

Lünendonk® -Whitepaper 2018

# Technische Gebäudeausrüstung als Teil Integrierter Facility Services



Eine Publikation der Lünendonk & Hossenfelder GmbH  
in Zusammenarbeit mit

**APLEONA**

## Vorwort

Facility Services sind mittlerweile nicht nur eine international anerkannte Managementdisziplin sondern die Branche hat auch eine hohe wirtschaftliche Bedeutung.

Dies gilt sowohl für den Arbeitsmarkt als auch im Support und der Sicherung der Kernprozesse der Wirtschaft, Forschung und Lehre und im Gesundheitswesen. Viele Studien und Fachliteratur untermauern dies.

Doch was macht ihn aus, den perfekten Facility Manager? Die perfekte Facility-Service-DNA setzt sich aus drei Hauptbestandteilen zusammen:

- Service-Mentalität: Die Fähigkeit die Herausforderung der Kunden zu den eigenen zu machen und gut zu kommunizieren. Dies ist eine Frage der Kultur.
- Prozesse zu entwickeln, standardisieren, adaptieren und umzusetzen immer mit der Effizienzsteigerung im Sinn.
- Kompetenz – und darunter ist die technische Kompetenz eine maßgebliche Komponente. Erfahrungswissen und Umsatzstärke bilden die Basis für jedes gute Service-Konzept.

Aus diesem Grund ist die technische Gebäudeausrüstung Gegenstand der weiteren Betrachtung.



## Kompetenz in der technischen Gebäudeausrüstung ist wichtiger Bestandteil moderner Facility Services aus einer Hand

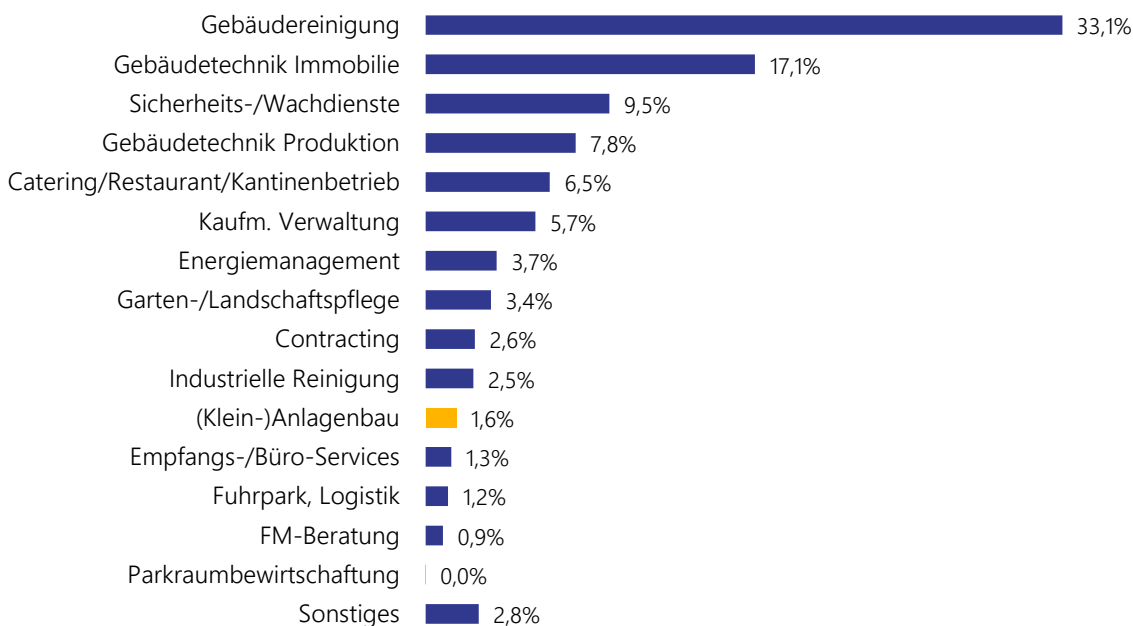


Abbildung 1: Durchschnittliches Leistungsspektrum, Anteil am Inlandsumsatz; ungewichtet; bereinigt um Ausreißerwerte;  
Quelle: Lünendonk® -Studie 2017 Facility-Service-Unternehmen in Deutschland, n = 32

