

Rankings | FM

Die stärksten FM-Dienstleister

Mehr Transparenz: Mit dem FM-Ranking kooperieren wir heuer erstmals mit dem Beratungsunternehmen Drees & Sommer. Das soll Daten vereinheitlichen und vor allem den Markt besser abbilden. Und: Durch Covid-19 ergeben sich für Dienstleister durchaus Chancen.

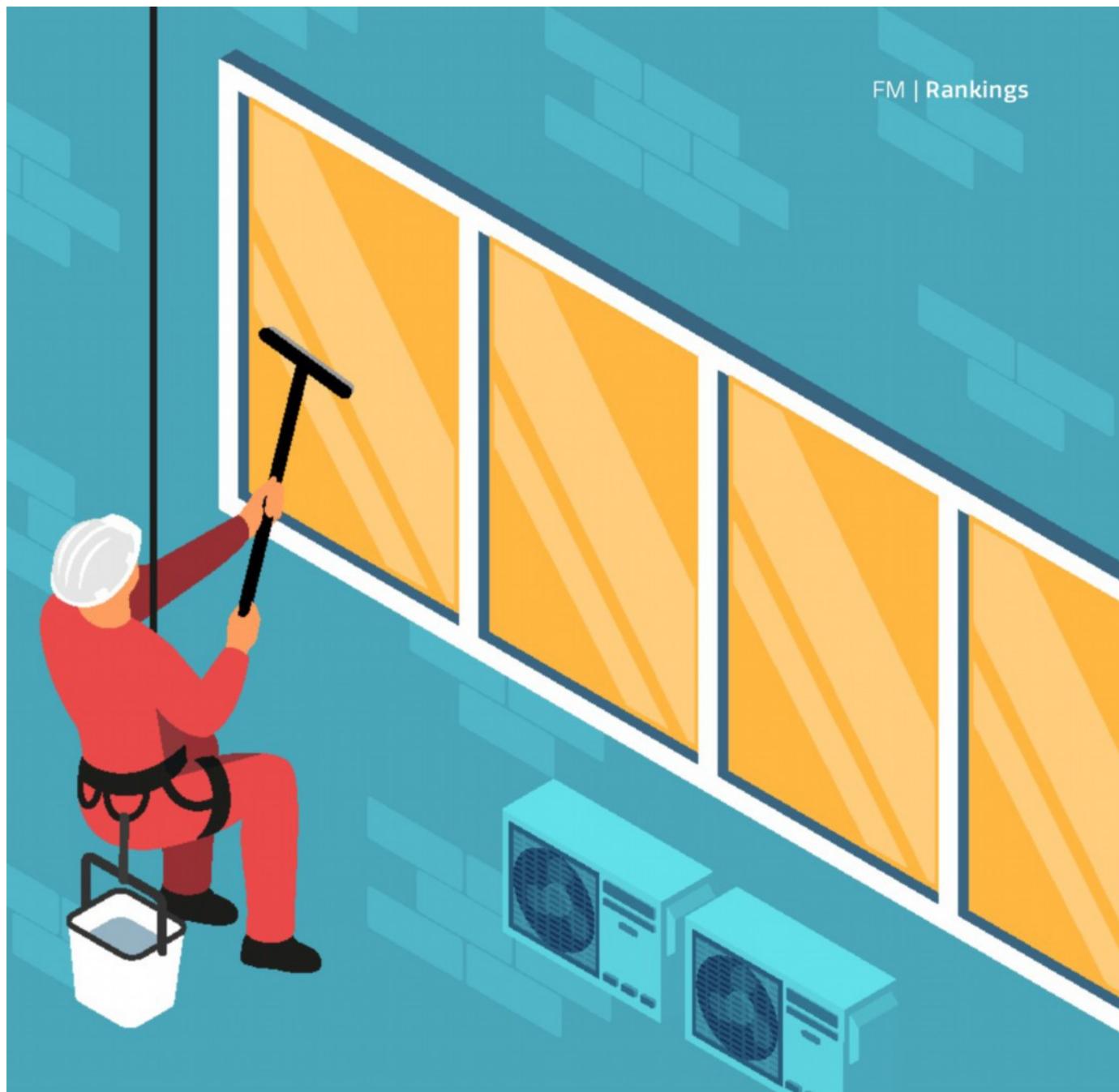
Autor: Charles Steiner

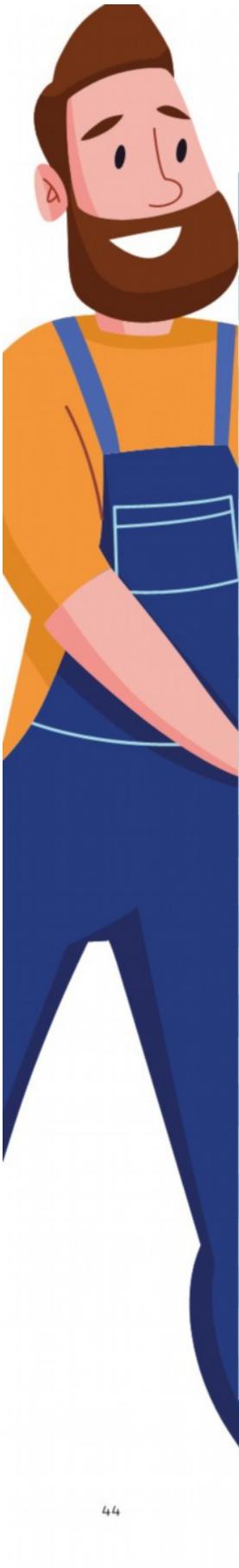
Die Idee der Kooperation zwischen Drees & Sommer und dem Immobilien Magazin entstand durch den Umstand, dass dieselben Zahlen abgefragt werden, nämlich allem voran der Umsatz und welches Tätigkeitsspektrum ein Facility Services-Dienstleister abbildet. Das Beratungsunternehmen hat nämlich mit dem Real Estate Services-Monitor in den zurückliegenden Monaten eine Plattform geschaffen, über die FM-Dienstleister einerseits potenziellen Auftraggebern ihr

Portfolio auf einen Blick sichtbar machen, was die Suche für den jeweiligen Mandanten nach den relevanten Services vereinfachen soll. Gleichmaßen soll damit auch mehr Transparenz in die Branche kommen, nachdem gerade in Österreich die Bekanntgabe unternehmensrelevanter Daten im FM-Bereich nicht jedermanns Sache ist. Aber: Nachdem Drees & Sommer ihrerseits Klienten beraten, fließen bei Sondierungen die Daten auf dem RES-Monitor ebenfalls mit ein. Ziel

