

INTERVIEW: CHRISTIAN HOFMANN

«Wir haben die Relevanz des FM noch nicht richtig vermittelt»

» Christian Hofmann ist Präsident der Fachkammer SVIT FM Schweiz und Mitglied der Geschäftsleitung bei RUAG Real Estate AG. Er sieht für das FM zwei wesentliche Steigbügel, welche die Branche nutzen muss, um endlich aufs Pferd zu kommen.

Interview: Stefan Kühnis



«BIM und die Dekarbonisierung sind die Kernthemen, auf die sich das FM vermehrt konzentrieren muss», sagt Christian Hofmann.

Ursprünglich machte er eine HTL-Ausbildung in Luzern zum HLK-Ingenieur, arbeitete kurz in der Planung von Lüftungs- und Kälteanlagen. Dann wechselte Christian Hofmann in die Gebäudeautomatisierung und landete dort schnell auf der Service-Seite. Seit damals lassen ihn diese Services nicht mehr los.

WIE KAMEN SIE INS FM?

Ich las im Jahr 2006 ein Stelleninserat einer Firma im Bereich Facility Services. Ich muss ehrlich zugeben: ich wusste kaum, was Facility Services sind. Aber alles, was im Inserat beschrieben war, kannte ich

oder machte ich bereits. So landete ich in dieser Branche. Bei ISS Schweiz leitete ich dann den Verkauf und die Projektentwicklung. Später zog es mich zurück zur Technik, zur damaligen Alpiq InTec Gruppe und dann vor bald vier Jahren zur RUAG Real Estate AG. Hier führe ich die schweizweite Betreiberorganisation, welche fünf grosse Areale mit rund 400 Gebäuden umfasst. Ein Drittel davon vermieten wir der RUAG, das zweite Drittel an ehemalige RUAG-Schwestern und den Rest an andere gewerbliche Unternehmen. Wir konzentrieren uns ausschliesslich auf den Werkplatz Schweiz, also ohne Retail- oder Residential-Portfolien. Innerhalb dieser Betreiberleistungen haben wir eine hohe technische Eigenfertigung und entwickeln diese Areale stetig weiter.

SIE SIND AUSSERDEM PRÄSIDENT DER SVIT FM KAMMER. WIE KAMEN SIE DAZU?

Ich bin auch das letzte verbleibende Gründungsmitglied dieser Fachkammer, die wir im Jahr 2008 gründeten. Als ich damals bei ISS Schweiz begann, traf ich zur Einführung verschiedene Branchengrössen. Ich konnte mehrere Tage mit renommierten FM-Experten verbringen und viel von ihnen lernen. Einer davon war Dr. Andreas Meister. Er spann zu dieser Zeit die ersten Fäden für diese Fachkammer und fragte mich, ob ich mich auch engagieren möchte. Mein Interesse war geweckt. Damals gab es noch mehr FM-Verbände in der Schweiz als heute und es war eine Zeit, in der man sich gegenseitig nicht wirklich unterstützte. Deshalb war eine unserer Bestrebungen, Brücken zu bauen. Das ist uns gut gelungen. Es gibt heute viel mehr Kooperation und Koordination innerhalb der Verbände als damals.

WIE BEURTEILEN SIE DEN STELLENWERT DES FM IM JAHR 2020?

Weder wir als Branchenteilnehmer im Allgemeinen noch die ganze Immobilienbranche haben die Relevanz des FM tatsächlich erfasst. Der Name scheint ein Unding zu sein, weil viele nicht verstehen, was wir damit meinen. Wenn ich zehn Menschen frage, was FM ist, erhalte ich viele verschiedene Antworten. Wir haben es nicht geschafft, uns ein echtes Profil zu geben und der Branche ein Image zu verschaffen, das ihrem eigentlichen Stellenwert gerecht wird. Basierend auf einer deutschen Studie lässt sich sagen, dass das Marktvolumen der FM-Branche jeweils vier bis fünf Prozent des Bruttoinlandprodukts umfasst. Das sind die Kosten, die der Betrieb und Erhalt der gesamten Immobilienlandschaft verursachen. In der Schweiz wären das über 40 Milliarden Franken. Darunter fallen wohl auch Einfamilienhäuser, dieser Markt ist nur beschränkt zugänglich, aber es bleibt immer noch ein riesiger Markt. Darin erbringen wir Beratungen und Dienstleistungen, nur um den Soll-Zustand der Immobilien zu erhalten oder



