

Pro und Kontra

Sollten Facility Manager auch das Property Management

Seit Jahren ist im Facility Management ein Konzentrationsprozess im Gange. Aufgrund des Kostendrucks sind die Unternehmen bestrebt, die eigene Leistungspalette durch profitablere Leistungen zu ergänzen. Dabei drängen die Anbieter zunehmend auch in das Property Management und tasten sich sogar in Richtung Asset Management vor. Integriertes Facility Management nennt sich dieser Service. Ralf Hempel vom Branchenverband GEFMA erläutert, warum diese Entwicklung für Auftraggeber und Anbieter vorteilhaft ist, während Ted Walle vom Beratungshaus DTZ meint, dass mit klarer Kompetenzabgrenzung und Spezialisierung dem Kunden mehr gedient ist. (Red.)

PRO

Property Management ist Aufgabe des Facility Managers

Einer aktuellen Studie von Ernst & Young Real Estate zufolge sehen 57 Prozent der Marktteilnehmer im Immobilienmanagement von Wohnungen eine klare Trennung zwischen Property Management (PM) und Facility Management (FM). Im gewerblichen Bereich überwiegt eine ähnliche Auffassung: Auch hier dürften beide Bereiche überwiegend als getrennte Dienstleistungssparten gesehen werden. Allerdings werden die Grenzen zwischen PM und FM zunehmend unscharf.

Definitionsgemäß umfasst FM sämtliche Sekundärprozesse rund um die Immobilie. FM ist dabei eine strategische, ganzheitliche Betrachtung von Immobilien und den damit verbundenen betrieblichen Abläufen. Als übergreifende Managementaufgabe sämtlicher Leistungen

und Prozesse, die zur Bewirtschaftung einer Immobilie erforderlich sind, umfasst es nicht nur die technischen und infrastrukturellen, sondern ausdrücklich auch die kaufmännischen Aufgaben, die für die Immobilienbewirtschaftung erforderlich sind. Und wenn Property Management als kaufmännische Gebäudeverwaltung verstanden wird, ist das kaufmännische PM somit ein Bestandteil von FM.

Nun geht allerdings auch das Verständnis von Property Management teilweise weit auseinander. So wird PM häufig nicht allein als kaufmännische, sondern darüber hinaus als treuhänderische, performanceorientierte Immobilienverwaltung interpretiert. Der Property Manager sei für die direkte Verwaltung der Immobilie zuständig und betreue die Mieter.

In der Praxis fungiert jedoch häufig ein Facility Manager als Kopf der Immobilie – und ist Ansprechpartner für die Mieter einerseits und für den Eigentümer andererseits. Dabei agiert er durchaus performanceorientiert. Teilweise sind die Vergütungsmodelle im FM auch an die Performance der Immobilie gekoppelt. Insgesamt ist also auch bei einer großzügigeren Auslegung des Property-Management-Begriffs die Abgrenzung zum Facility Management keineswegs trennscharf.

Ein Grund, weshalb sich die getrennte Sichtweise bislang dennoch so hartnäckig am Markt behauptet, ist die bisherige Vergabep Praxis vieler Immobilieneigentümer: FM und PM wurden in der Vergangenheit häufig separat beauftragt. PM-Dienstleister haben dabei als kaufmännische Kontrollinstanz des beauftragten FM-Unternehmens agiert, das die operative Gebäudebewirtschaftung

und somit die technische und infrastrukturelle Komponente übernommen hat. Letztendlich handelt es sich jedoch bei beiden Unternehmen um Dienstleister, die jeweils Teilaspekte des Facility Managements abdecken.

Gegenwärtig ist ein Trend zur Vergabe aller Leistungen an einen einzigen Dienstleister zu beobachten. Dieser Trend wird anhalten, und die Nachfrage nach Gesamtpaketen aus einer Hand wird steigen. Entsprechend ergänzen gegenwärtig viele FM-Unternehmen ihre Leistungstiefe und bieten zunehmend die komplette Wertschöpfungskette von kaufmännischen über technische bis hin zu infrastrukturellen FM-Services an.

Die Alternative – als Dienstleister lediglich die Managementaufgaben intern zu erbringen und FM-Services wie beispielsweise Reinigungsleistungen an Subdienstleister zu vergeben – hat den Nachteil von Schnittstellenverlusten durch einen erhöhten Abstimmungsaufwand zwischen den Unternehmen.

Zwar hat die Transaktionsdynamik des FM-Markts krisenbedingt zuletzt etwas nachgelassen. Dennoch gilt: Vor allem integrierte FM-Unternehmen als Komplettanbieter werden sich zunehmend größere Marktanteile sichern, und die Zahl solcher FM-Unternehmen, die ausschließlich entweder kaufmännische Leistungen oder FM-Services anbieten, wird sinken. Vor diesem Hintergrund werden auch die Begriffe des Facility und Property Managements mittelfristig miteinander verschmelzen.