ist es, ein gewisses Korrektiv zum vorherrschenden Kostendruck zu geben und den Fokus mehr auf das Leistungsportfolio zu legen. Es ist nämlich gerade der Kostendruck vonseiten der Auftraggeber, die Anbieter von Facility Services beklagen und dass diese die Leistungen nicht richtig erkennen würden. Schließlich bemerkt man gutes FM nicht. Mit der Plattform und dem Ranking jedenfalls wollen wir – sowohl unser Verlag als auch Drees & Sommer – diese sichtbar machen. Das

Foto: Stock, Adobe.com





DIE STÄRKSTEN FM-DIENSTLEISTER				
	UNTERNEHMEN	MITARBEITER	UMSATZ 2019	EIGENLEISTUNGSTIEFE
1	ISS Facility Services	7.610	€ 300.000.000,00	> 80 %
2	Engie	1.000	€ 270.000.000,00	
3	<u>Simacek</u> Facility Management Group	7.937	€ 213.370.000,00	> 99 %
4	Hectas Facility Services	8.891	€ 209.033.000,00	
5	Caverion Österreich	830	€ 200.000.000,00	> 95 %
6	Sodexo Service Solutions	3.336	€ 124.243.380,00	100 %
7	Reiwag Facility Services	3.000	€ 82.500.000,00	
8	Attensam Gruppe	1.600	€ 74.000.000,00	
9	Siemens Gebäudemanagement & Services	299	€ 72.000.000,00	
10	Strabag PFS	1.451	€ 58.500.000,00	> 70 %
11	Porreal Gruppe	450	€ 42.000.000,00	> 71 %
12	Apleona HSG Österreich	282	€ 40.000.000,00	100 %
13	PKE Facility Management	281	€ 33.390.000,00	100 %
14	Wisag Gebäudetechnik		€ 32.000.000,00	
15	Blitz Blank Reinigung	1.000	€ 29.100.000,00	
16	Facilitycomfort	180	€ 29.000.000,00	
17	IFMS	600	€ 20.000.000,00	
18	TGB Technische Gebäudebetreuung	130	€ 14.000.000,00	100%
19	Alea GmbH	330	€ 13.000.000,00	> 90 %
20	Sauter FM	64	€ 8.800.000,00	
21	GCM Service Group	240	€ 8.000.000,00	100 %
22	Fix Gebäudesicherheit + Service	70	€ 8.000.000,00	85 %
23	IFS Immobilien Facility Services	47	€ 8.000.000,00	
24	Privis Immobilienbetreuung	130	€ 7.500.000,00	
25	UMR	220	€ 5.440.000,00	