Der deutsche Facility-Service-Markt wandelt sich. Besonders profitieren hiervon Multidienstleister, die ein breites Service-Spektrum in Eigenleistung erbringen. Im Zuge der Professionalisierung des Real Estate- und Facility Managements konzentrieren sich Auftraggeber auf das Facility *Management* und vergeben die für den Betrieb notwendigen Dienstleistungen an externe Service-Unternehmen. Steigende Nachfrage nach unterschiedlichen Gewerken aus einer Hand und einer standortübergreifenden Servicepartnerschaft hat zu einer Konzentration und Konsolidierung im Markt geführt. Die Umsatzentwicklung der vergangenen Jahre zeigt: Multidienstleister verzeichnen tendenziell höhere Wachstumsraten.

Was aber zeichnet einen Multidienstleister aus? Die Antwort: Sie sind in der Lage, die wesentlichen Gewerke des infrastrukturellen und technischen Gebäudemanagements in Eigenleistung zu erbringen. Nur bedingt notwendig – wenn auch eine sinnvolle Ergänzung – sind aktuell Kompetenzen im kaufmännischen Facility Management, darunter das Asset und Property Management.

### VERGABEFAKTOREN

Was die Vergabe eines Facility-Service-Auftrags entscheidet, ist im Einzelfall höchst individuell. Es lassen sich indes auf Basis sowohl von Dienstleister- als auch Auftraggeberbefragungen Muster und Trends identifizieren.



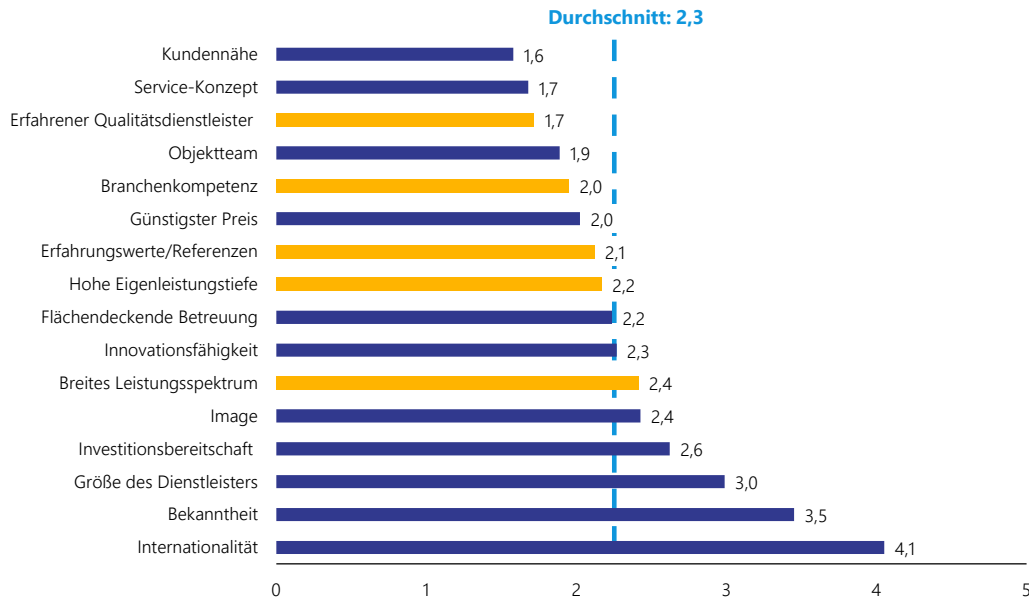


Abbildung 2: Welche Faktoren spielen bei der Vergabeentscheidung eine wesentliche Rolle? Schulnotenprinzip 1 = „Sehr wichtig“ bis 6 = „Überhaupt nicht wichtig“; Mittelwerte; Quelle: Lünendonk®-Studie 2016: Fremdvergabequoten im Facility Management; Befragung von privatwirtschaftlichen Großunternehmen und Konzernen; n = 83.

