

# MITTELSTAND

DAS UNTERNEHMERMAGAZIN IM HANDELSBLATT



**Schnell gewachsen**  
Wie Unternehmer Sasse seine  
Firma aufbaute **SEITE 2**

**Günstig eingekauft**  
Warum Firmen Aufgaben an  
Externe abgeben **SEITE 3**

**Ungestüm erweitert**  
Welche neuen Leistungen  
Anbieter offerieren **SEITE 4**

**Online-Special: Tools,  
Nachrichten, Hintergründe**  
[www.handelsblatt.com/mittelstand](http://www.handelsblatt.com/mittelstand)

MONTAG, 21. APRIL 2008 | NR. 77

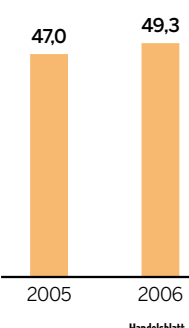
WWW.HANDELSBLATT.COM

DEUTSCHLAND

## IM ÜBERBLICK

### Manager für Haus und Grund

Volumen des Facility-Management-Markts  
in Deutschland in Mrd. Euro



Facility-Management-Dienstleister profitieren davon, dass ihre Kunden immer mehr Aufgaben aus dem eigenen Unternehmen auslagern. So ist der Umsatz der Branche zuletzt kontinuierlich gestiegen: Im Jahr 2006 betrug er in Deutschland 49,3 Mrd. Euro.

## INHALT

**Software:** Facility Manager wollen Gebäude mit Computern effizienter verwalten. **SEITE 2**

**Studium:** Hochschulen bieten berufs begleitende Gebäude-Management-Abschlüsse an. **SEITE 2**

**Interview:** Verbands-Chefin Kuhlmann sieht Outsourcing als Wachstumstreiber. **SEITE 2**

**Messe:** Facility-Management-Anbieter treffen sich Anfang Mai zur Branchen-Schau samt Kongress in Frankfurt. **SEITE 3**

**Wachstum:** Kunden aus der Gesundheits-Branche gelten als interessante neue Zielgruppe für Dienstleister. **SEITE 3**

**Outsourcing:** Behörden und öffentliche Einrichtungen geben ihrem Gebäude-Management eine neue Struktur. **SEITE 4**

## IMPRESSUM

**Verantwortlicher Redakteur:**

Dieter Fockenbrock

**Redaktion:** Christoph Hus, André Schmidt-Carré, David Selbach, Olaf Wittrock, Sarah Löhr

**Layout:** Brigitte Hönighaus

**Bildredaktion:** Jens Dietrich

**Anzeigen:**

GWP media-marketing GmbH

Verantwortlich: Ute Wellmann

E-Mail: [u.wellmann@vvh.de](mailto:u.wellmann@vvh.de)

# Firmen machen Energiesparen zur Chefsache

Facility Manager überzeugen Kunden mit technischen Raffinessen und hohem Einsparpotenzial

MICHAEL SUDAHL | STUTTGART

Ihre Mittagspause verbringen die Mitarbeiter von Boehringer Ingelheim in Biberach gern in luftiger Atmosphäre: Auf zwei Plattformen inmitten eines fünfstöckigen Glasbaus entspannen sie sich beim Mittagessen. Egal ob außerhalb des Atriums die Sonne brennt oder ein eisiger Wind weht: Drinnen bleibt die Temperatur konstant bei 20 Grad Celsius. Und das ohne Klimaanlage. So hat der Pharmahersteller nicht nur 150 000 Euro an Investitionen gespart. Auch die Betriebskosten des Gebäudes sind gering. Der Grund: Bis zu 6000 Kubikmeter Frischluft strömen täglich in den Glasinnenhof – über ferngesteuerte Fenster im Dach. Der Luftzug, den die Mitarbeiter in den Schwebecafes spüren, hat mit maximal einem halben Meter pro Sekunde Schrittgeschwindigkeit. „Es fühlt sich an, als ob ein Mensch vorübergeht“, sagt Wilhelm Wahl, Chef der Firma Heldele, die das Naturkühl-system entwickelt hat.

Der Klimaschutz hat die Facility-Management-Branche erreicht. Energiesparen ist gut für das Unternehmens-Image und motiviert Mitarbeiter. Zudem schlummert in vielen Firmengebäuden ein enormes Sparpotenzial, weiß Torsten Henzelmann, Berater bei Roland Berger. Unternehmen können in vier Bereichen Energie und Energiekosten sparen, zählt Henzelmann auf: Mit effizienter Erzeugung, intelligenter Verteilung, neuartigen Anwendungen und mit einer Verhaltensänderung der Mitarbeiter.

