

---

# IMMOBILIEN ZEITUNG

## FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

---

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 36/09 vom 10.9.2009  
[www.immobilien-zeitung.de](http://www.immobilien-zeitung.de)

### MARKTFÜHRER FACILITY-MANAGEMENT

# Betonierer und Schrubber

**Am deutschen Facility-Management-Markt sind die Karten klar verteilt. Baukonzerne und klassische Infrastrukturdienstleister bestimmen die Spitze des Branchenrankings. Die einen haben ihre Servicesparten erheblich ausgebaut, die andern machen bereits seit Jahren mehr als putzen.**

Allein die drei Baukonzerne Bilfinger Berger, Hochtief und Strabag brachten 2008 zusammen fast 2,9 Mrd. Euro FM-Umsatz auf die Waage. Die drei führenden aus den Infrastrukturservices kommenden Adressen – Dussmann, Wisag und Compass – bilanzieren zusammen nahezu das gleiche Volumen. Ein Sextett von Gewicht; für die Top 25 werden gut 10 Mrd. Euro notiert.

Noch in den 90er Jahren, als sich auch hierzulande das FM-Geschäft zu profilieren begann und die Konturen eines abgrenzbaren Marktes sichtbar wurden, wollten viele andere ebenfalls an die Fleischtöpfe. Ausgegliederte Serviceorganisationen von Industriekonzerne und Staatsbetrieben, große Anlagenbauer, ja sogar die Töchter von Bankkonzernen und anderen Finanzdienstleistern positionierten sich am Markt als FM-Anbieter. Die meisten dieser Firmen sind heute vergessen.

Ganz anders die ehemals aus der Gebäudereinigung kommenden – und bis heute überwiegend familiengeführten! – Dienstleister wie Dussmann, Wisag, Piepenbrock, Klüh, Zehnacker, Gegenbauer, Schubert oder Dr. Sasse. Durch eine über viele Jahre sukzessiv verfolgte, nur in Einzelfällen kurzzeitig unterbrochene Wachstumspolitik haben sich diese Unternehmen zu Topadressen für Gebäudeservices entwickelt. In der hart umkämpften Spitzengruppe der FM-Branche konnten sie sich schließlich einen Platz sichern, weil sie über ihren Schatten sprangen und unternehmerischen Mut bewiesen. Durch ansehnliche Übernahmen und vor allem durch den Aufbau und Zukauf von technischem Know-how positionierten sich die ehemaligen Reinigungsfirmen als hunderte Millionen Euro Umsatz schwere FM-Komplettanbieter.

Die drei führenden Baukonzerne Bilfinger Berger, Hochtief und Strabag gingen einen anderen Weg. Und ein vierter Konzern – Holzmann – setzte im Grunde genommen dafür den Grundstein. Die Frankfurter verkündeten als erste, neben ihren Bau-Sparten einen neuen Unternehmensbereich Dienstleistungen zu etablieren. Die einschlägige Holzmann-Tochter HSG rangierte mehrere Jahre weit vor den FM-Einheiten der Wettbewerber aus Mannheim und Essen.

Diese zogen nach. Hochtief FM landete 2004 den wichtigsten Coup im damals beginnenden Elefantenrennen, als man binnen weniger Monate die FM-Gesellschaften von Lufthansa (LGM) und Siemens (SGM) übernahm. Auf einen Schlag stieg der Umsatz um mehr als drei Viertel.

Bilfinger Berger wurde ebenfalls durch zwei, wenngleich Jahre auseinander liegende Akquisitionen zur anerkannten und heute das Lünendonk-Umsatzranking anführenden FM-Größe. Der entscheidende Anfang wurde 2002 mit der Übernahme besagter Holzmann-Gesellschaft HSG gemacht; der bisherige Schlussstein wurde im vergangenen Jahr mit dem Umzug von M+W Zander unter das Dach des Mannheimer Konzerns gesetzt. Mit diesem Coup verdoppelte sich das Volumen der FM-Tochter HSG, die jetzt als HSG Zander firmiert.

Den kürzesten Weg ging Strabag. Die Österreicher waren spät dran. Sie sicherten sich aber 2008 mit der Übernahme der Telekom-Tochter DeTe Immobilien nicht nur eine gute FM-Adresse, sondern auch eine wahrlich solide Ausgangsbasis – fast eine Milliarde Euro Umsatz.

