

Facility Management durch Gebäudetechnik-Betrieb

Dienste für komplexe Technik

Immer mehr deutsche Unternehmen konzentrieren sich verstärkt auf ihre Kernkompetenzen und vergeben den Unterhalt ihrer Liegenschaften im Outsourcing. Wie die Nürnberger Firma Brochier Gebäudetechnik davon profitiert und das Thema Facility Management in die Praxis umsetzt, wird nachfolgend dargestellt.

Die Firma Brochier kann sich in vielerlei Hinsicht sehen lassen: 125 Jahre Erfahrung als Sanitärfirma, schon früh größtes Unternehmen dieser Branche in Nürnberg, sukzessive Erweiterung des Leistungsangebotes durch Hinzukauf einer Heizungsbaufirma, Aufbau einer Elektroinstallationsabteilung sowie durch die Übernahme zweier Klima-/Lüftungsbaufirmen. „Wir können heute die gesamte Palette der technischen Gebäudeausrüstung anbieten“, erläutert Alexander Brochier. Diese Tatsache nutzt der Urenkel des Firmengründers inzwischen mit dem Leistungsangebot Technisches Gebäudemanagement (TGM). Heute beschäftigt die Brochier Gebäudetechnik rund 450 Mitarbeiter, verteilt auf die Standorte Nürnberg, München, Gemersheim, Triptis und Rottach-Egern. Mit einem Gesamtjahresumsatz von rund 60 Mio. DM zählt sich die Brochier Gebäudetechnik zu den größten der Branche in Nordbayern.



Die gemeinsam genutzte Leitzentrale: Auf dem Foto (v. l.): Alexander Brochier, Helmut Bieswanger, GF der Famtec und Jochen Kaufmann, GF Theodor Arndt Wach- und Eigentumsschutzinstitut

Mit Partner FM-Firma gegründet

Am Anfang waren die in der Branche üblichen Entwicklungen: schlechte Perspektiven im Neubaugeschäft, verschärfter Wettbewerb, Konzentration auf Kundendienst und Instandhaltung. „Vor fünf Jahren, damals sprach noch niemand von Facility Ma-

nagement (FM), haben wir mit Anlagenwartung oder Wartungsmanagement begonnen“, erläutert Brochier die schrittweise Entwicklung der Leistung TGM. „Erst einmal gilt es, Wartungsverträge zu erhalten, denn kein Kunde übergibt von heute auf morgen seine komplette Anlagen. Danach folgen vielleicht Verträge für die Instandsetzung. Bis zum Betreiben der An-

Dienstleistung aus einer Hand

„Facility Management“ ist ein Ansatz, der aus den Vereinigten Staaten kommt. Die Richtlinie des Deutschen Verbandes für FM e. V. definiert „FM“ folgendermaßen:

„Die Betrachtung, Analyse und Optimierung aller kostenrelevanter Vorgänge rund um ein Gebäude, ein anderes bauliches Objekt oder eine im Unternehmen erbrachte Dienstleistung, die nicht zum Kerngeschäft gehört“.

Unter dem Oberbegriff des FMs subsumieren sich drei Einzelbausteine: Technisches, infrastrukturelles und kaufmännisches Gebäudemanagement. Ob Kaufleute mit technischen Verständnis oder

Facility-Management		
Technische Dienste	Infrastruktur	Kaufmännische Dienste
Heizungs-, Lüftungs- Kältetechnik Wasser- und Abwassertechnik MSR-Technik Gebäudeleittechnik Elektrotechnik Sicherheitstechnik Förderanlagen Schließtechnik u. a.	Hausmeisterdienste Bewachungsdienste Außenanlagen Pflanzenpflege Kantine Pforte Abfallentsorgung Fuhrpark Botendienste u. a.	Vertragspflege Versicherungen Vermietung Objektbuchhaltung Mahnwesen Kostenerfassung Kostenoptimierung Abrechnung Inventar u. a.

Techniker mit Verständnis auch für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge: Wichtig ist beim FM das Zusammenspiel mehrerer Komponenten unter einem Dach. Werterhaltung, Kostentransparenz, Lebensdauer, reibungsloser sowie wirtschaftlicher Anlagenbetrieb und Ressourcen – wie Energiesparen sind nur einige Vorteile des FM für den Kunden. (Quelle: Brochier Hauszeitung)

„Fast wie eine Ehe“

SBZ: Herr Brochier, welche unternehmerische Strategien verfolgen Sie mit der Leistung Technisches Gebäudemanagement?

Alexander Brochier: TGM stehe als eine von drei Säulen unseres Unternehmens. Die erste ist der Anlagenbau, ohne den wir kein Know-how für die Wartung haben, dann der wichtige ganz normale Kundendienst, denn auch dies bedeutet Kompetenz, und drittens das TGM, in dem wir unsere Kompetenzen weiter nutzen können.

