

MITTELSTAND

DAS UNTERNEHMERMAGAZIN IM HANDELSBLATT

Fieberhaft bauen

Neue Immobilien füllen die Auftragsbücher **Seite 2**

Komfortabel feiern

Das richtige Klima macht Konzerte perfekt **Seite 3**

Freudig einkaufen

Piepenbrock sammelt Kunst und Konkurrenten **Seite 4**

WISSENSTEST: Kennen Sie sich mit Finanzierung wirklich aus?

www.handelsblatt.com/finanzquiz

Montag, 14. Mai 2007 | Nr. 92

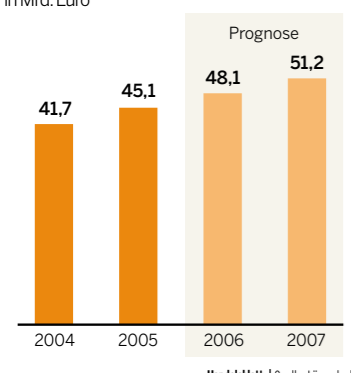
www.handelsblatt.com

Seite 1

IM ÜBERBLICK

Manager für Haus und Grund

Umsatz mit Facility Management in Deutschland, in Mrd. Euro



Facility-Management-Dienstleister kümmern sich um Gebäude und Grundstücke ihrer Kunden. Sie warten Heizungen, reparieren Aufzüge und mahnen säumige Mieter. Im vergangenen Jahr erzielten deutsche Anbieter einen Umsatz von 48,1 Mrd. Euro. Für die Zukunft rechnet die Branche mit weiterem Wachstum. Denn viele Unternehmen wollen sich nicht länger selbst um das Gebäude-Management kümmern und lagern es an Dienstleister aus. Den deutschen Markt prägen kleine und mittelständische Anbieter, die zunehmend kooperieren, um bei Großaufträgen den Zuschlag zu bekommen.

IM FOKUS

Auf dem Vormarsch: Die großen Baukonzerne stärken ihre Marktposition mit weiteren Unternehmensübernahmen. **SEITE 2**

Auf der Agenda: Weil Strom, Gas und Öl teuer sind, setzen Gebäude-Manager auf energiesparende Technik. **SEITE 3**

Auf dem Schirm: Moderne Software erleichtert Facility Managern und ihren Kunden die Arbeit und steigert die Effizienz. **SEITE 3**

Auf dem Weg: Universitäten und Fachhochschulen bilden Immobilien-Profis aus. **SEITE 4**

IMPRESSUM

Verantwortlicher Redakteur:

Marcello Berni
Redaktion: Christoph Hus, André Schmidt-Carré, David Selbach, Olaf Wittrock, Verena Zaszke
Layout: Otto Schumacher
Bildredaktion: Jens Dietrich
Anzeigen: Uwe Zappel
 E-Mail: u.zappel@vhb.de

Wer putzen kann, mäht auch den Rasen

Mittelständische Facility-Management-Dienstleister erweitern ihre Angebots-Palette – Kooperationen garantieren bundesweites Angebot

JAN HILDEBRAND | KÖLN

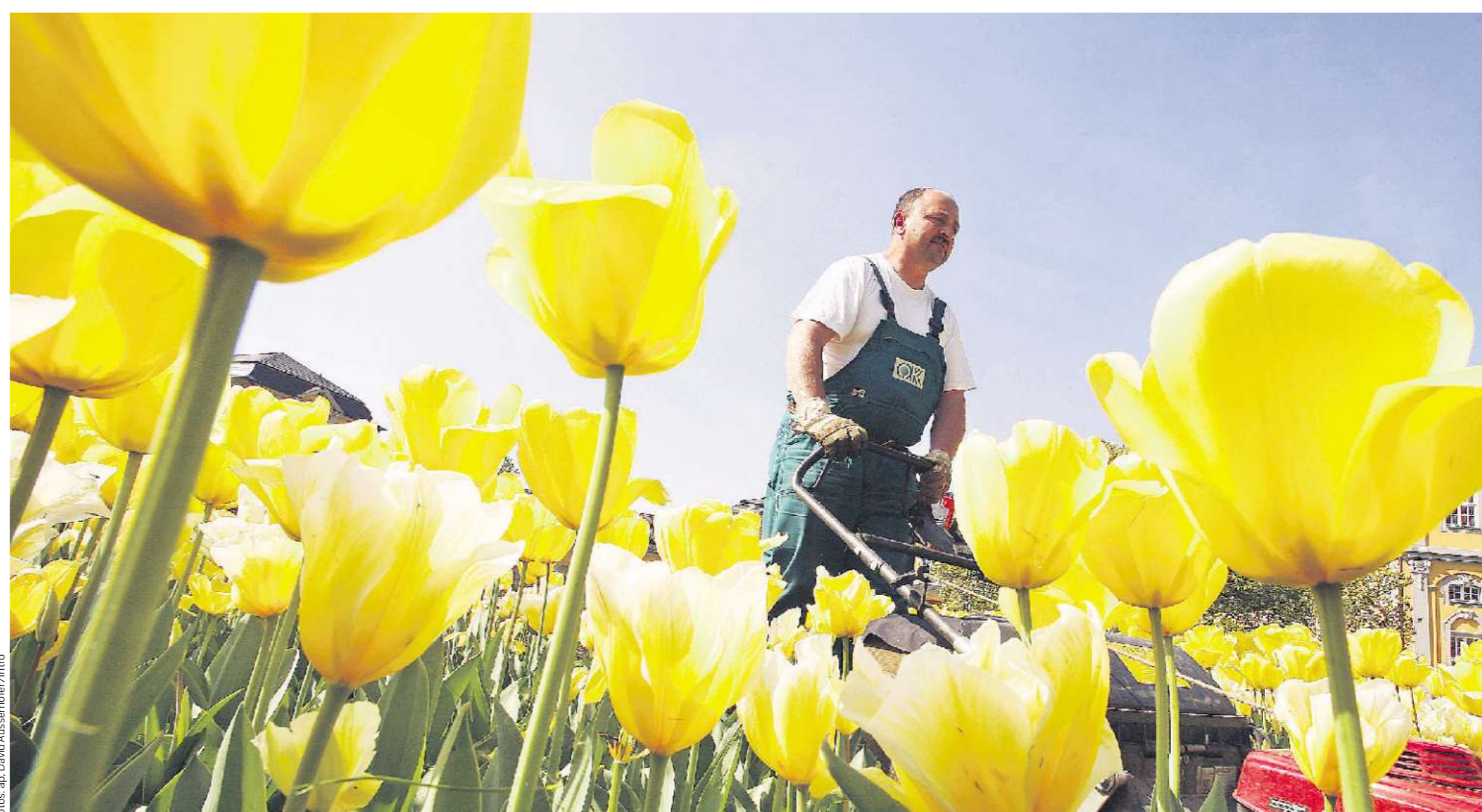
Am Anfang standen bei Hans Ziegler Eimer und Putzlappen. Vor 30 Jahren machte sich der damals 24-Jährige nach seinem BWL-Studium mit einer Gebäudereinigungs-firma selbstständig. Heute ist Ziegler Chef von mehr als 1000 Beschäftigten. Aus dem einstigen Kleinunternehmen ist die Ziegler Dienstleistungsgruppe mit Sitz in Ludwigshafen geworden. Sie bietet mittlerweile viel mehr als Gebäude-reinigung: Die Servicepalette reicht von Rasenpflege über Winterdienst und Bewachung bis zum Erstellen von Energiekonzepten. „Im Grunde genommen alle infrastrukturellen Dienstleistungen“, sagt Ziegler. „Wir haben unser Angebot stetig ausgebaut.“

Ziegler Unternehmen durchlief damit eine für Facility-Management-Dienstleister typische Entwicklung. Viele verbreitern seit Jahren ihre Angebotspalette in zwei Richtungen: Zum einen bieten sie mehr Services, zum anderen weiten sie ihren Tätigkeitsbereich geografisch aus. Anstoß sind in beiden Fällen Kundenwünsche, sagt Robert Oettl, geschäftsführender Gesellschafter der Münchner Unternehmensberatung Cgmunic. „Die Kunden suchen immer häufiger Partner, die ihnen die komplette Palette anbieten.“ Einige Dienstleister hätten die Geschäftsausweitung auch strategisch vorangetrieben, sagt Oettl. Der Lohn: neue Wachstumschancen.

