

BRANCHE

LÜNENDONK-STUDIE - 2. TEIL

DETAILS UND KOMMENTARE

Die im September vorgestellte Lünendonk-Studie (ein erster Bericht dazu ist in der November-Ausgabe von rationell reinigen Österreich erschienen) beinhaltet nicht nur das Ranking der 20 größten Dienstleister, sondern liefert auch jede Menge Details und Kommentare dazu.

In der letzten Ausgabe von rationell reinigen Österreich haben wir bereits über die zehn umsatzstärksten österreichischen Dienstleister berichtet. Dabei offenbarte der Blick auf das Ranking einige Überraschungen und auch deutliche Positionsänderungen: So sind Markas, Strabag und Apleona nicht mehr in den „Top Ten“ zu finden.

Mit 67,7 Mio. Euro Inlandsumsatz findet sich Markas aus St. Pölten nunmehr auf Rang elf (+3,8 %), gefolgt von der Strabag PFS (66,5 Mio. Euro; +15,3 %) sowie der PKE Facility Management (46,6 Mio. Euro; +42,1 %). Facilitycomfort (+17,0 %) und Reiwag (+6,4 %) liegen mit einem Umsatz von 41,4 Mio. Euro gleich auf und teilen sich Rang 14. Main Technische Dienstleistung (39,1 Mio. Euro; +18,5 %) folgt auf Rang 16. Auf Platz 17 rangiert mit 35,9 Mio. Euro Dr. Sasse Facility Management (-2,4 %), gefolgt von Schmidt Saubere Arbeit. Klare Lösung aus Ried im Innkreis (35,0 Mio. Euro; +2,6 %) und der Wisag Service Holding Austria (34,9 Mio. Euro; +7,4 %). Die Apleona (33,7 Mio. Euro; -4,3 %) schließt die Top 20 ab.

Nicht Teil des Rankings ist die Bundesimmobilien-gesellschaft (62,5 Mio. Euro; +4,2 %). Das Unternehmen ist überwiegend captiv tätig und erfüllt somit nicht die Kriterien für eine Listung.

Beim Blick auf das Gesamtranking (Rang 1 bis 20) fallen zuerst zwei Unternehmen mit hohen Zuwachsraten auf: Dussmann (Rang 2; 188 Mio. Euro; +50 %) und PKE. Hier spielt anorganisches Wachstum eine große Rolle. Dussmann erwarb im März 2021 die Janus-Gruppe und die PKE verstärkte sich, ebenfalls im Jahr 2021, durch die Akquisition der First Facility. Überdurchschnittlich wuchsen auch Main, Facilitycomfort und Strabag mit zweistelligen Wachstumsraten von über 15 %.

Diese Marktkonsolidierung setzt sich jüngst fort: Durch die Fusion mit SGS in diesem Jahr wird Apleona in Zukunft zu einem der Marktführer im technischen Gebäudemanagement aufsteigen. Außerdem ging die Porreal unlängst an Caverion. Das finnische Unternehmen wird sich dadurch auf dem TGM-Servicemarkt etablieren.

Insgesamt lässt sich ein breites Wachstum mit nur wenigen Ausnahmen feststellen. CBRE (Rang 10;

68 Mio. Euro) legt fast zweistellig zu (+9,7 %). Ein robustes Wachstum mit über 5 % verzeichnen Sodexo (Rang 4; 129,1 Mio. Euro; +7,7 %), Wisag (+7,4 %), Siemens (Rang 9; 75 Mio. Euro; +7,1 %), Reiwag (+6,4 %), ÖWD (Rang 5; 100,8 Mio. Euro; +6,3 %), Attensam (Rang 8; 87,7 Mio. Euro; +6,2 %), ISS (Rang 1; 272,3 Mio. Euro; +5,6 %) und CKV (Rang 6; 100 Mio. Euro; +5,3 %).

Auf stabile Zuwächse kommen Porreal (+4,5 %), Simacek (Rang 3; 150 Mio. Euro; +4,5 %), BIG (+4,2 %), Hectas (+4,1 %), IFS (+3,7 %), Equans (Rang 7; 97,4 Mio. Euro; +3,6 %), Markas (+3,0 %), Blitzblank (+2,7 %) und Schmidt (+2,6 %). Nur ein Marktteilnehmer stagniert (Sauter), zwei melden einen Umsatzrückgang (Dr. Sasse und Apleona).