Der Automatisierungsspezialist Festo zum Beispiel hat das erkannt und nutzt an seinen Produktionsstandorten im saarländischen St. Ingbert und im schwäbischen Esslingen die Prozesswärme, die Maschinen im Betrieb abgeben, um etwa Büros und Montagehallen zu heizen. Außerdem spart Festo bei der Verteilung Stromkosten: Zu Arbeitsbeginn, wenn Mitarbeiter die Maschinen starten, schaltet sich die Lüftungsanlage für eine Stunde ab. Der so gedrosselte Verbrauch umgeht den Stromspitzen-



Gebäude-Manager bei der Arbeit: Unternehmen können Energiekosten um bis zu 30 Prozent senken.

satz, den sich die Energieversorger extra bezahlen lassen.

Auch Boehringer Ingelheim setzt auf High Tech: Im Atrium ist ein natürliches Raumklima nur mit einer modernen Steuerung möglich. „Hochsensibles 2000-Euro-Fühler messen an der Außenseite des Gebäudes die Luftgeschwindigkeit, eine Steuerung öffnet automatisch die Fenster – ganz individuell“, sagt Heldele-Chef Wahl. „Die Luft strömt in den Verbindungsbau.“ So kommt der Glasbau ohne energiefressende Klimaanlage aus.

Damit heiße Sonnenstrahlen nicht durch das Glasdach dringen, spenden motorisierte Rollos Schatten. Im Winter sorgt eine Fußbodenheizung für eine gleich bleibende Temperatur. Heizung, Regeltechnik und Fühler sind miteinander gekoppelt und werden zentral programmiert und gesteuert.

Damit diese Kommunikation innerhalb eines Gebäudes klappt, setzen Facility Manager auf geschlossene Lon-Bus-Systeme. Dabei handelt es sich um industrielle Kommunikationstechnik, die Jalousien, Messgeräte und Minimotoren mit einem Steuerungsgerät verbinden. Mit solcher Technik können Unternehmen viel Geld sparen, ergab eine Studie der Hochschule Biberach: Durch Präsenzregler, die Licht und Heizung nur dann einschaltet, wenn Menschen im Raum sind, lassen sich die Energiekosten um mehr als 30 Prozent reduzieren.

Sparen will auch das Klinikum Augsburg: Um jährlich ein Drittel

soll Hochtief Facility Management die Energiekosten der 24 Kliniken und Institute senken. „Wir wollen mehr als 2,6 Mill. Euro pro Jahr sparen“, sagt Klinik-Vorstand Anselm Berger. Um dieses Ziel zu erreichen, saniert Hochtief die Kälte- und Dampfkesselanlage sowie die Lüftung. Die CO<sub>2</sub>-Emissionen sollen um 18 000 Tonnen pro Jahr sinken.

Investiert hat auch der Karlsruher Drogeriemarkt-Filialist DM. Er baut seit Januar für mehr als 130 Mill. Euro auf 16 Hektar ein Logistikzentrum. Das Verteilzentrum in Weilerswist, von dem aus einzelne Märkte beliefert werden, soll eines der modernsten Europas werden – auch in Sachen Energiesparen. Eine Holzhackschnitzelheizung mit einer Leistung von einem Megawatt bildet den Grundstein. Gegenüber einer konventionellen Gasbrennwertanlage verringert der Filialist die CO<sub>2</sub>-Emissionen so um 1000 Tonnen pro Jahr. Das ent-

spricht der Jahresemission von 170 Einfamilienhäusern.

Viele Mittelständler haben das Thema Energiesparen längst zur Chefsache gemacht. So auch bei der Weidmüller-Gruppe, einem Spezialisten für elektrische Verbindungstechnik. „Der verantwortungsvolle Umgang mit Energie und Rohstoffen ist bei uns Teil der Strategie“, sagt Geschäftsführer Ralf Hoppe. Diese Denke hat dem Detmolder Unternehmen den Energy Efficiency Award 2007 eingebracht.

