**Von der Verkomplizierung des Facility Managements**

**Expertenbeitrag DI Martin Voigt, Head von Immobilien Consulting bei PORREAL**

Ist es Ihnen nicht auch schon einmal so ergangen?

Sie hören einem Fachvortrag zu, verstehen aber den Vortragenden eigentlich überhaupt nicht oder nur in Grundzügen. Ist es die Anzahl der Fachvokabeln je Minute, die Verwendung möglichst komplizierter Anglizismen oder die Nennung von Fachliteratur und weiteren Fachleuten von denen Sie noch nie etwas gehört haben? Tritt man einmal einen Schritt zurück, so könnte es aber auch sein, dass der Experte gar kein wirklicher Experte ist, sondern sich auf der Bühne nur gut in Szene gesetzt hat und Sie unfreiwillig eigentlich nur zum Claqueur geworden sind. Wer nicht zustimmend nickt und klatscht könnte sich leicht als Unwissender outen – und wer will das schon?

Eine derartige Bewegung schwappt seit einiger Zeit in den Facility Management Markt und hat inzwischen auch Österreich erreicht. So werden bei Planungen Berater beschäftigt, die mit monatelangen Projektstudien Konzepte erarbeiten, welche - salopp gesprochen – die Sockenfarbe des Portiers im Detail festlegen, leider bei der operativen Umsetzung dazu führen, dass WC Türen von Sanitäreinrichtungen für Behinderte von Rollstuhlfahrern nicht geöffnet werden können. Details meinen Sie und zwar ärgerlich, aber dennoch mit kleinen baulichen Korrekturen in den Griff zu bekommen. Gut, wie sieht es denn aus, wenn man nach Eröffnung des Gebäudes darauf kommt, dass die Entsorgungsfahrzeuge des kommunalen Abfallentsorgers nicht in den Ladehof in der Tiefgarage fahren können. Konstruierte Beispiele? Keineswegs – alles Dinge, die in den letzten Jahren am heimischen Markt passiert sind und ärgerlich – und zumeist auch extrem teuer -, wenn es gerade Sie als Bauherr getroffen hat.

Insofern mutet es da doch befremdlich an, wenn ein Facility Management Dienstleister seinen Kunden anbietet die Anschlussleistung von Fernwärmeanschlüssen zu senken. An sich erst einmal nichts Verwerfliches. Nur in diesem Fall geschieht dies durch den vorausgegangenen Verkauf einer Messtechnikapparatur, die sich gewaschen hat. Das man den gleichen Effekt auch mittels simpler Mathematik, Erfahrung und den Energieverbrauchsdaten der letzten Jahre erreichen kann, das verschweigt man. Vermutlich lässt es sich besser verkaufen, wenn eine wissenschaftlich anmutende Technik eingebracht wird und dann Tabellen, Statistiken, Grafiken und Messwerte liefert, welche in eine Handlungsempfehlung des Beraters münden. Mit etwas praktischer Erfahrung hätte man diese Leistung ohne Investition – also quasi zum Nulltarif haben können. Nur fühlen Sie sich jetzt an den Anfang dieses Artikels zurück erinnert: Kompliziert begeistert, blendet und „muss doch besser sein“ als das Einfache und Naheliegende.

Allzu oft werden aber genau diese Mechanismen bei uns privat ausgelöst. Ab es nun die Wahl zwischen Markentankstelle oder Freier Tankstelle ist oder die Zahnpasta beim Markenhandel, die qualitativ beim Discounter genauso gut zu haben gewesen wäre. Aber ist das immer so? Wenn es ein Problem mit dem eigenen Auto gibt bzw. ein Neukauf ansteht. Wen würden Sie fragen? Den Kfz-Mechaniker oder den Konstruktionsingenieur im Bekanntenkreis. Wenig erstaunlich - vermutlich würde der Praktiker bei Ihnen den Vorzug vor dem Theoretiker erhalten.

Insofern mutet es ja fast seltsam an, wenn wir Projekte für viele Millionen bauen und bei so wichtigen und kostentreibenden Punkten – wenn der Lebenszyklusgedanke mit eingeschlossen wird – wie dem späteren Betrieb, auf Personenkreise setzen, die in ihrer Vita bzw. der ihres Unternehmens noch nie ein Gebäude selbst betrieben haben und Probleme des täglichen Gebäudebetriebes nur vom Hörensagen oder aus der Literatur kennen.

Dafür können Prozesse bunt in Powerpoint dargestellt werden, die echten Praktikern längst in Fleisch und Blut übergegangen sind. Selbstverständlichkeiten können in Gremien als neueste Erkenntnisse verkauft werden, die möglicherweise auf das vorhandene Betriebskonzept nicht anpassbar sind. Details. Möglicherweise teure Details.

Leidtragende sind aber dann nicht selten die späteren Mieter, die mit den Konsequenzen in Form von signifikant höheren Betriebskosten leben müssen. Der Facility Management Berater hat nämlich sicher eins auf Lager: Eine gute Ausrede, warum es logistisch sinnvoll ist, wenn das Müllfahrzeug schon nicht in die Garage kann, den Müll in kleinen Behältern mit Spezialfahrzeugen zum Fahrzeug zu bringen. Die damit verbundenen und eigentlich unnötigen Personalkosten mal außer Acht gelassen.

Dabei könnte es so einfach sein: Lassen Sie sich von ihrem FM Berater einmal den Lebenslauf oder das Beraterprofil zeigen. Wer glaubt mit - sicher guten und umfassenden – schulischen oder universitären Ausbildungsgängen oder gar als Quereinsteiger eine langjährige Praxiserfahrung ersetzen zu können, ist sicher auf dem Holzweg angekommen.

Verständliche Konzepte, kurze Analysezeiten, langjährige Praxiserfahrung und eine immerwährende Feedbackschleife zu bestehenden Betriebsführungen. Daran erkennen Sie Facility Management Berater, die Ihnen und ihren Mietern wirklich weiterhelfen können.

Hören wir auf damit Dinge komplizierter zu machen als Sie tatsächlich sind. Planungsberatungen, Technischer Gebäudebetrieb, Sicherheitskonzeptionen, Logistikkonzepte etc. sind kein Hexenwerk – in der Qualität aber von einem wesentlichen Faktor abhängig: Praxiserfahrung. Prozesslandkarten sind gut wenn man Sie hat – ohne die vorgenannte Erfahrung aber meist das Papier nicht wert auf dem sie gedruckt sind.