zieren, die jenseits eines wirtschaftlichen Konzepts zum Tragen kommen. Hierzu zählt ausgewiesene Branchenexpertise, das heißt, Erfahrungen und Lösungen für die individuellen Anforderungen des Kerngeschäfts der Kunden für das benötigte Immobilienportfolio anbieten zu können.

Darüber hinaus sind insbesondere Optimierungswille und –fähigkeit sowie das Einbringen von Verbesserungsvorschlägen respektive Innovationen von Vorteil. Häufig genannt werden zudem eine umfassende Eigenleistungsquote und ein hoher Grad an Spezialwissen in Verbindung mit einem breiten Leistungsportfolio.

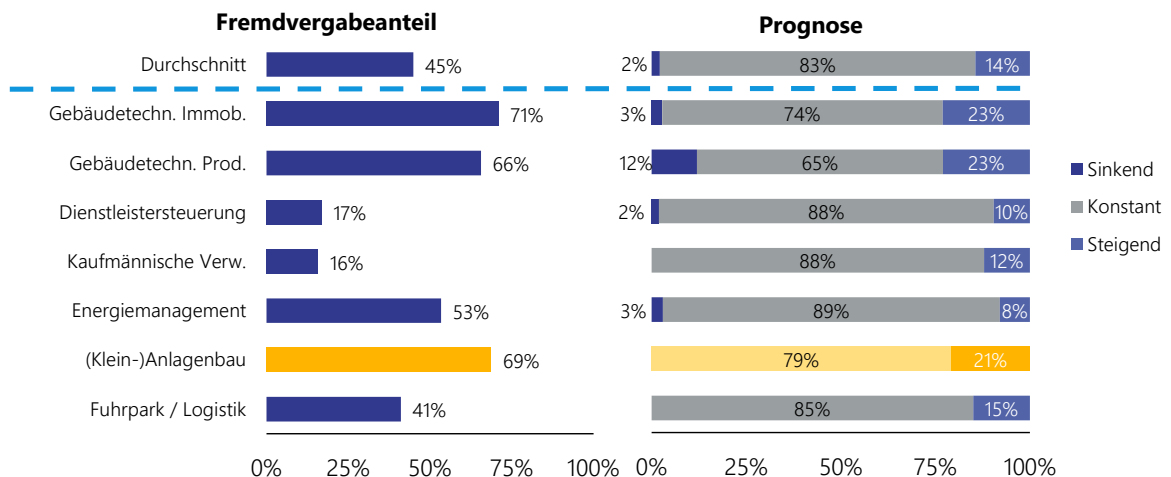


Abbildung 3: Wie hoch ist der Anteil der Fremdvergabe und wie wird sich dieser Anteil in Zukunft entwickeln? Quelle: Lünendonk®-Studie 2016: Fremdvergabequoten im Facility Management; Befragung von privatwirtschaftlichen Großunternehmen und Konzernen; n = 83.

Insbesondere Eigenleistungstiefe (handwerklich und ingenieurtechnisch) ist nicht nur in den Kerndienstleistungen, sondern auch in verwandten Gewerken wie der technischen Gebäudeausrüstung (TGA) ein hoch geschätzter Vorteil. Verfügt der Dienstleister über entsprechende Kompetenzen, kann dieser zum Beispiel auch den Komplettaustausch einer Anlage übernehmen, ohne dass ein komplett neues Ausschreibungs- und Vergabeverfahren gestartet werden muss. Darüber hinaus kann er auch im Notfall agieren und ist zu einem geringeren Grad von Dritten abhängig.