Christian Hofmann sieht das FM in der Pflicht, auf die Eigentümer einzuwirken.

eine Entwicklung zu begleiten, also um den Wert zu erhalten. Es kommt aber eine weitere Komponente hinzu: Die meisten dieser Gebäude werden noch immer mit fossilen Energieträgern beheizt oder gekühlt. Für Betreiber und Eigentümer resultiert daraus eine Verantwortung für die Zukunft, die sehr ernst genommen werden muss.

WELCHEN EINFLUSS HAT ENERGIEMANAGEMENT AUF DAS FM?

Die Dekarbonisierung ist eine Masteraufgabe für unsere Branche. Ich mag zynisch klingen, aber die meisten Marktteilnehmer sind dieser Aufgabe nicht gewachsen. Wir sitzen in Wertimmobilien, kennen die Anlagen, die Nutzer und die Gebäude – und sind nicht in der Lage, den Energiekonsum zu optimieren. Das hat drei Gründe. Erstens ist die Energie zu günstig. Das können wir selber nicht ändern, aber Energiepreise werden steigen. Zweitens haben wir die Kompetenzen nicht, um Energieströme zu optimieren. Und drittens kann der Eigentümer diese Kosten als Nebenkosten auf die Mieter überwälzen, deshalb interessiert es ihn nicht. Wenn wir jemandem vorrechnen, dass wir für einen gewissen Betrag ein Energiemanagement aufstellen können, das sich nach zwei Jahren bereits rechnet, interessiert das den Auftraggeber oft nicht. Die Beträge sind zu klein. In einem Spital ist der Energiekonsum im tiefen einstelligen Bereich der Kosten. Da gibt es grössere Hebel. Aber es muss auch an diesem Hebel gezogen werden. Es gehört zu unseren Aufgaben, auf die Eigentümer einzuwirken. Und dabei kann uns auch die Digitalisierung helfen.

EINE WEITERE GROSSE HERAUSFORDERUNG – MÜSSEN FACILITY MANAGER KÜNFTIG VERMEHRT INFORMATIKER SEIN, UM MITZUHALTEN?

Wir sind Anwender. Auch ein Smartphone baut ein Informatiker auf, wir müssen es nur richtig einzusetzen wissen. Damit kommen wir zum Ziel. Informatiker müssen Facility Manager künftig also nicht werden. Und sie dürfen vor der Digitalisierung auch keine Angst haben, das ist der falsche Reflex. Die Digitalisierung bietet tolle Chancen. Wir sollten uns ihr aussetzen und uns ins Becken stürzen. Wir müssen den weniger affinen Menschen die Angst nehmen und aufzeigen, dass es einfacher wird und allen hilft, ob direkt oder indirekt. Natürlich wird durch die Digitalisierung auch die eine oder andere Arbeitsstunde eingespart, aber der Nutzen ist beträchtlich. Und FM bleibt immer ein People's Business. Daran wird sich nichts ändern.

«DER KOMPASS IST GENORDET. ES BRAUCHT NUN NOCH DEN WIND, DER DAS SCHIFF ZUM ZIEL TREIBT.»

ZU WELCHEM ZEITPUNKT EINES BAUPROJEKTS MUSS DAS FM IHRER MEINUNG NACH INVOLVIERT SEIN?