Die sucht auch Nils Bogdol, Geschäftsführer der Nils Bogdol GmbH aus Holdorf bei Oldenburg. „Meine Vision: 15 000 Mitarbeiter, 130 Mill. Euro Umsatz“, beschreibt er knapp sein Ziel für die Zukunft. Momentan erwirtschaften seine 3400 Beschäftigten jährlich Erlöse in Höhe von 36 Mill. Euro. Und schon das ist ein Vielfaches gegenüber 1996. In dem Jahr startete das Unternehmen als reiner Gebäudereiniger.

Große Anbieter bringen Mittelständler in Bedrängnis

Mittlerweile ist auch Bogdols Produktpalette deutlich breiter gefächert. Der Anstoß für die Ausweitung kam aus einer Not heraus: Als vor zehn Jahren viele neue Facility-Management-Dienstleister auf den Markt strömten, stellten sie sich mit ihrem Angebot zwischen Gebäude-reiniger Bogdol und seine Kunden. „Wir waren abgekoppelt und nur



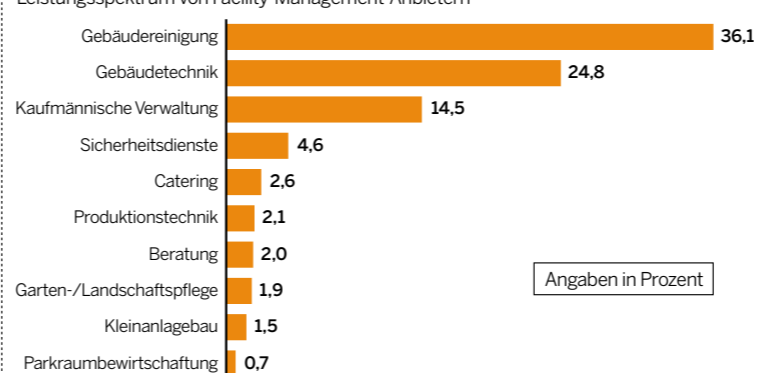
Gärtner bei der Arbeit: Kleine Gebäudereiniger haben sich zu Komplettdienstleistern gewandelt. Heute kümmern sie sich auch um die Gebäudetechnik und die Außenanlagen ihrer Kunden.

noch Drittlieferer“, erinnert er sich. Deshalb wandelte er seine Firma einfach zum Facility-Management-Unternehmen. Nun reinigen Bogdols Mitarbeiter nicht mehr nur, sondern übernehmen auch technische Arbeiten wie die Wartung der Lüftungsanlage oder kaufmännische Aufgaben wie das Abwickeln von Mietzahlungen.

Für Dienstleister liegt der Vorteil der Geschäftsausweitung auf der Hand. Wenn sie einmal einen Fuß in der Tür eines Kunden haben, können sie ihm immer weitere Services verkaufen. Das kann bis hin zu einem Rundum-Sorglos-Paket gehen, wie es Bogdol und viele Konkurrenten anbieten. Die Kunden haben als Ansprechpartner einen Objektmanager, der für sie alle Arbeiten organisiert und managt. Das soll nicht nur den Service erhöhen, sondern vor allem

Jeder Dritte bietet Reinigungsdienste an

Leistungsspektrum von Facility-Management-Anbietern



auch Overhead-Kosten in der Verwaltung sparen.

„Die externen Dienstleister können mehr Einheiten mit weniger Aufwand steuern“, erklärt Oettl. Der Un-

ternehmensberater glaubt, dass sich der Trend zu Komplettdienstleistungen im Facility Management in den kommenden Jahren weiter fortsetzen wird.

