

IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

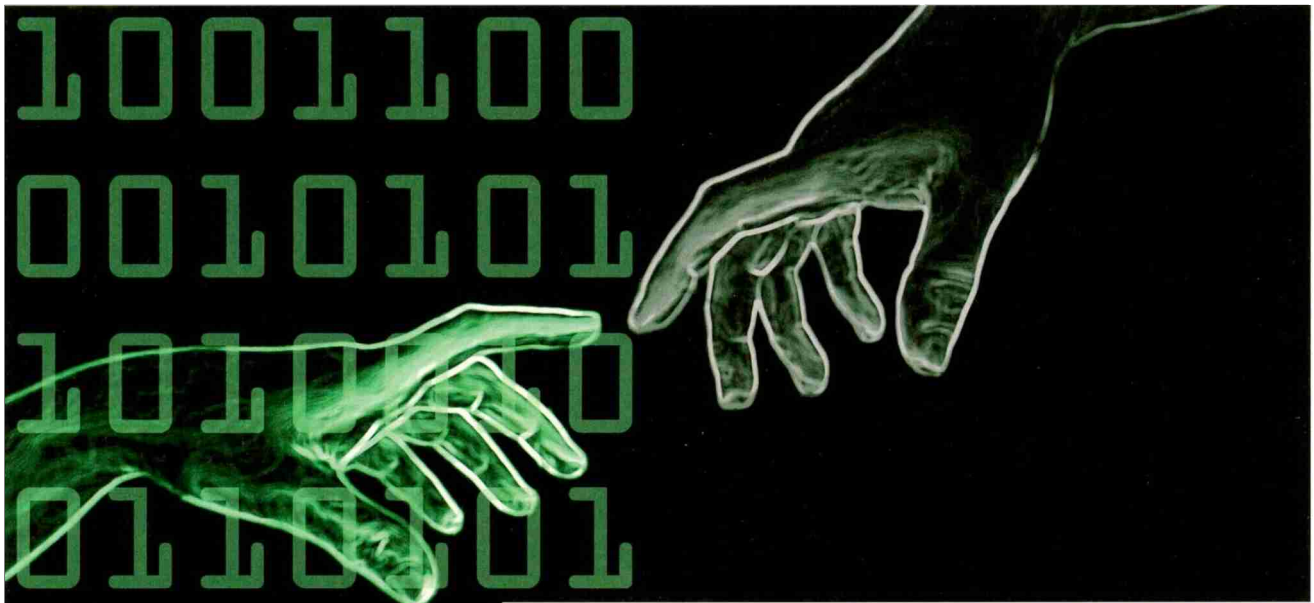
Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 28
Fläche: 127'007 mm²

Rückenwind für CAFM

Facility Management – Computer Aided Facility Management (CAFM) mit den Schwerpunkten Flächen- und Instandhaltungsmanagement erobert stetig weitere Anwendungsbereiche. Der grösste Hoffnungsträger der Branche heisst «BIM».

Von Jörg Seifert, Bilder: Helenos/Fotolia, PD



CAFM-Systeme verändern und vereinfachen historisch gewachsene Prozesse.

Zwei Vorteile des CAFM liegen auf der Hand: Es bildet zum einen stetig umfassender die Prozesse des operativen Tagesgeschäfts eines Unternehmens ab. Zum anderen leistet es einen spürbaren Mehrwert bei der Entwicklung und der Steuerung der Unternehmensstrategie. «CAFM spielt mittlerweile eine wichtige Rolle bei der Entscheidungsfindung im Hinblick auf die langfristige Immobilienstrategie und die optimale Ausrichtung der Facilitys auf die Anforderungen des Kerngeschäfts», erklärt Stefan Drechsler, Marketing Director Central Europe der Planon GmbH. Auch Andreas Meister, Geschäftsführer bei Move Consultants, sieht, wie und wo im Zuge der

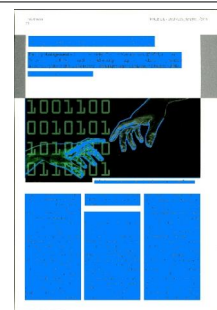
Entwicklung zu Digital Real Estate 4.0 moderne CAFM-Lösungen eine zentrale Bedeutung zur Unterstützung zunehmend digitalgesteuerter Prozesse erlangen: «Es gibt noch viele überalterte Insellösungen, welche besonders im Corporate-Bereich von durchgängigen CAFM-Wertschöpfungslösungen abgelöst werden.»

