

FIRMEN REGIONAL

R. Stahl inzwischen auch Service-Dienstleister

Die R. Stahl Fördertechnik GmbH in Künzelsau bietet seit Anfang 2005 den Kunden neben den traditionellen technischen Dienstleistungen auch Facility Management an. R. Stahl greift dabei auf sein bundesweit Servicenetz und die Erfahrung aus dem Kranservice zurück. Weitere Gründe für die Integration des Facility Management sind Erkenntnisse aus den Kundenbeziehungen und der Trend, dass die Kunden verstärkt ein Dienstleistungsangebot aus einer Hand verlangen. Diese können nun zu den sicherheitsrelevanten Serviceleistungen weitere Leistungen beziehen. Dafür hat der R.-Stahl-Service das Angebot um technische, kaufmännische und infrastrukturelle Dienstleistungen, die rund um das Gebäude zu erbringen sind, erweitert.

Ziel ist es, das Gebäude und die damit verbundenen Anlagen und Einrichtungen kostengünstig für den Kunden zu betreiben und günstige Bedingungen für die Mitarbeiter zu schaffen. R. Stahl arbeitet in diesem Segment mit Unternehmen wie Arcor, Metro oder Stada zusammen.

@ www.stahl.de



TIPPS

Facility Management kann man auch studieren

Die Berufsakademie (BA) Stuttgart bietet seit dem Jahr 2000 den Studiengang Facility Management an. Das Fach wird an mehreren Fachhochschulen in Deutschland gelehrt, doch nur in Stuttgart an der BA. „Eingerichtet wurde das Fach, weil sich die Branche dynamisch entwickelt und das Berufsbild in die Öffentlichkeit getragen wurde“, sagt Studiengangsleiter Klaus Homann. „Die Hochschulen mussten sich marktgerecht verhalten und ihr Leistungspaket anpassen.“ Wer sein Studium nach dem 1. Oktober 2005 beginnt, kann die Vertiefungsrichtung Facility Engineering wählen. Diese bietet mit den Fächern Energiemanagement, Instandhaltungsmanagement und Versorgungstechnik einen stärker technisch orientierten Schwerpunkt.

Die Rückmeldungen der Absolventen des dreijährigen Studiengangs – die ersten erhielten im Jahr 2003 ihr Diplom – seien überaus positiv. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor sei die duale Ausbildung in Hochschule und Betrieb. „Zu 90 Prozent bleiben die Facility Manager nach dem Examen in ihrem Ausbildungsbetrieb“, berichtet Homann. Von den 20 bis 35 Studienanfängern pro Jahr kommen auch welche aus den Regionen Heilbronn-Franken und Hohenlohe: Ausbildungsbetriebe sind Würth in Künzelsau und Lidl in Neckarsulm. Homann sieht für Abiturienten in den nächsten Jahren durchaus Karrierechancen im Bereich Facility Management. „Die Unternehmen suchen händeringend qualifizierte Leute – allerdings nicht in Massen“, schränkt Homann ein. (jwm)

@ www.ba-stuttgart.de

KÖPFE REGIONAL

Lehmann führt Bundesverband

Auf der Verbandstagung in Hamburg ist Hans-Joachim Lehmann (60) zum Vorstandsvorsitzenden des Bundesverbandes des deutschen Papiergroßhandels gewählt worden. Lehmann ist seit 2000 Geschäftsführer der Carl Berberich GmbH, Heilbronn, und seit mehr als 30 Jahren in verschiedenen Funktionen in der Branche tätig. Der Bundesverband repräsentiert alle deutschen Papiergroßhandlungen mit einem jährlichen Umsatzvolumen von rund drei Milliarden Euro.