Dass der FM-Markt in Bewegung bleibt, ja vor einer Zäsur steht, scheint unzweifelhaft. Die Krise generiert auf der Nachfrageseite (v.a. in der Industrie) neue Herausforderungen. Die Leistungskette Asset-, Property- und Facility-Management verändert sich. Es wird mehr Outsourcing geben. Und unter den Top 10 der FM-Branche stehen die Zeichen weiter auf Zukauf.

*Weiter auf Seite 12*

## Chronik 1994 – 2002

- 1994** Eine Mercer-Studie schätzt das FM-Marktvolumen auf rund 65 Mrd. DM, davon werden jedoch noch 40 Mrd. DM intern erwirtschaftet; 23 Mrd. DM werden am Markt für Einzelleistungen ausgegeben, und für 1,5 Mrd. DM werden integrierte Leistungen eingekauft.
- 1996** Holzmann-Vorstandschef Mayer gibt die Gründung eines vierten Geschäftsbereichs (Services, inklusive der FM-Gesellschaft HSG) bekannt. HSG-Chef Weisker prognostiziert für 2000 einen 5%-Anteil der Services am erwarteten Konzernumsatz von 20 Mrd. DM. Der Infrastrukturdienstleister Zehacker installiert einen Unternehmensbereich Facility-Management.
- 1997** Daimler-Benz gründet eine eigene Servicetochter. IVG und Dasa (Daimler-Benz) gründen das Joint Venture D.I.B. (einen Standortbetreiber). Hochtief will mit dem Anlagenbauer Krantz-TKT (Babcock) bzw. mit dessen Joint-Venture-Beteiligung LCM Lufthansa Gebäudemanagement strategisch zusammenarbeiten. Drees & Sommer gründet eine FM-Tochter. Zander akquiriert einen der ersten großen FM-Aufträge (IBM). Die DG Bank gründet die Immobilien-tochter DG Immobilien (inklusive FM). Die Metallgesellschaft gründet eine FM-Tochter. Der Anlagenbauer ROM wird von Interatno Müller (Niederlande) übernommen.
- 1998** Siemens übernimmt die Schweizer Elektrowatt-Gruppe und baut den internationalen Geschäftsbereich Siemens Building Solutions (SBS) auf; SGM Siemens Gebäudemanagement und Service gehört. Veba Immobilien und Raab Karcher fusionieren (später: Vitera), das FM-Geschäft wird aufgegeben, man will zum führenden Immobiliendienstleister werden. Die seit kurzem zum Jenoptik-Konzern gehörenden Messner + Wurst und Zander fusionieren (M+W Zander). ISS übernimmt den Gebäudereiniger NWC und startet damit am deutschen Markt. In Hamburg gründen 117 Handwerksbetriebe die Hamburg Facility Management AG; ähnliche Initiativen folgen in Hessen und Berlin.
- 1999** HSG beteiligt sich mit 49,9% (50,1% liegen bei EnBW) am Joint Venture Factima, das sich als FM-Dienstleister an Kommunen wendet. Die Immobiliengruppe der Dresdner Bank wird neu aufgestellt. Veba Immobilien bzw. Vitera will im FM nur noch kleine Geschäfte backen. ThyssenKrupp Immobilien wird gegründet (erst online, dann mit Thyssen FM). Thyssen FM und DAL verlinken eine enge Kooperation. Bilfinger-Chef Bodner erklärt Dienstleistungen zu einem zukünftigen Geschäftsschwerpunkt. Altsireal und Kemper's gliedern ihre Steuerverwaltungstätigkeiten aus.
- 2000** M+W Zander übernimmt 49% der GTC (Deutschland). Gegenbauer und Bosse fusionieren. Dalkia übernimmt das FM-Geschäft von Kollmann. Thyssen FM übernimmt das FM-Geschäft von RaabKarcher/Vitera sowie die Steag-Tochter Kessler + Luch. KGAL und Johnson Controls sowie IVG und DeTe Immobilien verlinken strategische Allianzen; Züblin und Dr. Sasse gehen noch weiter und gründen ein Joint Venture (RealCo). Allianz und DeTe Immobilien gründen das Joint Venture Agemis (Handwerkser-service). LCM übernimmt das Gebäudemanagement-Geschäft der IVG. Colliers Müller International Facility Management veröffentlicht den ersten Key-Report. Piepenbrock will an die Börse. Dussmann bläst den Börsengang ab. Krantz-TKT will an die Börse. Piepenbrock verabschiedet sich nach 20 Mio. DM Verlusten vom Auslandsgeschäft.
- 2001** Klüh gründet mit zwei ausländischen Partnern die SM-Kooperation. Das Baseler Novartis-Outsourcingprojekt (Dienstleister: Johnson Controls) sorgt für Aufsehen. Die FM-Messe findet erstmals statt. ThyssenKrupp HSEV (inkl. Kessler + Luch und Thyssen Gebäudemanagement) wird Teil der Thyssen FM. Die EnBW-Mehrheitsbeteiligung (95%) Salamander übernimmt 77% an Gegenbauer/Bosse; Salamander stößt dafür den Industriedienstleister DW ab, der zur Voith-Gruppe übergeht. Sulzer Intra wird zu Axima; Krantz-TKT soll zu Syntas werden.
- 2002** Der Verkauf von DeTe Immobilien (DTI) an Trammel Crow Savills, kurz vor der Expo Real 2001 unterschrittsfrei und hausintern bereits kommuniziert, schielet. ROM/Rheinelektro werden zu Intech. Bilfinger Berger übernimmt die HSG Holzmann Technischer Service. DG Immobilien FM landet als ThyssenKrupp DiPro bei ThyssenKrupp Facilities Services. Krantz-TKT bläst die Neuaufstellung als Syntas ab. Klüh übernimmt Ruch. Heico übernimmt das hiesige Standortgeschäft der niederländischen Prisma. Vitera steigt aus der Immobiliendienstleistung komplett aus. M+W Zander übernimmt den Standortbetreiber D.I.B. M+W Zander übernimmt Teile der insolventen Krantz-TKT; das Joint Venture LGM gilt als nicht gefahrdet. Sodexo gründet Allys als FM-Main-Contracting-Gesellschaft.