Einfluss auf den ROI

Christian Stejskal, Leiter Competence Center Auftragsmanagement der weltweit aufgestellten ISS Facility Services AG, unterstreicht: «Die Bedeutung von CAFM nimmt laufend zu – weil die Be-

deutung der Standardisierung von Leistungen mehr und mehr erkannt und akzeptiert wird.» Frank Bögel, Technical Director Conject AG, stösst ins gleiche Horn: «CAFM ist zu einem unverzichtbaren Hilfsmittel bei der Immobilienbewirtschaftung geworden. Die effiziente und nachhaltige Abbildung, Gestaltung und Dokumentation einer Vielzahl an komplexen Prozessen können die Verantwortlichen ohne spezifische Softwareunterstützung nicht mehr leisten.»

Für Michael Ulli, Geschäftsführer bei der ICFM AG, spielen sogar die weltwirtschaftlichen Krisen bei dem Aufschwung eine Rolle: «Dadurch hat sich der Fokus auf Support-Prozesse verstärkt. Des-



IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 28
Fläche: 127'007 mm²

halb sind auch die Immobilienkosten stärker in den Fokus der Geschäftsleitung getreten und damit auch das professionelle Management, inklusive der dazugehörigen Werkzeuge.»

Da stellt sich die spannende Frage nach dem schnellsten und nachhaltigsten Return on Investment (ROI). Ulli nennt diejenigen Kunden, die Ihre Immobilien selber nutzen und aktiv bewirtschaften: «Allein durch das transparente Abbilden des Flächenkonsums und die Optimierung der eigenen Prozesse lassen sich innert weniger Monate bereits nachhaltige ROI erreichen.» Christian Stejskal sieht ebenfalls den nachhaltigsten ROI bei den «Eigentümern von Liegenschaf-

ten, da ein vollumfänglich eingesetztes CAFM-System aufzeigt, wie sie ihre Investitionen am besten durch ein Optimum an werterhaltenden Massnahmen schützen können». Andreas Meister verortet den schnellen ROI bei den Corporates. Allein Frank Bögel will diese komplexe Fragestellung nicht so eindeutig beantworten. Er sieht zum einen «nach wie vor keine Selbstverständlichkeit, die Wirtschaftlichkeit eines CAFM-Einsatzes durch eine ROI-Berechnung festzustellen». Zum anderen gebe es einen «Zusammenhang zwischen CAFM-Einsatzgebiet und ROI-Treibern». Das grösste Potenzial für Unternehmen lässt sich laut GEFMA bei den Treibern «Leer-

stand» und «Immobilien-Portfoliomanagement» heben. «Beides lässt sich mit einer CAFM-Software einfach ermitteln und führt gerade bei Unternehmen mit einem grossen Immobilien-Portfolio zu einem hohen und dauerhaften Return on Investment», so der Conject Manager. «Der grösste Nutzen eines CAFM», pflichtet Stefan Drechsler von Planon bei. «entfaltet sich durch die integrierte Nutzung über die Bereiche Immobilienmanagement, kaufmännisches, technisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement, Dienstleistungsmanagement und Nachhaltigkeitsmanagement hinweg.»



«Es gibt noch viele überalterte Insellösungen, welche besonders im Corporate-Bereich von durchgängigen Wertschöpfungslösungen abgelöst werden.»

Andreas Meister, Move Consultants AG

«Wichtig sind die in den CAFM-Systemen vorhandenen Best-Practice-Prozesse, die auf der Implementierungserfahrung basieren und an denen Unternehmen ihre Optimierungspotenziale identifizieren.»



