

„Trotz Pleiten, der Boom hält an“

„Der Facility Manager“ im Gespräch mit dem CAFM-Consultant Jens Nävy

Firmenpleiten, SAP-Einstieg, Hinwendung zu Prozessen – die CAFM-Branche ist zur Zeit kräftig am Rotieren.
CAFM-Consultant Jens Nävy analysiert seit Jahren den Markt und gibt Auskunft zu gegenwärtigen und zukünftigen Entwicklungen im Computer Aided Facility Management.

DFM: Herr Nävy, ist die Nachfrage nach CAFM-Systemen ungebrochen hoch oder ist eine Sättigung erreicht?

Jens Nävy: Die Nachfrage ist weiterhin sehr hoch, was die Steigerung von installierten Systemen im Jahr 2000 im Vergleich zum Vorjahr belegt. 1999 hatten wir eine Steigerungsrate bei den Top-5-Produkten von 33 Prozent. Unter anderem gibt es bei der öffentlichen Hand einen hohen Bedarf an CAFM-Lösungen. Eine Sättigung ist auch deshalb noch nicht erreicht, da immer neue Bereiche, wie beispielsweise das Immobilienmanagement, integriert werden. Der Boom ist ungebrochen, jedoch sind wir aus den Kinderschuhen raus. Die Kunden kaufen nicht mehr ein CAFM-System, nur um eines zu haben. Sie sind wesentlich besser informiert und gehen vorbereiter auf die Anbieter zu.

DFM: Die aktuellen Entwicklungen auf dem Anbietermarkt stützen Ihre Aussage ja nicht gerade. H.A.N. Dataport ist insolvent, ebenso mb Software, HOCHTIEF Software ist verkauft und Nemetschek geht's ausgesprochen schlecht. Findet gerade eine Marktbereinigung statt?



BNW: Der Facility Manager

CAFM-Consultant Jens Nävy: „Grafik-Editoren, Prozessorientierung und die Hinwendung zu kaufmännischen Funktionen - das ist für mich die dritte Generation.“

Nävy: Der Markt ist definitiv in Bewegung. Zur Zeit durchleben wir eine paradoxe Situation. Auf der einen Seite gibt es Insolvenzen und Neuorientierungen und auf der anderen Seite diese verstärkte Nachfrage. Eine mögliche Erklärung dafür kann sein, dass viele CAFM-Anbieter es noch nicht verstanden haben, sich von einem Produkt- zu einem Lösungsanbieter zu entwickeln. Außerdem sind nicht alle der von Ihnen angesprochenen Fälle ein Zeichen für den Niedergang der Branche. Cap Gemini Ernst & Young hat HOCHTIEF Software nicht wegen

des FM-Geschäfts gekauft, jedoch können sich aus dem Beratungs-Know-how und dem Softwaregeschäft Synergien entwickeln. Bei der mb Software AG verhält es sich so, dass sie zwar den Aktienanteil an der Speedikon FM AG hält, die Speedikon FM AG jedoch vollkommen eigenständig auf dem Markt agiert. Von einer Marktbereinigung kann man schon deshalb nicht sprechen, da immer mehr Systeme angeboten werden. Ich kenne aktuell 43 Systeme, 26 davon sind erst seit 1997 auf dem Markt. Die Produktauswahl wird also größer und nicht kleiner.

DFM: Sie sprachen von Top-5-Produkten. Wer führt denn momentan den Markt an?

Nävy: Die Top-5-Systeme sind seit einiger Zeit beständig. Gemessen an der Anzahl der CAFM-Mitarbeiter, der Anzahl der installierten Systeme und der größten Installation sind dies Agiplan TechnoSoft mit dem Produkt BuiSy, Aperture, FaMe, Nemetschek mit dem Produkt ALLFA und Speedikon FM. Von diesen Top-Playern hat jeder zwischen 100 und 500 Installationen. Zusammen decken sie in etwa 60 Prozent des Marktes ab, der sich zur Zeit auf rund 2.800 installierte Systeme beläuft.

Neben diesen Top-Produkten gibt es eine Reihe weiterer interessanter neuer Systeme, die von ihrer Technologie her sehr fortschrittlich sind, wie beispielsweise Kopernikus von HOCHTIEF Software oder Famos von Kessler Real Estate Solutions. Sie haben noch keinen hohen Marktanteil, sind aber bezogen auf den Zeitpunkt ihrer Marktpräsenz schon sehr weit entwickelt.