© Immobilien Zeitung

## 15 JAHRE FM-MARKTENTWICKLUNG

# Der FM-Markt hat Konturen gewonnen ...



Ein Foto als Rarität: Otto Kajetan Weisker (li.) und Markus Breithaupt in ungewohnt trauter Gemeinsamkeit, hier am Rande einer Gefma-Mitgliederversammlung im November 2006. Kaum vorstellbar, dass beide zum 1. Januar 1998 beinahe zu gleichberechtigten Geschäftsführern eines FM-Unternehmens berufen worden wären. Hochtief wollte damals das eigene FM-Geschäft in die Holzmann-Gesellschaft HSG einbringen und daran Anteile halten; im Gegenzug sollte sich Holzmann an der Software-Tochter von Hochtief beteiligen. Es kam bekanntlich alles ganz anders. Weisker blieb der HSG treu – unter dem Dach von Holzmann und später bei Bilfinger Berger – und führt heute die umsatzstärkste FM-Gruppe. Breithaupt machte Hochtief FM nicht zuletzt durch die Übernahme von SGM und LGM zu einer der ersten Adressen am FM-Markt; er verließ die Essener zum Jahresanfang 2007 und wechselte vor wenigen Monaten ins Management des Wettbewerbers Gegenbauer.

Bild: ae

Das Facility-Management hat sich zu einem anerkannten Teil des Betriebs und der Bewirtschaftung von Immobilien und Liegenschaften gemauert. Die Professionalisierung schreitet voran, der FM-Markt hat deutliche Konturen gewonnen. Die Branche trägt erheblich zur Wirtschaftskraft des Landes bei. Beim Blick zurück begegnen wir alten Bekannten und vielen vergessenen Adressen.