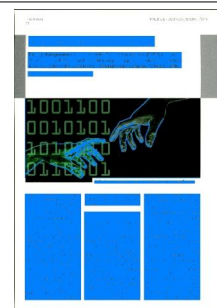
Stefan Drechsler, Planon GmbH

Verbesserte Prozesse

Doch wie gross ist die Veränderungswirkung eines CAFM-System auf historisch gewachsene Prozesse? Für Drechsler entsteht diese nur, «wenn sie wirklich integriert sind und auf einer zentralen Datenbank als Single-source-of-truth basieren». Denn so griffen alle Beteiligten «über die verschiedenen Unternehmensbereiche hinweg auf diesel-

be Datenbasis zu und können nahtlos in die Prozesse eingebunden werden». Move-Consultants-Geschäftsführer Meister sieht zwar grosses Potenzial, benennt aber nochmals ein altes CAFM-Hindernis: «Die CAFM-Projekte sind häufig hierarchisch nicht ausreichend hoch aufgehängt; daher kommt der Nutzen nicht wirklich zum Tragen.» Dabei ermöglichten CAFM-Systeme den Unternehmen ein State-of-the-Art-Ge-

bäude, das sicher und wirtschaftlich zu nutzen ist. Conject Director Bögel unterstreicht in diesem Zusammenhang «den Zugriff auf relevante Informationen auf Knopfdruck, verbesserte Kommunikation der Beteiligten untereinander und praxisnahe Arbeitsprozesse». CAFM-gestütztes Störungsmanagement, das gezielt Kostenvergleiche für spätere Preisverhandlungen, die künftige Budgetierung oder eine gezielte



IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 28
Fläche: 127'007 mm²

Schwachstellenanalyse ermöglichen, sei hierfür ein exzellentes Beispiel. Jede Prozessorientierung bringe letztlich eine Erhöhung der Effektivität – «doing the right things» – und der Effizienz

CAFM-ANBIETER AUF DEM SCHWEIZER MARKT

FIRMA	HOMEPAGE	PRODUKTNAME
Bentley Systems	www.bentley.de	Bentley Facilities 8.11 Select Series 4
BFM Building + Facility Management	www.key-logic.de	KeyLogic
Byron Informatik AG	www.byron.ch	Byron/BIS 4.11
Cideon AG	http://www.cideon-software.com	Cideon CAFM Suite for SAP 5.8
Conject AG	www.conject.com	conjectFM 8.2
COR Managementsysteme GmbH	www.cor-management.ch	COR cafm I suite
CYCOT GmbH	www.cycot.fm	Cycot FM
EuSIS GmbH	www.smotive.de	sMotive
FDM Company GmbH	www.fdm.-company.ch	ProOffice 2.7
FMCD Facilitymanagement Cons. & Dev.	www.fmcd.eu	Viola 4.13
IBM	www.ibm.com/de/de	Tririga IWMS 10.3
ICFM AG	www.icfm.ch	CAMPOS
Infoma@Software Consulting	www.infoma.de	newsystem@kommunal
ISS Schweiz	www.ch.issworld.com	myMCS 14
Kessler Real Estate Solutions GmbH	www.kesslersolutions.de	famos
KMS Computer GmbH	www.gebman.com	GEBman
Loy & Hutz Solutions AG	www.loyhutz.de	Visual FM / Wave Facilities
Move Consultants AG	www.movecons.ch	VisiMove 3.0
Nemetschek AG	www.nemetschek-allplan.com	Allplan Alfa
OneTools	www.onetools.de	BuildingOne
Planon	www.planonsoftware.com	Accelerator 7.0
Reply	www.reply.de/ifms	iFMS 3
SOGEMA Group GmbH	www.sogema.com	Careoffice
Speedikon Facility Management	www.speedikonfm.com	speedikon FM SP C 6
Spillmann Informatik GmbH	www.s-info.ch	SI-Famabusiness

Die genannten Firmen sind eine Auswahl der Redaktion. Stand: November 2015

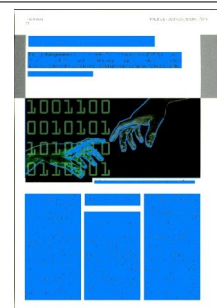
–«doing things right», meint ISS-Manager Stejskal. Er will mittels eines vollumfänglich eingesetzten CAFM-Systems die notwendigen Daten erheben und diese als Basis für eine kontinuierliche Verbesserung der Prozesse und damit der bestmöglichen Allokation der eingesetzten Mittel nutzen. Ähnlich argumentiert ICFM-Geschäftsführer Ulli: «Natürlich orientieren sich die modernen CAFM-Lösungen an der Best

Practice der Branche. Dazu bieten sie noch die Möglichkeit, sie noch an die spezifischen Bedürfnisse anzupassen.»