Der Technologiepark in der Heilbronner Theresienstraße beherbergt mehrere Firmen – unter anderem auch die FSG. (Foto: Dittmar Dirks)

Mehr als kochen und putzen

Facility Management ist in den vergangenen Jahren zu einer eigenständigen Branche geworden

Seit die Unternehmen die Konzentration auf das Kerngeschäft als Strategie entdeckt haben, hat sich die Zahl der Anbieter von Facility Management stark erhöht. Dienstleistungen rund um die eigentliche Produktion sind aber weit mehr als nur Gebäudereinigung, Catering oder Sicherheitsdienst.

VON JOCHEN MAYER

Der Technologiepark in der Heilbronner Theresienstraße ist fest in Händen der Facility Service GmbH (FSG). Ob es um die Überprüfung und Unterhaltung der 5000 Rauch- und Gasmelder geht oder hochreines Wasser für die Halbleiterproduktion hergestellt werden muss, ob ein Betrieb per Rohrleitungen mit Fluss- und Schwefelsäure versorgt werden soll oder die Kantine renoviert wird: all das sind die Aufgabengebiete der 1998 unter dem Namen Temic Semiconductor Service GmbH gegründeten Firma. Ein Jahr später wurde sie in FSG umbenannt – wie auch die Aufgaben des Facility Management kein Kind der neunziger Jahre sind, sondern in jener Zeit unter diesem Begriff subsumiert wurden.

Die Geschichte der Heilbronner FSG, die mit der Gründung des damali-

gen Telefunken-Werks für Halbleiterbauelemente beginnt, spiegelt die Entwicklung der Facility-Management-Branche wider. Was seinerzeit als eine Abteilung in der Firma begann, wurde – der unternehmerischen Philosophie der Konzentration auf das Kerngeschäft folgend – mit den Jahren gewissermaßen als Fremdkörper empfunden. Die letzte Konsequenz war schließlich die Ausgliederung mit dem Ziel, keine überflüssigen personellen und materiellen Ressourcen unterhalten – und vor allem auch finanzieren – zu müssen. Jetzt wird nunmehr die tatsächlich in Anspruch genommene Dienstleistung bezahlt.

Harald Anton, der seit gut einem Jahr bei der FSG für Marketing und Vertrieb zuständig ist, hätte bei seinem Eintritt in den Betrieb 1989 diese Entwicklung nicht für möglich gehalten. „Als ich damals als Bauleiter angefangen habe, dachte ich, was wollen die mit einem Bauleiter, hier ist doch

schon alles fertig. Aber man ist hier nie fertig.“ Allein in den Brandschutz werden jährlich mehrere hunderttausend Euro investiert; derzeit wird die Kantine umgebaut und die Küche komplett modernisiert. Schließlich werden im Technologiepark, in dem die Firmen Atmel, AIM, Vishay, RWE Solutions und RWE-Schott Solar angesiedelt sind, jeden Tag rund 450 warme

Hauptmahlzeiten benötigt. Da erfordert die Essenslogistik in der Cafeteria, die während des Umbaus als Behelfskantine dient, Fingerspitzengefühl.

Um in Zukunft unabhängiger von der wirtschaftlichen Lage und dem Auftragsbestand der Kunden im Technologiepark zu sein, hat die Geschäftsführung der FSG vor zwei Jahren beschlossen, die Dienstleistungen der Firma auch außerhalb der Theresienstraße 2 anzubieten. „Intern wissen wir, was unsere Stärken sind, und die wollen wir nach außen tragen und an-

deren Firmen anbieten“, sagt Harald Anton. Er denkt dabei besonders den Sondermaschinenbau.

Harald Antons Einschätzung, dass das Facility Management ein Markt mit Zukunftschancen sein, wird auch von einer Studie des Analyseunternehmens Lünendonk gestützt. „Allerdings“, sagt Jörg Hossenfelder, Leiter Research bei Lünendonk, „wird der Markt nicht stark anwachsen, sondern sich konsolidieren.“ Das heißt, das jährliche Auftragsvolumen in Deutschland im Bereich Facility Management in Höhe von 40 bis 50 Milliarden Euro wird sich auf wenige große Firmen verteilen. Allein der Marktführer Dussmann in Berlin hatte im Jahr 2004 einen Inlandsumsatz von 626 Millionen Euro. Zu der Konzentration würde auch beitragen, erklärt Hossenfelder, dass Unternehmen verstärkt nach „integrierten Facility-Management-Dienstleistern“ suchten, „die alles aus einer Hand anbieten“.