DIE UNTERSCHIEDE ZU DEUTSCHLAND UND DER SCHWEIZ

Die Dienstleisterstruktur im Facility Management in Österreich unterscheidet sich deutlich vom deutschen und Schweizer Markt. Während in den letztgenannten Märkten Serviceprovider in der Regel sowohl Soft- als auch Hard-Services leisten, herrscht in Österreich eine sehr deutliche Trennung zwischen beiden Segmenten vor. Von den in dieser Studie berücksichtigten Dienstleistern können nur zwei – BIG und CBRE – nicht eindeutig dem technischen oder dem infrastrukturellen Segment zugeordnet werden. Alle anderen erwirtschaften den überwiegenden Anteil ihres Umsatzes entweder mit IGM oder mit TGM.

IGM und TGM unterscheiden sich im Allgemeinen sowohl bezüglich der Umsatzvolumina – insbesondere der Pro-Kopf-Umsätze –, als auch hinsichtlich der Beschäftigtenzahlen stark. In Österreich wird dieser Effekt durch die klare technische oder infrastrukturelle Ausrichtung der IGM-Anbieter besonders sichtbar. Deshalb inkludiert Lünendonk das erste Mal eine nach beiden Bereichen aufgeschlüsselte Darstellung, welche die jeweils zehn größten Studienteilnehmer berücksichtigt, die den überwiegenden Anteil ihres Umsatzes in einem der beiden Bereiche erwirtschaften.

Der Zuordnung zur jeweiligen Auflistung wird das dominierende Segment der individuellen Leistungs-

spektren (IGM oder TGM) zugrunde gelegt. Unberücksichtigt bleibt dabei die Vielfalt und Leistungsbreite, die die meisten Unternehmen charakterisiert. Ein Großteil der Serviceprovider in den „IGM 10“ bietet auch TGM an und umgekehrt. Es handelt sich somit ausdrücklich nicht um eine Aufstellung reiner TGM- oder IGM-Anbieter. Vielmehr sollen diese Übersichten eine Orientierungshilfe darstellen in einem Markt, der sich durch Dienstleister mit ausgeprägtem Schwerpunkt im technischen oder infrastrukturellen Bereich auszeichnet. Basis dieser Anbieteraufstellung sind öffentlich zugängliche Informationen.

DIE „IGM 10“

ISS Facility Services führt auch die Liste „IGM 10“ mit großem Abstand an. Auch die nächsten fünf Plätze entsprechen denen der Lünendonk-Liste: Dussmann, Simacek, Sodexo, ÖWD und CKV. Die Marktspitze in Österreich wird von Unternehmen angeführt, die einen klaren infrastrukturellen Fokus haben. Hausbetreuung Attensam folgt auf Rang sieben, gefolgt von Markas und Strabag PFS. Reiwag schließt die Top Ten in diesem Bereich ab. Sieht man sich die ersten Plätze genauer an, so sind hier neben der Unterhaltsreinigung auch Wachdienste und Catering vertreten.

DIE „TGM 10“

Equans – der Siebtplatzierte der Lünendonk-Liste – führt die Liste „TGM 10“ an. Siemens Gebäudemanagement und -Services (SGS) belegt Platz zwei. Mit einem gewissen Abstand folgen PKE und Facilitycomfort nahezu gleichauf. Main rangiert auf Platz fünf, Apleona hält den sechsten Platz. Porreal und Sauter liegen eng beieinander auf den Rängen sieben und acht. Mit SEM und ifs beschließen zwei kleinere Spartenanbieter die Anbieterübersicht. Durch die Fusion mit SGS im Jahr 2022 wird Apleona in Zukunft zu einem der Marktführer im technischen Gebäudemanagement aufsteigen. Zusammen kommen beide Unternehmen momentan auf 110,2 Mio. Euro Umsatz, das ist mehr als der größte TGM-Dienstleister

Equans mit 97,4 Mio. Euro. Des Weiteren wurde, wie bereits erwähnt, die Porreal von Caverion gekauft. Das finnische Unternehmen wird sich dadurch auf dem TGM-Servicemarkt etablieren.