1996: Die Veba-Tochter Raab Karcher ruft zusammen mit dem US-amerikanischen Dienstleister Service Master ein Joint Venture ins Leben, das mit dem BP-Auftrag – einer der ersten Komplettvergaben – gleich für Eurore startete. Holzmann-Vorstandschef Lothar Mayer gibt bekannt, der Baukonzern habe einen vierten Geschäftsbereich – nämlich Dienstleistungen, inklusive FM – installiert. Die IVG und die Daimler-Tochter Dasa gründen gemeinsam die Standortbetriebsgesellschaft D.I.B. in Ottobrunn. Steag Gebäudemanagement wirbt mit großen Anzeigen um Kunden. Umsatzmilliardär Dussmann ist schon in Vietnam und China aktiv, da peilt Hochtief die „strategische Zusammenarbeit“ mit dem zum Babcock-Konzern gehörenden Anlagenbauer Krantz-TKT an; dieser ist mit der Lufthansa am FM-Joint-Venture LGM beteiligt. Wenige Monate später rüdt Hochtief zurück. Wir schreiben mittlerweile das Jahr 1997.

### Raab Karcher, GMS, GIM, Syntas und Kollmann FM sind vergessen

Der Wiesbadener Projektentwickler Kollmann will bereits 1998 rund 80 Mio. Euro mit Services umsetzen; im Jahr 2000 landet Kollmann Facility Management bei der französischen Dalkia. Deren deutsches FM-Absenteur scheitert einige Jahre später kläglich. Zu den Gescheiterten, die in den 90er Jahren mit breiter Brust und lauter Stimme angetreten waren, zählen beispielsweise auch der Veba-Konzern bzw. die spätere Vitera, das Salamander-Konglomerat der EnBW, die Späth'sche Jenoptik, die einschlägigen ABB-Sparten, auch viele Siemens-Ambitionen. An die FM-Träume von Honeywell und Tessag/Rheinelektro oder an die Mipim-Auftritte von Stangl (nach einem späteren Intermezzo bei der österreichischen MEC

Gruppe der „Klassiker“ und inhabergeführten FM-Größen ohne Zweifel die Frankfurter Wisag (heute rund 800 Mio. Euro Umsatz) mit ihren Zukäufen HiServ (ThyssenKrupp) und GTE (ABB) die spektakulärsten Schritte getan, um sich mit einem veränderten Leistungsprofil in der Tabellenspitze der FM-Branche zu etablieren.

Dort hat sich mittlerweile – und anders als noch in den 90er Jahren – eine zweite Gruppe festgesetzt: die Töchter der Baukonzerne Bilfinger Berger, Hochtief und Strabag. Strabag war – sieht man von der in diesem Zusammenhang eher zu vernachlässigenden Züblin-Beteiligung an Niersberger Gebäudemanagement ab – erst sehr spät, vor gut einem Jahr, auf den FM-Zug aufgesprungen.

Die Österreicher sicherten sich mit der Übernahme der damals fast 1 Mrd. Euro Umsatz schweren Telekom-Tochter DeTe Immobilien als Strabag PFS (Property and Facility Services) einen Platz an der Sonne.

Auch die beiden Wettbewerber Hochtief und Bilfinger Berger, die ehemals eher leistungsschwache FM-Organisationen ihr Eigen nannten, sind zwangsläufig vorrangig durch Zukäufe zu heugroßer Größe gelang.

### Baukonzern und Reiniger haben sich mit Erfolg gewandelt

Die Musik machen 2009 andere: die Baukonzerns einerseits und die Klassiker der infrastrukturellen Dienstleistungen andererseits. Die heute in der Spitzengruppe des Umsatzrankings fest etablierten Branchenriesen Dussmann, Wisag, Klüh und Piepenbrock sind von Anfang an dabei. Ehemals mit klassischer Gebäudereinigung und dann weiteren Infrastrukturdienstleistungen geworbenen, haben diese Unternehmen – alle vier bis heute in Familienbesitz! – über die Jahre das ursprünglich fehlende technische Know-how aufgebaut oder zugekauft. Sie haben jeweils spezielle Spartenkompetenz entwickelt und zum Teil sehr früh und konsequent das Auslandsgeschäft angepackt.

Gleichen Ursprungs sind Zehacker, heute stark im Health-Care-Geschäft und erst kürzlich von Sodexo übernommen, sowie die Gegenbauer-Gruppe, die zwischenzeitlich eine kurze Salamander-Beteiligung durchlaufen musste. Die solide Entwicklung des Familienbetriebs Dr. Sasse darf in diesem Zusammenhang nicht vergessen werden, wiewohl die Münchner mit gut 120 Mio. Euro Umsatz eher in der 2. (Umsatz-) Liga zuhause sind.

