zusätzlich andere Aufträge zu akquirieren. Neben den großen Energieversorgern drängen Unternehmen wie Luftansa, Siemens und Thyssen in diesen Dienstleistungsbereich. Doch die Stärken dieser Anbieter liegen häufig auf dem Gebiet der Logistik oder beim kaufmännischen Gebäudemanagement. Dagegen ist die starke Seite der Handwerkszweigschlüsse eher das technische Gebäudemanagement. In der HFM AG kommen 80 Prozent der Mitgliedsbetriebe aus dem technischen oder infrastrukturellen Gewerke. Meier und seine Mitstreiter setzen deshalb auch zunehmend auf strategische arbeitsteilige Partnerschaften, beispielsweise mit lokalen Entsorgungsbetrieben oder Energieversorgern wie der HEW. "Wir bauen die Kraftwerke, ihr laßt das Werkzeug liegen," bringt Peter Reuter von der Firma Busch das Motto auf den Punkt.

Die neuen Angebote werden vom Markt interessiert aufgenommen, eine Vergabe