Die Jury des Preises, den die Deutsche Energie-Agentur verleiht, lobt die Wirtschaftlichkeit der Weidmüller-Aktivitäten. Gemeinsam mit den Stadtwerken Detmold betreibt das Unternehmen ein erdgasbetriebenes Blockheizkraftwerk, das nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung Strom und Wärme erzeugt. Nach nur vier Monaten soll sich die Investition auszahlen.

## Gebäude-Dienste kaufen groß ein

Technik- und Finanz-Spezialisten sind die begehrtesten Übernahmekandidaten

ANDREAS MENN | KÖLN

WISAG, laut Ranking des Marktforschers Lünendonk der zweitgrößte Facility Manager in Deutschland, machte vor einem Jahr den größten Zukauf seiner Geschichte: WISAG schluckte die ABB Gebäudetechnik. Zuvor hatte das Unternehmen schon die bayerische Albert Pfaffenzer Gebäudereinigung übernommen, ebenso den Darmstädter Gebäudereiniger Meffert, die Thyssen-Krupp-Tochter Hiserv und Teile von Arnolds Sicherheit.

„Wir haben unser Portfolio in den vergangenen Jahren gezielt durch Akquisitionen erweitert“, sagt WISAG-Geschäftsführer Bernd Jacke. „Dabei verfolgen wir zwei Stoßrichtungen: Zum einen übernehmen wir Wettbewerber in unseren bestehenden Sparten, zum Beispiel regionale Gebäudereiniger. Zum anderen suchen wir neue Marktzugänge.“

Das Frankfurter Unternehmen steht mit seiner Akquisitions-Strategie nicht allein da. In den vergangenen Jahren häuften sich die Übernahmen: ISS Deutschland kaufte den Gebäudemanager Debeos, Voith Industrial Services übernahm den Industriedienstleister Hörmann, Zehner schluckte den Gebäude- und

Anlagentechnik GA-Tec. „Viele Anbieter versuchen derzeit, ihre Service-Palette durch Übernahmen aufzubessern“, sagt Berater Michael Bruhns von Interconnection Consulting. „Der Grund: Immer mehr Kunden möchten Dienstleistungen möglichst aus einer Hand beziehen.“

### Kunden verlangen nach anspruchsvollen Dienstleistungen

Der Trend zum Komplettendienstleister zwingt die Anbieter nicht nur zu überregionaler Präsenz, sondern auch zum inhaltlichen Ausbau ihres Angebots. Gebäude reinigen kann fast jeder – ihre komplizierte Technik zu betreuen oder etwa Mietzahlungen abzuwickeln, erfordert bereits mehr Fachkenntnis. Und die kauft man sich ein. „Viele Anbieter suchen gezielt nach Übernahmekandidaten mit kaufmännischem und technischem Know-How, um ihren Kunden neue anspruchsvolle Dienstleistungen anbieten zu können“, beobachtet Jörg Hossenfelder, Geschäftsführer bei Lünendonk.

Beispielhaft spiegelt sich diese Entwicklung in den Strategien der großen Baukonzerne. Seit einigen Jahren drängen sie mit großer Kraft ins Facility-Management-Geschäft, das bessere Renditen und zuverlässigere

Aufträge verspricht als das zyklische Baugewerbe. Bilfinger Berger zum Beispiel holte sich 2005 mit der EPM Assetis GmbH kaufmännisches Know-How ins Haus und übernahm ein Jahr später die Oberhausener Ahr-Gruppe, die deutschlandweit rund 200 Krankenhäuser und Seniorenheime mit Facility-Management-Serviceleistungen versorgt.

Auch Hochtief drängte in den vergangenen Jahren mit Zukäufen in den Markt. Den größten Coup landete das Unternehmen vor vier Jahren mit der Übernahme der Siemens Gebäudemanagement und der Lufthansa Gebäudemanagement. Dank der Übernahmen konnte die Hochtief Facility Management GmbH ihren Umsatz in sechs Jahren fast verzehnfachen und gehört mit 592 Mill. Euro im Jahr 2007 zu den größten Anbietern im infrastrukturellen und technischen Gebäudemanagement.

„Wir schauen uns den Markt sehr genau an und nehmen aktiv am Konzentrationsprozess teil“, sagt Georg Kürfgen, Geschäftsführer der Hochtief Facility Management. „Dabei ist es uns sehr wichtig, dass eventuelle Akquisitionen unser spezialisiertes Portfolio sinnvoll ergänzen, etwa bei sehr anspruchsvollen technischen Facility-Management-Leistungen.“