### IMMOBILIENLEBENSZYKLUS

In bestehenden Gebäuden sind die Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung oft begrenzt. Oftmals verursachen schlecht zugängliche Anlagen, aufwändig zu reinigende Fenster oder unnötig lange Wege hohe Kosten. Um die Bewirtschaftung signifikant zu optimieren, sind entweder aufwändige Umbauten oder der Verzicht auf Leistungen notwendig. In der Regel resultieren diese, nur schwer zu korrigierenden Planungsfehler aus einer isolierten Betrachtung der einzelnen Phasen im Immobilienlebenszyklus. Verkürzt berücksichtigen Architekten und Planer nicht immer die Anforderungen an ein modernes Facility Management.

Dem wird durch das sogenannte „baubegleitende Facility Management“ entgegengewirkt. In der Konzeptions-, Planungs- und Erstellungsphase arbeitet ein Bewirtschaftungsspezialist zunächst als Qualitätsmanager, der die Pläne auf die Anforderungen im Betrieb hin überprüft und als Berater bei der Auswahl der Gebäudetechnik hinzugezogen wird. Diese Beratungsleistung ist anspruchsvoll. Sie erfordert eine hohe Kompetenz und operative Erfahrungen in den wesentlichen Gewerken sowie über die Prozesse der Kundenbranche. Dafür ist der Mehrwert groß. Üblicherweise wird der Anteil der Erstellungskosten eines Gebäudes mit rund 20 Prozent der Lebenszykluskosten veranschlagt, der Betrieb über 20 bis 30 Jahre indes auf rund 80 Prozent. Der Anteil der TGA an den Effekten eines baubegleitenden Facility Managements wird als hoch eingeschätzt: Investitionen in die Gebäudehülle sind mit langen Amortisationsphasen verbunden und die TGA gewinnt im Zuge der Gebäudeautomatisierung weiter an Bedeutung. Diese gilt bereits heute als Schlüsselkonzept zum energetisch effizienten Gebäudebetrieb, der die Temperatursteuerung am Wetter ausrichtet.

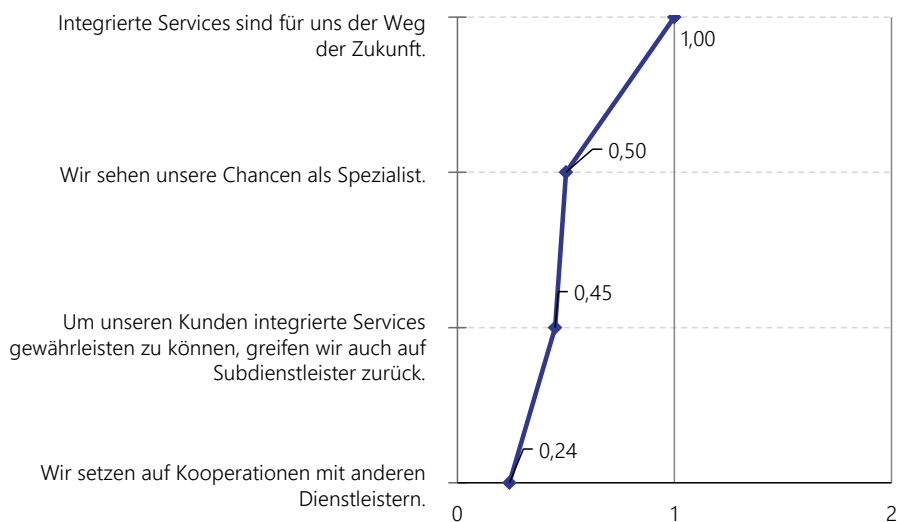


Abbildung 4: Aussagen zum eigenen Unternehmen; Mittelwerte; Skala von -2 = „Trifft gar nicht zu“ bis +2 = „Trifft voll zu“; Quelle: Lünen-donk®-Studie 2017 Facility-Service-Unternehmen in Deutschland, n = 42



