

Ein Chef mit Putz-Erfahrung

Eberhard Sasse hat als Student in einer Bank sauber gemacht – Heute führt er einen Facility-Management-Komplettanbieter

FLORIAN VOLLMERS | BREMEN

Wenn abends in der Schalterhalle einer Bank am Münchener Frauenplatz die Lichter ausgingen, kam Eberhard Sasse. Nacht für Nacht wischte der Student den Fußboden der Filiale. Das ist jetzt 32 Jahre her. Heute arbeitet Sasse noch immer für dieselbe Bank. Doch inzwischen ist der 56-jährige Vorstandsvorsitzende der Dr. Sasse AG, einer international tätigen Unternehmensgruppe, die vom Reinigen bis zur technischen Wartung und Bewachung das komplette Facility-Management-Angebot für Gebäude, Flugzeuge und Eisenbahnzüge abdeckt. „Dass die Bank heute noch zu meinen Auftraggebern gehört, bedeutet mir sehr viel“, sagt Sasse. „Kontinuität in der Kundenbeziehung ist eines unserer wichtigsten Unternehmensziele.“

Nichts verkörpert den Aufstieg des Facility Management in Deutschland so eindrücklich wie der Werdegang von Eberhard Sasse. Als er 1976 den Grundstein der späteren Dr. Sasse AG legte, kannte den Begriff Facility Management noch niemand. „Damals gab es einzelne Handwerksbranchen, heute werden zusammengefasste Management-Leistungen erbracht“, erinnert sich Sasse. „Die gleiche Entwicklung hat unser Unternehmen durchlebt.“ Bis Sasse zum Komplettanbieter wurde, vergingen fast 20 Jahre. Heute beschäftigt er weltweit 4000 Mitarbeiter, der jährliche Umsatz beläuft sich auf 120 Mill. Euro.

Nach 20 Jahren war Sasse ein Komplettanbieter

Wer glaubt, dass hinter dieser Erfolgsgeschichte eine ausgeklügelte Strategie eines geborenen Facility Managers steckt, täuscht sich: „Am Anfang stand nur ein junger Mann, der sich selbstständig machen und gute Arbeit leisten wollte“, erinnert sich Eberhard Sasse an seine Jugend. „In die Branche bin ich eher zufällig gerutscht.“ Als Student der Rechts-



Foto: Gerald von Fois (re) / PR

und Politikwissenschaft brauchte Sasse einen Nebenjob, verkaufte Weihnachtsbäume, betrieb eine Eisdiele und bot seine Dienste schließlich auch als Reinigungskraft an.

Der nächtliche Putz-Job in der Münchner Bank am Frauenplatz war Sasses erster Auftrag. „Da ist in mir

der Wunsch entstanden, Dienstleistungen rund ums Gebäude anzubieten“, sagt er. Ein weiterer Zufall sorgte dafür, dass der Unternehmer heute Aufsichtsratsvorsitzender in derselben Münchner Bank ist: Vor drei Jahren fusionierte das Kreditinstitut mit der Raiffeisenbank München. Dort hatte sich Sasse bereits seit Jahren im Aufsichtsrat engagiert.

An seiner Sichtweise auf den Beruf hat sich seit Eberhard Sasses Anfangstagen nicht viel geändert: Auch heute will sich der Vorstandsvorsitzende der Dr. Sasse AG als Dienstleister verstanden wissen, dem gute Geschäftsbeziehungen und Produktqualität wichtiger sind als das Unternehmenswachstum. „Wir erleben auf dem Facility-Management-Sektor derzeit einen starken Konzentrationsprozess“, sagt Sasse. „Aber Wachstum ist als Selbstzweck ungeeignet.“ Während die Großen der Branche wie Bilfinger Berger oder HSG durch Unternehmenskäufe ihre Marktanteile systematisch erhöhen, verzichtet Sasse darauf ganz bewusst. Unter den Großen der Branche sei man der Kleine: „Wir haben keinen Ehrgeiz, zu den Top Drei aufzuschließen.“

Auch den Schritt ins Ausland hat Eberhard Sasse wohl überlegt – und dabei länger gewartet als viele Konkurrenten. Erst seit vier Jahren ist die Dr. Sasse AG auch in Großbritannien und Irland aktiv, wo die Tochterfirma Aeroclean für die Instandhaltung des Dubliner Flughafens verantwortlich ist.