Ganz einfach: Wir gehören von Beginn weg an den Tisch. Der grösste Teil der Lifecycle-Kosten fällt im Betrieb an. Also macht es Sinn, dass man frühzeitig gewisse Hebel beeinflusst und richtig stellt. Auch wenn das logisch klingt, gelingt es in der Praxis zu selten. Das hat wieder damit zu tun, dass es den Investor, der ein Haus baut und verkauft, wenig interessiert, was im Betrieb anschliessend passiert. Allerdings sind klare Strömungen erkennbar, die das Thema auch auf Eigentümerseite vorantreiben. Zahlreiche Immobilien-Fonds investieren nur noch in nachhaltige Immobilien. Das hilft – zumindest von der energetischen Seite her. Der Kompass ist genordet, es braucht nun noch den Wind, der das Schiff zum Ziel treibt.

KÖNNTE BIM DA EINE ROLLE SPIELEN?

BIM wird ein Werkzeug dafür sein. Im Moment ist BIM noch ähnlich wie der weisse Elefant: alle sagen, es gäbe ihn, aber es hat ihn noch niemand gesehen. Die Idee von BIM ist aber absolut richtig und der digitale Zwilling ist eine bislang ungesehene Effizienz-Massnahme. Jahrzehntelang etablierte Prozesse werden dadurch in die Knie gezwungen. BIM wird – neben der Dekarbonisierung – zum Steigbügel, um aufs Pferd zu kommen. Wenn wir den nicht nehmen, müssen wir uns nie mehr beklagen.

KANN DAS FM DENN BIM VORANTREIBEN?

Wer zahlt, befiehlt. Am Investor kommt man also nicht vorbei. Solange der nur in Rendite denkt, muss auch BIM nicht bemüht werden. Der Investor muss mehr Verantwortung übernehmen und Vorgaben machen. Wir vom FM müssen frühzeitig dabei sein und aufzeigen, welche Kosten gewisse Entscheidungen verursachen oder einsparen können. Das wird spannend und zwingt auch unsere Branche dazu, in Vorleistung zu gehen und sich zu entwickeln. Deshalb ist BIM eine grosse Chance für uns.

GIBT ES IM FM EINEN FACHKRÄFTEMANGEL?

Er ist erheblich. Wir müssen in den Ausbildungen profilierter auftreten und aufzeigen, welche Möglichkeiten unsere Berufe bieten. FM-Fachkräfte kommen aus allen möglichen Ecken und FM ist sehr vielseitig. Das ist attraktiv und das müssen wir vermitteln. Man wird nicht Hauswart, man wird Gebäudefachmann. Deshalb müssen FM-Fachkräfte auch noch viel mehr Know-how entwickeln. Sie können sich über Weiterbildungen Zertifikate erarbeiten, um einen Kompetenznachweis zu erlangen. Dazu braucht es auch die

Zusammenarbeit der Verbände mit den Lehrbetrieben und Instituten. Besonders fmpro ist da sehr engagiert. Wir arbeiten in einer spannenden Branche und das sind auch Jobs, die bei uns bleiben und nicht in Billiglohnländer ausgelagert werden.

WELCHE ROLLE SPIELEN DIE VERBÄNDE IN ALL DIESEN FRAGEN?

Ein Verband kann sich nur rechtfertigen, wenn er seinen Mitgliedern nützt. Das ist seine hoheitliche Aufgabe. Das kann über Netzwerke, Plattformen, Wissensvermittlung oder Schulungen geschehen. Ich denke, die drei grossen Verbände in unserer Branche haben heute alle ihre Aufgabenfelder und Ausrichtung komplementär definiert und damit ihre Berechtigung. Es muss uns gelingen, diese anspruchsvollen Entwicklungen gemeinsam anzunehmen und voranzutreiben. Das ist nicht immer einfach, aber es ist wirklich spannend: Unsere Aufgaben werden komplexer und die Verantwortung nimmt zu. Das sind doch insgesamt absolut hervorragende Perspektiven für die FM Branche. «

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

zhaw Life Sciences und Facility Management

Immobilien & Facility Management

Starten Sie jetzt eine Weiterbildung und wählen Sie aus über 15 Angeboten.

Zürcher Fachhochschule

zhaw.ch/ifm/weiterbildung

Workplace Management

Life Cycle Management

Immobilienökonomie

FM in Healthcare

Nachhaltiges Bauen