

—| **VIER FRAGEN AN:** Wolf-Dieter Adlhoch, Dussmann Group und Verband Gefma |—

„Noch ist unser Markt sehr kleinteilig“

Über die Herausforderungen der Gebäudedienstleister und die Konzentrationswelle

Müssen sich die Gebäudedienstleister, die Sie mit dem Verband Gefma vertreten, auf magere Zeiten einstellen, weil es auf absehbare Zeit relativ wenig neue Bauprojekte geben wird?

Ganz im Gegenteil: Das Facility-Management steht vor sehr spannenden Zeiten. Neubauprojekte sind sicherlich wichtig. Noch wichtiger für uns aber bleibt der Betrieb von Bestandsimmobilien. Die aktuellen Herausforderungen zwingen die Immobilieneigentümer gerade dazu, ihre Gebäude möglichst effizient zu bewirtschaften. Gebäudedienstleister verrichten dabei essenzielle Arbeit zur Sicherstellung der Produktivität aller Wirtschaftszweige. Das Facility-Management gehört nicht ohne Grund mit einer Bruttowertschöpfung von rund 150 Milliarden Euro, also einem Anteil von 4,5 Prozent am Bruttoinlandsprodukt, sowie gut fünf Millionen Erwerbstätigen zu den bedeutendsten Wirtschaftsbranchen in Deutschland. Unsere Branche zeichnet sich durch Stabilität und Sicherheit aus, aber ebenso durch Flexibilität, wenn wir moderne Betriebskonzepte erarbeiten. Damit ist das Facility-Management für die kommenden Herausforderungen grundsätzlich gut gewappnet.

Inwiefern treffen die hohen Energiepreise Ihre Branche?

Betroffen sind davon vor allem unsere Kunden, deren Gebäude wir bewirtschaften – und hier können wir mit dem Spezialisten-Know-how der Facility-Management-Branche punkten. Das reicht von der Analyse der Verbräuche und des

Nutzerverhaltens inklusive entsprechender „Awareness Trainings“ über die technische Nachrüstung bis hin zu Empfehlungen für die Gebäudehülle. Ganz konkret sehen wir im Verband ein sehr großes Interesse an unseren Richtlinien, die eine wichtige Orientierung für nachhaltige Gebäudedienstleistungen bieten. Das Spannende an Gefma ist ja, dass wir keine Lobbyorganisation der FM-Dienstleister sind. Sondern wir koordinieren in einem Verbandsnetzwerk die Perspektiven der FM-Unternehmen, der Nutzer sowie die von Wissenschaft, Forschung und öffentlicher Hand. Gemeinsam arbeiten wir dann an Lösungskonzepten für die Zukunft.

Krieg, Rezession, Energiekrise, hohe Anforderungen an die Nachhaltigkeit – das aktuelle Umfeld ist eher ungünstig. Ergeben sich da trotzdem auch neue Chancen für die Gebäudedienstleister?

Ich bin ein optimistischer Mensch, aber die Anzahl der Faktoren, die schon jeder für sich eine Zeitenwende begründen könnten, ist aktuell immens. Wir als FM-Branche haben dennoch gerade auf dem Gefma-Mitgliederevent festgehalten, dass wir die Herausforderung annehmen. Wir spielen ja für die Gesellschaft insgesamt eine wichtige Rolle – was mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie endlich einmal in den Fokus der breiten Öffentlichkeit gelangt ist, als die Menschen gesehen haben, wie wichtig Hygiene und Sauberkeit sind. Auch, um so schnell wie möglich Klimaneutralität im Immobiliensektor zu erreichen, muss die Nutzung der

Immobilie im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen. Die Nutzungsphase ist der Kern des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie: 70 bis 85 Prozent der Lebenszykluskosten eines Gebäudes entfallen auf den Betrieb. In dieser Phase entstehen auch rund 80 Prozent der von der Immobilienwirtschaft verursachten CO₂-Emissionen. Um diese großen Potentiale zur Herstellung von Klimaneutralität bestmöglich zu heben, bedarf es des spezifischen Know-hows aller Akteure der Immobilienwirtschaft, insbesondere aber des Facility-Managements.

Wie hat der Konzentrationsprozess Ihre Branche verändert, und setzt sich die Konzentration fort?

Der FM-Markt in Deutschland bleibt immer noch sehr kleinteilig und durch eine hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet. Sicherlich wird es weiterhin kleinere oder rein regional agierende Gebäudedienstleister geben. Andererseits wächst auf Kundenseite der Bedarf an gebündelten Leistungen stetig. Das gilt sowohl für die Kombination der einzelnen Services als auch hinsichtlich der regionalen Aufstellung, zunehmend auch über die Grenzen Deutschlands hinaus. Ich gehe davon aus, dass die gegenwärtigen makroökonomischen Rahmenbedingungen dazu führen werden, dass Unternehmen mit mehreren Standorten das Einsparpotential nutzen werden, indem sie die FM-Aufträge mehr und mehr integriert vergeben werden.

Die Fragen stellte **Michael Psotta**.