DFM: Bei den FM-Dienstleistern ist ja die große Fusionswelle am Rollen. Wie sieht es bei den CAFM-Anbietern aus? Wird es Allianzen zwischen Top-Playern geben?

Nävy: Bis zum Ende des Jahres wird sich im Markt noch einiges tun. Ob dies nun Fusionen von Top-Playern, Aufkäufe von CAFM-Anbietern durch Beratungshäuser oder FM-Dienstleister sein werden, kann ich noch nicht sagen. Alles ist möglich.

Darüber hinaus wird es zu Partnerschaften bei den Komponenten kommen. Ein Beispiel hierfür ist die kürzlich erklärte Zusammenarbeit zwischen FMK und Aperture. FMK hat eine sehr starke kaufmännische

Komponente und Aperture eine gute grafische Visualisierung, was sich gut ergänzt.

DFM: Wie sieht denn der Markt für die CAFM-Berater aus?

Nävy: Ich glaube, die Berater gehören zu den wenigen, die im Moment schwarze Zahlen schreiben.

DFM: Also ist die Bereitschaft, einen Berater für die Einführung eines CAFM-Systems hinzuzuziehen, gestiegen?

Nävy: Ja, wobei es bei der Beratung jedoch nicht von vorrangiger Bedeutung ist, den Kunden bei der Auswahl des Systems zu unterstützen, sondern es geht vielmehr darum, im Vorfeld bei der Konzeption zu analysieren, was überhaupt erforderlich ist. Anschließend ist es wichtig, die Implementierung mit zu betreuen.

In 80 Prozent der Fälle ist es sowieso unwichtig, welches Produkt genommen wird, da die Top-Produkte in ihrem Leistungsspektrum sehr eng zusammenliegen. Mehr Gewicht kommt der Implementierung zu und dass im Betrieb das System laufend optimiert wird. Eine CAFM-Einführung ist als dauerhafter Prozess zu sehen.

DFM: Im Frühjahr dieses Jahres trafen sich in Isny im Allgäu fast sämtliche CAFM-Anbieter unter dem Motto „Eine Branche formiert sich“. Was ist von dem dort beschworenen „Geist von Isny“ übrig geblieben?

Nävy: Isny war eine sehr erfolgreiche Veranstaltung, sie hat alle näher zusammengebracht. Eine richtige Aufbruchstimmung lag in der Luft. Was ich jedoch vermisste, ist die Nachhaltigkeit. Man blieb nicht am Ball, und die dort angedachten Ansätze wurden nicht konsequent weiterverfolgt. Es wird zwar eine Nachfolgeveranstaltung geben, aber um den „Geist von Isny“ weiter leben zu lassen, wäre es vonnöten gewesen, schneller nachzulegen und die Ziele zu operationalisieren.

DFM: Aus meiner Sicht hatte die Veranstaltung das Problem, dass

zwar alle Anbieter das gleiche Ziel haben, dies jedoch auch dasselbe ist. Jeder strebt einen möglichst hohen Marktanteil an.

Nävy: Das ist sicherlich so, jedoch lässt sich gemeinsam eine Menge erreichen. Dass die Anbieter sich über erfolgte Auswahlverfahren mit dem Ziel der besseren Vorinformation der Kunden austauschen und auch gemeinsam Standards definieren, macht schon Sinn. Auf der IT-Ebene werden sie natürlich nicht kooperieren, hier arbeitet jeder für sich, aber gemeinsame Veranstaltungen und Messeauftritte sowie Informationskampagnen sind durchaus denkbar.

DFM: In Isny waren auch Vertreter von SAP zugegen. Welche Rolle spielt SAP in der CAFM-Welt?

Nävy: Die von Ihnen eingangs erwähnten Entwicklungen in der CAFM-Branche sind nur ein Aspekt des momentanen Marktgeschehens. Die CAFM-Welt wird momentan revolutioniert durch den Einstieg von SAP in den FM-Markt. Die Öffnung von SAP gegenüber diesem Markt wirkt sehr belebend – vielleicht nicht für die CAFM-Anbieter, aber auf jeden Fall für die Anwender.

Eine reine SAP-Lösung für Sekundärprozesse ist eigentlich nicht zu empfehlen, aber für diejenigen Unternehmen, die bereits SAP im Haus haben, drängt sich natürlich die Frage auf, welche FM-Prozesse damit abgebildet werden können.