Rang	Unternehmen	Umsatz mit Kleinan- lagenbau in Deutschland	Inlandsumsatz in Mio. Euro	
			2016	2015
1	Apleona GmbH, Neu-Isenburg	●	1.434,0	1.290,0
2	Spie GmbH, Ratingen *)	●	1.400,0	700,0
3	Wisag Facility Service Holding GmbH, Frankfurt am Main		1.016,3	911,5
4	Strabag Property and Facility Services GmbH, Frankfurt am Main		993,0	1.018,0
5	Dussmann Service Deutschland GmbH, Berlin *)		890,0	870,0
6	Compass Group Deutschland GmbH, Eschborn		666,0	661,2
7	Gegenbauer Holding SE & Co. KG, Berlin	●	655,5	447,6
8	Engie Deutschland Gruppe, Köln	●	557,0	536,4
9	Kötter Unternehmensgruppe, Essen		545,0	502,0
10	Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG, Rüsselsheim	●	538,4	505,0
11	Klüh Service Management GmbH, Düsseldorf		477,2	420,0
12	Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG, Osnabrück		458,1	462,0
13	ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	●	333,0	326,0
14	CBRE Gruppe, Essen		279,0	286,0
15	Vinci Facilities Deutschland GmbH, Mannheim	●	274,0	269,0
16	Götz-Management-Holding AG, Regensburg *)		215,2	208,4
17	Sauter FM GmbH, Augsburg	●	199,0	178,0
18	Caverion Deutschland GmbH, München 1)	●	186,0	184,2
19	Dorfner Gruppe, Nürnberg		174,0	157,0
20	Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen		172,0	113,0
21	Lattemann & Geiger Dienstleistungsgruppe Holding GmbH & Co. KG, Dietmannsried		157,1	142,9
22	b.i.g.-Gruppe, Karlsruhe	●	140,8	125,3
23	Dr. Sasse AG, München		125,2	121,0
24	Hectas Facility Services Stiftung & Co. KG, Wuppertal		118,0	112,0
25	Clemens Kleine Holding GmbH, Düsseldorf *) 2)		116,0	115,6

Abbildung 5: Unternehmen der Lünendonk®-Liste 2017 „Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland“ mit Umsätzen mit Kleinanlagenbau (kein Anspruch auf Vollständigkeit) 1) Nur Umsätze mit Facility Service in Deutschland. Exklusive Umsatz mit (Klein-)Anlagenbau. 2) Umsätze der Clemens Kleine Holding GmbH und der Clemens Kleine Gebäudeservice GmbH. \*) Umsatz- oder Mitarbeiterzahlen ganz oder teilweise geschätzt. Aufnahmekriterien für diese Liste: Mindestens 50% des Umsatzes werden mit Facility Services erwirtschaftet, mindestens 66% des Umsatzes resultieren aus externen Aufträgen, mindestens 66% des Facility-Service-Umsatzes bestehen aus infrastrukturellem und technischem Gebäudemanagement. Bereinigt um Umsätze mit Servicegesellschaften und Organschaften.

## Bedeutung der TGA für Facility Services

Der deutsche Facility-Service-Markt ist historisch aus der Gebäudereinigung entstanden und hiervon immer noch geprägt. In den vergangenen 30 Jahren hat sich der Markt indes ausdifferenziert. Es haben sich mehrere Multidienstleister herausgebildet, die sowohl infrastrukturelle als auch technische Gebäudedienstleistungen erbringen. Wachstumsraten und Auftraggeberbefragungen untermauern diesen Trend.

In den vergangenen Jahren ist die Bedeutung des Kleinanlagenbaus respektive der technischen Gebäudeausrüstung angestiegen. Allein der aktuelle durchschnittliche Umsatzanteil von 1,6 Prozent entspricht rechnerisch einem absoluten Volumen von 840 Millionen Euro. Gewichtet am Inlandsumsatz steigt der Anteil auf 1,9 Prozent beziehungsweise 1,0 Milliarde Euro im Jahr. Relativ gesehen ist die technische Gebäudeausrüstung für zwischen 20 und 50 Prozent der Errichtungskosten verantwortlich – mit steigender Tendenz aufgrund der zunehmenden Anforderungen an moderne Gebäude. Getrieben wird diese Entwicklung insbesondere durch den Anspruch an vernetzte Gewerke sowie intelligente Systeme.

