

Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 37'909
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 52
Fläche: 74'980 mm²

Der Preiskampf hält an

Facility Services Die fragmentierte Branche profitiert vom Trend zur Auslagerung der Nicht-Kerngeschäfte. Der steigende Konkurrenzdruck senkt aber die Margen.

MÉLANIE KNÜSEL-RIETMANN

Die Facility Services (FS) sind höchstens indirekt von den Auswirkungen der Frankenstärke betroffen, da ihre Wertschöpfung fast ausschliesslich im Inland anfällt. Aber eben nicht nur. Dazu Giuseppe Santagada, Mitglied der ISS-Geschäftsleitung: «Aktuell ist ein höherer Leistungsdruck spürbar - dies aufgrund der makroökonomischen Situation im europäischen Wirtschaftsraum. Die Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses schlägt bei den Schweizer Unternehmen, insbesondere bei den exportorientierten, auf die Stimmung.» Je nach Branche sind die Auswirkungen unterschiedlich. Die Folge sind kurzfristige Leistungsreduktionen und Anpassungen der entsprechenden Vereinbarungen mit externen Dienstleistern. «Dies bedeutet für FS-Provider eine grosse Herausforderung, wenn es um das Ressourcen-Management geht. Ein hohes Mass an Flexibilität ist gefragt», so Santagada.

Darin herrscht Einigkeit, und auch dass die Nachfrage nach einzelnen oder integrierten Dienstleistungen unvermindert gross ist. Jasmine Jost, Inhaberin von Purexa: «Die Reinigungsbranche ist mit Ausnahme der eher schwierigen Kostensituation in einer erfreulichen Lage.» Sie erwartet, dass dies auf alle in diesem Bereich Tätigen zutrifft. Sie muss es wissen: Jost ist Zentralpräsidentin von Allpura. In diesem Verband sind alle namhaften schweizerischen

Reinigungs- und Facility-Service-Firmen zusammengeschlossen. Sekundiert wird sie von ETH-Professor Peter Staub. Die Nachfrage steige innerhalb der Branche grundsätzlich, sagt er. «Aber der Kostendruck und der Preiskampf ebenfalls. Das führt zu Neuausschreibungen von Mandaten und zu Preissenkungen.» Das schlägt sich in den Umsatzzahlen nieder. Hans-Peter Domanig, Verwaltungsratspräsident der Priora-Gruppe, bezeichnet die Situation als «teilweise total angespannt» und sagt: «Die Margen sinken. Einige Mitbewerber arbeiten sogar zum Selbstkostenpreis - nur um Volumen zu generieren.»

Viele Kleinstanbieter

Dieser Kostendruck zwingt zu einer ständigen Effizienzsteigerung. Voraussetzung dazu seien «Interdisziplinarität und entsprechende Ausbildungen», so Bouygues-Chef Stéphane Schneider, weil damit auch höhere Anforderungen an die Leistungserbringer einhergingen. Santagada ruft etwas Wichtiges in Erinnerung: «Seit beinahe zehn Jahren wird unsere Branche von Wachstum und Professionalität geprägt. Dadurch ist deren Relevanz gestiegen - immerhin erbringt sie mittlerweile 8 bis 10 Prozent der gesamten volkswirtschaftlichen Wertschöpfung.»

Der Schweizer FS-Markt ist höchst fragmentiert. «Die grössten FS-Anbieter erreichen ein Umsatzvolumen von knapp 2 Milliarden Franken. Aber die meisten

Firmen beschäftigen etwa zehn oder noch weniger Mitarbeitende», sagt Staub. Er und sein Team von pom+Consulting analysieren den Markt systematisch. Staub weist auf eine Folge der Auffächerung der Branche hin. «Bei der Vergabe von Grossmandaten konzentriert sich der Anbietermarkt auf höchstens ein Dutzend Dienstleister, die sich einen harten Wettbewerb liefern.» Der könnte künftig durch ausländische Mitbewerber noch akzentuiert werden. Jürg Brechbühl, Geschäftsleitungsmitglied bei Vebegeo, registriert, dass «ausländische Unternehmen, insbesondere aus dem deutschen Raum, versuchen, bei uns Fuss zu fassen - mit zum Teil sportlichen Angeboten. Leider entwickelt sich dieses Gefüge vor allem im Bereich Reinigung eher gegen die Kennzahlen der umliegenden Länder aus in die für die Branche wichtige positive Richtung.» Er gehört als langjähriger Akteur zu denen, welche die Entwicklung der Wachstumsraten der FS-Branche minutiös verfolgen und veranschlagt sie auf 2 bis 4 Prozent.