Im Prinzip gibt es drei Lösungsansätze, wenn die IT-Prozesse des Facility Managements durch SAP abgebildet werden:

Beim traditionellen Weg wickle ich die kaufmännischen Prozesse wie Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung in SAP ab und alle FM-Prozesse im CAFM-System.

Bei der zweiten Methode, mit einem so genannten FM-SAP, nutze ich das CAFM-Tool oder irgendein anderes grafisches Tool, sei es ein CAD-System oder auch Microsoft Visio, lediglich zur grafischen Visualisierung. Entscheidet man sich für ein CAFM-

Kennzahlen CAFM-Systeme

Herkunft:	ca. 84 % der Systeme werden in Deutschland entwickelt
Systemansatz:	ca. 93 % der Systeme sind datenbankorientiert
DB-System:	ca. 81 % der Systeme können Oracle einsetzen
CAD-System:	ca. 77 % können AutoCAD einsetzen
Modularität:	durchschnittlich ca. 14 Module
Systemanbieter:	63 % haben bis zu 20 CAFM-Mitarbeiter
CAFM-Mitarbeiter:	durchschnittlich 35% Berater, 31% Systemtechniker; 34% Entwickler
Installationsgröße:	der Durchschnitt liegt bei unter 10 Arbeitsplätzen (Stand: 1999)
größte Installation:	über 500 User; Durchschnitt unter 100 User
Installationen:	ca. 2.800 installierte CAFM-Systeme in Deutschland
Wachstum 1999 zu 2000:	durchschnittlich 49% gemessen an Installationen (Top 5: 33%)
Top 5:	besitzen einen Marktanteil von 60% (Agiplan TechnoSoft, Aperture, FaMe, Nemetschek, Speedikon)

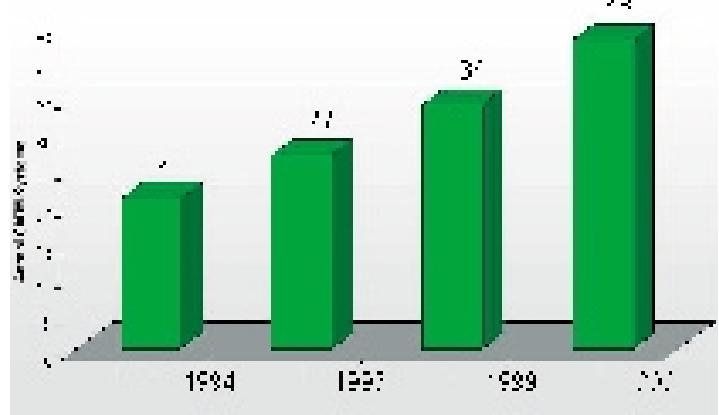
System als Grafik-Tool, sollte darauf geachtet werden, dass es über eine vorwiegend grafische Komponente verfügt, wie dies beispielsweise bei Aperture, Speedikon oder G-Info der Fall ist. High-End-Systeme sind diesem Zweck unangemessen.

Der dritte Weg ist der interessanteste. Er stellt eine Kombination aus Funktionalitäten aus dem CAFM-System – nicht nur die Visualisierung – und Funktionalitäten von SAP dar. Zur Veranschaulichung: Ich kann in SAP RE das Immobilienmanagement abwickeln, was mir mein CAFM vielleicht nicht bietet, jedoch wird die Schlüsselverwaltung und das Flächenmanagement immer im CAFM abgebildet werden. Interessant wird es bei der Frage, was ich mit speziellen IT-Prozessen wie Instandhaltung und Auftragsbearbeitung, die sowohl in dem einen als

auch in dem anderen System abgebildet werden können, mache. Hier sind individuelle Lösungen gefragt. Sowohl von der SAP-Seite als auch von den CAFM-Anbietern muss deshalb neben dem notwendigen Schnittstellen-Know-how auch ein entsprechendes FM-Know-how bzw. SAP-Know-how aufgebaut werden. Diese übergreifenden Kenntnisse sind jedoch auf beiden Seiten erst in begrenztem Maß vorhanden. Hier existiert ein Kernarbeitsfeld für die Berater. Für den Kunden ist diese technische Entwicklung von Vorteil, denn er kann sich dadurch sein maßgeschneidertes System zusammenstellen lassen.