Dies wirkt sich nicht nur auf den Eigentümer aus, der die Investitionen aufbringt, sondern auch auf Planer, Errichter und Betreiber. So verwundert es nicht, dass auch die

Betriebskosten, die aktuell bei rund 70 Prozent der gesamten Lebenszykluskosten liegen, tendenziell weiter steigen werden. Es geht indes nicht nur um Kosten: Eine zukunftsgerichtete TGA erfüllt auch Komfortfunktionen und muss einen Beitrag zum nachhaltigen Gebäudebetrieb leisten.

Auch wenn dies nur Näherungsverfahren sind, ist der Kleinanlagenbau ein wesentlicher Teil der umfassenden Gebäudedienstleistungen. In den vergangenen Jahren haben zahlreiche Dienstleister Kompetenzen aufgebaut respektive Unternehmen übernommen. Einige Beispiele sind etwa die Übernahmen von Wolfferts durch Apleona, Hebo durch Dussmann, GA-tec durch Sodexo, Hartmann durch Spie, um nur einige wenige zu nennen.

Es ist aktuell davon auszugehen, dass das sich verändernde Marktumfeld weiter zunehmend die großen Multidienstleister begünstigen wird. Entwickelt sich die Nachfrage wie bisher, werden in den kommenden Jahren Unternehmen Marktanteile verlieren, die sich auf die Erbringung von Einzelgewerken konzentrieren. Eine Analyse aus dem Jahr 2015 zeigt zudem, dass bereits damals die Anbieter von integrierten Facility Services – das heißt inklusive Service Management – einen höheren Umsatzanteil mit Kleinanlagenbau generierten als die übrigen Unternehmen.



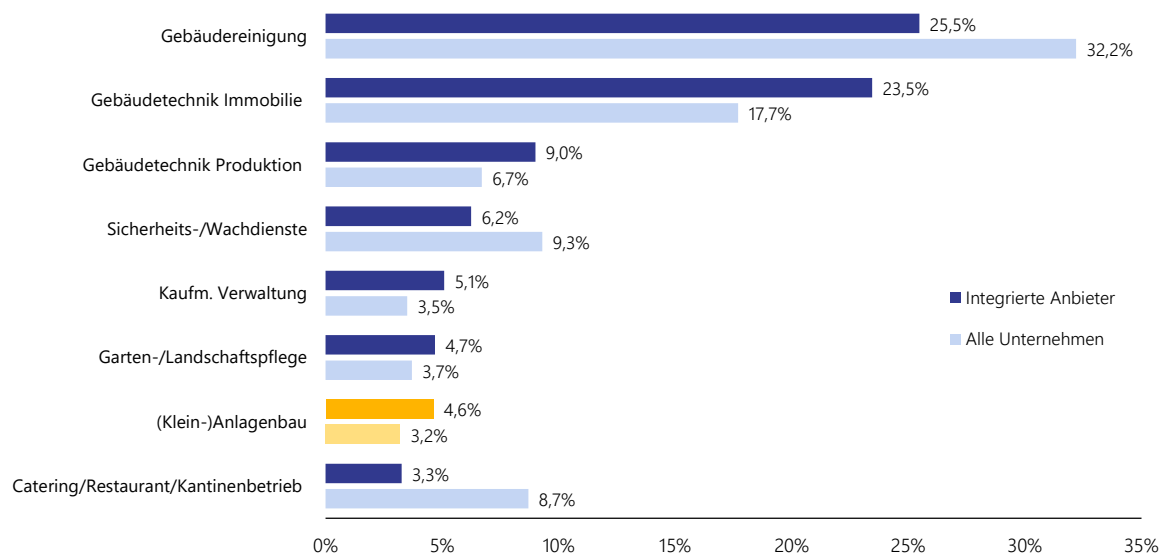


Abbildung 6: Auszug aus dem Leistungsspektrum; Mittelwerte; Quelle: Lünendonk®-Guide 2015: Integrierte Facility Services; n = 38.