In der Branche sind allerdings auch skeptische Stimmen zu hören. „Zwischen Catering und Bewachung gibt es kaum Synergien“, sagt etwa Wolfgang Moderegger, Geschäftsführer der Münchner AIS Management GmbH, die für ihre Kunden Facility-Management-Dienstleistungen ausschreibt. Die Überlappungen zwischen infrastrukturellen, technischen und kaufmännischen Dienstleistungen hält der Unternehmensberater für gering. Höchstens innerhalb dieser drei Sparten sei das Verbreitern des Angebots sinnvoll, sagt er.

Moderegger sieht allerdings einen anderen Trend zur Ausweitung des Angebots: Facility-Management-Dienstleister müssten heute geografisch breit aufgestellt sein. „Vor allem große Kunden bündeln ihre Aufträge bundesweit“, sagt er. Eine Erfahrung, die auch Ziegler gemacht hat.

„Viele wollen nur noch einen Ansprechpartner von Flensburg bis Garmisch“, weiß der Unternehmer. Mittlerweile gebe es bei vielen Kunden sogar europaweite Ausschreibungen.

Unternehmer reagieren mit Kooperationen auf Kundenwünsche

Für die regionalen Mittelständler sind solche Großaufträge ein Problem. „Die haben bei diesen Ausschreibungen schlechte Karten“, erklärt Unternehmensberater Oettl.

Unternehmer Ziegler hat deshalb mit sechs weiteren inhabergeführten Gebäudespezialisten die Unternehmensgruppe SESCO gegründet, die mehr als 11 000 Mitarbeiter zählt. Dadurch könne man nationale und internationale Aufgaben stemmen, bleibe aber gleichzeitig regional stark, sagt Ziegler. „Das ist die Antwort des Mittelstands.“

Dienstleister machen Schulen und Kindergärten sauber und sicher

Gebäude-Manager haben öffentliche Auftraggeber als Kundengruppe entdeckt – Mit Public Private Partnerships wollen Kommunen Kosten senken – Anbieter übernehmen immer mehr Aufgaben

ANDRÉ SCHMIDT-CARRÉ | KÖLN
 AXEL HILDEBRAND | BERLIN

Sadtverwaltungen, Polizei, Schulen und Gerichte: Die Nachfrage nach Facility Managern durch den Staat ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. „Die öffentliche Hand denkt verstärkt über die Vergabe von Aufträgen zur Bewirtschaftung von Gebäuden und Liegenschaften an externe Dienstleister nach“, sagt Künibert Lennert, Professor am Institut für Technologie und Management im Baubetrieb der Universität Karlsruhe.

Vor allem die klammen Kommunen treiben die Sanierung ihrer angespannten Haushalte im Rahmen so genannter Public Private Partnerships (PPP) voran. Dabei sollen externe Facility Manager helfen, die Kosten für die Immobilienbewirtschaftung zu senken. Die Gebäudereinigung etwa vergeben manche Städte bereits komplett an externe Firmen. Der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks geht davon aus, dass der Staat bis zu 60 Prozent der Leistungen an private Anbieter vergibt. Dabei geht die Auftragsvergabe längst über das Reinigen von Gebäu-

den hinaus. Denn viele Gemeinden strukturieren ihr Liegenschaftsmanagement grundlegend um. Die klassische Trennung zwischen Hochbauamt und der Gebäudewirtschaft, sprich zwischen Planung und Betreuung, wollen sie aufheben.

Instandhaltung, Wartung, Reinigung, Sicherheit, Vermietung – solche Dienstleistungen sollen private Anbieter übernehmen. Damit wird die öffentliche Hand zum potentiellen Kunden über die ganze Angebotsbreite der Branche für kaufmännisches, infrastrukturelles und technisches Facility Management.

Nur beim Auslagern hoheitlicher Aufgaben gibt es Probleme

Da die Liegenschaften der öffentlichen Hand im Grundsatz denen der Privatwirtschaft ähnlich sind, sehen Experten für externe Facility-Management-Dienstleister wenig Probleme, hier zu expandieren. „Die Reinigung von Schul- oder Bürogebäuden unterscheidet sich nicht sonderlich“, sagt Joachim Hohmann, der als Honorarprofessor für Facility Management an der Technischen Universität Kaiserslautern lehrt. In einigen Bereichen gib es jedoch Unterschiede, insbesondere da, wo die in-

tere und äußere Sicherheit des Staates berührt wird. Hoheitliche Aufgaben können schlecht ausgelagert werden, deshalb haben es private Anbieter relativ schwer, beim Justizvollzug und der Bundeswehr Aufträge zu bekommen.