DFM: In Bezug auf Software spricht man ja gerne von Generationen. In der wievielen Generation befinden wir uns denn momentan bei den CAFM-Systemen?

Entwicklung
(Anzahl CAFM-Systeme)





Nävy: Wir befinden uns im Übergang von der zweiten zur dritten Generation. Die erste Generation bestand aus CAD-orientierten Systemen, die aus Bauapplikationen und leistungsstarken Architekturprogrammen heraus entwickelt wurden. Vereinfacht ausgedrückt wurde an ein CAD-System eine Datenbank angekoppelt. Diese Applikationen hatten ihre Stärken im konstruktiven und planerischen Bereich, sind aber für eine größere Anzahl von Usern und die Abbildung von Prozessen nicht geeignet.

Die erste Generation wurde abgelöst von den Systemen der zweiten Generation, wie wir sie heute zu 93 Prozent vorfinden. Sie sind Datenbank-orientiert, das heißt, sie bestehen aus einer Datenbank und einer Grafik-Komponente, wobei die Datenbank das führende Instrument ist. In der aktuellen Entwicklung geht man dazu über, die CAD-Systeme durch grafische Editoren zu ersetzen. Man hat erkannt, dass die Grafik zwar wichtig ist, aber für effizientes FM einen geringeren Stellenwert hat als bisher angenommen. Es werden nur wenige grafische Informationen und Funktionalitäten benötigt, da immer mehr Objekte in der Datenbank abgelegt werden. Stühle, Tische, aber auch ganze Grundrisse können in einer Datenbank ausreichend beschrieben werden. Der Fokus liegt gegenwärtig auf Prozessen und damit auf prozessorientierten Anwendungen. Grafik-Editoren, Pro-

zessorientierung und die Hinwendung zu kaufmännischen Funktionen – das ist für mich die dritte Generation.

DFM: Was kann dann noch kommen?

Nävy: Irgendwann sollten wir zu einem integrierten System gelangen, das unter einer einheitlichen Oberfläche sämtliche Funktionalitäten vereint, die ein Facility Manager braucht, ob dies nun Internet, ERP oder Gebäudeautomation ist. Dies liegt aber noch in ferner Zukunft.

DFM: Zurück zur Gegenwart: Was sind die Standards in Bezug auf die technischen Features, die ein modernes CAFM-System heute bieten muss?

Nävy: Es muss die Möglichkeit bieten, sowohl einen grafischen Editor als auch ein CAD-System – AutoCAD, Microstation – einzubinden. Auf der Datenbankseite ist es natürlich gut, wenn möglichst viele Formate bedient werden können, das heißt, dass ein so genanntes Mehrschichtmodell vorliegt. Wobei man natürlich sagen muss, dass Oracle hier mit 80 Prozent ganz klar einen Standard darstellt. Ansonsten müssen über eine offene Schnittstellentechnologie wie OLE andere Systeme integriert werden können. Die Anbindung an SAP, als das dominierende ERP-System in Deutschland, ist natürlich von Bedeutung. In puncto Internettauglichkeit ist ein

Hype entstanden. Es geht nicht unbedingt darum, das gesamte System im Web abzubilden. Ja, es gibt Entwicklungen dahin, jedoch sehe ich diese bislang noch nicht als unbedingt erforderlich an. Wichtig ist, dass ein Service- oder Helpdesk über das Internet verfügbar ist und dass bestimmte Informationen, sprich Reports oder grafische Visualisierungen, im Web generiert werden können.

Neben diesen Features sollte das System möglichst flexible Auswertungsmöglichkeiten bieten.

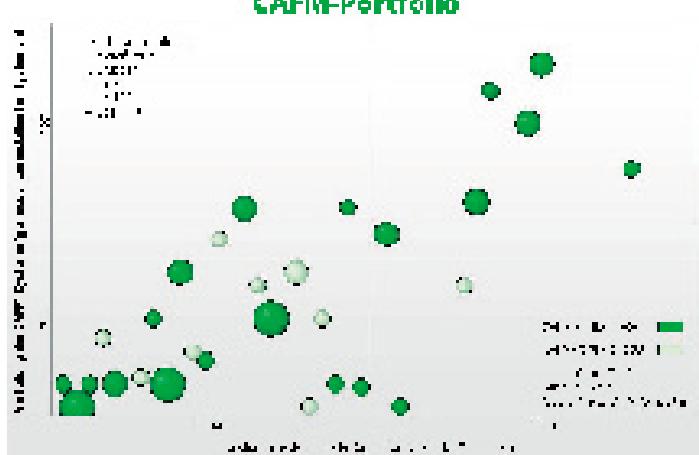
DFM: Wenn Sie die am Markt befindlichen Programme vergleichen, was gefällt Ihnen bei welchen Systemen besonders gut?