Eine Überlappung zwischen den Bereichen Facility Management (FM) und FS zeichnet sich im Urteil (fast) aller Befragten ab. Bei der nächsten Frage «Alles aus einer Hand oder zunehmende Spezialisierung?» schliesst Santagada bei Komplettanbietern das eine oder das andere nicht aus. «Daher bieten wir unsere Kernkompetenzen mit einer maximalen Eigenfertigungstiefe an.» Domanig sagt: «Das ist gut so, damit können die Kosten unserer Kunden weiter reduziert und die Synergien besser genutzt werden.» Diese Tendenz geht Hand in Hand mit dem Bestreben,

Nicht-Kerngeschäfte auszulagern, um Kapazitäten für das Kernbusiness zu gewinnen. «Das erlaubt dem Kunden eine Umsatzsteigerung; wir unterstützen ihn bei der Kostensenkung.» Santagada votiert ebenfalls in dieser Richtung: «Outsourcing in der Branche ist heute eine Tatsache.» Auch hier herrscht Einigkeit: Nicht nur die Anbieter von FS-Leistungen, sondern auch deren Kunden sind einem starken Wettbewerb ausgesetzt und müssten ihre internen Prozesse und Kostenstrukturen überprüfen. Staub beobachtet zwar einen Trend, den Eigenfertigungsgrad auf An-

Datum: 18.06.2015

Handelszeitung



Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 37'909
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 52
Fläche: 74'980 mm²

bieterseite zu erhöhen. «Dass aber sämtliche Supportprozesse ins FM integriert werden, nehmen wir etwa IT oder Human Resources, ist nicht absehbar.»

Zusätzliches Auftragspotenzial

Wo kann angesichts dieser Ausgangslage noch Potenzial geortet werden? Zum einen in der von allen angepeilten Effizienzsteigerung, zum anderen auch in der Wahl jener Betriebsmittel, welche die Reinigungsvorgänge erleichtern. Dazu Tho-

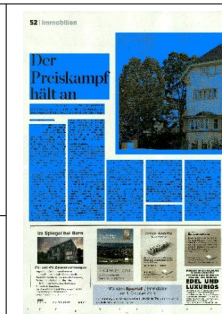
mas Kyburz, Geschäftsleitungsmitglied bei Wetrok: «Wir haben etwa Sanitärreiniger auf den Markt gebracht, die eine Nachspülung überflüssig machen, und dank unserem neuesten Grundreiniger Speedcleaner fallen gleich mehrere Arbeitsschritte weg.»

An vorderster Innovationsfront marschiert auch die Firma Cleanfix von Christoph Loosli, die mit ihrem «Robo» ganze Putzequipen ersetzt. Kyburz sieht Neuausschreibungen von Aufträgen nicht als Margenkiller, sondern als Terrain, um

neue Kunden zu gewinnen. Domanig blickt in die Zukunft: «Es wird prognostiziert, dass 2040 70 Prozent der aktuellen Jobs durch Maschinen, Roboter oder Drohnen ausgeführt werden.» Auftragsausweitungen sehen die meisten Befragten wie Schneider auch bei den öffentlichen Verwaltungen und im Gesundheitswesen, wo der Anteil an Eigenleistungen noch sehr hoch ist und der Druck auf Einsparmöglichkeiten steigt. Schneider warnt indes vor übertriebenen Hoffnungen, weil dieser Prozess Zeit brauche.