Allerdings habe der ausländische Markt seine Tücken. So seien die Vorschriften zur Personalübernahme im Rahmen von Outsourcing-Projekten sowie zur Arbeitssicherheit häufig deutlich strenger als in Deutschland. „Langfristig werden wir unser Auslandsgeschäft jedoch weiter ausbauen“, sagt Sasse. „Den Export von Dienstleistungen sehe ich als einen der wichtigsten Zukunftstrends.“ Für seine Branche hat sich Sasse

ehrenamtlich engagiert. Seine Amtszeit als Vorsitzender des Deutschen Verbandes für Facility Management (GEFMA) endete vor vier Jahren. „Als GEFMA-Vorsitzender hat Eberhard Sasse dafür gesorgt, dass Facility-Management-Dienstleistungen in der Wirtschaft ernst genommen werden“, urteilt GEFMA-Geschäftsführer Johannes Bungart.

Eines von Sasses Herzensprojekten war die Durchsetzung einer angemessenen Entlohnung: „Wir sind heute stolz darauf, eine der wenigen Branchen zu sein, die für den Kernbereich Gebäudereinigung einen gesetzlichen Mindestlohn zahlen“, sagt Sasse. Nicht nur müssten die Mitarbeiter von ihrer Hände Arbeit leben können. Der Mindestlohn trage auch zu einem höheren Qualitätsbewusstsein und zu einem besseren Image bei. „Ist eine Mindestzahlung nicht garantiert, stimmt auch die Qualität der Dienstleistung nicht“, lautet Sasses einfache Rechnung.

Angestellte büffeln nach Feierabend für die Uni

Facility-Management-Studium berufs begleitend möglich

NINA TRENTMANN | KÖLN

Am Anfang stehen die Grundbegriffe des Facility Management und der Betriebswirtschaft, damit alle auf dem gleichen Stand sind. Danach stehen die technischen Grundlagen und das technische Gebäudemanagement auf dem Lehrplan: 20 bis 25 Stunden müssen Studenten pro Woche in den berufs begleitenden Masterstudiengang Facility Management investieren, schätzen die Veranstalter, die Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg und die Hochschule München. Ihr Studiengang ist eines der neuen Angebote zur berufs begleitenden Weiterbildung im Facility Management.

Alle vier Wochen findet von Donnerstag bis Samstag ein Seminar in Nürnberg statt, drei Semester lang. Den Rest macht jeder Student für sich allein – die Vorbereitung, die Nachbereitung, das Lernen für die Modulklausuren. „Der Arbeitsaufwand ist natürlich eine zusätzliche Belastung neben der Arbeit“, sagt Ursula Baumeister, Geschäftsführerin des Verbunds Ingenieur-Qualifizierung (Verbund IQ), der den Studiengang organisiert.

Die Obergrenze für den Studiengang sind 25 Teilnehmer. Sie kommen aus unterschiedlichen Bereichen: Maschinenbau, Bauingenieurwesen, Architektur und Betriebswirtschaft. Neben dem abgeschlossenen Studium in betriebswirtschaftlichen oder technischen Studiengängen verlangt der Verbund IQ mindestens zweijährige Berufserfahrung.

Der Master-Studiengang ist breit angelegt. „Er vermittelt sowohl betriebswirtschaftliches als auch technisches Wissen rund um die Immobilie“, sagt Baumeister. Der Master soll Studenten für das Management fit machen. „Wir bieten eine sehr praxisnahe Ausbildung“, sagt Studienleiter Wolfgang Schneider. Seine Studenten sollen nicht nur lernen, Optimierungspotenziale zu benennen, sondern sie tatsächlich auszuschöpfen. „Facility Manager sind oft nur Kostensparer“, sagt Schneider.

Neben dem Facility-Management-Master bietet der Verbund IQ auch eine berufs begleitende Zertifikatsausbildung an. Sie ähnelt inhaltlich dem Masterstudiengang, dauert aber nur zwei Semester und ist im Umfang deutlich abgespeckt. Da die Ausbildung erst zum Wintersemester 2007/2008 eingeführt wurde, ist die Teilnehmerzahl bislang gering: Derzeit absolvieren nur zwei Berufstätige die Ausbildung. Der Verbund IQ rechnet aber mit mehr Interessenten: „Die große Zahl der Nachfragen zeigt uns, dass hier Bedarf besteht“, sagt Carsten Schmidhuber, Bildungsberater des Verbunds IQ.