Nävy: Was mir allgemein gut gefällt, ist die Integration von kaufmännischen Komponenten. Manche Systeme wie beispielsweise Famos lassen sich dadurch für das Kostencontrolling einsetzen. Den Bereich Netzwerkdokumentation haben Aperture und BuiSy gut gelöst. Auf der anderen Seite ist die Internetfunktionalität von Speedikon, was die grafische Präsentation von Daten angeht, sehr gut. Kopernikus V 10 von HOCHTIEF Software zeichnet sich durch seine Workflow-Komponente und die Modellierung von Prozessen aus. HOCHTIEF nimmt hier eine Vorreiterrolle ein, andere Anbieter adaptieren bereits das Konzept. Prinzipiell präferiere ich Ansätze, bei denen es dem User überlassen

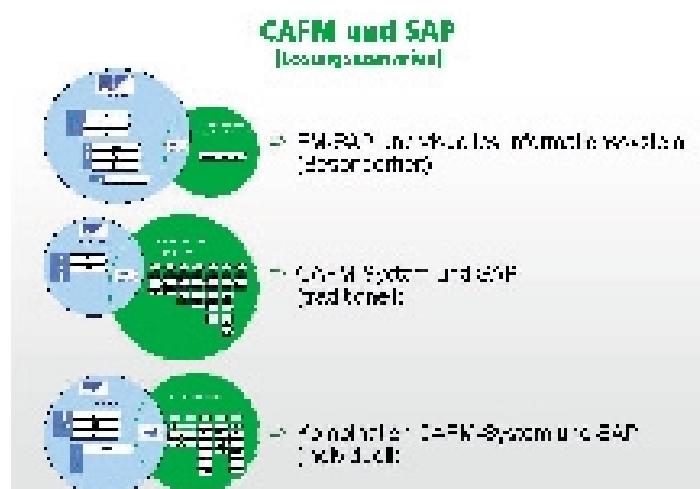
bleibt, wie er das System für die grafische Bearbeitung nutzen möchte. Es gibt Systeme, die nutzerspezifische Editoren einsetzen. Mit dem einen Editor kann man nur visualisieren, mit einem anderen beispielsweise einen Stuhl versetzen und ein dritter hat eine stärkere planerische Komponente.

DFM: Werden wir in Zukunft überhaupt noch von CAFM sprechen, oder wird sich CAFM auf eine Middleware beschränken, die eine Datenbank mit einer CAD-Anwendung verbindet?

Nävy: Die Integrationskomponente von CAFM-Systemen wird bei den bestehenden heterogenen DV-Landschaften immer stärker in den Vordergrund treten. An dieser Stelle will ich jedoch eine Begriffsschärfung vornehmen: Worüber wir bisher gesprochen haben, waren CAFM-Systeme, aber CAFM, also Computer Aided Facility Management, ist weit aus mehr. Dazu gehört die Organisation, dazu gehören die Menschen, die damit arbeiten, und die zu integrierenden Drittsysteme. Dazu kommen die Daten und letztendlich natürlich auch noch ein Stück Software. CAFM ist somit der Überbegriff für eine Lösung. Das Stück Software kann ein CAFM-System, kann aber z.B. auch Lotus Notes, MS-Office-Produkte oder SAP sein. CAFM ist die ganzheitliche Lösung mit verschiedenen Komponenten, mit Personen und Prozessen. Das



CAFM-Portfolio



CAFM-System ist ein Produkt. Und wenn ich über ein Produktgeschäft rede, verkauft mir jemand ein Stück Software, wenn ich aber eine Lösung haben will, spreche ich von CAFM.

DFM: Im Extremfall bedeutet dies ja, dass die CAFM-Hersteller keine eigene Software mehr verkaufen müssen, sondern nur noch Fremdkomponenten sinnvoll miteinander zu verknüpfen haben.

Nävy: Es wird in Zukunft Anbieter geben, die produktunabhängige Lösungen entwickeln werden. Heute suggerieren das manche Anbieter, jedoch habe ich es noch nie erlebt, dass ein Produkt-Anbieter mit einem dazugehörigen Beratungshaus jemals ein Fremdprodukt eingeführt hätte. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand. Natürlich will man sein eigenes Produkt verkaufen, aber dazu kommt, dass die Kompetenz bezüglich der Fremdprodukte nicht vorhanden ist. Somit bleibt das Ganze ein Konzept für die Zukunft. Gegenwärtig entwickeln sich die Systemanbieter zu Lösungsanbietern auf der Basis ihrer Produkte und ergänzen dies beispielsweise durch SAP-Know-how.

DFM: Wird mit dem Produktverkauf denn überhaupt noch Geld verdient? Oft scheint ja die Software eine Gratiszugabe zur Beratungs- und Implementierungsleistung zu sein.

Nävy: Es stimmt, es existiert eine Spanne zwischen den Listenpreisen für die Software und den letztendlich im Projekt verrechneten Preisen. Die Software-Anbieter verdienen hauptsächlich – und das ist auch gut so – an den Wartungsaufträgen und Dienstleistungen. Dies sichert ihr Überleben. Für die Kunden ist der Service-Vertrag ebenfalls eine gute Investition. Ich rate den Interessenten dazu, weniger in die Software-Lizenzen und dafür mehr in die individuelle Beratung zu investieren. Es sind Leistungen wie Konzeption, Implementierung und Optimierung des laufenden CAFM-Betriebs, die den Erfolg einer Lösung ausmachen.

Bei den CAFM-Anbietern bleibt die Beratung in der Regel auf das eigene Produkt beschränkt. Somit ergibt sich eine Notwendigkeit für externe und unabhängige Berater, auch in der Implementierungsphase mitzuwirken.

DFM: Wie entwickelt sich das Preisniveau für die CAFM-Einführung?

Nävy: Die Software-Lizenzen werden generell günstiger, die Topsysteme bleiben jedoch mehr oder weniger konstant. Die Lösungen werden für die Kunden insofern kostenintensiver, da es immer häufiger darum geht, komplexe, integrierte, prozessorientierte und individuelle Lösungen zu realisieren. Hierzu bedarf es neben der Software, der Schulung und der Implementierung auch einer entsprechenden Consulting-Leistung. Die Projektkosten werden also höher, die Gefahr, ein Stück Software einzuführen, das nicht erfolgreich eingesetzt wird, ist jedoch geringer. Bei einer CAFM-Lösung sind und bleiben das Wertvollste und somit auch das Teuerste die Daten und damit verbunden die Datengenerierung und -aufarbeitung. Die Arbeit mit dem Datenmaterial macht in der Regel mindestens 50 Prozent der Projektkosten aus.

DFM: Zum Abschluss: Lohnt es sich dieses Jahr für CAFM-Interessierte, auf die ACS zu gehen?

Nävy: Die ACS hatte sicherlich in den letzten Jahren ein Alleinstellungsmerkmal. Sie hat sich zusätzlich zur Architektur- auch zur CAFM-Messe entwickelt. Auf Grund der neuen Messen, das heißt der FACILITY MANAGEMENT in Düsseldorf und der Expo Real in München, in Kombination mit der Entwicklung im CAFM, die stärker in Richtung Immobilienwirtschaft geht, glaube ich, dass die ACS sehr kämpfen muss, um als CAFM-Messe bestehen zu können.

Das Interview führte
Martin Gräber

Die aktuelle CAFM-Marktübersicht von Jens Nävy finden Sie unter www.cafm-consultant.de

Es gibt einen Impfstoff zur Senkung der Kosten! Unser Facility Management mit dem Versprechen: **NO SURPRISES.**



www.infraserv.com
Telefon +49 (0)69 305-16 200
Industriepark Höchst
65926 Frankfurt am Main

Unsere Dienstleistungen bieten wirksamen Rundumschutz gegen fast alles, was unnötig teuer macht. Schließlich wissen wir durch unsere langjährige Erfahrung mit Unternehmen der Life Sciences, wo und wie man in Spezialimmobilien wie Labors und Kliniken neue Einsparpotenziale entdeckt und erschließt. Sie werden höchstens überrascht sein, welche Fortschritte Ihre Klinik mit dem etwas anderen Leistungsspektrum unseres integrierten Facility Management macht.

6.000 Dienstleistungen.
Eine Servicequalität.

• • • • •
• • • • •
infraserv
höchst