KONTRA

Facility Manager können kein Property Management

In den Boomjahren an den Immobilienmärkten haben Facility-Management-Anbieter den Markt des Asset und Pro-

Der Autor

Ralf Hempel

Vorsitzender des Lenkungsausschusses „Facility Management – Die Möglichmacher“, GEFMA Deutscher Verband für Facility Management e.V., Bonn



Deutschland

Schwäbisch Hall Land

übernehmen?

Der Autor



Ted Walle

Head of Center Management, Retail Services, DTZ Deutschland Holding GmbH, Frankfurt am Main

property Managements für sich entdeckt. Sie unterlagen dabei dem Trugschluss, dieses Geschäftsfeld ließe sich nebenbei mit anbieten. Viele Investoren, die sich damals darauf einließen, müssen jetzt immer mehr feststellen: Die Idee von Asset, Property und Facility Management aus einer Hand ist kritisch zu sehen.

Viele Facility-Management-Firmen haben die Aufgaben der Asset und Property Manager schlicht unterschätzt. Sie müssen sich nun eingestehen: Nur weil ein Unternehmen immobiliennahe Dienstleistungen wie Gebäudetechnik, -reinigung und Sicherheit anbietet, kann es nicht automatisch ein professionelles Asset und Property Management leisten, das die Wertsteigerung einer Immobilie zum Ziel hat.

Es handelt sich dabei nicht um Services, die schnell mitgemacht werden, sondern um den Kern der Leistungen, unter die sich das Facility-Management ordnen sollte.

Das professionelle Facility Management ist eine Komponente für den Erfolg einer Immobilie – aber eben auch nur eine von vielen anderen, die der Asset und Property Manager aktiv im Auge behalten muss, um den Objektwert zu steigern. Der reine Facility Manager verfügt nicht notwendigerweise über das nötige Wissen, um die Aufgaben des Asset und Property Managers zu übernehmen.

Versucht der Facility Manager allerdings doch, auch das Asset und Property Ma-

agement zu übernehmen, kommt es insbesondere bei der Verwaltung von Shoppingcentern immer wieder zu Fehlern, die den Eigentümer wertvolle Rendite kosten kann. Investoren achten vor allem auf zwei neuralgische Punkte: die Nebenkosten und den Mietermix.

Insbesondere bei komplexen Themen wie der Nebenkostenabrechnung ist das Wissen von Spezialisten gefragt, nicht das von Generalisten. Es geht nicht allein darum, die Nebenkostenabrechnung zu erstellen, was bei älterer Technik oder Gebäudekomplexen verschiedener Baujahre schon kompliziert genug ist.

Es geht vielmehr darum, die Nebenkosten zu optimieren, zum Beispiel aus der Optimierung von Verbrauchskosten wie bei Strom. Schließlich bilden Stromkosten insbesondere bei Einkaufszentren einen großen Kostenblock.

Die Wertsteigerung der Shoppingcenter kommt vor allem aus einer aktiven Steuerung des Mietermixes, was eine vollständig andere Themenstellung darstellt als in der Highstreet oder in einem Fachmarkzentrum und ein rein auf Erfahrung basierendes Thema ist. Allein dadurch schließt sich ein schneller Einstieg fachfremder Unternehmen in die komplexe Materie des Asset und Property Managements aus. Essenziell ist die Prüfung, ob der Mietermix im eigenen Center geändert werden muss, um sich von der Konkurrenz abzugrenzen und die Passantenfrequenz intensivieren zu können.

Allein aus den beiden genannten Punkten wird klar, dass die Vorstellung, die kaufmännische Steuerung der Immobilie habe sich der Technik unterzuordnen, ein Trugschluss ist. Genauso wie Asset und Property Manager keine Gebäudetechnikdienste anbieten, sondern es den Spezialisten überlassen, sollten sich auch Facility Manager nicht um das kaufmännische Immobilienmanagement kümmern. Es gibt schließlich keine Alleskönner. Spezialistentum bringt weiter.

Der Volksmund würde sagen: Schuster, bleib bei deinen Leisten.



Wohin Sie auch schauen. Überall bauen Menschen mit uns auf Sicherheit, auf Geborgenheit, auf Verlässlichkeit und Beständigkeit. **Heimat schaffen. Mit der Nr. 1.***

*Bzgl. der Kundenanzahl privater Bausparkassen.

Schwäbisch Hall
Auf diese Steine können Sie bauen



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken