Die Wahl der “richtigen” Facility Management Software entscheidet oft über Kosten, Betriebssicherheit und den tatsächlichen Implementierungsaufwand. Dieser praxisorientierte Leitfaden zeigt, welche Funktionen wirklich zählen, welche Preismodelle üblich sind und wie Sie die Total Cost of Ownership (TCO) sauber berechnen. Am Ende erhalten Sie eine gewichtete Bewertungsmatrix, eine RFP-Checkliste und eine Shortlist-Empfehlung für typische Use Cases und Unternehmensgrößen.

1 Marktübersicht und aktuelle Trends im Facility Management Softwaremarkt

Kurzbefund: Der Markt für Facility management software ist bifurkiert: auf der einen Seite schlanke CAFM-Tools für operative Prozesse, auf der anderen Seite umfassende IWMS-Plattformen, die Portfolio-, Projekt- und Workplace-Funktionen verbinden. In der Praxis entscheidet nicht die Feature-Liste allein, sondern die Integrationsfähigkeit zu SAP, BIM und IoT sowie die Realisierbarkeit der Datenmigration.

Marktsegmentierung in der Praxis

Kernsegmente: Kleine bis mittlere Betreiber greifen oft zu spezialisierten *Instandhaltungssoftware* oder Raumverwaltungssoftware, große Portfoliobetreiber und Konzerne tendieren zu IWMS/Enterprise-Lösungen. International aufgestellte Anbieter liefern häufig standardisierte SAP-Connectoren und Skalierbarkeit, während regionale Anbieter bessere lokale Anpassung und persönliche Implementierungspartner bieten.

- Spezialisten: Fokus auf Wartungsmanagement, Asset Management oder Raumplanung – schnelleres Go-live, geringerer Implementierungsaufwand
- Plattformen (IWMS): Breiter Funktionsumfang inkl. Projekt- und Portfoliomanagement – höhere Lizenz- und Customizing-Kosten
- Hybride Angebote: Modulare SaaS mit Add-ons für BIM, Energieverwaltung und Gebäudeleittechnik Software

Dominierende Markttreiber gerade jetzt

- BIM- und SAP-Integration: Schnittstellen sind heute kaufentscheidend, nicht nice-to-have
- IoT und Predictive Maintenance: Sensor-Daten treiben Verschiebung von reaktiver zu vorausschauender Instandhaltung
- Nachhaltigkeit & Energieoptimierung: Energieverwaltungssysteme werden oft gefordert, da regulatorische und ESG-Vorgaben steigen
- Cloud-SaaS-Modelle: Betreiber bevorzugen OPEX-Modelle; dennoch bestehen Bedenken zu DSGVO und Datenlokation

Praktische Einschränkung: Viele Anbieter werben mit umfassender Funktionalität, aber *echte* End-to-End-Integrationen sind selten plug-and-play. Erwartetes Trial-and-error bei Schnittstellen, zusätzliche Middleware oder Customizing erhöhen Zeit und TCO deutlich.

Konkretes Beispiel: Ein deutsches Universitätsklinikum mit rund 120 Gebäuden entschied sich für ein IWMS von Planon wegen der vordefinierten SAP-Adapter und BIM-Integration. Der Nutzen trat erst nach sechs Monaten voll ein, nachdem Stammdaten bereinigt und eine kleine IoT-Anbindung für Heizungs- und Lüftungsdaten implementiert worden war.

Wichtig: Prüfen Sie Referenzprojekte mit ähnlicher Systemlandschaft und Datenkomplexität. Ein Anbieter, der eine ähnliche SAP/BIM-Kombination bereits live hat, spart in der Regel Monate an Implementierungszeit.
Urteil: Für kurzfristige operative Verbesserungen reicht oft eine spezialisierte FM Software Lösung. Wer strategische Konsolidierung, Flächenoptimierung und Portfolioentscheidungen verbindlich unterstützen will, sollte in eine IWMS-Architektur investieren – aber nur wenn Integrationen und Datenqualität realistisch machbar sind. Mehr Details zu Anbieterbewertungen finden Sie im CAFM-Anbieter Vergleich.

2 Kernfunktionen und Module im Detail

Kernaussage: Nicht jede Facility management software braucht alle Module – entscheiden Sie nach Prozessen, nicht nach Marketing-Feature-Listen. Priorisieren Sie Module nach dem direkten Einfluss auf Ausfallzeiten, Betriebsaufwand und Compliance.

Wesentliche Module und was sie tatsächlich lösen

Instandhaltungsmanagement: Beinhaltet Workorder-Management, preventive maintenance, Ersatzteil- und Lieferantensteuerung. *Praktische Grenze:* Systeme mit sehr mächtigen Workflow-Engines erhöhen Flexibilität, aber auch Customizing-Aufwand und TCO. Prüfen Sie, ob der Anbieter Standardprozesse für Ihr Wartungsmodell mitbringt oder alles erst konfiguriert werden muss.

Raum- und Flächenmanagement: Buchung, Desk- und Raumbelegung, Flächenkennzahlen. *Trade-off:* Leichte Workplace-Tools bringen schnellen Nutzen für Büroumgebungen; für Portfoliosteuerung und Reporting benötigen Sie ein Flächenmanagement Software mit KPI-Export für Finanz- und Immobiliensteuerung.

Asset Management: Lebenszyklus, Seriennummern, Prüfzyklen und Lebenszykluskosten. *Beurteilungskriterium:* Achten Sie auf Barcode/QR-Integration und die Fähigkeit, technische Attribute aus BIM/Revit zu übernehmen – sonst bleibt Assetstamm unvollständig.

Vertrags- & Mietmanagement sowie Energie: Vertragsfristen, Nebenkosten, Energiedaten, CO2-Reporting. *Einschränkung:* Energieverwaltungssysteme liefern nur dann echten Mehrwert, wenn Messpunkte sauber angebunden und Baselines vorhanden sind; reine Reporting-Module ohne Metering sind begrenzt.

Integrationsnahe Module: Mobile, BIM und IoT

Mobiler Einsatz: Offline-Fähigkeit, Foto-Uploads, digitale Checklisten. *Praxisfall:* Instandhaltungs-Teams in großen Campus-Umgebungen brauchen Offline-Support; ohne diesen steigt die Fehlerquote bei Erfassungen deutlich.

BIM- und IoT-Konnektoren: BIM liefert Attributreichtum, IoT Sensoren liefern Zustandsdaten. *Realistisches Urteil:* BIM ist sehr nützlich, aber `Revit`-Parameter müssen vor der Migration standardisiert werden. IoT bringt Nutzen nur mit etablierten Alarming- und Data-Filtering-Routinen.

Modul	Typischer Schnellnutzen	Häufigste Implementierungs-Hürde	Wichtiges Testkriterium in der Demo
Instandhaltung	Reduzierte Ausfallzeiten, strukturierte Workorders	Mapping von Anlagenhierarchien	Ausführen & Schließen einer Workorder auf dem Smartphone
Raum-/Flächenmanagement	Bessere Auslastung, geringere Mietkosten	Abgleich Flächenkennzahlen mit CAFM-Stammdaten	Flächenreport pro Gebäude und Export für Controlling
Asset Management	Längere Lebenszyklen, planbare Prüfungen	Barcode/QR und Stammdatenqualität	Anlage suchen per QR, Prüfintervall anlegen
Energie & Nachhaltigkeit	Echtzeit-Monitoring, ESG-Reporting	Metering-Anbindung und Baselinebildung	Live-Meter-Daten und CO2-Report erstellen

Konkretes Beispiel: Ein mittelgroßer Klinikverbund setzte priorisiert Instandhaltungsmanagement und Asset Management ein. Nach sechs Monaten sanken ungeplante Ausfälle um 22 Prozent, weil Prüfintervalle digital getrackt und Ersatzteillager über das System gesteuert wurden. Die BIM-Integration wurde stufenweise für OP- und HLK-Anlagen eingeführt, um Stammdatenübertragungsfehler zu vermeiden.

- Demo-Check: Lassen Sie Anbieter ein echtes Prozess-Szenario durchspielen – nicht nur das Dashboard. Beispiel: Erzeugen Sie einen Störfall, veranlassen Sie Materialreservierung und schließen Sie die Rechnungskette.
- Priorisierungstipp: Starten Sie mit Modulen, die sichtbaren, kurzfristigen ROI liefern (z. B. Workorders, Ersatzteilmanagement), und rollen Sie Integrations-lastige Module wie Energie oder BIM schrittweise aus.

Wichtig: Module sind keine Inseln. Ein leistungsfähiges Instandhaltungsmodul ohne sauberen Assetstamm oder Mobile-Funktionalität liefert in der Praxis kaum Nutzen. Priorisieren Sie Daten- und Integrationsarbeit vor zusätzlichen Features.

Nächster Schritt: Legen Sie drei kritische Prozesse fest, die das System sofort unterstützen

muss, und fordern Sie für jedes Prozess-Szenario eine Live-Demo in Ihrer RFP-Phase an.

3 Preismodelle, Kostenfaktoren und Total Cost of Ownership

Kernaussage: Die Wahl des Preismodells prägt Projektumfang, Budgetierbarkeit und spätere Skalierung mehr als jede einzelne Funktion. Vergessen Sie Marketingpreise—betrachten Sie stets die annualisierte Belastung inklusive Integrations- und Änderungsaufwand.

Drei dominante Preismodelle: Lizenzkauf mit jährlichem Wartungsvertrag, SaaS-Abonnement (typischerweise pro Nutzer oder pro Quadratmeter) und nutzungsbasierte Modelle (pro Asset, pro Workorder oder pro Messpunkt). *Jedes Modell hat eine Situation, in der es sinnvoll ist; keines ist pauschal besser.*

Vor- und Nachteile der Modelle

1. Lizenzkauf + Wartung: Hohe Anfangsinvestition, aber planbare Folgekosten; sinnvoll für lange Lebenszyklen und strikte On-Prem-Anforderungen. Nachteil: Kapitalbindung und volle Verantwortung für Updates.
2. SaaS pro Nutzer / pro m2: Gute Budgetierbarkeit und schnelles Onboarding; ideal für Büro- und Workplace-Szenarien. Nachteil: Bei vielen Sensoren oder großen Asset-Stämmen steigen die Kosten schnell.
3. Nutzungs-/Asset-basiert: Transparent wenn Sie klar messbare Assets haben (z. B. Stellplätze, Maschinen). Problematisch, wenn IoT-Expansion oder Metering die Assetzahlen exponentiell erhöht.

Praktische Trade-off-Überlegung: Wählen Sie pro-seats für Benutzer-fokussierte Workflows (Helpdesk, Raumreservierung), aber bevorzugen Sie Flächen- oder Asset-basierte Modelle nur wenn Ihr Zählmaß stabil bleibt. In den meisten FM-Projekten dominieren Integrationskosten die TCO mehr als Lizenzunterschiede.

Schrittweise TCO-Methode (praxisorientiert)

1. Erfassen: Lizenz-/Abo-Kosten, Implementierung, Customizing, Schnittstellen, Datenmigration, Schulung, Change Management, Hardware und mobile Datentarife.
2. Annualisieren: Teilen Sie Einmalkosten durch erwartete Lebensdauer (3–7 Jahre) und addieren Sie laufende OPEX. Beispiel: Annualisierte Implementierung = Implementierungskosten / Nutzungsjahre.
3. Risikoaufschlag: Addieren Sie 10–25% für unvorhergesehene Schnittstellenarbeiten und Nachkonfigurationen, wenn keine Referenzimplementierung existiert.
4. Vergleich: Stellen Sie Angebote als Annualisierte Gesamtkosten gegenüber und bewerten Sie Break-even sowie Kosten pro Kernprozess (z. B. Kosten pro geschlossener Workorder).

Konkretes Beispiel: Ein produzierendes Unternehmen mit zwei Hallen und 1.200 Inventar-Assets erhielt ein Angebot pro Asset und ein alternatives SaaS-Angebot pro Nutzer. Nach Annualisierung zeigte sich: Das pro-Asset-Modell wäre im zweiten Jahr 40 Prozent teurer, weil Motoren, Sensoren und Messstellen schnell die Assetzahl erhöhten. Das Unternehmen entschied sich für das nutzerbasierte SaaS-Modell und begrenzte Sensor-Anbindungen über ein separates IoT-Contracting.

Bewertungstipp: Fordern Sie in der RFP eine Aufschlüsselung nach Kostenkategorien und zwei Szenario-Kalkulationen (Best Case / Real Case). Prüfen Sie Referenzkunden mit ähnlicher Systemlandschaft und verlangen Sie Belege für SAP-/BIM-Integrationen; Anbieter ohne realistische Integrations-ROI sollten Sie disqualifizieren.

Wichtig: Lizenzkosten sind nur die Spitze des Eisbergs. Datenmigration, API-Integration und organisatorischer Wandel bestimmen die tatsächliche Belastung.

Praktische Regel: Konvertieren Sie alle Angebote in *annualisierte TCO* über die geplante Nutzungsdauer und vergleichen Sie Kosten pro Kernprozess (z. B. pro Workorder). Nutzen Sie unser TCO-Template im internen Leitfaden: CAFM-Kosten-Übersicht.

Nächster Schritt: Wandeln Sie Angebote in eine standardisierte Annualisierte-TCO-Tabelle, addieren einen Risikoaufschlag und entscheiden anhand Kosten pro Kernprozess sowie Integrations-Referenzen—nicht nach dem niedrigsten Listenpreis.

4 Bewertungsmatrix und Entscheidungskriterien

Kernpunkt: Eine echte Entscheidungsgrundlage ist eine gewichtete Matrix mit *klaren Muss-Kriterien*, standardisierten Demo-Szenarien und einer verbindlichen TCO-Spalte – alles andere bleibt subjektiv und verführt zu Bauchentscheidungen.

Wie die Matrix aufgebaut wird

Beginnen Sie mit fünf bis sieben Bewertungsdimensionen, die Ihre tatsächlichen Betriebsziele abbilden. Eine sinnvolle Basiskonfiguration ist Funktionalität (30), Integrationsfähigkeit (20), TCO/ Lifecycle-Kosten (20), Anbieterstabilität & Support (15) und Usability/Adoption (15). Verwenden Sie eine Punkteskala 0–5 und multiplizieren Sie mit der Gewichtung; am Ende erhalten Sie einen normierten Score pro Anbieter.

1. Schritt 1: Definieren Sie Muss-Kriterien (z. B. SAP-Adapter, Offline-Mobile, DSGVO-Datenhaltung). Fehlt eines dieser Kriterien, disqualifizieren Sie den Anbieter sofort.
2. Schritt 2: Legen Sie drei reale Demo-Szenarien fest (z. B. Störmeldung bis Rechnungsabschluss, Flächenreport für Controlling, Live-Meter-Auswertung) und lassen Sie diese standardisiert durchspielen.
3. Schritt 3: Füllen Sie Matrix und TCO-Template parallel; vergleichen Sie annualisierte Kosten pro Kernprozess, nicht nur Listenpreise.

Kriterium	Gewichtung	Beispielscore (0–5)	Gewichteter Wert
Funktionalität	30	4	120
Integrationen	20	3	60
TCO	20	5	100
Support/Stabilität	15	4	60
Usability	15	3	45

Trade-off: Hohe Funktionalität bei gleichzeitig hohem Customizing-Aufwand führt oft zu verzögertem Nutzen. In der Praxis lohnt es sich, einem Anbieter mit moderater Out-of-the-box-Funktionalität aber sauberer Integration und niedrigerem Implementierungsrisiko den Vorzug zu geben.

Konkretes Beispiel: Eine kommunale Wohnungsbaugesellschaft mit 5.200 Einheiten setzte die Gewichtung auf Integrationen und TCO höher an. Ein vermeintlich funktionsreicher Anbieter verlor, weil die zu erwartenden Schnittstellenkosten (SAP-Export, Abrechnungsanbindung) die Lizenzvorteile binnen 18 Monaten aufhoben. Das Auswahlgremium wählte stattdessen eine Lösung mit standardisiertem SAP-Connector und moderatem Customizing-Aufwand.

Setzen Sie Muss-Kriterien verbindlich: ein fehlender SAP-Adapter oder keine DSGVO-konforme Datenlokation ist kein kleines Manko, sondern ein Projekt-Stopper.

Praxisregel: Führen Sie die Matrix in der Demo-Phase live aus. Geben Sie Anbietern die Demo-Skripte 72 Stunden vorher und bewerten Sie Ergebnisse unmittelbar nach der Präsentation. Nutzen Sie unser TCO-Template im internen Leitfaden: CAFM-Kosten-Übersicht. Letzter Entscheidungsfilter: Nach Punktesumme prüfen Sie Referenzen mit ähnlicher IT-Landschaft und fordern Sie Proof-of-Concepts nur für die Finalisten. Ein PoC ist teuer; machen Sie ihn zielgerichtet auf die risikoreichen Integrationen und echten Datenflüsse, nicht auf allgemeine Usability.

5 Integration, Datenmigration und IT-Architektur

Kernaussage: Integrationen und die Datenmigration bestimmen in den meisten Projekten den Zeitplan und das Budget weit stärker als Lizenzpreise. Entscheiden Sie bewusst für ein Integrationsmuster – Echtzeit, periodisch oder manuelle Schnittstellen – anstatt alles technisch mögliches sofort leben zu wollen.

Architekturentscheidungen und ihre praktischen Folgen

Echtzeit versus Batch: Echtzeit-APIs liefern schnellen Informationsfluss (z. B. Störmeldung sofort in SAP PM), aber sie benötigen robuste Monitoring-, Retry- und Authentifizierungsmechanismen. Batch-Synchronisationen sind einfacher, niedriger im Betriebskostenaufwand und akzeptabel, wenn Prozesslatenz tolerierbar ist (z. B. tägliche Flächen- und Mietdaten).

Middleware oder Point-to-Point: Eine Integrationsplattform oder ein Message-Broker reduziert langfristig Pflegeaufwand und Versionierungsprobleme. Für sehr kleine Landschaften ist ein direkter API-Connector schneller einzurichten, führt aber zu technical debt sobald mehrere Systeme angebunden werden.

1. Schritt – Bestandsaufnahme: Erstellen Sie ein verbindliches Asset- und System-Inventar mit eindeutigen IDs und Verantwortlichkeiten.
2. Schritt – Canonical Data Model: Definieren Sie ein gemeinsames Datenmodell für Assets, Räume, Verträge und Stammdaten, das als Mapping-Ziel dient.
3. Schritt – Bereinigung: Automatisieren Sie Duplikaterkennung und Normierung von Bezeichnungen bevor Sie migrieren.
4. Schritt – Testmigrationen: Führen Sie mehrere Full- und Delta-Migrationen in einer Staging-Umgebung durch und prüfen Sie Reconciliation-Reports.
5. Schritt – Parallelbetrieb: Lassen Sie Altsystem und Zielsystem für einen definierten Zeitraum parallel laufen, um Prozesse und Schnittstellen zu stabilisieren.
6. Schritt – Cutover- und Rollbackplan: Planen Zeitfenster, Stop-Mechanismen und automatisierte Rücksetzprozeduren bei Dateninkonsistenzen.
7. Schritt – Produktions-Monitoring: Etablieren Sie Health-Checks, SLAs und Alarmierung für Integrationsflüsse.

Sicherheits- und Compliance-Punkte: Verwenden Sie standardisierte Authentifizierung (z. B. OAuth2, SAML) und trennen Sie Netzwerksegmente für Management- und Operationale Systeme. Achten Sie bei Cloud-Lösungen auf die Regionale Datenhaltung und auf vertragliche Regelungen zur Datenverarbeitung.

Wichtig: Ein funktionierender API-Adapter ist nichts wert ohne ein sauberes Stammdatenmodell. Migration heißt zuerst Datenarbeit, dann Technik.

Konkretes Beispiel: Ein Klinikverbund integrierte eine FM Software mit SAP PM und einem MQTT-basierten Gebäudeleitsystem. Das Team definierte zuerst eine zentrale Anlagenhierarchie und führte drei Testmigrationen durch. Beim Produktivstart wurde die SAP-Schnittstelle zunächst read-only betrieben, um Materialstammdaten zu stabilisieren; Einkaufstrigger wurden erst nach zwei Wochen freigeschaltet, nachdem Reconciliation-Skripte alle Abweichungen geschlossen hatten.

Praktische Regel: Benennen Sie einen Integrationsverantwortlichen im Projektteam. Ohne einen Owner eskalieren Minor-Mapping-Entscheidungen zu verlängerten Betriebsstörungen. Trade-off und Entscheidungshilfe: Wenn Ihre Geschäftsprozesse auf sofortiger Datenkoordination beruhen, investieren Sie in Echtzeit-architektur und Monitoring. Wenn Kerndaten stabil sind und Prozesse asynchron tolerierbar, wählen Sie Batch-Synchronisationen und priorisieren Datenqualität. Planen Sie Integrationen als fortlaufendes Produkt, nicht als einmaliges Implementierungsstück.

Nächster Schritt: Priorisieren Sie in Ihrer RFP die drei Schnittstellen mit höchstem Geschäftsrisiko und fordern Sie vom Anbieter Proof-of-Workflows in Ihrer Systemlandschaft. Weitere technische Hinweise finden Sie in unserer Implementierungs-Checkliste: CAFM-Implementierung Checkliste.

6 Implementierungsaufwand, Projektphasen und Change Management

Direkter Befund: Implementierungszeit und interner Aufwand sind die beiden kritischen Hebel, die ein CAFM-Auswahlprojekt verzögern oder erfolgreich machen. Wer Integrationen zu SAP, BIM oder Gebäudeleittechnik unterschätzt, plant das Budget falsch und riskiert ein halb fertiges System, das nicht genutzt wird.

Projektphasen als handhabbarer Fahrplan

Phase 1 – Analyse & Scope: Entscheiden Sie verbindlich, welche drei Prozesse Day-1 unterstützen müssen. Alles andere ist Folgeprojekt. Dokumentieren Sie Schnittstellen, Stammdatenstrukturen und Erfolgskriterien.

Phase 2 – Konfiguration & Mapping: Anbieter konfigurieren Standardprozesse, Ihr Team liefert Mappings und bereinigte Stammdaten. Hier entsteht der größte Zeitverzug, wenn Stammdaten unklar sind.

Phase 3 – Test, Pilot & Rollout: Führen Sie einen eng begrenzten Pilot mit echten Daten und definierten KPIs durch. Rollout in Wellen reduziert Risiko, erhöht aber den Managementaufwand.

Phase 4 – Hypercare & Stabilisierung: Mindestens 6-12 Wochen intensiver Support nach Go-live sind in der Praxis normal. Planen Sie Kapazitäten für Nachkonfigurationen und Schnittstellen-Feinjustierung ein.

Rollout-Größe	Zeitfenster (Monate)	Interner Aufwand (FTE-Monate)	Typischer Implementierungsfokus
Small (ein Standort, < 5 Admin-User)	2-4	1-3	Schnelle Konfiguration, Mobile-Workorders, Stammdatenbereinigung
Medium (mehrere Standorte, ~50-200 User)	4-9	4-12	SAP/BIM-Connector, Pilot für kritische Prozesse, Schulungswellen
Large (Portfoliobetreiber, >200 User)	9-18	12-40	Integrationsplattform, Phasenrollout, PoC für IoT-Feeds

Praktische Einschränkung: Schwere Customizing-Projekte verlängern Go-live und senken Akzeptanz. In der Praxis gewinnt häufiger die Lösung mit moderatem Out-of-the-box-Umfang plus sauberer Integration statt die hochangepasste Speziallösung.

Change Management – was wirklich wirkt

Stakeholder-Map zuerst: Benennen Sie Sponsor, Prozessowner und Integrationsowner. Ohne Eigentümer für Schnittstellen verheddert sich die Entscheidung in Detailfragen und das Projekt verzögert sich.

Trainingsstrategie: Kombinieren Sie kurze, scenario-basierte Schulungen mit On-the-job-Coaching in der Hypercare-Phase. Standard-Handbücher sind nützlich, ersetzen aber keine 60–90-minütigen Prozessdemos für Techniker.

Adoption KPIs: Messen Sie nicht nur Anzahl Logins, sondern Prozessmetriken wie geschlossene Workorders pro Woche, Fotobelege pro Auftrag und Fehlerquote bei Stammdaten. Diese KPIs zeigen, ob die Organisation die neue Facility management software wirklich nutzt.

Trade-off: Investieren Sie eher in Change-Management-Kapazität als in ein letztes Prozent Customizing. Ein gut angenommenes Standard-Workflow bringt schneller ROI als ein perfekt angepasster Prozess, den niemand anwendet.

Konkretes Beispiel: Ein kommunaler Versorger integrierte eine Facility Management Lösung mit SAP und einem Zähler-Backend. Das Projekt begann mit einem Depot-Pilot (3 Monate) und einer dedizierten Stammdatentaskforce. Nach dem Pilot wurde der Rollout auf drei weitere Standorte in Wellen durchgeführt; Hypercare für jeden Wave betrug acht Wochen. Ergebnis: Schnittstellenstabilität wurde Schritt für Schritt erreicht und teure Nacharbeiten vermieden.

Wichtig: Planen Sie Implementierung als Produkt, nicht als Projekt: regelmäßige Releases, ein eigener Product Owner und eine definierte Backlog-Priorisierung verhindern, dass Integrationen und Change Requests das Projekt sprengen. Nutzen Sie unsere CAFM-Implementierung Checkliste für die operative Planung.
Nächster praktischer Schritt: Legen Sie in der RFP-Phase verbindliche Time-to-Value-Meilensteine fest (z. B. Workorder-Prozess live nach X Wochen) und koppeln Sie Zahlungen an das Erreichen dieser Meilensteine. Das verschiebt den Fokus von Feature-Claims zur messbaren Implementierungsleistung.

7 Shortlist von Anbietern nach Use Case und Unternehmensgröße

Kurzbefund: Nicht jede FM-Software passt zu jedem Betreiber. Shortlists funktionieren, wenn Sie Anbieter nach *Use Case* und Skalierbarkeit filtern, nicht nach Marketing-Claims.

Assetintensive Industrie und große Immobilienportfolios

Empfehlungsschwerpunkt: Anbieter mit ausgereiften Asset- und Instandhaltungsmodulen sowie stabilen ERP-Connectoren. Priorität hat SAP-Anbindung, Anlagenhierarchie-Mapping und Support für komplexe Ersatzteilprozesse.

Planon und RIB IMS gelten hier in der Praxis oft als Startpunkte: beide liefern tiefere Asset-Funktionalität und Referenzen für Portfolio-Operatoren. *Trade-off:* Diese Plattformen erfordern mehr Implementierungszeit und TCO-Vorlauf, bieten dafür standardisierte Integrationspfade.

Büro- und Workplace-Management (flexible Arbeitsplätze, Flächenoptimierung)

Empfehlungsschwerpunkt: Leichte Adoption, intuitive Raum-/Desk-Tools, Nutzerauthentifizierung über SSO und Metering für Belegungs-KPIs sind zentral. Geringerer Integrationsaufwand und schnelle Time-to-Value sind wichtiger als Vollumfang.

Für diesen Use Case sind Lösungen wie FM:Systems oder iOFFICE/SpaceIQ gute Ausgangspunkte; sie liefern schnelle Workplace-Funktionen und Mobile-Apps mit niedriger Einstiegshürde. *Einschränkung:* Wenn später SAP- oder tiefe BIM-Anbindungen notwendig werden, steigen die Kosten – prüfen Sie Migrationspfade.

Große Corporates mit IWMS-Anforderungen

Empfehlungsschwerpunkt: Vollintegrierte IWMS-Plattformen mit Portfolio-, Projekt- und Reporting-Funktionen plus nachweisbarer Skalierbarkeit. Governance, SLAs und Multi-Tenant-Fähigkeit sind entscheidend.

ARCHIBUS und Planon treten hier regelmäßig als Kandidaten auf, weil sie strategische Funktionen und Integrations-Ökosysteme abbilden. *Urteil:* Wählen Sie diese Klasse nur, wenn Sie langfristig Portfoliosteuerung, CAPEX-Planung und Flächenstrategie konsolidieren wollen.

KMU, kommunale Betreiber und regionale Anbieter

Empfehlungsschwerpunkt: Lokale Anbieter oder spezialisierte CAFM-Lösungen wie facility(24) oder communalFM können geringere Projektkosten und besseren Implementierungssupport bieten. DSGVO- und Betriebsnähe sind oft ein echter Vorteil gegenüber globalen Plattformen.

Praktische Einschränkung: Lokale Lösungen sind schnell einsetzbar, aber prüfen Sie Integrationsfähigkeiten zu SAP, BIM oder IoT bevor Sie sich festlegen – fehlende Schnittstellen werden später teuer.

Wie Sie die Shortlist sauber auf drei Anbieter reduzieren

1. Muss-Filter: Disqualifizieren Sie Anbieter ohne zwingende Connectoren (z. B. SAP, Revit) oder ohne akzeptierte Datenhaltung (DSGVO/Region).
2. Real-Case-Check: Bitten Sie um eine Demo mit einem Ihrer echten Prozess-Szenarien (Workorder bis Rechnung, Flächenreport, Live-Meter). Bewerten Sie Durchlaufzeit und Abweichungen.
3. TCO-/Integrations-Sanity: Annualisieren Sie Implementierung plus erwartete Schnittstellenarbeiten; disqualifizieren Sie Anbieter mit unrealistischen Schnittstellen-Claims.

Praxisbeispiel: Ein deutscher Wohnungsunternehmen verglich drei Kandidaten für CAFM: ein

globales IWMS, einen spezialisierten CAFM-Anbieter und einen regionalen Anbieter. Nach Proof-of-Workflows und einer Annualisierten-TCO-Analyse fiel die Wahl auf den regionalen Anbieter, weil Integrationsaufwand zu SAP und laufender Support die TCO bei den anderen Kandidaten deutlich erhöhten.

Wichtig: Verlangen Sie Referenzprojekte mit ähnlicher Systemlandschaft und echten Migrations-Daten. Ein Anbieter ohne vergleichbare Referenz erhöht das Implementierungsrisiko signifikant.
Nächster Schritt: Erstellen Sie Ihre Shortlist anhand Use Case-Fit, Integrationsreife und annualisierter TCO. Für vertiefte Vergleiche nutzen Sie unsere Anbieterübersicht: CAFM-Anbieter Vergleich und die Implementierungs-Checkliste: CAFM-Implementierung Checkliste.

8 Praktische Werkzeuge: RFP-Checklist, Bewertungsbogen und TCO-Template

Kurzbefund: Drei gut strukturierte Artefakte sparen mehr Zeit als zehn weitere Demos: eine RFP-Checkliste, ein Bewertungsbogen für die Demo-Phase und ein TCO-Template. Diese Werkzeuge zwingen Anbieter, reale Prozesse zu zeigen, statt bloß Feature-Listen zu recyceln, und machen Vergleiche zwischen Facility management software Angeboten tatsächlich vergleichbar.

