

*Integrale Planung – ein Thema für das Handwerk?*

## **Facility Management AG bietet KMUs\* gewerkeübergreifende Strukturen**

*KK-Gespräch mit Dr. Klaus Schmitt*

*Zum Jahreswechsel hat sich in Hessen mit der Facility Management AG (FMH) eine neue Aktiengesellschaft gebildet, deren Strukturen Handwerksbetrieben den Einstieg in einen milliarden-schweren Markt bietet, der bislang fast ausschließlich von großen TGA-Unternehmen bearbeitet wird. Im Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr.-Ing. Klaus Schmitt erfuhr die KK-Redaktion Einzelheiten über die Möglichkeit für kleine und mittelständische Betriebe, zum Tagesgeschäft einen echten Zusatznutzen zu schaffen – dies auch für den Kälteanlagenbauer.*

**KK-Redaktion:** Herr Dr. Schmitt, Sie sind Vorsitzender des Vorstands der Anfang des Jahres neu gegründeten Facility Management Hessisches Handwerk AG, kurz FMH. Was war letztendlich die Initialzündung zu dieser Maßnahme?

**Dr. Schmitt:** Das Handwerk hatte erkannt, daß dieser Schritt notwendig ist, um nicht abgeschlagen nur noch als Subunternehmer großer Generalunternehmer zu arbeiten und letztlich den direkten Kundenkontakt zu verlieren. Anfang 1999 wurde aus einer Initiative des Fachverbandes Elektrotechnik der Verein „Facility Management Hessisches Handwerk e.V.“ gegründet mit dem Ziel, ganzheitliche gewerke-übergreifende Leistungen in Pla-



*Dr. Klaus Schmitt vertritt mit seinem Vorstandsvorsitz der FMH auch die Interessen des Handwerks als Partner innerhalb der AG*

nung, Bau u. Betrieb von Gebäuden u. Liegenschaften anzubieten. Im November 1999 wurde dann mit 75 Aktionären aus neun Gewerken die „FMH Facility Management Hessisches Handwerk AG“ gegründet.

**KK-Redaktion:** Und wie strukturiert sich die FMH?

**Dr. Schmitt:** Mit unseren Aktionärsbetrieben (bald mehr als 100 aus bis zu 12 Gewerken wozu auch der Kälteanlagenbau zählt) bearbeiten wir aktiv den hessischen FM-Markt in einer zweistufigen Strategie:

1. Durch unseren zentralen Vertrieb und
2. durch die FM-Vertriebsbeauftragten unserer Aktionärsbetriebe.

Darüber hinaus bauen wir in der FMH zentrale Funktionen wie Vertrieb, Projekt-/Objektmanagement, Qualitätssicherung, Einkauf etc. auf, um diese Leistungen sowohl unseren Kunden, als auch unseren Aktionärsbetrieben zukommen zu lassen.

**KK-Redaktion:** Können nur hessische Betriebe Aktionäre werden, oder agieren Sie über die Landesgrenzen hinaus?

**Dr. Schmitt:** Zunächst einmal stehen unsere Türen prinzipiell hessischen Be-

trieben, die Mitglieder einer Innung sind, offen. Betriebe, die Niederlassungen in Hessen besitzen und Innungsmitglied sind, können ebenfalls Aktionär werden. Darüber hinaus läßt es unsere Satzung zu, auch andere, z. B. besonders spezialisierte Unternehmen, aufzunehmen. Zu Ihrer Frage der Überregionalität: Wir agieren im Verbund der Deutschen Facility Management, in der wir derzeit den Vorstand stellen, als einer von derzeit fünf aktiven Handwerker-AGs:

Vor fast drei Jahren wurde die Hamburger Facility Management AG gegründet, die den Hamburger und den darum befindlichen Raum abdeckt. Danach entstand die FMH in Hessen, fast zeitgleich danach die Facility Management Berlin. Vor kurzem wurden die Gebäudemanagement Handwerk Rhein Ruhr AG mit Sitz in Duisburg und die Nordbayerische Facility Management AG mit Sitz in Nürnberg gegründet. Weitere Zusammenschlüsse wie etwa in Rheinland-Pfalz und Saarland sowie in Baden-Württemberg und in den neuen Bundesländern stehen kurz vor der Gründung.

\*KMU: kleine und mittlere Unternehmen

**KK-Redaktion:** Der Anlaß zu unserem Gespräch betrifft das KK-Schwerpunktthema: „Integrale Planung – Ein Thema für das Handwerk?“, was bislang hauptsächlich bei größeren TGA-Unternehmen Umsetzung fand. Wie beabsichtigen Sie, mit Handwerksbetrieben die integrale, also die gewerkeübergreifende Planung und damit verbunden auch die Ausführung, die Wartung bzw. den Service zu realisieren?