DIE REAKTIONEN AUF DIE STUDIE

Nach der Präsentation der Ergebnisse wurden die Partner der Studie und das Publikum zu ihrer Meinung über die vorgelegte Studie und deren Relevanz befragt. Der Vorsitzende der Geschäftsführung der Strabag PFS Austria, Stefan Babsch, führte dazu aus: „Wir haben uns gerne wieder als Partner für die Studie zur Verfügung gestellt, weil ich es wichtig finde, dass wir einen genauen Überblick über den Markt und unsere Stellung darin haben. Die Ergebnisse überraschen mich nicht, die Summen und die angesprochenen Themen sind zutreffend und wichtig. Wir sehen im Vergleich, dass wir uns von der Strabag PFS gut geschlagen haben, weil wir im Vorjahr mit 15 % doch überdurchschnittlich gewachsen sind.“

Auch für 2022 planen wir ein zweistelliges Wachstum und sind nach den ersten neun Monaten zuversichtlich, dass wir das auch schaffen werden, weil wir uns strategisch aussichtsreich positioniert haben. Speziell der Anlagenumbau wird immer wichtiger. Wir wollen uns noch mehr im Vorfeld dieser Maßnahmen als ganzheitlicher Berater mit Umsetzungskompetenz etablieren. Ich sehe hier ganz neue Geschäftsmodelle am Horizont, von denen die ganze Branche profitieren kann.

Wie wahrscheinlich alle Wettbewerber, sehe ich das größte Problem darin, wie wir gute Mitarbeiter finden und auch halten können. Das gilt aber nicht nur für den anspruchsvollen technischen Bereich, sondern gleichermaßen für das infrastrukturelle FM – also auch für die Reinigung. Hier sind neue Ideen gefragt, die wir dann als gut bekannte Arbeitgebermarke mit einem starken Markenkern durch unser Mutterunternehmen auch umsetzen müssen. Wir wollen deutlich mehr Lehrlinge ausbilden und suchen diese gezielt über die sozialen Medien. Leider sehe ich aber ►

1 Stefan Babsch von Strabag PFS freut sich über überdurchschnittliches Wachstum und sieht gute Chancen für die Zukunft.

2 Timo Seyfried von Apleona sieht sich nach der Siemens-Übernahme ganz neuen Marktchancen gegenüber.

3 Georg Stadlhofer weist als Vizepräsident der IFMA auf die wirtschaftliche Bedeutung der FM-Branche hin.



BRANCHE

auch oft eine mangelnde Bereitschaft der Auftraggeber, für qualifizierte Mitarbeiter die entsprechenden Preise zu bezahlen. Ohne diese Bereitschaft für vernünftige Preise wird es langfristig aber nicht funktionieren.

Wir stehen nach der Lehman-Krise 2008, der Coronakrise in den letzten beiden Jahren und nicht zuletzt durch die Energiekrise vor weiteren großen Herausforderungen, denen wir uns aktiv stellen müssen. Ich bin jedoch überzeugt, dass wir auch diese Herausforderungen gut meistern werden, so wie wir das schon bei allen Krisen in der Vergangenheit geschafft haben. Warum soll es diesmal nicht gelingen? Wir sind aber alle dazu aufgefordert, unsere Effizienz laufend zu steigern und auch mit der Digitalisierung weiter fortzufahren – daran führt kein Weg vorbei. In diesem Zusammenhang bin ich dafür, die veralteten Leistungswerte, die diese neuen Entwicklungen im Techniksektor nicht berücksichtigen, zu überarbeiten.“

DI (FH) Timo Seyfried, Geschäftsführer von Apleona, schließt sich dieser Meinung durchaus an: „Auch wir sehen den vertieften Einblick in den Markt und in die Mitbewerber und die anschließende intensive Diskussion darüber mit den kompetenten Studienerstellern als sehr wertvoll an. Die Themen und Herausforderungen sind auch uns klar, da besteht volle Übereinstimmung. Ich sehe uns nach der Übernahme der Gebäudetechnik-Sparte von Siemens im heurigen Jahr auf dem österreichischen Markt sehr gut aufgestellt. Durch die gebündelte Expertise wollen wir nun schnell organisch wachsen und sehen schon die ersten Früchte. Wir haben heuer von zehn Ausschreibungen im Schulbereich sechs für uns entscheiden können. Darüber hinaus möchten wir auch verstärkt internationale Kunden ansprechen, die wir nun noch intensiver länderübergreifend bedienen können. Die Kunden wollen vielfach nur einen Ansprechpartner, der alle ihre Anforderungen abdecken kann.