Eine der wesentlichen Herausforderungen sieht Jörg Hossenfelder in den nächsten Jahren in dem Preisdruck, dem sich die Facility-Management-Anbieter zu stellen haben. Durch die EU-Osterweiterung sei das ein Thema, das sich besonders auf die östlichen Bundesländer auswirke.

Der Markt wird nicht anwachsen, sondern sich konsolidieren

Jörg Hossenfelder

Sicherheit für Banken und Catering im großen Stil

Schwäbisch Hall Facility Management auf neuen Wegen

Vor drei Jahren hat die Bausparkasse Schwäbisch Hall ihre Tochterfirma Schwäbisch Hall Facility Management GmbH (SHF) ausgliedert. Seit dem 1. Januar 2005 ist die Berliner Dussmann-Gruppe an der Gesellschaft beteiligt – und die SHF plant die Expansion.

VON JOCHEN MAYER

Mit der Dussmann-Gruppe hat sich die Schwäbisch Hall Facility Management GmbH (SHF) den Marktführer der deutschen Facility-Management-Dienstleister ins Boot geholt. Einer der beiden Geschäftsführer ist seit dem 1. März Dietmar Struch, der von Berlin ins Hohenlohische gewechselt ist. Die Umstrukturierung soll die SHF auch künftig konkurrenzfähig machen.

„Wir wollen verstärkt im ureigensten Markt der Bausparkasse tätig werden“, sagt Struch, „im Finanzverbund der Volks- und Raiffeisenbanken.“ Durch das „genossenschaftliche Denken“ hätte die SHF bei den entsprechenden Dienstleistungen – etwa der Videofernüberwachung oder dem Objektschutz – einen Startvorteil gegenüber den Wettbewerbern. Wenn in Baden-Württemberg damit erste Erfahrungen gemacht seien, sagt Struch, könnten die Leistungen über die Infrastruktur von Dussmann bundesweit angeboten werden.

Neben der Ausbildung von qualifiziertem Nachwuchs ist für die SHF das Catering ein weiteres Standbein. „Mit dem Großkunden Bausparkasse haben wir das Know-how im Hause“, sagt Struch. Werden derzeit Unternehmen in Schwäbisch Hall wie Recaro oder die Telekom mit Essen beliefert, will Struch den Aktionsradius mittelfristig auf das Gebiet rund 130 Kilometer um die einstige Salzsiederstadt ausdehnen. In Neckarsulm ist die SHF bereits tätig: Dort hat sie am Hauptsitz des IT-Unternehmens Bechtle das Facility Management übernommen.

Um auch weiter entfernt liegende Firmen zu beliefern oder solche, die keine vollständigen Küchen mehr besitzen, wird derzeit das so genannte Cook-and-Chill-Verfahren getestet. Dabei werden die Gerichte in der Großküche mit frischen Zutaten zubereitet, anschließend luftdicht verpackt und bei einer Temperatur von drei Grad Celsius gelagert. Ohne die Kühlkette zu unterbrechen, werden sie dann ausgeliefert und vor Ort „regeneriert“, wie Dietmar Struch erklärt. Um in dem Verdrängungswettbewerb langfristig überleben zu können, will Struch die SHF als „Qualitätsanbieter“ etablieren – auch, um dem Preiskampf wenigstens etwas zu entgehen.

@ www.shfm.de



Die Sicherheitszentrale der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Die SHF will die Dienstleistung Objektschutz künftig weiteren Geldinstituten anbieten. (Foto: SHF)