**Dr. Schmitt:** Wir sehen das Wachstum des FM-Marktes deutlich in Richtung ganzheitlicher FM-Vergabe. Derzeit liegt dieses bei ca. 20 % per anno. Insbesondere in der Industrie (Verwaltungs- u. Produktionsgebäude), öffentlichen Gebäuden und Liegenschaften sowie in Kranken- und Pflegeanstalten wird dieser Trend dazu führen, daß diese Kunden entweder ganzheitlich über Planungsbüros ausschreiben oder aber durch uns diese erstellen lassen im Zuge freihändiger Vergabe. In der Phase der Abwicklung wird ein ganzheitlicher Auftrag durch unser zentrales Objektmanagement und hier durch einen verant-



„Die Handwerksunternehmen in unserer AG“ so Dr. Schmitt, „wissen genau, daß der gemeinsame Schritt in die Zukunft auch der Schritt zu einer kooperativen Zusammenarbeit ist“

wortlichen Objektmanager abgewickelt. Er stellt sicher, daß Umfang und Qualität wie im Vertrag festgelegt erfüllt werden, indem er den Einsatz unserer Aktionärsbetriebe koordiniert und überwacht.

**KK-Redaktion:** Und Sie erwarten keine Berührungsängste innerhalb des doch eher traditionell konservativ veranlagten deutschen Handwerks?

**Dr. Schmitt:** Gerade die Handwerksunternehmen, die sich zu unserer AG zusammengefunden haben, wissen sehr genau, daß dieser gemeinsame Schritt in die Zukunft auch gleichzeitig der Schritt ist zum kooperativen Zusammenarbeiten im Sinne der gemeinsamen Zielerreichung. Aber wir wissen auch, daß dies ein Schritt ist, der in der täglichen Praxis gelebt werden will!

**KK-Redaktion:** Wie von Ihnen bereits erwähnt, befinden sich auch Kälte-Klima-Fachbetriebe unter den Aktionären der FMH. Welchen Zusatz-Nutzen liefert die Beteiligung an der FMH dem Kälteanlagenbauer zu seinem bisherigen Geschäft schon heute bzw. in Zukunft?

**Dr. Schmitt:** Bei uns sind heute drei Kälte-Klima-Fachbetriebe mit an Bord – aber da wir mitten in einer Kapitalerhöhung stehen, werden es bald deutlich mehr sein. Zu Ihrer konkreten Frage, die übrigens für alle Aktionärsbetriebe gilt, sind als entscheidende Punkte zu nennen:

- Er behält seinen Kunden, wenn dieser Leistungen gesamtheitlich ausschreibt, da die FMH alle Leistungen anbietet. Sonst hätte er nur die Chance, als Unterauftragnehmer eines industriellen FM-Generalunternehmers zu schlechten Konditionen zu arbeiten.
- Er erweitert seinen Kundenkreis, da er durch den zentralen Vertrieb der FMH an Aufträge von großen überregionalen Kunden kommt.
- Er profitiert von zentralem Einkauf, gemeinsamen Internet-Informationssystem etc.
- Er ist Teil nicht nur einer regionalen, sondern sogar überregionalen Struktur, der Deutschen Facility Management – einer Initiative des Deutschen Handwerks, unter der sich derzeit mehr als 500 Betriebe mit mehr als 50 000 Mitarbeitern zusammengefunden haben. Bis Jahresende erwarten wir noch eine erhebliche Steigerung dieser Zahlen.

**KK-Redaktion:** Der Facility Management Markt wird in Deutschland bzw. über die Landesgrenzen hinaus nun schon seit einigen Jahren von großen TGA-Unternehmen, wie beispielsweise m+w zander, ABB, Siemens, dt Immobilien, ROM oder Krantz TKT bearbeitet. Und obwohl immer wieder von einem Marktvolumen im zwei- bzw. dreistelligen Milliardenbereich die Rede ist, geht es letztendlich um eine Umverteilung von Finanzmitteln. Welche Vorteile bietet die FMH gegenüber einem

potentiellen Kunden, also dem klassischen Betreiber von Anlagen und Gebäuden, um in diesem hart umkämpften Wettbewerb letztendlich auch ein Stück vom großen Kuchen für sich bzw. für seine Aktionäre abzubekommen?

**Dr. Schmitt:** Kein industrieller Dienstleister besitzt diese große Flächenabdeckung wie das Handwerk! Außerdem



Dr. Schmitt ist sich sicher, daß das Rennen um die Anteile im FM-Markt noch lange nicht entschieden ist, also auch das Handwerk partizipieren kann

kalkuliert das Handwerk mit sehr spitzem Stift und braucht keinerlei Konzernumlagen etc. zu finanzieren. Die Leistungsbandsbreite ist außerordentlich hoch und umfaßt das gesamte technische, infrastrukturelle und kaufmännische FM. Da derzeit kein Dienstleister, auf echtes FM bereinigt, einen größeren Marktanteil besitzt als etwa 2 %, ist für uns Handwerker-AGs das Rennen um Marktanteile noch lange nicht entschieden! Schon heute erbringen wir mit unseren Aktionärsbetrieben in Hessen fast eine halbe Milliarde DM Umsätze per anno. Weil davon mehr als 20 % schon Dienstleistungen sind im Sinne von FM, sind wir bestens auf das Rennen vorbereitet.

**KK-Redaktion:** Dr. Schmitt, wir danken Ihnen für das Gespräch. □

Das Interview mit Dr. Schmitt führte KK-Redakteur Achim Frommann.