RFP-Checkliste – Aufbau und drei Prüfbausteine

- Struktur: Executive Summary, Muss-Anforderungen, Integrationen, Sicherheits- und Compliance-Anforderungen, Implementierungsplan, SLA und Preisaufschlüsselung.
- Muss-Prüfaufgabe Integration: Fordern Sie ein Proof-of-Workflow mit echtem SAP-Export oder Revit-Import; verlangen Sie das Ergebnis als Exportdatei innerhalb der Demo-Session.
- Muss-Prüfaufgabe Datenmigration: Bitten Sie um ein Beispiel-Mapping für 100 Asset-Einträge inklusive Fehlerquote und Reconciliation-Log.

Praktische Einschränkung: Zu detaillierte RFPs schrecken kleine, agile Anbieter ab und

erhöhen Beschaffungszeit. Wenn Integrationen kritisch sind, teilen Sie die RFP-Phasen: Phase A filtert Must-Have-Connectoren, Phase B behandelt Feature- und Preisvergleiche.

Bewertungsbogen für Demos – Methode, nicht nur Werte

Vorgehen: Starten Sie mit Pass/Fail für Muss-Kriterien (z. B. DSGVO-Datenlokation, Offline-Mobile, SAP-Adapter). Nur Anbieter, die diese bestehen, kommen in die Punktbewertung. Danach messen Sie Prozessdurchlaufzeiten, Datenqualität der Demo-Exports und Support-Reaktionszeiten in Minuten/Stunden.

1. Muss-Check zuerst: disqualifizieren statt runterzählen.
2. Punkteskala für Prozess-Scores: 0 = nicht demonstriert, 3 = größtenteils, 5 = vollständig mit realen Daten.
3. Tie-Breaker: Integrationsreife (Referenzprojekt mit gleicher Systemlandschaft) schlägt marginal besseren Funktionsumfang.

Urteil: Viele Teams überschätzen Usability-Noten und unterschätzen Integrationsnachweise. In der Praxis entscheidet Integrationsaufwand die TCO, nicht hübsche Screens.

TCO-Template – Felder, Annahmen und häufige Fehler

- Unverzichtbare Felder: Lizenz/Abo, Implementierung, Schnittstellen, Datenmigration, Schulung, Hardware, Mobile-Data, Jahres-Support, regelmäßige Update-Kosten.
- Annahmen dokumentieren: Nutzungsdauer (Jahre), jährliche Lizenzsteigerung, Sensor- oder Asset-Wachstumsszenario.
- Häufiger Fehler: Keine Risikoaufschläge für Nachkonfigurationen und fehlende Referenz-Integrationen.

Praxisbeispiel: Ein Logistikzentrenbetreiber forderte in der RFP einen Live-Export von 50 Inventarzeilen während der Demo. Ein Anbieter lieferte ein korrektes Exportfile; ein anderer scheiterte an Stamdatennamen. Das erste Angebot verlor zwar bei Listenpreis gegen das zweite, hatte aber nach Annualisierung und Risikoaufschlag der Integrationsarbeit die

günstigere TCO.

Tipp: Geben Sie Anbietern ein Demo-Skript mit echten, anonymisierten Daten (maximal!) 72 Stunden vorher und bewerten Sie das Ergebnis anhand Ihres Bewertungsbogens – das trennt Schein von Echtheit.

Nächste Maßnahme: Verknüpfen Sie Zahlungsbedingungen mit dem Erreichen von validierten Ergebnissen und definierten Meilensteinen. Das reduziert das Projekt-Risiko und verschiebt Verhandlungsenergie von Marketingversprechen auf nachweisbare Implementierungsleistung.

Wie hilfreich war dieser Beitrag?

Klicke auf die Sterne um zu bewerten!

Bewertung Abschicken
Durchschnittliche Bewertung / 5. Anzahl Bewertungen:

Top-Schlagwörter: roi, cloud, inventar, planung, vergleich, wartung, instandhaltung, cafm, fehler, kosten

Verwandte Artikel

- Was bedeutet CAFM? Eine verständliche Einführung für Facility Manager
- Kritische Betrachtung: Sind die Kosten für CAFM-Systeme gerechtfertigt?
- CAFM-Software im Vergleich: Welches Tool passt am besten zu Ihrem Unternehmen?