



»Auftraggeber erwarten höchste Qualität zu geringsten Preisen«

GERHARD SCHENK, Geschäftsführer des Facility-Management-Unternehmens HSG Zander, spricht im Interview über naive Auftraggeber, *verspricht seinen Kunden stabile Energiepreise* und erklärt, warum das Thema Lebenszykluskosten endlich in der Praxis ankommen muss.

VON BERND AFFENZELLER

(+) PLUS: In der Bau- und Immobilienbranche wird derzeit viel über integrale Planung und Lebenszykluskosten diskutiert. Dass muss Sie als Anbieter von Facility-Management-Dienstleistungen doch richtig freuen, oder?

Gerhard Schenk: Die Diskussion ist auf jeden Fall zu begrüßen. Man muss aber die Kirche im Dorf lassen. Die wahrnehmbaren, spektakulären Ereignisse sind bislang noch nicht eingetreten. Es gibt einige spannende Pilotprojekte, aber nicht mehr. Die IG Lebenszyklus Hochbau, bei der wir auch Mitglied sind, steht vor einem wichtigen Jahr. Denn 2013 müssen greifbare Ergebnisse geliefert werden.

(+) PLUS: Was sind Ihre Erwartungen an die IG Lebenszyklus Hochbau?

Schenk: Es muss im nächsten Jahr die ersten Ausschreibungen geben. Die wurden auch schon in Aussicht gestellt. Wir brauchen Bauherren, die bereit sind, nach diesem Modell abzuwickeln.

Dieser Paradigmenwechsel muss stattfinden. Heute wird der Architekt vielfach nach der Anzahl der Pläne bezahlt, auch bei den Lieferanten gilt, je mehr sie machen, desto mehr Geld bekommen sie. Das muss sich aber nicht zwingend positiv auf den Betrieb auswirken. Das muss sich ändern. Das ist aber ganz klar Thema der Bauherren. Die müssen die Richtung vorgeben.

(+) PLUS: Ein immer wieder formuliertes Ziel sind garantierte Betriebskosten. Woran scheitert dieser Ansatz?

Schenk: Es wurde immer argumentiert, dass die Betriebskosten sehr stark von den Energiepreisen abhängig sind. Und die können nicht über einen längeren Zeitraum garantiert werden. Man kann aber die Menge garantieren. Und ich gehe sogar noch einen Schritt weiter: Ich garantiere auch den Preis.

(+) PLUS: Wie soll das gehen?

Schenk: Ganz einfach: Wir wissen heute ziemlich genau, wie viele Sonnenstunden wir an gewissen Orten haben. Wenn wir dort eine Photovoltaikanlage bauen, wissen wir ziemlich genau, was Errichtung und Betrieb kosten, und wir wissen, wie viele Sonnenstunden in etwa zu erwarten sind. Die Kilowattstunde aus dieser Anlage kostet vielleicht um 20 Prozent mehr als heute aus

»DAS STAFFELHOLZ DES PREISDUMPINGS wandert von einem Unternehmen zum nächsten. AN DER GESAMTSITUATION ÄNDERT SICH NUR WENIG.«

der Steckdose. Diesen Preis kann ich aber auf die nächste zehn bis 15 Jahre garantieren. Damit könnte man auch der Alternativenenergie zum Durchbruch verhelfen.

(+) PLUS: Vor einem Jahr haben wir über das enorme Preisdumping am Markt gesprochen. Wie sieht das heute aus?

Schenk: Lassen Sie es mich so formulieren: Das Staffelholz des Preisdumpings wandert von einem zum nächsten. Aber es gibt auch vernünftige Kräfte, die erkannt haben, dass Umsatz nicht alles ist, sondern das Ergebnis im Vordergrund steht. Aber im Großen und Ganzen hat sich leider nicht viel geändert. Hier sind die Auftraggeber gefordert, Angebote seriös zu beurteilen. Denn die schlechtere Dienstleistungsqualität fällt ja wieder auf den Auftraggeber zurück. Es ist immer noch so, dass sich bei uns bislang ein einziger Kunde Referenzen angesehen hat. Man hat immer noch den Eindruck, dass nur der Preis zählt.

(+) PLUS: Der Preis ist ganz zentral, welche Rolle spielt der Faktor Qualität in der FM-Branche?

Schenk: In jeder Ausschreibung wird höchste Qualität gefordert, das reicht vom Erscheinungsbild bis zum dienenden Auftreten. Das ist sehr plakativ. Qualität ist aber immer auch eine Frage der Sicherheit. Da gibt es bei uns keinen Spielraum. Das Problem im FM ist, dass die Qualität nicht unmittelbar sichtbar ist. Oft wird erst nach Jahren erkannt, wenn Anlagen schlecht oder falsch gewartet werden.

(+) PLUS: Sind die Auftraggeber also bereit, für einen geringeren Preis Abstriche bei der Qualität zu machen?

Schenk: Das wäre noch begrüßenswert. Aber die Auftraggeber erwarten sich höchste Qualität zu geringsten Preisen. Und das geht einfach nicht. Ich nenne Ihnen ein konkretes Beispiel: Eine tägliche In-

spektion in einer fünfstöckigen Garage inklusive kleiner Erledigungen für 800 Euro im Jahr. Das geht nicht, ist aber so vergeben worden. Da dürfen sich Auftraggeber dann nicht wundern, wenn Mängel auftreten.

(+) PLUS: Wie bewerten Sie aktuell den heimischen Markt für FM-Dienstleistungen?

Schenk: 2012 war eigentlich ein sehr turbulentes Jahr. Es waren sehr viele Ausschreibungen am Markt und auch aufseiten der Unternehmen hat sich viel getan. Eigentümerstrukturen haben sich geändert und Führungskräfte wurden ausgetauscht. Dieser Prozess ist auch noch nicht abgeschlossen. Außerdem steht auch das eine oder andere Unternehmen zum Verkauf. Da muss man abwarten, welche Auswirkungen das auf den Markt haben wird.

(+) PLUS: Einige Ihrer Mitbewerber haben sich erfolgreich in Nischen wie etwa der Tatortreinigung positioniert. Ist das eine Möglichkeit, dem harten Wettbewerb zu trotzen?

Schenk: Es ist nicht einfach, erfolgreich Nischen zu besetzen. Wir haben es etwa mit dem Thema LED probiert, das wurde aber am Markt noch nicht angenommen. Wir werden aber weiter dran bleiben, weil wir davon überzeugt sind.

(+) PLUS: Was erwarten Sie von 2013?

Schenk: Nachdem 2012 ganz gut für uns gelaufen ist, hoffen wir, den Rückenwind ins neue Jahr mitnehmen zu können. Natürlich haben auch wir einige Hausaufgaben zu lösen, die aber nicht dramatisch sind. Spannend wird vor allem die Frage, wie sich das Thema Lebenszyklus am Markt und vor allem bei den Bauherren durchsetzen wird. Wir brauchen jetzt endlich einen entsprechenden Output, denn sonst wird den beteiligten Unternehmen bald der Atem ausgehen. ■