

Presseclip

PropertyEU

23.05.2017

(deutsche Übersetzung)

Neue Dynamik für Apleona und GVA dank EQT

Apleona, das frühere Geschäftssegment von Bilfinger, plant nach seiner Übernahme durch das schwedische Private-Equity-Unternehmen EQT eine Expansion in Europa

Von Judi Seebus

Der offizielle Launch von Apleona, vormals Bilfinger Real Estate, auf der Immobilienfachmesse Expo Real letztes Jahr im Oktober erfolgte nach deren Übernahme durch das schwedische Private-Equity-Unternehmen EQT im vergangenen Sommer. Dies war auch der Startschuss für einen ambitionierten Expansionsplan für Europa mit dem Ziel, die Einnahmen von Apleona um 50 % auf 3 Mrd. Euro im Jahr 2021 zu erhöhen und den Wert ihres Unternehmens GVA im Vereinigten Königreich über denselben Zeitraum zu verdoppeln, wie der CEO von Apleona, Jochen Keysberg, PropertyEU mitteilte.

Er sagte, dass der Enthusiasmus für die Muttergesellschaft groß sei. „EQT wird unsere weitere Entwicklung beschleunigen. Unser neuer Eigentümer wird unser Unternehmen, das Teil eines globalen Dienstleistungskonzerns ist, zu einem Immobiliendienstleister weiterentwickeln, der auf Wachstum innerhalb Europas ausgerichtet ist. EQT geht bei seinen Übernahmen sehr selektiv vor, und verfolgt das Ziel, die Unternehmensentwicklung voranzutreiben.“

Das schwedische Private-Equity-Unternehmen besitzt rund 70 Firmen in verschiedenen Industriezweigen; hierzu zählen Daimler in der Automobilbranche, Versorgungsdienstleister wie zum Beispiel E.ON und Maschinenbauunternehmen wie Siemens mit 140.000 Mitarbeitern und Einnahmen in Höhe von insgesamt 17 Mrd. Euro. Das Unternehmen war bereits im Facility Management tätig und erwarb Anfang der 2000er Jahre das ISS-Geschäft, das es zu einem der weltweit größten Facility Management-Unternehmen entwickelt hat. Das Unternehmen ging 2014 an die Börse.

DAS OUTSOURCING NIMMT ZU

Die Motivation von EQT, Apleona in sein Portfolio zu übernehmen, beruht auf der Auffassung, dass der europäische Immobilien-Dienstleistungssektor vom Wachstum ausgelagerter Immobilien-Dienstleistungen profitieren wird und vom Trend hin zu integrierten Serviceleistungen für Kunden. Apleona möchte in Zukunft seine integrierten Dienstleistungsangebote in ganz Europa anbieten. Keysberg bestätigte, dass geplant ist, die Apleona-Plattform durch organisches Wachstum sowie durch Zukäufe zu erweitern.

„Unser Ziel ist, dass wir in Europa schneller wachsen als der Markt.“

Der Schwerpunkt des früheren Bilfinger Geschäftssegments liegt traditionell eher im Facility Management und bei technischen Serviceleistungen, während GVA eine gute Position als Beratungsunternehmen im öffentlichen Sektor und beim Projektmanagement im Vereinigten Königreich hat. Tatsächlich beansprucht Apleona für sich die Position

des Marktführers für FM-Dienstleistungen in den DACH-Ländern (Deutschland, Österreich und Schweiz) sowie eine führende Position im Property Management in Deutschland und in der Schweiz.

Immobilien dienstleister in Europa werden nach Meinung von Keysberg in Zukunft nur dann erfolgreich sein, wenn sie in der Lage sind, Multi-Services oder integrierte Dienstleistungen anzubieten. „Anfang dieses Jahres wurde das neue Management des Unternehmens im Rahmen ‘eines sehr umfassenden Strategieprozesses’ benannt, um die größten Wachstumschancen zu identifizieren“, fährt er fort. „Wir werden in drei Bereiche investieren: Mitarbeiter, IT, Digitalisierung und M&A.“

„Die Einstellung guter Mitarbeiter hat oberste Priorität“, fügte er hinzu. „Das Immobiliengeschäft wird weitestgehend durch die Qualifikation der Mitarbeiter bestimmt.“

ZWEI STANDBEINE

Unter dem neuen Eigentümer wird Apleona zwei Standbeine haben, so Keysberg: Immobilien-Beratungsleistungen und Facility Management. „Was uns von einem herkömmlichen Broker unterscheidet ist unser Fokus auf Beratung und technischem Fachwissen.“

„Apleona arbeitet nicht vorrangig transaktionsgetrieben, sondern strebt langfristige Beziehungen zu seinen Kunden an“, ergänzt er. „Wir kommen aus dem Facility- und Immobilienmanagement mit Schwerpunkt auf Energieberatung und Wartungsleistungen. Das ist eine relativ einzigartige Kombination.“

„Während viele der eher traditionellen Beratungsfirmen aus dem Bereich Investment und/oder Leasing kommen, verdankt Apleona seine spezifischen Stärken und sein technisches Fachwissen seinem Erbe als früherer Geschäftsbereich des deutschen Bauunternehmens Bilfinger“, stellt Keysberg fest.

„Wir möchten unsere europäische Plattform ausbauen und mehr internationale Verträge erfüllen. Der Outsourcing-Trend hält weiter an und ist bei großen Industriekonzernen ein wichtiges Thema. Große Unternehmen wie Banken und Versicherungsunternehmen haben dies zeitweise bei großen Ausschreibungen gemacht, um ihre Immobilien effizienter zu nutzen. Einige sind jetzt dabei, ganze Gebäude von Mitarbeitern zu befreien, um ihre Mietkosten zu senken. Aber Industrieunternehmen stehen noch am Anfang von diesem Prozess. Wir bedienen die internationalen Portfolios vieler Firmenkunden und sehen den Outsourcing-Trend definitiv als Wachstumschance an.“

VOLLSTÄNDIGE DIGITALISIERUNG

„Im Rahmen seines Wachstumsplans versucht Apleona auch, in fünf bis sieben Jahren ‘ein vollständig digitalisiertes Unternehmen’ zu werden“, sagt Keysberg. Dies bedeutet Digitalisierungsprozesse, wo immer diese auf einer neuen cloudbasierten IT-Infrastruktur möglich sind, die nach dem Carve-out von Bilfinger geschaffen wurde. Das Unternehmen führt dies intern durch und nicht über ein externes Softwareunternehmen und hat ein spezielles internes Team eingerichtet, das als Partner für seine Kunden dient. Aufgrund seiner starken Präsenz in den deutschsprachigen Ländern hat es bereits guten Zugriff auf Daten, was Keysberg als großen Vorteil ansieht.

„Wo immer wir Prozesse mit unseren Kunden digitalisieren und automatisieren können, werden wir dies tun.“

„Kostensenkungen sind ein entscheidender Faktor“, führt er weiter aus und verweist auf Systeme, welche die Belegungsdaten und flexible Arbeitsprozesse überwachen. „Es dreht sich alles darum, wie man Flächen effizienter nutzt und Möglichkeiten für Kosteneinsparungen realisiert. Dies bedeutet Monitoring über einen längeren Zeitraum hinweg – nicht nur für zwei oder drei Tage – um genau feststellen zu können, welche Zusammenhänge zwischen der Belegung, den Ferien oder dem Wetter bestehen. Indem wir mehr Sensoren verwenden, können wir mehr Daten erhalten, die uns dabei helfen, die Schwächen zu analysieren und zu identifizieren und so Möglichkeiten für Kosteneinsparungen identifizieren.“

Apleona und seine Tochtergesellschaft im Vereinigten Königreich, GVA, sind wahrlich nicht die einzigen Beratungsfirmen, die den Outsourcing-Markt erobern möchten, was nach Meinung von Experten ein Umsatzpotential von insgesamt circa einer Billion US-Dollar jährlich haben könnte. CBRE hat mehrere Jahre lang seine Präsenz in diesem Segment aggressiv erhöht. Nach der Übernahme der in UK ansässigen Firma Norland für 250 Mio. GBP (290 Mio. EUR) im Jahr 2013 hat es weiterhin 2015 das Global Workplace Solutions (GWS) Geschäft von JCI für 1,5 Mrd. US-Dollar (1,3 Mrd. EUR) erworben. JLL hat weiterhin Ambitionen in diesem Bereich, war jedoch mit seinem Angebot zur Übernahme des Immobiliensegments von Bilfinger nicht erfolgreich. „Im Gegensatz zu den traditionellen Outsourcing-Spezialisten wie zum Beispiel ISS und Sodexo, ist Apleona als ein vielseitiges Beratungsunternehmen mit einem soliden technischen Profil positioniert, das seinen Kunden sowohl vor als auch nach dem Kauf eines Gebäudes Leistungen anbieten kann“, stellt Keysberg fest.

„Wir verstehen den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie und sind in der Lage, Leistungen anzubieten, die sich auf jede Phase beziehen, angefangen von der Investition und der Entwicklung, dem Management und dem Betrieb bis hin zum Verkauf. Wir streben nach Wachstum, aber gleichzeitig möchten wir ein robustes Geschäftsmodell, das auch während eines Konjunkturabschwungs gut funktioniert.“

INTEGRIERTE DIENSTLEISTUNGEN

„Apleona hebt sich auch dadurch hervor, dass es mehr integrierte Leistungen anbietet“, fügt er hinzu. „Wenn man nach Wachstumspotenzial sucht, ist dies ein wichtiger Bereich. Nicht alle unsere Kunden benötigen integrierte Dienstleistungen, und wir bieten unseren Kunden auch separate Dienstleistungen an. Tatsächlich ist es so, dass die Mehrheit unserer Kunden einzelne Leistungen in Anspruch nimmt. Aber wir glauben, dass sich die vertikale Integration von Leistungen erhöhen wird und dass Immobiliendienstleister in Europa in Zukunft nur dann erfolgreich sein werden, wenn sie in der Lage sind, Multi-Services oder integrierte Dienstleistungen anzubieten.“

Er fügt noch hinzu, dass der Trend hin zu integrierten Dienstleistungen nicht über Nacht geschehen wird. „Es ist ein Entwicklungsprozess, macht aber aus unserer Sicht viel Sinn.“

Keysberg sagt, dass Apleona mit Aktivitäten in 13 Ländern in Europa für diesen neuen und zunehmenden Trend gut positioniert ist. „Es gibt nur wenige Firmen, welche die großen Portfolios bedienen können. Es ist für uns ein interessanter Markt, und wir sagen ein ziemlich starkes Wachstum in diesem Bereich für die Zukunft voraus. Wir sind bereits einer der führenden Akteure in diesem Bereich und haben mehrere Verträge mit großen internationalen Namen.“

Apleona arbeitet bereits für mehrere Kunden im Pharmageschäft sowie für eine Reihe führender deutscher Industrieunternehmen, einschließlich Siemens und die Deutsche Bahn. Erst kürzlich hat Apleona einen Fünfjahresvertrag von ABB, einem führenden Technologieunternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz, für Facility-Management-Dienstleistungen für mehr als 120 ABB-Standorte in ganz Europa erhalten. Der Auftrag umfasst die Koordination, Erbringung und Weiterentwicklung einer Vielzahl von Facility Management-Dienstleistungen.

Keysberg sagt des Weiteren, dass der Fokus stets auf Europa liegt. „Wir sehen hier noch viele Möglichkeiten. In den nächsten fünf Jahren oder darüber hinaus sehen wir nicht, dass es Märkte geben wird, die von uns verlangen, unsere derzeitigen Grenzen zu überschreiten.“ Nichtsdestotrotz folgt Apleona seinen Kunden: In China ist Apleona an einem Flagship-Projekt für Siemens beteiligt, das saubere Luft am Arbeitsplatz in nur einem Jahr erreichen möchte. Das Unternehmen teilt auf seiner Website mit, dass dies eines der ersten Projekte in China dieser Art und vor allem dessen technische Umsetzung wegweisend sei.

Keysberg bestätigt, dass einige der Geschäfte von Apleona bereits außerhalb der derzeitigen Grenzen getätigt werden.

APLEONA STEHT FÜR MEHRWERT

Die Ambitionen von Apleona, ein wichtiger Akteur zu werden, der integrierte Immobiliendienstleistungen anbietet, spiegelt sich in seinem neuen Namen wider. „Das Wort Apleona ist eine Wortschöpfung aus dem griechischen Wort „pleon“, das grob mit „mehr oder umfassend“ übersetzt werden kann. Der umrahmende Buchstabe „A“ am Anfang und Ende des Namens steht für die Idee „von Anfang bis Anfang“ und nicht nur „vom Anfang bis zum Ende“, erläutert Keysberg. „Der Name Apleona symbolisiert unser Geschäftsmodell des Angebots aller Dienstleistungen während des gesamten Immobilienlebenszyklus aus einer einzigen Quelle.“

Das lateinische Wort „leo“ oder Löwe ist ebenfalls in dem Namen enthalten. „Leo steht für Stärke, Macht und Biss – Merkmale, die wir in der Zukunft als führender Immobiliendienstleister in Europa verkörpern möchten.“

Zusätzlich zu seiner starken Präsenz in den deutschsprachigen Ländern ist Apleona seit 2014 auch auf dem Markt im Vereinigten Königreich über seine Tochtergesellschaft GVA vertreten. Interessanterweise wurde GVA – zuvor unter dem Namen Bilfinger GVA bekannt – im Zuge des Rebrandings der Gruppe wieder zu GVA mit dem Zusatz „An Apleona Company“.