SBZ: Wie schätzen Sie Ihre Geschäftschancen mit TGM gegenüber Mitbewerbern ein?

Brochier: Mit unserem Know-how sind wir weiter als andere.



Alleine schon, daß wir alle Gewerke im Haus haben und keine Subunternehmer einschalten müssen, ist ein Marktvorteil.

SBZ: Wo liegen die Risiken des Geschäfts mit TGM?

Brochier: In der Regel läuft ein FM-Vertrag über zehn Jahre. Deshalb ist das nicht einfach nur ein Auftrag, sondern fast schon eine Ehe. Es bedarf also Fingerpitzengefühl und großes Vertrauen von beiden Seiten. Der Vorteil für uns: Ein Auftraggeber wird zu einem handwerklichen Familienbetrieb mit dem Namensgeber als Person leichter das nötige Vertrauensverhältnis aufbauen können, als zu einem anonymen Großunternehmen.

Künftige Expansion möglich

Wie erfolgreich sich das Angebot mit TGM und seit zwei Jahren das FM entwickelt, zeigt die Zahl der bestehenden Verträge. Völlig aus den Anfangsentwicklungen herausgewachsen sein wird es, wenn anstehende Aufträge von großen Industrieunternehmen realisiert werden. Dabei steht auch die Übernahme einer nicht unbeträchtlichen Zahl an Mitarbeitern aus deren Instandhaltungsabteilungen zur Diskussion. Das bedeutet für Brochier „zusätzliches Know-how, aber auch Risiko“ und nicht zuletzt Expansion für den Unternehmenszweig TGM. Trotzdem will sich der Unternehmer „keineswegs anmaßen, FM zu können“, wie



Ob für die DDC-Regelung oder zur Kontrolle der Versorgungstechnik: Ohne qualifiziertes Personal geht's nicht beim TGM

er betont. Zu neu sei das Arbeitsgebiet: „Es fehlt an allgemeiner Erfahrung, an einer durchgehenden EDV-Plattform, kompatiblen Gebäudemanagementsystemen und ganz besonders an der Ausbildung.“ Schon deshalb engagiert er sich als Dozent an der Nürnberger Fachhochschule und vermittelt im neu geschaffenen Studiengang zum Diplom-Fachwirt Facility Manager seine Erfahrungen. Gleichzeitig unterstützt die Brochier Gebäudetechnik die Ausbildung mit Praktikanten- und Diplomanstellen. HH

lage mit allen Gewerken kann das ein jahrelanger Prozeß sein.“ Die unternehmerische Entwicklung ging weiter. So erfordern die Überwachungen sicherheitsrelevanter Anlagen professionelle Leitzentralentechnik entsprechend ausgerüstete Räumlichkeiten und eine 24-h-Rufbereitschaft. Diese Ergänzung brachte das Wach- und Eigentumsschutzinstitut Theodor Arndt in die 1997 gemeinsam gegründete Famtec (Facility Management Technologies Gebäudemanagement) mit ein. Die Famtec definiert ihre Leistung mit „Planung, Organisation und Koordination technischer, kaufmännischer und infrastruktureller Dienste“. Von der Brochier Gebäudetechnik kommt die Kompetenz für das TGM. Die Firma Arndt nutzt die Chance, in das infrastrukturelle GM hinein zu wachsen: „Erst kam eine Kundennachfrage nach einem Reinigungsdienst, dann nach Gartenarbeiten usw.“, erklärt Alexander Brochier.

Zu jeder Zeit ein Ansprechpartner

Die betrieblichen Voraussetzungen für professionelles TGM beginnen schon bei der kaufmännischen Abteilung für Angebot, Verträge und Organisation. Dann ist eine kompetente 24-h-Servicebereitschaft und nicht zuletzt die permanent besetzte Leitstelle, bei der Störungsmeldungen eingehen, erforderlich. Von dort werden die Meldungen objektorientiert an die mit Handys ausgerüsteten Mitarbeiter weitergeleitet. „Unserer Meinung nach immer noch die beste Lösung“, betont Brochier, der großen Wert darauf legt, daß Kunden immer eine Ansprechperson erreichen können.

Kunden für TGM können Tiefgaragenbetreiber sein, oder Krankenhäuser, Messen, Büros, Hotels, Baumärkte. „Immer dort wo komplexe Technik versteckt ist, sehen wir potentielle Kunden“, stellt Alexander Brochier fest und nennt als Zielgruppe der Brochier Gebäudetechnik mittelständische und größere Industriebetriebe, die sich auf ihre eigentliche Produktion konzentrieren möchten. „Wir übernehmen dann die Elektroanlage, Sanitäranlage, Warmwasserbereitung, Heizung, Raumluftechnik, Kälteanlage etc., weil dort unsere Kernkompetenz liegt.“