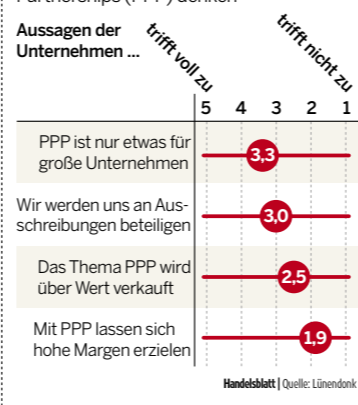
Doch auch hier gibt es bereits erste Modellprojekte. Die Justizvollzugsanstalt Hünfeld in Hessen arbeitet seit dem Jahr 2005 mit der deutschen Tochter des britischen Facility Managers SESCO zusammen. Der hat in seinem Heimatmarkt bereits Erfahrung mit der Bewirtschaftung von Gefängnissen. 95 Mitarbeiter des Dienstleisters übernehmen in Hünfeld umfangreiche Aufgaben, zum Beispiel die Gebäudebewirtschaftung, die Reinigung, Wartung und Instandhaltung der technischen Anlagen, die Videoüberwachung der Liegenschaft und die Verpflegung der Gefangenen.

Die Betriebskosten für das Gefängnis wollen die Betreiber durch Effizienzgewinne um 15 Prozent senken. SESCO-Geschäftsführer Klaus Tiemann sieht das Projekt auf dem richtigen Weg. „Wir haben die Kosteneffizienz bereits im ersten Jahr entscheidend verbessert.“ Außerdem betreut SESCO die Werkstätten der JVA, in denen rund 220 Gefangene arbeiten.

Hier geht es vor allem darum, den Strafvollzug für die Gefangenen sinnvoll zu gestalten: „Es ist bereits im ersten Betriebsjahr gelungen, in der JVA Hünfeld die Beschäftigungsquote deutlich zu erhöhen. Diese ist wesentlich, um die Rückfallquote zu verringern“, sagt der hessische Justizminister Jürgen Banzer. Kürzlich hatte SESCO in der JVA die bundesweit erste Knaus-Kaffeerösterei samt Online-Vertrieb in Betrieb genommen, die Erlöse kommen unter anderem der Opferhilfe zu Gute.

PPP beschäftigt Facility-Manager

Was Anbieter über Public Private Partnerships (PPP) denken



Eine weitere Besonderheit ergibt sich bei PPP aus der Auftragsvergabe über ein öffentliches Verfahren. Da die Aufträge in der Regel umfangreiche Dienstleistungspakete beinhalten, dominieren bislang die großen Anbieter. Kleine und mittelständische Unternehmen haben vor allem dann Chancen, wenn in der Ausschreibung so genannte Bietergemeinschaften zugelassen werden. Dann können sich mehrere kleine Unternehmen für ein Angebot zusammenschließen.

Doch auch kleine, regionale Firmen kommen bei größeren Aufträgen nur in Frage, wenn sie über die deutschen Grenzen hinaus das günstigste Angebot abgeben. Das Vergabericht ist ab bestimmten Schwellenwerten EU-weit geregelt – über die Landesgrenzen hinaus muss ausgeschrieben werden. „Die Kommunen achten sehr genau auf die Ausschreibungsrichtlinien“, sagt Hohmann. Demnach geht es immer zuerst um den Preis. Einen Anbieter aus dem Ort könne niemand bevorzugen, bestätigt Elke Schmitz von der Kommunalen Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsmanagement in Köln: „Die Kommunen wissen, dass die Konkurrenz im Zweifel die Gerichte anruft.“



Elektriker in einer Schule: Kommunen wollen ihre Haushalte entlasten, in dem sie keine eigenen Angestellten mehr für das Gebäude-Management einsetzen.