

Lünendonk®-Studie 2017

# Facility-Service-Unternehmen in der Schweiz

Eine Analyse des Facility-Management-Marktes  
für infrastrukturelles und technisches Gebäudemanagement



In Kooperation mit

**RESO**  **PARTNERS**  
Real Estate & Site Operation  
PART OF DREES & SOMMER

# Inhaltsverzeichnis

|   |           |
|---|-----------|
| VORWORTE.....   | 3         |
| MANAGEMENT SUMMARY.....   | 5         |
| FÜHRENDE ANBIETER GENERIEREN STABILES WACHSTUM .....                            | 6         |
| PERSONALMANGEL BEGRENZT WACHSTUM DER FS-UNTERNEHMEN.....                        | 13        |
| DIE MARGEN STEIGEN WIEDER LEICHT AN – PRO-KOPF-UMSÄTZE WEITGEHEND STABIL.....   | 16        |
| LEISTUNGSSPEKTRUM: UMSÄTZE MIT ENERGIEMANAGEMENT NEHMEN ZU.....                 | 19        |
| ISS IST WICHTIGSTER WETTBEWERBER IM MARKT .....                                 | 23        |
| INTEGRIERTE SERVICES UND DIGITALISIERTE DIENSTLEISTUNGEN PRÄGEN DEN MARKT ..... | 25        |
| FAZIT.....  | 30        |
| <b>ANHANG.....</b>  | <b>34</b> |
| Methodik.....   | 35        |
| Nachwort .....  | 37        |
| Studieninformation .....  | 38        |
| Über Lünendonk & Hossenfelder .....   | 39        |
| Lünendonk auf einen Blick.....  | 40        |
| Portfolio-Struktur.....   | 41        |

## Vorwort



Thomas Ball,  
Senior Consultant,  
Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit 2004 analysiert Lünendonk den deutschen Facility-Services-Markt, seit 2015 im gesamten deutschsprachigen Raum. Im gleichen Jahr erschien neben der seit der zwölften jährlichen Studie zum deutschen Facility-Service-Markt erstmals eine Analyse des Schweizer und des österreichischen Marktes. Das Feedback aus dem Markt bestätigt, dass sowohl Bedarf für eine Marktanalyse in beiden Ländern vorhanden ist als auch dass die Qualitätsinformationen über Facility Services in der DACH-Region nicht ausreichen.

Diese Studie möchte belastbare Daten über den spannenden Schweizer Markt für Facility Services bereitstellen. Sie helfen Providern beim Benchmarking gegenüber dem Gesamtmarkt respektive den zehn führenden Dienstleistern und ermöglichen es Auftraggebern und Beratungshäusern, sich mit der Marktstruktur sowie mit

aktuellen Themen und Trends auseinanderzusetzen. Ein Schwerpunkt und Alleinstellungsmerkmal dieser Studie liegt – bedingt durch die Historie der Lünendonk & Hossenfelder GmbH – im komparativen Ansatz. Manche Ergebnisse dieser Studie gewinnen erst an Bedeutung, wenn sie mit dem deutschen und österreichischen Markt verglichen werden. Das Fazit-Kapitel geht hierauf insbesondere ein.

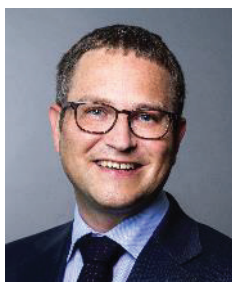
Datengrundlage sind 28 führende Schweizer Facility-Service-Anbieter und ein umfassender Fragebogen sowie die Validierung der eingereichten Unternehmensdaten. Dieser Berichtsband besteht aus zwei Teilen. Der erste Teil enthält ausgewählte Ergebnisse und einen einordnenden Kommentar, der erweiterte Folienband zahlreiche zusätzliche Auswertungen und Grafiken.

Die vorliegende Analyse wäre ohne die Bereitschaft der teilnehmenden Unternehmen, zum Teil auch sensible Daten bereitzustellen, nicht möglich gewesen. Unser besonderer Dank gilt dem Team der Drees & Sommer-Tochter RESO Partners sowie der Apleona AG und der Goldbeck Gebäudemanagement, deren Unterstützung diese Studie erst möglich gemacht hat.

Ihr  
Thomas Ball  
Lünendonk & Hossenfelder GmbH



## Vorwort



Christoph Heer,  
Geschäftsführer,  
RESO Partners AG –  
Part of Drees & Sommer

Das Branchenecho hat es nach der ersten Auflage deutlich gezeigt: Die Lünendonk®-Liste und die zugehörige Marktstudie tragen auch im Schweizer Facility Management Markt massgeblich zur Transparenz und zur positiven öffentlichen Wahrnehmung bei. Mit der zweiten Auflage der Liste in diesem Jahr geht die Lünendonk & Hossenfelder GmbH den eingeschlagenen Weg konsequent weiter – wir sind gespannt auf die Ergebnisse und die weitere Entwicklung.

Aus Beratersicht geht die Konsolidierung und Professionalisierung der Facility Service Dienstleistungen in der Branche weiter. Rückblickend haben im vergangenen

Jahr einige mittlere und grosse Unternehmen ihre operativen Tätigkeiten ausgelagert und zum Wachstum der Branche beigetragen. Daneben sind die FS Anbieter nach wie vor dabei, die angebotene Leistungspalette sowohl vertikal als auch horizontal auszubauen um in bestehenden Mandaten zu wachsen. Auf Konzernebene verfolgen wir zurzeit zwei spannende, gegenläufige Entwicklungen. Zum einen sehen wir einzelne Unternehmen, die konsequent auf einen regionalen, europäischen Ansatz setzen und langfristige, strategische Partnerschaften mit FS Anbietern aufsetzen. Auf der anderen Seite verfolgen wir einzelne Grosskonzerne, welche sich in die andere Richtung entwickeln: Konzernstrukturen werden zerschlagen um kleinere, agilere regionale Einheiten zu schaffen.

Das Fazit ist klar und lässt sich mit dem Zitat des griechischen Philosophen Heraklit am besten zusammenfassen: „Nichts ist so beständig wie der Wechsel.“ In diesem Sinne freuen wir uns,

Ihr  
Christoph Heer  
RESO Partners AG – Part of Drees & Sommer