Auch die Technische Akademie Wuppertal (TAW) hat einen Facility-Management-Studiengang entwickelt. In Kooperation mit der Fachhochschule Gießen-Friedberg bietet sie einen Abschluss als Bachelor of Business Administration mit der Vertiefungsrichtung Facility Management an. Innerhalb von sechs Semestern können Studenten den Bachelor erwerben. Das Prinzip ist ähnlich wie in Nürnberg: Der Studiengang ist berufs begleitend organisiert, in Lehrbriefen und Präsenzphasen wird der Stoff vermittelt.

Der Bachelor richtet sich an Fachwirte aus dem Facility Management. Diese Ausbildung bietet die TAW ebenfalls an. Sechs Module führen die Studenten zum GEFMA-zertifizierten Abschluss. Anders als der Bachelor-Studiengang, der im April dieses Jahres erstmals begonnen hat, ist der Fachwirt-Lehrgang über zehn Jahre alt. Und die Nachfrage ist dauerhaft hoch: „Deshalb beginnt der Fachwirt-Lehrgang mehrfach im Jahr“, sagt Friedrich Heffels von der TAW.



Professor mit Studenten: Wer neben dem Job ein Facility-Management-Studium absolviert, muss eine Doppelbelastung meistern.

VITA

1951 Eberhard Sasse kommt am 25. August als Spross einer Architektenfamilie zur Welt.

1970 Sasse beginnt sein Studium: Jura und Politische Wissenschaften. Er schließt mit einer Promotion über Unternehmensverbände in Deutschland ab.

1976 Sasse gründet ein Ein-Mann-Unternehmen, das zunächst den Schwerpunkt auf Gebäudereinigung legt und stetig weitere Facility-Management-Leistungen ergänzt.

1996 Die Dr. Sasse AG tritt erstmals als Komplettanbieter von Facility Management

am Markt auf. Eberhard Sasse wird Vorstandsvorsitzender des Deutschen Verbandes für Facility Management (GEFMA). Das Amt behält er bis 2004.

2006 Sasse wird Vizepräsident der Münchener Industrie- und Handelskammer.

„Dienstleister heben Synergien“

Elke Kuhlmann, Geschäftsführerin des Branchenverbands GEFMA, sieht Outsourcing als Wachstumstreiber

Frau Kuhlmann, Facility Management bedeutet längst mehr als nur Gebäudereinigung. Warum können dennoch viele Deutsche immer noch nichts mit dem Begriff anfangen?

Die Bekanntheit ist in der breiten Öffentlichkeit in Deutschland wirklich nicht sehr ausgeprägt. Facility Management ist in den Augen vieler nicht mehr als ein Hausmeister- oder Gebäudereinigungsjob. Als Anglizismus ist der Begriff aber auch schwierig. Zudem ist das Tätigkeitsfeld schwer einzuordnen. Dienstleistungen haben einfach nicht den Bekanntheitsgrad von Produkten, die jeder im Supermarkt kaufen kann.

Wie sieht der Nachwuchs den Beruf des Facility Managers?

Bei Abiturienten, die vor der Studienwahl stehen, ist Facility Management nicht besonders bekannt. Das ist ein Problem, denn so entgehen der Branche wertvolle Nachwuchskräfte. Andererseits gibt es auch eine positive Entwicklung: An den Hochschulen gibt es mehr und mehr Studiengänge mit Facility-Management-Inhalten. Das ist enorm wichtig, denn gerade die großen Dienstleister brauchen dringend Nachwuchs. Auch Industrieunternehmen, Versicherungen und Banken suchen händelnd qualifizierten Absolventen für ihre interne Organisation.

Schreit das nicht nach einer Imagekampagne?

Wir haben Anfang April die Initiative „Facility Management – Die Möglichmacher“ gestartet. Wir wollen zeigen, was Facility Management bedeutet und das Interesse von Auszubildenden, Berufsstärtern und Fach-

kräften wecken. Wir sprechen gezielt auch Absolventen betriebswirtschaftlicher und technischer Studiengängen an und erhoffen uns Impulse für den Arbeitsmarkt.

Experten sehen Wachstumschancen vor allem in der Gesundheitswirtschaft. Warum hat gerade diese Branche erst einen kleinen Teil des Gebäudemanagements ausgelagert?

