

VERGABEPRACTIS UND AUFTRAGSBÜNDELUNG IN ÖSTERREICH

Lieber einen statt vieler Ansp

Die Entwicklung des österreichischen FM-Markts, Trends in der Vergabepaxis und Vertragsgestaltung sowie die diesen zugrunde liegenden Erwartungen der Kundenunternehmen waren ein Schwerpunktthema auf dem diesjährigen Kongress der Akademie für technische Gebäudeausrüstung (Atga) in Wien. Eine vom Beratungsunternehmen Reality Consult präsentierte Marktuntersuchung stieß dabei auf besonderes Interesse.

Etwa 10%, mal weniger, mal etwas mehr – auf diesem Niveau bewegt sich das Wachstum des FM-Markts in Österreich seit rund einem Jahrzehnt. Auch die Anbieterstruktur ist recht übersichtlich. Atga-Chef Markus Aschauer zählt gut 30 anbietende Unternehmen, die für ein Volumen von 460 Mio. Euro stehen und rund 3.500 Mitarbeiter beschäftigen. Die Größenklassen sind andere als in Deutschland: Ein Dutzend Anbieter repräsentiert jeweils 10 Mio. Euro und mehr Umsatz; darunter befinden sich zwei deutsche Unternehmen (HSG Zander und Dussmann) sowie mit Axima und ISS zwei internationale Konzerne. Zu den auch in Deutschland bekannten und vertretenen österreichischen FM-Dienstleistern zählen natürlich Strabag PFS sowie die Kinikspezialisten von Vamed. Zu all diesen „Giganten“ kommen als zweite Gruppe 13 mittelgroße Dienstleister (2 Mio. bis 10 Mio. Euro) und nochmals acht kleine Anbieter, die im Jahr jeweils weniger als 2 Mio. Euro Erlösen.

Die Qualität zählt, wenn die Preisbildung überzeugt

Wie sieht der Markt aus, auf dem sich diese Dienstleister bewegen? Wer in Österreich mittelständische und Großunternehmen, die selbst über eine (in welchem Umfang auch immer) eigene FM-Organisation verfügen, nach ihrer Vergabepaxis befragt, „wird immer einen Mix vorfinden“. Dies berichtete Marcus Paulus auf der Wiener Konferenz, und der Reality-Consult-Berater fügte präzisierend hinzu: „Dabei sind die Optionen relativ klar verteilt. Ein Drittel der Unternehmen steht für ein Verhältnis von 60% Eigenleistung zu 40% Fremdleistung, wäh-



In Wien wurden in den vergangenen zwei Jahrzehnten einige neue Bürostandorte entwickelt und verortet. In der City, gesehen aus der 30. Etage des Floridotowers, eines Solitär im Gemeindebezirk Florisdorf. Dort fa

rend 42% der Auftraggeber nur noch 20% FM-Services hausintern und 80% von Dritten erbringen lassen.“ Alle anderen Verteilungen und Varianten fallen kaum ins Gewicht. Und: Ausschließliche Fremdvergabe konnte Paulus ebenso wenig finden wie ausschließliche interne Leistungserbringung.

Wie in Deutschland auch werden technische und infrastrukturelle Services mehrheitlich von Externen geliefert, während die kaufmännischen Dienstleistungen immer noch zu deutlich mehr als 80% intern erbracht werden.

An Bedeutung gewinnt Paulus zufolge das Bemühen, die fremdvergebenen Leistungen von möglichst wenigen Dienstleistern erbringen zu lassen. Immerhin bereits 40% der befragten Unternehmen, und damit die größte Gruppe, verlassen sich auf sieben bis 15 Dienstleistungsverträge. Gleichwohl: Jedes zehnte Unternehmen muss die Erfüllung von mehr als 30 Verträgen kontrollieren und steuern. Festgestellt wurde in diesem Zusammenhang auch, dass Unternehmen, die über mehrere eigene Standorte für ihre Produktions- und Lagerhallen, für Bü-

rechpartner

tragsvergabe den Ausschlag geben, nennen 85% der Auftraggeber die Qualität des präferierten Dienstleistungskonzepts, gleich dahinter rangiert die Plausibilität der Preisbildung des Dienstleisters.

