
IMMOBILIENZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 18/2015 vom 7. Mai 2015
www.immobilien-zeitung.de

Rosdücher sieht Strabag PFS mit integrierten Leistungen wachsen

Knapp unter der Milliardenschwelle lag Strabag PFS im vergangenen Jahr mit der Gesamtleistung. Zum Wachstum gegenüber 2013 trug die Übernahme der DIW Instandhaltung bei. In diese will Strabag-PFS-Chef Jörg Rosdücher 2016 die Rimex Gebäudemanagement integrieren.

Rund 985 Mio. Euro setzte Strabag PFS im vergangenen Jahr insgesamt um. Das sind gut 4% mehr als 2013. Das innerdeutsche Geschäft wuchs um knapp 5% auf 913 Mio. Euro. Ursächlich für die Steigerung ist laut Rosdücher der Erwerb des Industrieservice-Anbieters DIW, allerdings nicht allein: „Auch bereinigt ohne die DIW hätten wir Wachstum generiert, weil wir mit unseren Bestands- und Neukunden kräftig gewachsen sind.“ Das gelte, obwohl Strabag 2014 einen Großauftrag der Hypovereinsbank mit mehreren Hundert Filialen verloren hat.

„Das haben wir organisch überkompensieren können“, sagt Rosdücher. So hat das Unternehmen beispielsweise von der

Commerzbank einen ähnlichen Auftrag erhalten. Die für die HVB-Objekte eingesetzten Mitarbeiter wurden zum Teil an den Nachfolgedienstleister abgegeben oder in Neuaufträge eingebunden.

Für den Kauf der DIW nennt der Vorsitzende der Geschäftsführung drei Beweggründe. Erstens: Strabag PFS schließe hierzulande im infrastrukturellen Facility-Management zu den zehn umsatzstärksten Dienstleistern auf. Im vergangenen Jahr lag der Anteil der infrastrukturellen Leistungen am Deutschlandgeschäft mit 216,5 Mio. Euro bei 23,7%. Zweiter Vorteil der Übernahme: Sie ergänze das Unternehmen bei der regionalen



In der Übernahme der DIW 2014 sieht Strabag-PFS-Chef Jörg Rosdücher viele Vorteile.

Bild: law

Aufstellung, nicht nur in Deutschland, sondern auch in Österreich, wo das Unternehmen ebenfalls in die Top 10 gelange. Drittens: Strabag PFS erhalte Zugang zu Industriekunden. Gerade das Spezial-Know-how aus der Industriereinigung komplettiere die Unternehmensgruppe.

Die Übernahme hat auch Folgen für die 2010/2011 erworbene Tochter Rimex, die infrastrukturelles FM anbietet. Diese soll 2016 in die DIW integriert werden, die über eine „starke Marke“ verfüge. DIW bescherte Strabag PFS einen Mitarbeiterzuwachs. Deutschlandweit stieg die Zahl der Beschäftigten von 6.400 auf 8.525 Vollzeitbeschäftigte.

Das Kerngeschäftsfeld der Strabag PFS ist weiterhin das technische FM und das Baumanagement, auf das in Deutschland insgesamt 588,7 Mio. Euro entfallen. Das kleinste Unternehmenssegment ist hingegen das Real Estate Management, das 2014 eine Leistung von 103,5 Mio. Euro erzielte. Insgesamt vermittelte die Sparte im vergangenen Jahr bundesweit 396 An- und Vermietungen mit einem Volumen von rund 285.000 m², ein Drittel davon Neuvermietungen. Rosdächer bezeichnet den Markt als „ausgereizt“. Im Propertymanagement hielt Strabag PFS die betreute Fläche von 17,7 Mio. m² und das gemanagte Vermögen gewerblicher Immobilien von 10,7 Mrd. Euro konstant. Wohneinheiten betreute sie zum Jahresende insgesamt 22.000 Einheiten - in der Miet- und WEG-Verwaltung.