Sieht man von der bis heute mit ihrem Gesamtumsatz (inklusive Ausland) führenden Dussmann-Gruppe ab, hat aus dieser

### Trammel Crow Savills steht für den spektakulärsten Fehlversuch

Bleibt zu erwähnen, dass die im internationalen Immobiliendienstleistungsgeschäft sehr aktiven großen Makler- und Beratungshäuser (Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis, BNP Paribas, Savills usw.) zwar auch hierzu-lande als Main-Contractor oder Service-Broker engagiert werden, aber nicht als bedeutende Größe am deutschen FM-Markt zu erkennen sind. Die gegenwärtige Neuordnung entlang der Leistungskette Asset-, Property- und Facility-Management könnte hier zu Veränderungen führen.

Zu den Besonderheiten des deutschen Marktes gehört, dass die erfolgreichen Versuche ausländischer Dienstleistungskonzerns, durch eigenen Markteintritt und/oder gewichtige Übernahmen hierzulande Fuß zu fassen, an einer Hand abgezählt werden können und sehr jungun Datum sind. Diese erfolgreichen Dienstleister waren in ihrem Stammgeschäft jedoch bereits in Deutschland etabliert. Zum Beispiel der französische Carter Sodexo, der einen der spektakulärsten Coups gelandet hat: die Übernahme der im Krankenhaussektor und durch die Tochter CA-tec auch technisch starken Zehacker-Gruppe. Wettbewerber Compas/Eurest hat mit dem Kauf der Plural-Gruppe nachgezogen. Das Beispiel Strabag wurde bereits erwähnt. Zu nennen ist auch die französische Vinci-Konzern, der hierzulande mit der vor allem für die US-Army und in zahlreichen PPP-Projekten tätigen SKE Facility Management präsent ist.

Zu den gescheiterten Einstiegsversuchen muss an erster Stelle die misslungene Übernahme von DeTe Immobilien durch Trammel Crow Savills (2002) gezählt werden. Eine jahrelange Hängepartie liefert der Gigant ISS, der trotz gegenteiliger Absichten bis heute nicht als „FM-Adresse“ notiert ist. Weniger Aufsehen verursachten die Fehlversuche von Prisma (Niederlande) und Dalkia (Frankreich), aber ebenso der gelungene Einstieg von Axima oder die radikale Neupositionierung von Johnson Controls.

Das internationale Terrain gewinnt an Bedeutung. Das grenzüberschreitende Geschäft liegt nicht in wenigen Händen. 2007 wickelten sogar die Top 25 gerade einmal rund 15% ihres Geschäfts im Ausland ab. Und: Von diesen etwa 1,3 Mrd. Euro Auslandsumsatz entfielen wiederum allein 1,2 Mrd. Euro auf die Top 10.

Unbestritten ist, dass die Konzentration anhalten wird. Werden mehr Branchenfremde und Finanzinvestoren den FM-Markt entdecken? Nur die ehemalige M+W Zander (Springwater Capital, Victory) und die RGM (Jürgen Großmann u.a.) können bislang als Beispiele angeführt werden. Wer wird sich der Deutsche-Bahn-Tochter DB Services annehmen? Starten Gebäudetechnik-Größen wie Intech oder YIT einen zweiten Versuch, das Dienstleistungsgeschäft in Richtung FM zu arduieren? Was wird aus dem sich neu ordnenden Industrieservicegeschäft? Was bedeutet der Versuch von Standortbetreibern, durch Kooperationen die eigenen Standortgrenzen zu überschreiten, für den Markt? Das Outsourcing wird nach der Krise neue Farbtupfer aufweisen. Umfangreiche Betriebsübergänge stehen an. Wer kann diese „verdauen“? Wer stellt sich mit Partnerschaftsmodellen den Herausforderungen der Betreiberverantwortung? Wer ist stark genug, ins (Beteiligungs-) Risiko zu gehen? Nur die Größten unter den Großen?

