

# FMA Round Table

## Dumping, Doku und Co

**Facility Manager forcieren Qualität und wollen dem Dumping mit einer Task-Force begegnen.**

Die Facility Management Austria (FMA) lud kürzlich zum ersten Event des Jahres in den Festsaal der Wiener Bauinnung. Auf dem Programm stand ein FM-Round Table zum Thema Preisdumping bei Gebäude-Dienstleistungen. Geworden sind es sechs runde Tische, an denen unterschiedliche Facility-Management-Experten, ein paar Fachjournalisten und sogenannte Exoten zur Diskussion angeregt wurden. Erste Frage: „Warum wird das Billigstbieterverfahren dem Bestbieterverfahren vorgezogen und garantiert ein Bestbieterverfahren überhaupt eine Verbesserung für alle Beteiligten?“ Dazu gab es eine ganze Latte von Antworten, die hier nur auszugsweise wiedergegeben werden können: „Das Billigstbieterverfahren ist einfacher und weniger angreifbar“, meint etwa der Auftraggebervertreter Erich Schober, Facility Manager bei der Energie Steiermark. Sein Konzern ist bei größeren Ausschreibungen an das Bundesvergabegesetz gebunden. „Man braucht weniger Kompetenz, der Prozess ist kürzer“, ergänzt Gerhard Haumer,



**Aufgetischt: Die FMA lud zum Round Table über Dumping und Qualität**

mit unseren Firmen längerfristig, ich glaube es ist einfacher schlechte Anbieter zu verbessern als mit permanenten Wechseln immer von vorne zu beginnen. Jeder Dienstleister braucht Zeit zum Einarbeiten und Probleme gibt es immer“, sagt er und plädiert eben dafür, Dienstleistungen über einen längeren Zeitpunkt zu betrachten.

Der Wertsteigerung von Immobilien durch systematische Gebäudedienstleistungen versuchte man in der zweiten Runde auf die Spur kommen. **„Wenn ein Gebäude nicht laufend gewartet und serviciert wird, gibt es eine Wertminderung“**, stellt dazu Margot Grim von e7 fest. Wird die Technik laufend instand gehalten so trägt diese jedenfalls zum Werterhalt bei, so ein Resümee. „Aber“, so meint zumindest Alfred Waschl (CAFM engineering GmbH), „es gibt kein Gutachten, das zeigt, dass gewartete Immobilien bessere Erlöse im Verkauf bringen.“ Wertsteigernd wirken vielmehr andere Faktoren, wie die Lage, die Nutzerzufriedenheit und alle anderen Aspekte, die man als Performance of Building subsumiert. Wie unterschiedlich mit der Thematik umgegangen werden kann, zeigen die Fastfood-Ketten. McDonald's wartet und pflegt, Burger King tauscht nach fünf Jahren die Anlagen aus, wie Insider berichten.

Auch der dritten Frage, ob eine höhere Qualität der Anlagen- und Gebäudedokumentation einen Mehrwert bringt, war eine gewisse Grundeinigkeit gegeben. „Daten sind Ressourcen, deren Wert geschätzt werden soll“, betont Harald Steinberger, Chef der immovment Management Consulting GmbH. **„Bei allen Übergaben ist die Dokumentation das Stiefkind“**, weiß der SES-Manager Mittendorfer. Ihm erscheint eine gewisse Standardisierung wichtig. Steininger hingegen glaubt, dass Dokumentationen fast immer vorhanden seien, aber in vielen Fällen kein Mensch weiß, wo sie ist. Recht eindeutig war die Wertschätzung der Dokumenten insgesamt. Sie gibt Rechtssicherheit, Betriebssicherheit und erleichtert die Due Dilligence. Sie sei hilfreich im Verkaufsprozess von Immobilien und erleichtert auch den Wechsel des FM-Anbieters.

So wertvoll und ernüchternd die Wortspenden insgesamt ausgefallen sind, so wenig ändern sie daran, dass das Preisdumping permanent auf dem Markt sichtbar ist. „Die Frage ist, wie können wird die Dumpingspirale nach unten unterbrechen“, bemerkt dazu Kurt Helmut Mraz vom Vienna Airport. Die FMA will dazu demnächst eine Task-Force etablieren. Im Fokus stehen dabei faire Verträge, angemessene Honorare und zufriedene Kunden. Wer könnte da widersprechen.



**Ein Boot, sechs Tische: Auftraggeber, Auftragnehmer, Berater und Gäste diskutierten**

Geschäftsführer der Porreal als FM-Dienstleister. Sein Unternehmen nimmt an reinen Billigstbieter-Ausschreibungen gar nicht mehr teil. **„Wenn die Ausschreibung gut ist, dann hat man auch mit Billigstbietern weniger Probleme“**, meint Christian Steininger, dem am Tisch die Funktion des Beraters zugeteilt war. Andreas Mittendorfer, Head of FM bei der Spar European Shopping Centers (SES), sieht in der Zeitkomponente einen wichtigen Faktor. „Wir arbeiten