Foto: Stock-Adobe.com

Rankings | FM



wird auch in Zukunft immer wichtiger – denn vor allem ausländische Investoren kennen den österreichischen Markt der Anbieter nicht und müssen ihn mühevoll nach dem passenden Partner durchforsten. Bislang war es nur schwer möglich, Leistungen zu vergleichen. Dies, weil die FM-Unternehmen unterschiedliche Schwerpunkte bei Assetklassen oder Dienstleistungen setzen – oder erst gar nicht auffindbar sind, denn der Markt ist stark segmentiert in alle Unternehmensgrößen und in nahezu allen Regionen. Nicht alle setzen da auf Außenwahrnehmung.

Wichtiger Wirtschaftsfaktor

Dabei gilt FM als einer der wichtigsten Wirtschaftsfaktoren in Österreich – und einer der stabilsten. Weit über 200.000 Beschäftigte erwirtschaften mit einem Umsatz von rund 18 Milliarden Euro ein BIP von fünf Prozent. Auch während Corona, schließlich müssen Gebäude auch in Lockdownzeiten entsprechend

betrieben werden. Gerade in diesem Zusammenhang stünde der Branche eine bessere Sichtbarkeit an, schließlich ist sie ein wichtiger Arbeitgeber mit sicheren Zukunftsperspektiven. Gebäude werden komplexer und brauchen daher Professionalisten, die sie überhaupt betreiben können. Und es hängt noch viel mehr an der FM-Branche: Ihre Tätigkeit ist es ja

Die FM-Branche erwirtschaftet mit 200.000 Beschäftigten ein BIP von fünf Prozent.

schließlich, die etwa in Büroimmobilien dafür sorgt, dass die Nutzer produktiv arbeiten können. Würde man das auch noch in das BIP miteinberechnen, es kämen weit mehr als fünf Prozent heraus. Sich vom Kostendruck anstecken zu lassen und sich dann gegenseitig zu unterbieten ist da kontraproduktiv. Nein: Ein gewisser Stolz auf das eigene Leistungsportfolio und die eigenen Kompetenzen

wäre durchaus angebracht. Und Leistungen kosten eben Geld.

Wachstum im Vorjahr

Nachdem die Umsatzzahlen entsprechend anzugeben waren, um im RES-Monitor entsprechend gelistet zu werden, lassen sich die Zahlen zwischen dem Vorjahr und heuer gut vergleichen. Aus diesen ist ersichtlich, dass vor allem die Branchengrößen nahezu durchgehend Zuwächse verzeichnet haben. So liegt die ISS mit rund 300 Millionen Euro vorn, als zweite setzt sich Simacek mit rund 213 Millionen Euro durch. Auch die Reiwag und Attensam legten zu, ebenso Facilitycomfort oder Apleona HSG. Und auch jetzt in der Coronapandemie gehen wenige davon aus, dass die Umsätze sinken werden, wie das Immobilien Magazin erhoben hat.

Systemerhalter

Denn: Es hat sich herauskristallisiert, dass der FM-Branche eine systemerhal-

tende Rolle zukommt. Allerdings: Das hat auch sehr mit den Assetklassen zu tun, die man serviciert. Vor allem Hotel- und Retailsektor gelten hier als risikobehaftet, Ausfälle sind hier durchaus zu erwarten, etwa durch Hotelschließungen oder höhere Leerstände im Einzelhandel. Besonders hart hat es auch den Aviation-Bereich getroffen, der wiederum den Touristiksektor und damit die Hotelbranche gleichermaßen beeinflusst. Hier rechnet man auch in der FM-Branche mit einer Verbesserung der Situation in frühestens einem Jahr. Sofern es keine größeren Restriktionen durch das erneute Aufblühen des Virus gibt. Aber auch im Bürosektor denken FM-Anbieter bereits in die Zukunft, besonders, was die gesamtwirtschaftliche Entwicklung betrifft. Sinkt die Nachfrage nach Gütern oder bürokonzentrierten Dienstleistungen, kann das wiederum zu Kündigungen und zum Hinterfragen von Flächen führen. Das trifft dann wiederum den FM-Anbieter. Umgekehrt ist die Nachfrage aus dem

FM | Rankings



Rankings | FM



Höherer Stellenwert durch CoV

Sektor Gesundheitsimmobilien wieder wesentlich gestiegen. Man sieht also, wie eng die österreichische Wirtschaft mit der FM-Branche verzahnt ist. Umgekehrt heißt das auch, dass nicht nur Investoren diversifizieren müssen, sondern FM-Dienstleister gleichermaßen, um wirtschaftlich stabil zu bleiben.