Das laufende Geschäftsjahr hat laut Rosdächer sehr gut begonnen. Er erwartet, mit der vollständigen Integration der DIW bei der Gesamtleistung die Milliardenschwelle zu knacken. Dabei helfen soll die Anfang des Jahres gegründete bundesweite Organisation Facility Services, die den Vertrieb und den Betrieb für die Kunden bündelt und integrierte Leistungspakete an Industrie- und Immobilienunternehmen verkauft. „Die Zukunft gehört Anbietern, die mit integrierten Dienstleistungen ganze Portfolios bewirtschaften können, oder kleinen Spezialisten, die sich auf bestimmte Gewerke oder Regionen konzentrieren.“ Gerade mit Angeboten, die Property-Management sowie technisches und infrastrukturelles Facility-Management verbinden, will Strabag PFS wachsen.

Ursprünglich kam das Unternehmen aus dem technischen FM. Seit 2010 bietet es dieses kombiniert mit dem PM an. Die DIW-Übernahme ermöglicht nun auch noch, das infrastrukturelle FM als Eigenleistung in diese Kombination aufzunehmen.

PM und FM an ein und denselben Dienstleister zu vergeben, wird in der Branche vielfach noch kritisch gesehen. Hauptargument dagegen ist, dass der Dienstleister sich selbst kontrol-

liert. Diese Sichtweise ändert sich nach Rosdächers Einschätzung zunehmend. Vorteile seien eine einheitliche Bewirtschaftung, ein Wegfall der Schnittstellen und eine stärkere Orientierung am Budget als an der Funktion. „Wenn ich einem Dienstleister aufgrund vorangegangener Geschäftsbeziehungen vertraue, kann ich ihm auch das Budget für ein gesamtes Objekt übergeben“, sagt der Strabag-PFS-Chef. Einen entsprechenden Doppelauftrag hat Strabag PFS von der SEB Asset Management erhalten, die das Unternehmen mit dem Property- und Facility-Management für zwölf Bürohäuser beauftragt hat. Deka und IVG testen ebenfalls derartige Modelle. Wenig Berührungspunkte kennen zudem angelsächsische Investoren, denen die strenge Aufteilung zwischen PM und FM fremd ist.

Spezialisiert sieht Rosdächer das Unternehmen auf „Highend-Immobilien“ wie Rechenzentren und Funktürme. Zum größten Kunden Telekom, der derzeit rund zwei Drittel des Gesamtumsatzes ausmacht, haben sich mitt-

lerweile weitere Kunden aus der Kommunikationsbranche gesellt. Dazu zählt neben Colt und Mediabroadcast die öffentliche Hand.

Für Letztere machte sich das Unternehmen in der Vergangenheit PPP-Projekte als Vertriebskanal zunutze. Inzwischen betreut es im PM sogar 1.600 Wohnungen der Bima. „Das Wohnungsgeschäft ist für uns noch relativ neu“, sagt der Vorsitzende der Geschäftsführung. Dennoch sieht er das Unternehmen für das Geschäft gut aufgestellt. Im gewerblichen Bereich übernehme der Dienstleister ebenfalls Massengeschäft. Seine Stärke sei gerade die Erledigung von großen Mengen an Kleinstaufträgen. Wer Managementprozesse inklusive Reporting anbieten könne und Objekt-Buchhaltung und Mietvertragsmanagement beherrsche, könne das Wohn-PM wirtschaftlich betreiben. Rosdächer will das Geschäftsfeld deshalb noch ausbauen. Inwieweit das Konzept auf das FM übertragbar sei, sei abzuwarten. Jedenfalls gehört zu Strabag PFS auch die Tochter Strabag FM, die Hausmeisterdienste anbietet und auch mobile Hausmeister im Einsatz hat.

International will das Unternehmen ebenso wachsen. Stärkster Auslandsmarkt ist Ungarn mit 39 Mio. Euro Leistung und 486 Beschäftigten. Ebenfalls vertreten ist Strabag PFS in Österreich, Kroatien, Slowenien, der Slowakei, Benelux, Schweiz und Polen. Dem polnischen Markt attestiert Rosdächer das stärkste Wachstumspotenzial. In Osteuropa kann das Unternehmen die Kontakte des Strabag-Konzerns nutzen und sich an dessen laufende Projekte anschließen. **law**

Ungarn ist der stärkste Auslandsmarkt, Polen bietet das größte Potenzial