

„Atmosphäre für individuelle Kundenlösungen schaffen“

Nachgefragt. Seit der Fusion von STRABAG PFS und DIW ist eine neue Größe im österreichischen FM-Markt entstanden. Der neue Chef von STRABAG PFS Österreich, Stefan Babsch, im Interview.

KURIER: Sie sind im Oktober diesen Jahres zum Vorsitzenden der Geschäftsführung von STRABAG PFS berufen worden. Herzlichen Glückwunsch. Was sehen Sie für sich selbst als besonders große Herausforderung auf Ihrem neuen Posten?

Stefan Babsch: Wir haben in den letzten Monaten erfolgreich neue Kunden, zum Teil auch in neuen Branchen akquiriert. Zu unseren Kunden gehören zum Beispiel BMW und IKEA. Daran möchte ich anknüpfen. Unsere langjährige Erfahrung und ausgewiesene Expertise zum Beispiel für die technische Reinigung und Industrieservices ist in Kombination mit unserer flächendeckenden Präsenz ein Alleinstellungsmerkmal, das wir bei weiteren Industrieunternehmen auspielen möchten. Weiterhin gilt es, unsere Organisation auf die gestiegenen qualitativen Anforderungen der Kunden weiter auszurichten, eine Atmosphäre für Innovation und individuelle Kundenlösungen zu schaffen und dabei eine Balance aus Qualität, Preis und Herstellkosten herbeizuführen.

Wie sehen Sie die Positionierung von STRABAG PFS im Markt und in welchen Bereichen sehen Sie die Notwendigkeit und auch Chance für Veränderungen?

Wir positionieren uns als qualitätsbewusster Multi-dienstleister, der vom Technischen und Infrastrukturellen Facility Management über das Property Management bis hin zur Industriereinigung und Industrieservices die gesamte Wertschöpfungskette an Leistungen zur Bewirtschaftung von Produktionsstandorten und von Betreiber- und Büroimmobilien anbietet – und das flächendeckend in Österreich. Und wir sind mit unseren europäischen Schwestergesellschaften in der Lage, Kunden über Grenzen hinweg ins benachbarte Ausland zu folgen.

Welche Probleme sehen Sie derzeit im österreichischen Markt für Facility Management und welche davon betreffen Ihr Unternehmen besonders?

Der Markt ist ein reiner Verdrängungswettbewerb und auf absehbare Zeit weiter durch harten Preiswettbewerb und Margendruck gekennzeichnet. Hohe Wachstumsraten sehe ich für die Branche in den nächsten Jahren keine. Deswegen bleiben Konsolidierung und Konzentration auf der Tagesordnung. Diese Marktberreinigung wird aber vor allem wenig spezialisierte und eher kleinere und mittlere Unternehmen treffen, die Großen der Branche werden davon



Stefan Babsch, Chef von STRABAG PFS Österreich

eher profitieren. Aber auch für die ist Rentabilität in Zukunft nur über weitere Effizienzsteigerungen, Innovationen und Leistungstiefe darstellbar. STRABAG PFS sehe ich, insbesondere nach dem Zusammengehen mit der ehemaligen DIW, hier sehr gut aufgestellt. Dennoch denken wir über weitere Zukäufe von Unternehmen nach.

Mit welchen Strategien stellen Sie sich dem ständigen Kostendruck?

Kein Dienstleistungsunternehmen kommt ohne konsequentes Kostenmanagement aus. Darüber hinaus setzen wir auf langfristige Partnerschaft mit unseren Kunden, die man sich selbstverständlich harte erarbeiten muss. Wir erreichen durch individuelle Dienstleistung eine schon

sehr hohe Kundenbindung. Außerdem ergeben sich Chancen durch integrierte Angebote aus unserer jetzt deutlich breiteren Dienstleistungspalette. Bewiesenes Vertrauen und reduzierte Schnittstellen als Multi-dienstleister stellen in Zukunft sowohl für den Kunden als auch für uns als Dienstleister einen echten Mehrwert dar.

Integrierte Angebote sind verschiedene Dienstleistungen aus einer Hand?

Exakt. Wir sehen eine Entwicklung hin zur Vergabe von mehreren Objekten oder ganzen Portfolien an nur noch einen Dienstleister, oft auch über Ländergrenzen hinweg. Gleiches gilt für Gewerke. An großen Industriestandorten werden zukünftig vermehrt FM-Leistungen gemeinsam mit produktionsnahen Services, wie z.B. der Anlagenreinigung, verbunden.

Ihr Kundenportfolio besteht zu einem erheblichen Teil aus Industrieunternehmen. Wie wichtig ist dieser Bereich bei der STRABAG PFS im Gesamtkatalog Ihrer Leistungen und wie sehen Sie die Entwicklung Ihrer einzelnen Leistungsfelder in Zukunft, wird deren Bedeutung eher ab- oder zunehmen?

Bei der Industriereinigung sind wir Marktführer und wollen diesen Vorsprung weiter mit neuen und mit Bestandskunden ausbauen. Gleiches gilt für die klassische Unterhaltsreinigung, wo wir unser Potenzial noch längst nicht ausgeschöpft ha-

ben. Der Anteil des anspruchsvollen Technischen Facility Managements am Umsatz von knapp € 60 Mio. ist noch am stärksten Entwicklungsfähig, vor allem auch deswegen, weil dort der Markt in Zukunft wächst. Moderne Bürogebäude werden unter anderem wegen steigender gesetzlicher Anforderungen an Themen wie Nachhaltigkeit technisch immer anspruchsvoller. Das spricht für verstärkte Nachfrage nach Technischem Facility Management. Hier können wir länderspezifisches Know-how zurückergreifen.

Zur Person

STRABAG PFS Österreich wurde rückwirkend zum 1.1.2015 mit der DIW Österreich verschmolzen. Die Gesellschaft mit rund 1.650 Mitarbeitern erwirtschaftet mit Technischem und Infrastrukturellem Facility Management sowie Industrieservices eine Jahresleistung von fast € 55 Mio. und gehört jetzt zu den führenden Immobilien- und Industriedienstleistern in Österreich. Stefan Babsch (51) ist seit Oktober 2015 Vorsitzender der Geschäftsführung von STRABAG PFS Österreich, die er gemeinsam mit Gabriele Gailhart (55) leitet. Daneben verantwortet er auch das Geschäft in Ungarn, Kroatien, Polen, der Schweiz, der Slowakei, Slowenien, Serbien und in Tschechien.