Beim Thema Mitarbeiter schließe ich mich meinem Vorredner an. Es ist für alle am Markt sehr schwierig, gute Leute zu finden. Wir müssen als großes Unternehmen unseren Mitarbeitern natürlich etwas bieten, das gilt auch für das Gehalt. Ich bin aber gegen das oft praktizierte Abwerben von guten Mitarbeitern beim Wettbewerb um viel Geld, weil das eine sehr ungünstige Spirale anheizt, die am Ende niemandem nützt. Tatsache ist, dass alle unsere Kunden derzeit äußerst bestrebt sind, ihre Betriebskosten zu senken beziehungsweise deren Anstieg zu minimieren. Weil die Energie bisher sehr günstig war, war kaum ein Kunde bereit, beispielsweise in Messgeräte zu investieren, um überhaupt zu wissen, wo es Einsparpotenziale gibt. Das hat sich mit der Explosion der Energiepreise deutlich gewandelt – heute wollen das alle Kunden. Verstärkt haben diesen Trend aber auch die ESG-Richtlinien, die für eine langfristige Nachhaltigkeit stehen und damit vielfältige Nachdenk- und Investitionsprozesse anstoßen. Ich sehe heute eine viel

größere Bereitschaft der Gebäudenutzer, etwas für die Minimierung des CO₂-Abdruckes zu tun – dafür sorgt auch der Druck von den Finanzmärkten. Es geht aber nicht mehr darum, wann sich diese Investitionen rechnen, sondern eher um die Nachhaltigkeit, für die eben jeder seinen Beitrag leisten muss.“

Zum Schluss meldete sich DI (FH) Georg Stadlhofer, MSc, MRICS in seiner Eigenschaft als Vizepräsident der IFMA zu Wort: „Die FM-Branche ist auch volkswirtschaftlich von großer Bedeutung und trägt damit natürlich eine entsprechende Verantwortung. Immerhin erwirtschaften rund 200.000 Mitarbeiter über fünf Prozent des gesamten Bruttoinlandsproduktes, das sind über 20 Milliarden Euro. Gebäude und die gebaute Infrastruktur sind darüber hinaus über ihren Lebenszyklus für mehr als 36 % des gesamten CO₂-Ausstoßes in Österreich verantwortlich. Damit kommt der FM-Branche gemeinsam mit den Gebäudenutzern ein ganz wichtiger Anteil an dem Ziel der österreichweiten Nullemissionen bis 2040 zu. Die Taxonomie-Verordnung und die Richtlinie zu den erweiterten Berichtslegungspflichten (NFRD), die alle Unternehmen mit über 250 Mitarbeiter zu einem detaillierten Reporting verpflichten, sind dafür ein starker Treiber und für Facility Manager eine wichtige Richtschnur zu mehr Nachhaltigkeit der von ihnen bewirtschafteten Objekte.“

Einig waren sich die Diskussionsteilnehmer, dass durch die zu erwartenden Lohnerhöhungen die Preise und damit die Umsätze der Branche stark steigen werden – eher über die sieben Prozent, die Lünendonk für die kommenden Jahre annimmt. Viele Auftraggeber stehen nun vor dem Dilemma, ob sie ihre Aufträge neu ausschreiben oder Preiserhöhungen ihrer etablierten Dienstleistungspartner akzeptieren sollen. Dabei besteht die Gefahr, dass man entweder seinen etablierten Dienstleister verliert und der neue dann nicht mehr das gleiche Leistungslevel erreicht. Oder man bekommt gar kein Angebot, weil viele Dienstleister nurmehr sehr selektiv bei Ausschreibungen mitmachen, da sie im Falle des Zuschlages gar nicht mehr auf die dafür notwendigen Mitarbeiterressourcen zurückgreifen können.

Das Wort „Kunden-Triage“ mag in diesem Zusammenhang ein gewagtes sein; allerdings werden in der Praxis auch langjährige Partnerschaften auf den Prüfstand gestellt, wenn die Bedingungen nicht mehr passen – sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite. Offene Gespräche über das Erreichen gemeinsam definierter Ziele sollten damit zum Standard gehören, denn nur durch intensive Kommunikation kann eine beiderseitige Zufriedenheit über längere Zeiträume erreicht werden. ■

Thomas Mayrhofer; Quelle: Lünendonk
thomas.mayrhofer@rationell-reinigen.at