Covid und FM

Generell hatte die FM-Branche während des Lockdowns und auch im Zuge der Pandemie einige Learnings gezogen, beziehungsweise ziehen müssen. Gerade beim Thema Digitalisierung trennt sich da die Spreu vom Weizen. Abstandsregeln und Lockdown waren

in der Maintenance nur dann sicher zu bewerkstelligen, wenn man die Aufgaben durch digitale Tools effizient koordiniert. Vor allem in personalintensiven Teilsegmenten wie Reinigung ist eine solche Koordination notwendig, denn gerade dort ist der Grat zwischen Hygiene im Gebäude und Mitarbeitergesundheit besonders schmal. Ein Trend, der eben durch die Pandemie erheblich beschleunigt wird, ist die Predictive Maintenance, sprich die umfassendere Überwachung via Sensorik, um Mitarbeiter gezielt zum zur servierenden Stelle zu leiten. Über kurz oder lang ist da der Startvorteil von Bedeutung: Jene FM-Dienstleister, die

bereits Kompetenzen hinsichtlich der Digitalisierung in den Jahren zuvor erarbeitet hatten, haben sich während des Lockdowns erheblich leichter getan als jene, die das erst etablieren müssen bzw. mussten. Ein Faktor, der nicht zu unterschätzen ist, da nämlich die Mitarbeiter im Umgang mit Sensorik und automatisiertem Monitoring auch entsprechend ausgebildet werden müssen. Das erinnert auch ein bisschen an die Entwicklung des Homeoffice während des Lockdowns: Unternehmen, die bereits zuvor die Möglichkeit geschaffen hatten, haben sich wesentlich leichter getan als jene, für die das bislang noch kein Thema gewesen war.

Rankings | FM



Risikostreuung ist Pflicht

Durchdigitalisiert

Das ist aber bei den wenigsten der Fall: In Österreich ist die FM-Branche hinsichtlich der Digitalisierung bereits sehr weit fortgeschritten, auch den internationalen Vergleich braucht man nicht zu scheuen. CAFM zur Mitarbeiterdistribution ist bereits seit den frühen 1990er Jahren bekannt und wird auch angewendet. Die FM-Branche gehörte auch zu

den ersten, die Smartphones und Tablets flächendeckend eingesetzt haben, um die Kommunikation auf digitalem Weg zu beschleunigen, was vor allem beim Störungsmanagement Zeiteffizienz gebracht hat. Laut TU-Professor Alexander Redlein würden auch nahezu alle Anbieter über ein vernünftiges Dashboard-System verfügen, in dem das gesamte Scheduling, die Aufgabenverteilung und

die Kostenstände abgewickelt und eingesehen werden können.

Es gibt aber auch positive Effekte für Facility Services-Anbieter durch Covid-19, die vielleicht auf den ersten Blick banal klingen mögen, aber in Zukunft erheblichen Einfluss haben werden. Der Stellenwert von Sauberkeit und Hygiene ist wesentlich gestiegen – gerade das sind aber jene Posten, an denen von Auf-



traggeberseite am liebsten eingespart wird. Sauberkeit und Hygiene in der Immobilie, die zuvor für die meisten als selbstverständlich betrachtet wurden, gewinnen in Zeiten, wo man ohne Desinfektionsmittel weder aus dem oder ins Haus geht, wesentlich an Bedeutung. Nachdem bekannt ist, dass das Ansteckungsrisiko durch das neuartige Virus

Seit Corona ist der Stellenwert von Hygiene gewachsen. Gutes Argument gegen Kostendruck.

sehr hoch ist, muss auch sehr gründlich gereinigt werden. Weil kein Auftraggeber möchte, dass seine Mitarbeiter krank werden – sie sind schließlich das größte Kapital – kann er weniger Kostendruck ausüben, der Dienstleister ist, auch aufgrund von Haftungsfragen, damit in der besseren Verhandlungsposition. Jetzt ist nämlich jedem klar geworden, wie dringend und wichtig auch diese Leistung ist.