Das Marktgeschehen hat sich gravierend verändert. Eine der ersten Marktstudien, 1994 vorgelegt von Mercer, nennt gut 24 Mrd. DM als Volumen der externen vergebenen FM-Aufträge. Für das damals ferne Jahr 2000 wurden mehr als 35 Mrd. DM prognostiziert. Heute ist von etwas mehr als 56 Mrd. Euro die Rede. [Weiter auf Seite 13](#)

FORTSETZUNG VON SEITE 12

# ... und steht vor einer weiteren Zäsur

Mit diesem fulminanten Wachstum nahm auch die Konzentration am Markt zu. Gleichwohl weist gerade der deutsche Markt (wie die deutsche Wirtschaft im Allgemeinen) eine außerordentlich heterogene und von mittelständischen Betrieben geprägte Struktur auf.

## Wachstum und Konzentration in einem mittelständischen Umfeld

Trotzdem sprechen die folgenden Zahlen eine deutliche Sprache: Die in der Lünen-donk-Studie berücksichtigten fast 90 Unternehmen erwirtschafteten 2008 insgesamt rund 18 Mrd. bis 20 Mrd. Euro. Auf die Top 25 entfallen davon etwa mehr als 10 Mrd. Euro. Die Top 10 kommen dabei allein auf knapp 6,1 Mrd. Euro Inlandsgeschäft, inklusive Ausland gar auf 7,7 Mrd. Euro. Diese Disproportionen werden noch krasser werden. Der Markt steht vor einer erneuten Zäsur. Die Herausforderungen an die Gesamtbranche werden von den vielen kleinen Dienstleistern nur bewältigt werden können, wenn die Großen „die Hauptlast“ zu stemmen in der Lage sind.

Die Infrastruktur-Klassiker hinterlassen bis heute ihre Spuren im gesamten Marktgeschehen. Auch jetzt noch erwirtschaften sogar die Top 25 deutlich mehr als die Hälfte ihres Umsatzes mit infrastrukturellen Services, nur ziemlich genau ein Drittel mit technischem Know-how und verschwindend wenig (5%) mit kaufmännischen Leistungen. Unter den in der absoluten Spitzengruppe etablierten Unternehmen neigt sich die Waage jedoch in Richtung Technik. Das zumindest bei großen und Konzernunter-

nehmen zu spürende Interesse. Property-Management-Einheiten via Know-how-Bündelung oder Outsourcingprojekt aufzubauen, erhöht absehbar die kaufmännischen Anteile am Geschäft der FM-Großen.

Lohnt sich das Geschäft? Glaub man den für die Lünen-donk-Studie gemachten Angaben der großen FM-Dienstleister, dann liegt die Umsatzrendite (bei zwei Drittel bis drei Viertel der Top 25) zwischen 2,5% und 4,9%. Wer sich am oberen Rand dieses Korridors bewegt, zeigt sich auf seinen Jahrespresskonferenzen in der Regel „zufrieden“. Es ist jedoch kein Geheimnis: Die meisten konzerngebundenen Unternehmen werden an höheren Erwartungen gemessen.

Ein Viertel des FM-Geschäfts wird mit Industriekunden gemacht, Finanzdienstleister liefern etwa 15% der Erlöse, die öffentliche Hand etwas weniger. Die Sektoren Energie/Infrastruktur, IuK-Unternehmen und der Handel folgen mit Anteilen von rund 7% oder 8%. Das Gesundheitswesen gilt in nahezu jeder Studie als trendiges Kundensegment. Die vergleichsweise wenigen Flughäfen oder Arenen sind ebenfalls ein Thema. Der Bereich Wohnen bleibt für die FM-Anbieter dagegen bis heute eher verschlossen; es gibt nur wenige Beispiele umfassender Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft. Erfolgsgeschichten werden in diesem Marktsegment bislang nicht geschrieben.

Ein Erfolg kann dagegen die seit rund anderthalb Jahren laufende Kampagne „FM – Die Möglichmacher“ werden. Das Kooperationsprojekt ist bislang einmalig. Das betriebl. Dutzend führender Dienstleister, unterstützt vom Branchenverband Gefma (die Immobilien Zeitung ist exklusiver Medien-

partner), wird bis Ende 2010 fast 2 Mio. Euro investieren. Die sich hinter dem Begriff Facility-Management verborgenden Leistungen und deren Nutzen sollen einer breiten Öffentlichkeit bekannt gemacht werden. Die Kampagne, die auch das Werben um qualifizierten Nachwuchs beinhaltet, zeigt Wirkung. Zumindest Topadressen der Branche haben bei Studierenden immobiliennaher Studiengänge mittlerweile einen guten Ruf. Die über die Jahre intensivierten Bemühungen einiger Hochschulen um grundständige oder Zusatzstudiengänge mit FM-Schwerpunkt sowie die berufsbegleitenden Qualifizierungsangebote zahlen sich aus. Die wissenschaftliche Forschung (etwa Projekte zur Softwareunterstützung oder in jüngerer Zeit zur Lebenszykluskostenrechnung) kann sich auf europäischer Ebene sehen lassen.