UNTERNEHMENSPROFIL

**APLEONA**

## APLEONA

Apleona ist ein in Europa führender Immobiliendienstleister mit Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main. Zirka 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern betreiben und managen Immobilien aller Assetklassen, bauen und rüsten sie aus, betreiben und warten Anlagen und unterstützen Kunden unterschiedlichster Branchen bei Produktion sowie Sekundärprozessen. Das Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe reicht vom integriertem Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zum Real Estate Management mit allen kaufmännischen Leistungen, der An- und Vermietung sowie Vermarktung von Immobilien. Alle Services werden modular oder als integrierte Leistung im Paket angeboten. Dabei sorgen Länder- und leistungsbezogene operative Gesellschaften in einer je nach Kundenbedarf regionalen oder überregionalen Account-Struktur für eine optimale Leistungserbringung und einen einheitlich hohen Qualitätsstandard über Ländergrenzen hinweg. Zu den Auftraggebern von Apleona gehören marktführende Industrieunternehmen, Fondsgesellschaften, Versicherungen, Banken, die öffentliche Hand, Entwickler, Eigentümer und Nutzer.

## Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH (Mindelheim) untersucht und berät europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik-, Beratungs- und Dienstleistungs-Branche. Mit dem Konzept Kompetenz<sup>3</sup> bietet Lünendonk unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut seit 1983 die als Marktbarometer geltenden Lünendonk®-Listen und -Studien sowie das gesamte Marktbeobachtungsprogramm.

Die Lünendonk®-Publikationen gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk & Hossenfelder GmbH zu den „Strategic Transformation Services“ (STS). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Data Research“ (SDR) ist Lünendonk in der Lage, ihre Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

### KONTAKT

Lünendonk & Hossenfelder GmbH  
Thomas Ball, Senior Consultant  
Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim  
Telefon: +49 (0) 8261 73140 - 0  
Telefax: +49 (0) 8261 73140 – 66  
E-Mail: [ball@lunendonk.de](mailto:ball@lunendonk.de)  
Internet: [www.lunendonk.de](http://www.lunendonk.de)



## ÜBER LÜNENDONK & HOSSENFELDER

Seit 1983 ist die Lünendonk & Hossenfelder GmbH spezialisiert auf systematische Marktforschung, Branchen- und Unternehmensanalysen sowie Marktberatung für Informationstechnik-, Beratungs- und weitere hochqualifizierte Dienstleistungsunternehmen. Der Geschäftsbereich Marktforschung betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk®-Listen und -Studien sowie das gesamte Marktbeobachtungsprogramm. Die Lünendonk®-Studien gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk & Hossenfelder GmbH zum „Strategic Data Research“ (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Transformation Services“ (STS) ist Lünendonk in der Lage, ihre Kunden von der Entwicklung strategischer Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

Wirtschaftsprüfung /  
Steuerberatung

Managementberatung

Technologie-Beratung /  
Engineering Services

Informations- und  
Kommunikations-Technik

Facility Management /  
Industrieservice

Zeitarbeit /  
Personaldienstleistungen

### IMPRESSUM

Herausgeber:

Lünendonk & Hossenfelder GmbH  
Maximilianstraße 40  
87719 Mindelheim

Telefon: +49 (0) 82 61 7 31 40 - 0

Telefax: +49 (0) 82 61 7 31 40 - 66

E-Mail: [info@lunenendok.de](mailto:info@lunenendok.de)

Internet: [www.lunenendok.de](http://www.lunenendok.de)

Erfahren Sie mehr unter

<http://www.lunenendok.de>

Autor:

Thomas Ball, Senior Consultant

Copyright © 2018 Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim  
Alle Rechte vorbehalten.