Es stimmt, in der Gesundheitsbranche gibt es noch viel Potenzial. Bisher war wohl der Kostendruck noch nicht hoch genug. Aber der Markt ist in Bewegung gekommen. Jetzt setzt sich die Erkenntnis durch, dass Facility-Management-Firmen mit ihrer Erfahrung und ihren Kenntnissen viele Dienstleistungen besser und günstiger erledigen können.

Warum hat der Sinneswandel so lange gedauert?

Gesundheit war immer ein öffentlicher Bereich. Die Strukturen waren verkrustet, oft fehlten die Flexibilität und der Zwang zum wirtschaftlichen Handeln. Viele Betreiber waren sich unsicher, ob externe Dienstleister sensible Aufgaben in der Patientenversorgung besser erledigen könnten als sie selbst. Zudem waren die kommunalen Krankenhäuser mit eigenen Mitarbeitern bestens versorgt. Warum also auslagern?

Andere Länder wie Großbritannien oder die Vereinigten Staaten

sind längst weiter. Die öffentliche Hand lässt ihre Einrichtungen dort schon lange von privaten Dienstleistern betreiben. Wie groß ist der Rückstand des deutschen Marktes?

Wir haben aufgeholt. In Großbritannien beispielsweise haben Public-Private-Partnership-Modelle schon vor zehn Jahren eine Rolle gespielt. Heute liegt dort die Quote solcher Projekte an den öffentlichen Investitionen bei weit mehr als zehn Prozent – in Deutschland sind es noch nicht einmal drei Prozent. Aber das Interesse steigt, mehr öffentliche Schulen, Gefängnisse oder Sportstätten von externen Unternehmen betreiben zu lassen.



„Firmen wollen Gebäude günstig bewirtschaften.“

Elke Kuhlmann

Mit welchem Wachstum ist zu rechnen?

Schon vor zehn Jahren war uns vorausgesagt worden, dass der Markt einen regelrechten Boom erleben werde. Dann ist die Entwicklung eher langsam vor sich gegangen. Mittlerweile sind wir in Deutschland aber so weit, dass es so gut wie keine Branche mehr gibt, die ohne Facility Management auskommt. Es existiert heute bei den Unternehmen die Bereitschaft, es als Managementmethode zu begreifen, mit der sich Prozesse optimieren und Synergien nutzen lassen.

Wobei zahlt sich das aus – abgesehen von der Gebäudereinigung?

In fast allen Bereichen von Unternehmen finden sich Einsatzgebiete. Die

großen Themen sind Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. Auflagen wie der Energieausweis, der in Deutschland seit der Energieeinsparverordnung im vergangenen Jahr schrittweise zur Pflicht wird, spielen Dienstleistern in die Hände.

Unternehmen verstehen Immobilien zunehmend als Anlageobjekt. Welche Auswirkungen hat das für die Facility-Management-Branche?

Wenn beispielsweise – wie bei der Deutschen Post – ausländische Finanzinvestoren in Deutschland Gebäude übernehmen, dann versuchen sie, die Immobilien nach ihrem Qualitätslevel so günstig wie möglich zu bewirtschaften. Solche Gesellschaften haben ein ganz anderes Verhältnis zu einer Immobilie: Es ist für sie eine strategische Ressource. Daher geben sie sich nicht damit ab, eigenes Personal für das Gebäudemanagement einzustellen, und haben dafür auch gar nicht die Kapazitäten. Das heißt für Dienstleister, dass sie mehr Aufgaben übernehmen müssen. Die Aufträge decken immer häufiger auch die Übernahme der technischen und kaufmännischen Bereiche ab.

Steht die Branche vor einer weiteren Konzentrationswelle?

Die Einkaufstour wird weitergehen – da gibt es eine deutliche Tendenz. Ein Beispiel ist die zum Verkauf stehende Telekom-Tochter DeTe Immobilien. Die großen Dienstleister sind noch nicht satt und weiter auf der Suche nach Übernahmekandidaten.

Die Fragen stellte Ingar Höhmann.

Software soll auch von ungeübten Mitarbeitern intuitiv zu bedienen sein

Viele Anbieter stammen aus der Branche – ASP-Lösungen setzen sich durch

SARAH ROTH | AUGSBURG

Die Anforderung an deutsche Facility Manager wachsen stetig. Vor fünfzehn Jahren entwickelte die BFM Building and Facility Management GmbH aus Frankfurt deshalb ein Computerprogramm, um den Mitarbeitern die tägliche Arbeit zu erleichtern: Key Logic, eine Software, die für alle Bereiche des Facility Managements einsetzbar sein soll. Von der Planung über die Verwaltung bis zur Archivierung der Gebäudedaten.