## Die Professionalisierung steigt sich aus vielen Quellen

Zur Professionalisierung der FM-Branche tragen in erster Linie auch die vielfältigen Initiativen und Anstrengungen des führenden Verbandes Gefma bei. Das heutige Niveau des FM-Geschäfts wäre ohne dessen Standards und Qualitätssicherung, ohne die verbandsnahen Netzwerke und ohne die Förderung des Nachwuchses nicht denkbar.

Die vormalig dem gleichnamigen internationalen Netzwerk angehörende Berufsorganisation Ifma hat dagegen seit Ende der 90er Jahre sukzessive an Bedeutung verloren. Die Trennung vom US-dominierten Ifma-Zusammenhang und die gleichzeitige Gründung von RealFM machten Hoffnung,

die enttäuscht wurde. Das Netzwerk ist faktisch nicht präsent.

Die für die Branche relevante Fachpresse gehört zwar nicht zu den Shootingstars der Medienwelt und lässt sicherlich viele Möglichkeiten ungenutzt (vor allem jenseits des gedruckten Wortes), ist aber ein angesehener Teil der FM-Szene. Regelmäßig erscheinende (leider selten vergleichbare) Marktberichte tragen ebenfalls dazu bei, die Entwicklung des FM-Markts sukzessive transparenter werden zu lassen. Mit dem seit 2004 erscheinenden Lünen-donk-Marktanalysen wurde (trotz Schwächen) eine neue Qualität erreicht. Die Kooperation auf der Ebene der deutschsprachigen Länder ist ein nächster Schritt. Mit Spannung erwartet wird zudem ein im Auftrag der Gefma erstellter „Branchenreport“, der die volkswirtschaftliche Bedeutung und Verortung des Facility-Managements dokumentiert. Der Report soll zur Expo Real 2009 vorliegen.

Die Reihe der Messveranstaltungen, die in den vergangenen 15 Jahren dem FM einen wichtigen Platz einräumen und selbst vom sich entwickelnden FM-Markt profitieren wollten, ist lang. Nahezu alle diese Initiativen sind kläglich gescheitert.

Die 2001 erstmals durchgeführte „echte“ FM-Messe, initiiert von Gefma, durchgeführt von Mesago Messe Frankfurt, hat ebenfalls bis heute die Erwartungen nicht erfüllt. Dem verheißungsvollen Start folgten der Niedergang, ein Zwischenhoch und nun der neue Hoffnung nährende Verlauf der diesjährigen, von den „Möglichmachern“ dominierten Veranstaltung. Als fester Messetermin – zumindest für einen Teil der Branchengrößen – hat sich dagegen die Münchner Expo Real etabliert. (ae)

## Chronik 2003 – 2009

**2003** SBT will sich möglichst bald vom FM-Geschäft trennen.

M+W Zander übernimmt die GTG zu 100%.

ISS trennt sich vom Airport-Geschäft, Wisag baut es aus.

Der Verkauf der ABB-Building-Sparte schreitet europaweit voran (nur nicht in Deutschland).

Atisreal erklärt „den ehrlichen Abschied vom FM“.

**2004** Hochtief übernimmt die SGM (Siemens) und sechs Monate danach die LGM (Lufthansa).

Das Joint Venture BayernFM (BayernLB und Flughafen München) tritt an.

Wisag übernimmt Pfaffenweiler.

Die erste Lünen-donk-Liste (Umsatzranking der FM-Dienstleister) erscheint.

Wisag übernimmt ThyssenKrupp Hiserv. HSG übernimmt ThyssenKrupp Dipro.

**2005** Dalkia verabschiedet sich wieder vom FM-Geschäft; Gegenbauer übernimmt Dalkia-Aufträge in Höhe von 20 Mio. Euro.