BIM – grosse Chance?

Vielleicht kommt noch aus einer anderen Ecke eine Steilvorlage. Denn seit fünf Jahren gibt es den Trend zu Building Information Modelling (BIM). In England ist solch ein ganzheitliches Datenmodell für

Erstellung und Betrieb einer Immobilie bereits Pflicht in öffentlichen Ausschreibungen. Eine EU-weite Verpflichtung aller Mitgliedsstaaten ist in Vorbereitung. Ob BIM eine gute Chance für die CAFM-Hersteller darstellt, so hoch abhängt nun endlich auch von den Geschäftsleitungen der Anwender auf dem Markt besser wahrgenommen zu werden? «Bedingting», meint Michael Ulli. Er sieht dies nur gegeben, «sofern Interesse für Im-



IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 28
Fläche: 127'007 mm²

mobilien in der Geschäftsleitung bereits präsent ist». Dann seien BIM und CAFM die logische Konsequenz. Doch eine neue Methode allein löse das mangelnde Interesse der Geschäftsleitung an Support-Prozessen nicht. Optimistischer ist da Frank Bögel: Er sieht gar einen «Siegeszug von BIM in der Immobilienwirtschaft». Denn das Gebäudedatenmodell bilde «die zentrale Plattform zur Bearbeitung und zum Austausch relevanter Daten für alle Beteiligte entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus». Ein äusserst gutes Argument in Richtung CAFM sieht Christian Stejksal in dieser Entwicklung. Diese zöge insbesondere «bei Neubauten, die von Beginn weg nach BIM-Standards geplant und ausgeführt werden». Denn das Problem bei der Einführung von BIM in einem bestehenden Gebäude-Portfolio sei eine weitaus grössere Herausforderung, da oftmals die Daten sehr kostenträchtig neu erhoben werden müssten. «Die Frage nach «Wer soll das bezahlen?» sollte unter den Gesichtspunkten des grössten nachhaltigen Nutzens beantwortet werden», hat Stejksal gleich eine Lösung parat.

Internationale Einflüsse

Doch im digitalen Ökosystem geben Google, Apple und Co. den Takt an. Wie schaffen es die CAFM-Hersteller, mit dem hohen internationalen Innovationstempo Schritt zu halten? Move-Consul-

tants-Geschäftsführer Meister setzt in dieser Konkurrenz auf den «Mut zur Lücke» und fokussiert sich auf das, was er «wirklich kann», um «dort bei den Besten zu sein». Für ICFM-Chef Ulli ist dies nur «möglich durch agile Softwareentwicklung, klare Fokussierung auf die zukunftsträchtigsten Technologien und engen Kontakt mit dem Markt und den Kunden». Conject-Direktor Bögel sieht sich damit konfrontiert, stets neue und verbesserte Produkte in immer kürzerer Zeit zu entwickeln: «Unsere Experten beobachten den Markt genau und entscheiden, welche Trends für unsere spezifische Branche relevant sind, und lassen sie in die Entwicklungsarbeit einfließen. In unseren Innovationsprozess integrieren wir auch unsere Kunden, denn schliesslich wollen wir nachhaltige und anwendungsorientierte Lösungen entwickeln.» Durch diese Massnahmen fokussiere sein Unternehmen seine Ressourcen für einen maximalen Innovationserfolg: «Wir können so auch mit den IT-Riesen Schritt halten. Für die Herausforderungen der Zukunft sind wir durch unsere globale Ausrichtung, die frühzeitige Beschäftigung mit Zukunftstechnologien und die internationale BIM-Kompetenz sehr gut aufgestellt.» ISS-Leiter Stejksal sieht in einer Öffnung seines Hauses die Lösung: Um international mithalten zu können, sollten Konkurrenzprodukte und -neuerun-