Die Besonderheit des Computerprogramms aus dem Hause BFM: Auch Mitarbeiter ohne IT-Fachwissen verstehen die Software nach kurzer Einarbeitung. „Facility Manager brauchen keine ausgeklügelte Spezialsoftware, sondern praxisorientierte Lösungen“, sagt BFM-Geschäftsführer Rudolf Brendel. „Daher legen wir bei unserer intuitiv zu bedienende Software auch großen Wert auf Schulungen mit Echtdaten.“ Das erhöhe die Akzeptanz der Mitarbeiter und steigere gleichzeitig den Erfolg des Projekts.

Programme sind oft mit den Anforderungen mitgewachsen

Wie BFM kommen die meisten Anbieter von Computer-Aided-Facility-Management-Programmen (CAFM) nicht aus der IT-Branche. Denn Software, die Facility Manager selbst entwickelt haben, entspricht den Anforderungen des Berufsalltags oft besser als die Lösungen großer Software-Häuser. „Auf dem deutschen CAFM-Markt gibt es viele gebastelte Lösungen, die historisch gewachsen sind“, bestätigt Michael

May, Professor für Facility Management an der technischen Fachhochschule in Berlin.

Er rät Unternehmen, sich vorab genau zu überlegen, was sie mit neuen Computerprogrammen erreichen wollen und sich dann nach flexibler und leicht verständlicher Software umzusehen. Bei vielen CAFM-Programmen hake es nämlich schon bei der Datenaufnahme oder der Verbindung mit anderen, schon vorhandenen Computerprogrammen, warnt May. Das so genannte Customizing, die nachträgliche Anpassung der Software durch IT-Fachleute, komme Unternehmen dann teuer zu stehen.

Wer eine Software einführt, will damit meist genau definierte Ziele erreichen, weiß Robert Obermeyer, Berater aus Gerstoborn. Er hat im Rahmen einer Studie Mitarbeiter von Facility-Management-Anbietern zu ihrem Arbeitsalltag befragt: „Mit einer Software wollen Facility Manager vor allem operative Tätigkeiten wie Instandhaltung, Wartung oder Pflege eines Gebäudes mit kaufmännisch hinterlegten Daten wie Kosten, Zeitpunkt oder Dauer per Knopfdruck darstellen können.“ Oft reiche es dazu schon aus, bestehende Programme auszubauen.

Auf ein solches Erweiterungsverfahren setzt auch die Korasoft GmbH in Neu-Isenburg. Statt neue Software zu entwickeln, baut das IT-Unternehmen vorhandene Programme des Anbieters SAP aus: „Wir stocken Programme und Datenbanken, mit denen bereits gearbeitet wird, mit Graphikmodulen auf, so dass sie auch für Facility Management taugen“,

beschreibt Geschäftsführer Dirk Ranglack seine Strategie. Eindimensionale Gebäudeabteilungen werden so in multifunktionale Stockwerkpläne verwandelt. Vergleichbar sei das mit dem Unterschied zwischen einem Fax und einem Worddokument, erklärt der Geschäftsführer. In letzterem könne jeder Mitarbeiter Änderungen eintragen, ohne gleich den ganzen Gebäudeplan erneuern zu müssen.

Viele Kunden wollen sich den Installations-Aufwand sparen

Doch dazu benötigen Angestellte oft spezielle Kenntnisse. „Grafische Datenbank-Programme sind zunächst einmal leere Hüllen, die mit Inhalt gefüllt werden müssen“, sagt Branchenexperte May. Um Informationen, Programmverknüpfungen und Befehle einzufügen, sei meist IT-Wissen nötig. Besonders für kleine und mittlere Unternehmen könne das schnell zum Problem werden, weiß May.

Um Kunden zumindest den Installations-Aufwand zu ersparen, bieten Firmen wie Mohnke Facility Management Support aus Hildesheim kleinen und mittelständischen Unternehmen so genannte ASP-Lösungen an. Dabei werden alle Daten auf Servern des Softwareanbieters gespeichert. Die Mitarbeiter haben zwar direkten Zugriff, müssen sich aber nicht um die Pflege der Software kümmern. „Unternehmer können sich so ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren“, sagt Geschäftsführer Günther Mohnke. Laut neuestem Branchenbericht der GEFMA bieten bereits 77 Prozent der befragten Softwarehersteller ähnliche Leistungen an.