„Wir haben uns für eine Markenstruktur entschieden, die es uns ermöglicht, Markennamen wie GVA aber auch HSG (der Facility Management-Zweig von Apleona) auf Gesellschaftsebene beizubehalten, da sie in ihrem jeweiligen Segment bereits etabliert und gut bekannt sind“, so Keysberg. „Wir bauen somit eine Brücke zwischen unseren Erfahrungen und unserem Erbe auf der einen Seite und unserer Strategie und Zukunft auf der anderen Seite.“

Wie Apleona ist auch GVA im Maklergeschäft etwas ungewöhnlich und zwar aufgrund seines starken Fokus auf den öffentlichen Sektor. Dies ist nicht gerade der prestigeträchtigste Bereich des Immobilienberatungsgeschäfts, aber einer, der für GVA zunehmend Einnahmen erzielt – und Gewinne. Im Oktober des letzten Jahres meldete die Firma eine starke Umsatzsteigerung auf 190 Mio. GBP (225 Mio. EUR), während der operative Gewinn um 38 % auf 23,5 Mio. GBP anstieg.

Das britische Unternehmen versucht auch, seinen Status als eine angesagte Firma für große Entwicklungen und Regenerationsprojekte zu etablieren, sagte der neue CEO von GVA, Gerry Hughes, kürzlich in einem Interview mit der britischen Fachzeitschrift Property Week. Er bezeichnete die britische Firma als 'die Brücke zwischen Europa und Nordamerika und das Kernstück, den Dreh- und Angelpunkt, den Schwerpunkt von Apleona GVA. Anders ausgedrückt ist GVA einer der beiden Standbeine in der Immobilienberatung, auf den Apleona baut, und der Konzern wird weiter in die Entwicklung und Stärkung seiner neuen Geschäftssparte im Vereinigten Königreich und in die Kooperation mit GVA Worldwide investieren.

Keysberg weist darauf hin, dass GVA als ein relativ kleiner Akteur bei Investmenttransaktionen im letzten Jahr in UK trotz Brexit-Votum und Investitionsrückgängen ein gutes Jahr hatte. „Die Konzentration von GVA auf die Beratung ist ein ziemlich widerstandsfähiges Geschäftsmodell. Diesen Ansatz werden wir auch in Deutschland und Kontinentaleuropa beschleunigen.“

PERSÖNLICHES PROFIL

Jochen Keysberg kam 1997 zum Bilfinger Konzern und ist jetzt CEO von Apleona, einem früheren Teil der Immobiliensparte des deutschen Baukonzerns Bilfinger. Er hatte bereits diverse Managementpositionen bei Bilfinger sowohl in Deutschland als auch im Ausland inne. Herr Keysberg verfügt über einen Abschluss in Bauingenieurwesen sowie einen Dokortitel der Technischen Universität Hamburg (TUHH).

UNTERNEHMENSPROFIL

Apleona ist der neue Name der Immobiliensparte des deutschen Baukonzerns Bilfinger. Die Geschäftseinheit wurde im Sommer 2016 von dem schwedischen Private-Equity-Unternehmen EQT für rund 1,2 Mrd. Euro erworben und umfasst auch die im Vereinigten Königreich ansässige Beratungsfirma GVA, die seit der Übernahme in GVA umfir-

miert wurde, einem Unternehmen von Apleona. Im Jahr 2016 generierte Apleona Einnahmen in Höhe von 2 Mrd. Euro, darin nicht enthalten sind die 500 Mio. Euro Einnahmen aus dem Baugeschäft, das Ende des Jahres verkauft wurde. Apleona ist insbesondere in deutschsprachigen Ländern – Deutschland, Österreich und in der Schweiz - stark vertreten sowie auch in GB, Italien, den Niederlanden, in Polen und in der Türkei.