Wie aufwendig ist die Ausschreibung? Im Durchschnitt wird von den befragten Unternehmen dafür (bis zur Auftragserteilung) ein Zeitraum von zwei, drei Monaten (42%) oder vier bis sechs Monaten (36%) veranschlagt. In jedem zweiten Unternehmen dauert bereits allein die Definition der Leistungsanforderungen vier bis sechs Wochen.

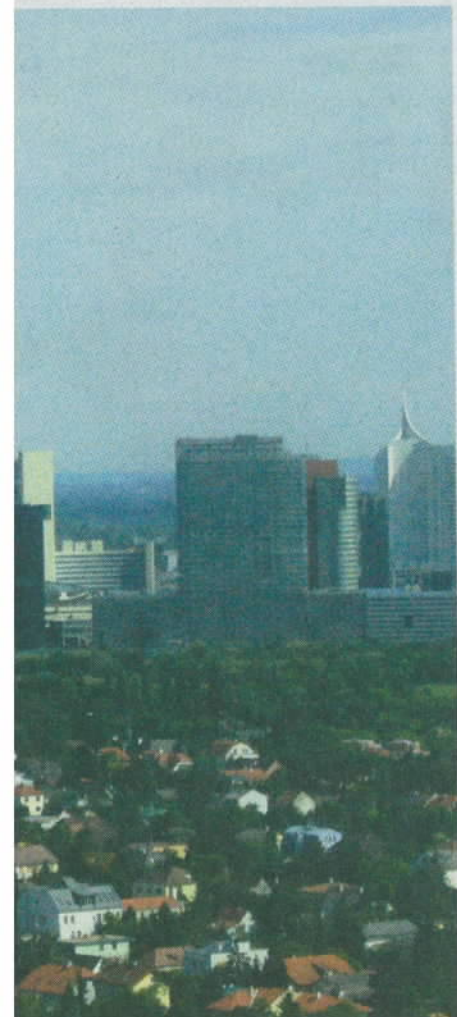
Vermeintlich aufwendigeres Controlling schreckt ab

Die Ausschreibung von Leistungspaketen und die so genannte gebündelte Vergabe finden auch in unserem Nachbarland immer mehr Anhänger. Die Frage nach dem Warum wird von den vergebenden Unternehmen so beantwortet: Man möchte mit *einem* Ansprechpartner zu tun haben, sagen 90% der Befragten. Von Gewicht ist auch die Erwartung, das notwendige interne Management der FM-Leistungserbringung könne reduziert werden (71%). Erstaunlich selten – nämlich noch nicht einmal von der Hälfte der Befragten – werden Kostenargumente ins Feld geführt.

Trotz der zunehmenden Bündelung ist diese noch lange nicht selbstverständlich. Warum wird von vielen Unternehmen sehr ungern gebündelt vergeben? In Österreich werden dieselben Argumente vorgetragen wie hierzulande: Man befürchtet eine Abhängigkeit vom Dienstleister (81%), man bezweifelt, dass spezialisierte FM-Anbieter sozusagen in jedem Gewerk eine hohe Qualität der Leistungserbringung sichern können (53%), oder man scheut bzw. fürchtet einen höheren Controlling-Aufwand (50%).

Trotz alledem: Die externe Vergabe von FM-Services wird in den kommenden Jahren mehr Anhänger finden. Gut die Hälfte der Unternehmen (52%) sieht dies so, starke 45% erwarten dagegen kein Wachstum in Sachen Outsourcing. Nur 3% gehen von einer Rückwärtsbewegung aus. (ae)

In der IZ-Ausgabe 25/09 berichten wir über das ebenfalls auf dem Wiener Atga-Kongress vorgestellte globale Outsourcingprojekt von Hewlett Packard.



markt. Hier einer der bekanntesten, die Donau-1 der diesjährige Atga-Kongress statt. Bild: ae

o- oder Einzelhandelsflächen verfügen, nicht automatisch standortübergreifend FM-Services ausschreiben und vergeben. 40% arbeiten mit standortbezogener Vergabe.

Warum wird überhaupt fremdvergeben? Am häufigsten fallen die Argumente Kostensenkung (82%) und die Fokussierung auf die eigene Kernkompetenz bzw. das eigene Kerngeschäft (64%). Durch externe, spezialisierte FM-Partner den Service-Level der Dienstleistungen erhöhen zu wollen, nennt nur ein Drittel der befragten Unternehmen. Als Kriterien, die bei der endgültigen Auf-