Herausforderungen

Außerhalb der Pandemie steht die FM-Branche aber immer noch vor Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Diese haben sich durch Corona nicht verändert. Einer der wesentlichsten Punkte ist der Fachkräftemangel. Gute Fachleute zu finden, ist schwer, sie gut auszubilden, langwierig und teuer. Doch gerade beim Einsatz und der Weiterentwicklung digitaler Prozesse sind Fachkräfte, die damit umgehen können, umso wichtiger. Zudem hat FM in der breiteren Öffentlichkeit nach wie vor ein gewisses Image-Problem. Außerhalb der Branche wissen wenige, was das ist, böse Zungen setzen das mit einem „besseren Hausmeister“ gleich. Dass diese Annahme nicht stimmt, liegt zwar für jene, die sich mit dem Thema beschäftigen – also auch der Immobilienbranche – auf der Hand, dies muss aber breiter kommuniziert werden. Doch wie Menschen für die FM-Branche begeistern? Da hat sich das Standing der FM-Bran-

che durch Covid wesentlich verbessert – nicht zuletzt deswegen, weil Hygiene und Effizienz an Stellenwert gewonnen haben. Und zwar durchaus breit: Angefangen bei Schulen und Universitäten bis zu Büroimmobilien, im Einzelhandel und vor allem in kritischer Infrastruktur wie Krankenhäusern und Pflegeheimen ist das Thema Sauberkeit in die Köpfe der Menschen gerückt. Damit hat die FM-Branche das Potenzial, Mitarbeiter für sich zu gewinnen – mit dem Hauptargument, dass FM systemrelevant ist und daher gerade in Zeiten wie diesen sichere Arbeitsplätze für jene bietet, die entsprechend gut ausgebildet sind.

Gleichzeitig rechnen einige Anbieter, dass durch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung mittelfristig Flächenverlustig gehen, zumindest wird aber der rasante Flächenzuwachs der vergangenen Jahre nachlassen. Auch das verwundert nicht, im kommenden Jahr wird doch mit einigen Insolvenzen zu rechnen sein,

Rankings | FM

weswegen Flächen reduziert werden müssen. Auch das ist der Grund dafür, warum auch die FM-Branche auf Risiko-diversifizierung bei den betreuten Anlagelassen setzt bzw. setzen muss. Nur so können Flächenverluste von einem Segment durch Zugewinne in anderen kompensiert werden. Eine weitere Herausforderung ist und bleibt die Digitalisierung. Auch wenn sich die Branche schon früher als andere Wirtschaftszweige damit auseinandergesetzt hat und digitale Tools flächendeckend einsetzt, entwickelt sich die Technik entsprechend rasant weiter – was die FM-Branche entsprechend früh antizipieren muss. Schwieriger ist das leidige Thema BIM und einheitliche Datenpflege vonseiten der Auftraggeber. Gerade wenn Mandate von einzelnen Immobilien wechseln, stehen jene Dienst-

Die FM-Branche ist durchdigitalisiert, einheitliche Daten von Auftraggebern aber gefordert.

leister vor dem Problem, dass sie die erforderlichen Daten mühsam zusammentragen müssen – und das aus einer ganzen Flut. Bei Portfolios im schlimmsten Fall sogar mehrere verschiedene Datensätze, die es zu harmonisieren gilt. Das ist ein immenser Aufwand, der vermieden werden könnte, wenn man sich zwischen Baubranche, Assetmanagement und eben FM auf einheitliche Daten einigen würde. Das könnte mit BIM bewerkstelligt werden.

Auch was den Kostendruck betrifft, dürfte nicht zuletzt durch Corona Entspannung einkehren. Zunehmend werden Gesamtlösungen gefragt, wobei die Gewichtung mehr auf die Leistung respektive das Leistungskonzept gelegt wird. Da orten einige die positive Tendenz in Richtung KPI-basierenden Vertragsmodellen, also Verträgen, in der die erbrachten Leistungen über eine Kennzahl gemessen und berechnet werden. Auch scheint sich gerade jetzt die Auftraggeberseite dafür zu öffnen, dass der Wert, den die Branche schafft, eben auch seinen Preis hat. Und Sicherheit ist heute ohnehin unbezahlbar. ●



**Leistungspaket
 statt nur m²**

Foto: Stock-Adobe.com