Kliah lanciert die Absicht, an die Böse gehen zu wollen.

Alba will das FM-Geschäft ausbauen.

Bilfinger Berger schließt mit der Westdeutschen Immobilienbank das Joint Venture EPM Assets.

Die Zukäufe SGM und LGM werden unter Hochtief FM integriert.

Dussmann beteiligt sich zu 49% an Schwäbisch Hall FM.

Das ehemalige Joint Venture Agemis wird zu Allianz Handwerker Service.

RGM übernimmt Holthoff Service.

**2006** Finanzinvestor Springwater Capital übernimmt von Jenoptik den 73%-Anteil an M+W Zander.

Wisag und CSW gründen das Joint Venture Facilia Berlin.

Wisag übernimmt Arnolds Sicherheit.

ISS Facility Services übernimmt den Daimler-Standortdienstleister Debeos.

**2007** Privatinvestoren um Jürgen Großmann übernehmen die RAG-Gesellschaft RGM.

FM-Solutions, als Leitmesse innerhalb der Hannover Messe positioniert, wird bereits beim zweiten Ablauf abgesagt.

Wisag übernimmt GTE (ABB) und weist erstmals mehr Technik-Geschäft als Reinigungsleistung aus.

M+W Zander sorgt wegen unklarer Mehrheitsbeteiligungen der Finanzinvestoren für Schlagzeilen.

Wisag übernimmt Großteile des insolventen Gebäudemanagements Meffert.

Hochtief Property Management wird im Ergebnis diverser Outsourcingprojekte gegründet.

M+W Zander übernimmt Möhrlin Industrial Services.

Hochtief FM übernimmt das Energie-Contracting-Geschäft von Vattenfall und gründet Hochtief Energy.

**2008** Die Konzern-Chefs von Hochtief und Bilfinger Berger bekennen ihr Interesse an der DTI-Übernahme.

RGM steigt bei KAMB ein.

Die Initiative „FM – Die Möglichmacher“ geht an den Start.

Bilfinger Berger ordnet das Servicegeschäft; Bilfinger Berger Facility Services (BBS) übernimmt M+W Zander; es folgt die Fusion zu HSG Zander.

Compass gründet Eurest Service als Anbieter von Support-Services.

Strabag übernimmt DeTe Immobilien (Strabag PFS).

Facco übernimmt das technische FM von Ceglec.

Kliah kauft Union Technik.

RGM übernimmt RSE Service und die Meag Hausmeistergesellschaft.

Gema übernimmt die Meag-FM-Einheit.

Alba übernimmt GFP Enders.

**2009** Strabag PFS übernimmt die FM-Organisation der HVB.

Johnson Workplace Solutions übernimmt Freudenberg Services.

Compass übernimmt die Dienstleistungsgruppe Plural.

Gegenbauer übernimmt das Infrastruktur-Geschäft von Heico.

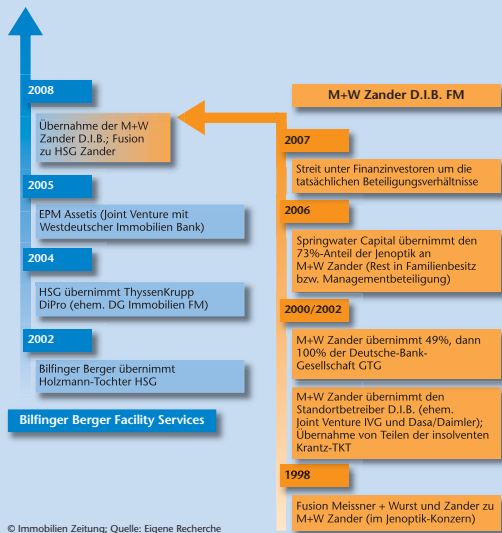
Infraserv Höchst und GIG gründen das Joint Venture GIS Infraserv.

Hochtief äußert Interesse an Teilen von Honeywell Building Solutions.

Wisag wird mit dem zum Verkauf stehenden ThyssenKrupp Industrial Services in Verbindung gebracht.

© Immobilien Zeitung

### FM-Geschäft von Bilfinger Berger: Zwei wichtige Übernahmen 2002 und 2008



### FM-Geschäft von Hochtief: Der entscheidende Coup gelang 2004

