

Halbjahresabschluss

Ein erfolgreiches Wachstum

Der IFM-Anbieter ISS Schweiz hat im ersten Halbjahr 2015 trotz eines anspruchsvollen Umfeldes einen Umsatz von 363 Millionen Franken erzielt. Neben einem Wachstum von 13,4 Prozent verzeichnet das Unternehmen eine Zunahme an neuen Vertragsabschlüssen im KMU-Umfeld wie auch mit Kunden wie Swisscom oder Credit Suisse.

■ Die geografische Verteilung der Umsätze entspricht in etwa der Grösse und Wirtschaftsstärke der drei Sprachregionen und ist praktisch identisch gegenüber dem Vorjahr: 74 Prozent des Umsatzes fallen auf die Deutschschweiz, 21 Prozent auf die Westschweiz, 5 Prozent auf das Tessin.

Business Services & IT als umsatzstärkstes Segment

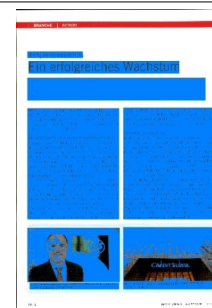
Das umsatzstärkste Industriegesamt stellt Business Services & IT, welches sich vorwiegend aus Banken, Versicherungen, ICT-Dienstleistern und Beratungsunternehmen zusammensetzt. Weiter nehmen Pharmaindustrie und Transportation & Infrastructure einen gewichtigen Teil ein. Strategisch wird sich ISS als führender Komplettanbieter auf profitables organisches Wachstum in den Bereichen Life Science, öffentlicher Sektor, Finanzdienstleister, Verkehr und produzierende Industrie fokussieren.

Betreffend der Servicesegmente bildet Property (41 Prozent) die Spitze, gefolgt von Cleaning (39 Prozent) und Support (12 Prozent), während die restlichen Servicesegmente Catering, Security und Facility Management etwa zu gleichen Teilen vertreten sind. In Bezug auf Property war vor allem beim Serviceteil Gebäudetechnik ein überproportionales Wachstum festzustellen.

Bezogen auf das Delivery-Modell leistete ISS Schweiz 66 Prozent aller erbrachten Dienstleistungen als Integrale Facility Services. Diese steuerten denn auch 240,6 Millionen Franken zum Umsatz bei, gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg von 6 Prozent entsprechend (HY 2014: 193,4 Millionen Franken). ISS Schweiz beschäftigte per Ende des ersten Halbjahres 2015 rund 12 000 Mitarbeitende, der Vollzeitäquivalent betrug 6799 per Ende Juni 2015.

Zuversichtlicher Ausblick

Das Unternehmen geht im zweiten Halbjahr weiterhin von einem positiven Geschäftsverlauf und einem anhaltend starken organischen Wachstum aus. Aufgrund des grossen Bedarfs seitens der



Kunden sollen gewisse Servicekonzepte wie technisches Gebäudemanagement, Energiemanagement und Regulated Environments ausgebaut werden; Letzteres kommt hauptsächlich in der Pharmaindustrie zum Tragen. Im Zuge der Prozessoptimierung tätigt ISS Schweiz zusätzlich Investitionen in spezifische Software, wie die Supply Chain oder FMS@ISS.

«Das erste Halbjahr hat für ISS Schweiz sehr positiv begonnen – erfreuliche Halbjahresresultate, eine solide Akquisition von Neukunden im KMU-Bereich sowie von Kunden mit schweizweiter Präsenz. Diese Aspekte kombiniert mit einer hohen Kundentreue bestätigen uns in der Fokussierung unseres Geschäftsmodells. Begünstigt werden wir durch eine nach wie vor steigende Nachfrage nach integralen Dienstleistungen im privaten Sektor», kommentierte André Nauer, CEO ISS Schweiz, das erste Halbjahr. ■■

Eugen Rieser | mopSchweiz@rationell-reinigen.ch



André Nauer, CEO ISS Schweiz, betont Tugenden wie solide Akquisition von Neukunden sowie Kundennähe.

Bild: MS



Mit grossen Neukunden wie die Credit Suisse konnte ISS Schweiz erfolgreich punkten.

Bild: zVg