gen Einzug in die CAFM-Welt finden: «Dies kann mit Hybrid-Lösungen wie beispielsweise der Integration von CAFM-Daten mit geografischen Daten oder durch die Nutzung neuer Programmierertools geschehen, etwa Google Polymer, um nur eines zu nennen.» Auch Planons Marketingchef Drechsler erkennt die Bedrohung: «Die zunehmend schneller werdende technologische Entwicklung bedingt in der Tat eine grosse Anstrengung seitens der Hersteller, um hier den Anschluss nicht zu verpassen.» Deshalb orientiere sich Planon an «Best Practices aus der IT-Industrie» und investiere jährlich etwa «20 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung».

Kein tiefgreifender Umbruch

Echte disruptive Technologien oder Geschäftsmodelle, die Bestehendes vollständig ersetzen, sieht derzeit keiner der befragten Marktteilnehmer für den CAFM-Markt. «Natürlich haben moderne, webbasierte Technologien und mobile Applikationen längst auf dem CAFM-Markt Einzug gehalten. Ebenso ist Augmented Reality ein Thema. Ich betrachte diese Entwicklung jedoch nicht als wirklich disruptiv – eher als ergänzende Technologien, um Prozessreichtweiten zu verlängern», sagt Conject-Manager Bögel.



«Die Immobilienkosten sind stärker in den Fokus der Geschäftsleitung getreten und damit auch das professionelle Management – inklusive der dazugehörigen Werkzeuge wie CAFM.»

Michael Ulli, ICFM AG



IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 28
Fläche: 127'007 mm²



«Ein vollumfänglich eingesetztes CAFM-System zeigt auf, wie Investitionen am besten durch werterhaltende Massnahmen geschützt werden können.»

Christian Stejskal, ISS Facility Services AG



«Die effiziente und nachhaltige Abbildung, Gestaltung und Dokumentation einer Vielzahl an komplexen Prozessen können die Verantwortlichen ohne spezifische CAFM-Unterstützung nicht mehr leisten.»

Frank Bögel, Conject AG

ICFM-Chef Ulli pflichtet grundsätzlich bei, merkt jedoch an, dass «die Web-technologie zusammen mit den neuen Lizenzmodellen wie SaaS die bestehenden Client/Server- und Stand-alone-Lösungen verdrängen wird». Für ISS-Leiter Stejskal ist disruptiv «ein neues Schlagwort, das in der Regel das konsequente Hinterfragen von Bestehendem beschreibt, welches einem Nischenplayer unerwartete Erfolge ermöglicht». Im Moment treffe dies wohl am ehesten für die Sensortechnologie im Rahmen des «Internet of Things» zu: «Neuartige Sensoren werden die Art der Datenerhebung

massiv verändern und damit neue Möglichkeiten eröffnen.» Planons Marketing-Mann Drechsler sieht bald «nur noch webbasierte Lösungen». Seiner Meinung nach wird sich «Cloud im deutschsprachigen CAFM-Markt langsamer durchsetzen als in anderen Märkten, wird aber langfristig on-premise ablösen». Um den Rückenwind für CAFM noch stärker wehen zu lassen, muss der grösser werdende Markt allerdings noch weiter umdenken. Allzu oft denkt man an einen CAFM-Einsatz erst als letzte IT-Anschaffung. CAFM hat jedoch ganz andere Potenziale: Im Immobilien-

lebenszyklus sollte CAFM bereits von der Planungsphase an eingesetzt und zum führenden System werden, meint Frank Bögel: «Dieser Ansatz wird der Verteilung der Lebenszykluskosten eher gerecht, denn 70 bis 80 Prozent dieser Kosten entstehen in der Betriebsphase. Nur dann, als integraler Bestandteil von BIM-Prozessen, profitiert auch das Facility Management von den Vorteilen, die BIM generiert. Allein der reibungslose Datenaustausch zwischen Planungs- und Betriebsphase kann enorm viel Zeitsparen, Kosten senken und Fehler reduzieren.» ▲