Datum: 18.06.2015

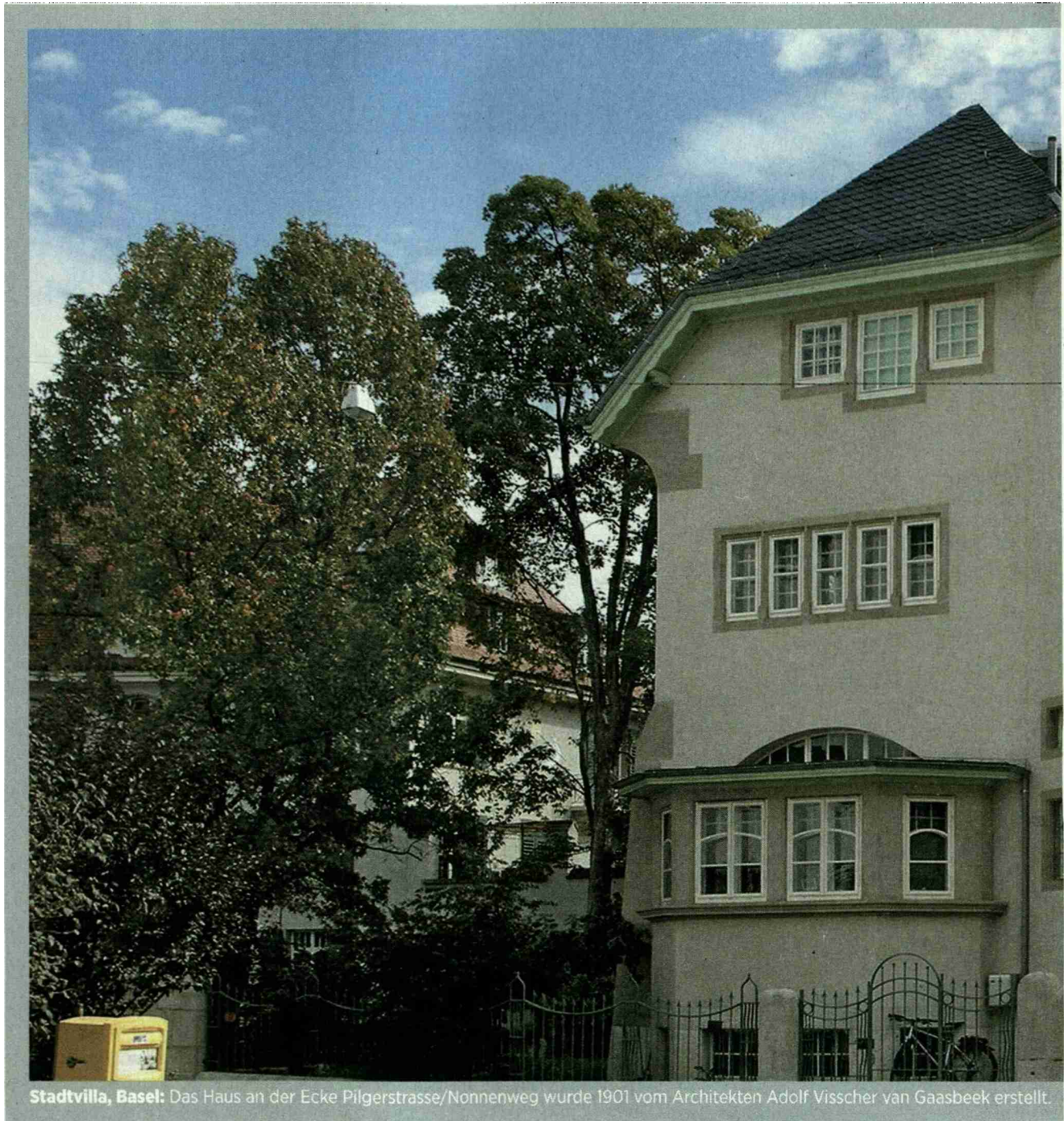
Handelszeitung



Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 37'909
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 576.001
Abo-Nr.: 576001
Seite: 52
Fläche: 74'980 mm²



Stadtvilla, Basel: Das Haus an der Ecke Pilgerstrasse/Nonnenweg wurde 1901 vom Architekten Adolf Visscher van Gaasbeek erstellt.