

PRESSE-INFORMATION

FS-19-11-18

SCHWEIZER FACILITY-MANAGEMENT-MARKT:

HÖHERER WETTBEWERBSDRUCK DURCH INTEGRALES FM UND

VERÄNDERTE NACHFRAGE

- **Integrales FM gewinnt an Bedeutung**
- **Leistungsspektrum differenziert sich aus**
- **Margen unter Druck**
- **Lünendonk®-Studie mit detaillierten Marktdaten
ab sofort [verfügbar](#)**

Mindelheim, 18. November 2019. — Der Schweizer Markt für Facility-Management-Services verändert sich. In den vergangenen Jahren hat der Wettbewerb an Intensität zugenommen. Die führenden Dienstleister berichten von einer steigenden Nachfrage nach integralen FM-Services, einer Marktkonsolidierung durch Verdrängung und M&A-Aktivitäten sowie einer gesunkenen üblichen Umsatzrendite.

Dies sind Ergebnisse der nunmehr dritten Lünendonk®-Studie zum Schweizer FM-Markt, die ab sofort unter www.luenendonk.de zum Download bereitsteht.

Veränderungen in der Marktstruktur

In den letzten Jahren haben sich mehrere führende Schweizer Unternehmen anorganisch bedingt neu aufgestellt. Neben den kürzlichen Übernahmen von Alpiq Intec durch Bouygues und Piora durch Engie sind mehrere weitere Unternehmen in grössere Service-Gesellschaften integriert worden.

Hierzu zählen etwa Abegglen in die Dussmann Gruppe und Gerhard Master Cleaning in die Conrady-Gruppe.

Die verstärkte Nachfrage nach integralen Services und die breitere Aufstellung der führenden Provider resultieren in einem intensiveren Wettbewerb, der in der üblichen Ertragslage sichtbar wird.

Aber nicht nur die führenden Anbieter verändern sich. Die Umsatzanteile der grossen Dienstleister mit Gebäudereinigung und klassischer Bewirtschaftung von Gebäudetechnik in Immobilien gehen zurück. Zunehmend wichtiger ist der (Klein-)Anlagenbau, der nicht nur durch die Alpiq-Integration in die Bouygues verstärkt von FM-Providern erbracht wird. Weitere Zukunftsthemen sind die steigende Bedeutung des Energiemanagements und die Gebäudetechnik in Produktionsimmobilien sowie die Instandhaltung von produktionsnahen Anlagen.

Integrales FM und Immobilien-Transaktionsdienstleistungen beeinflussen den Markt

Weitere Veränderungsimpulse kommen derzeit von grossen Auftraggebern, die ihre Liegenschaftsstrategie hinterfragen. Sowohl Sale and Leaseback als auch die Verlagerung von Standorten in Kombination mit der Bewirtschaftung verändert die Nachfrage. Nicht alle Unternehmen sind indes in der Lage, dieses Anforderungsprofil in Eigenleistung zu erfüllen. Hält der Trend an, werden voraussichtlich nicht nur Übernahmen von FM-Providern folgen, die Transaktionsdienstleister integrieren. Vielmehr wird es auch zu Markteintritten von Unternehmen kommen, die bisher von der operativen Immobilienbewirtschaftung Abstand genommen haben.

Trotz der im internationalen Vergleich grösseren Offenheit der Schweizer Auftraggeber gegenüber integralen Vergaben – anders wie etwa in

Österreich oder in Deutschland – sehen die führenden Anbieter auch Unternehmen als Wettbewerber, die von Lünendonk aufgrund der deutlichen Spezialisierung auf ein Gewerk oder eine Gewerkegruppe nicht als FM-Provider eingestuft werden.

Diese Entwicklung ist ein Ausschnitt des Marktes. Mittelständische und kleine Unternehmen setzen traditionell stärker auf eine weniger integrale Vergabe oder auf die Beauftragung von Einzelgewerkeanbietern. Thomas Ball, Senior Consultant bei Lünendonk & Hossenfelder und Autor der Lünendonk®-Studie, kommentiert die Marktentwicklung: „Setzt sich die steigende Nachfrage nach integralem FM weiter durch, stehen die mittelgrossen Anbieter vor der Grundsatzentscheidung, sich entweder zu spezialisieren oder sich stärker als integraler Multidienstleister zu positionieren.“

Studienbezug

Die Lünendonk®-Studie 2019 „Facility-Management-Provider in der Schweiz“ steht ab sofort zum Preis von 2.200 CHF (2.000 Euro) unter www.luenendonk.de zum Download bereit. Sie enthält detaillierte Kennzahlen zum Schweizer FM-Markt wie etwa Kundenstruktur, Umsatz- und Mitarbeitendenentwicklung, Umsatzrendite sowie aktuellen Themen und Trends. Sie wurde mit freundlicher Unterstützung von Apleona, Bouygues, CBRE und Engie erstellt.

Das Unternehmen

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim, analysiert europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik, Beratungs-, Prüfungs- und Dienstleistungsbranche. Mit dem Konzept Kompetenz³ bieten die Informations- und Transformationsberater unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut die seit 1983 als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ sowie das umfassende Research-Programm.

Weitere Informationen

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Thomas Ball
Senior Consultant
Telefon: +49 8261 73140-0
E-Mail: ball@lunenendonk.de

Sprockamp Werbung und PR
Eva Sprockamp
PR-Beraterin
Telefon: +49 8247 30835
E-Mail: eva@sprockamp.de

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim
Telefon: +49 8261 73140-0 Telefax: +49 8261 73140-66
Homepage: <https://www.lunenendonk.de>

Sprockamp Werbung und PR

St.-Anna-Str. 26, 86825 Bad Wörishofen
Telefon: +49 8247 30835 Telefax: +49 8247 3083-65
Homepage: <http://www.sprockamp.de>

Diese Presseinformation und die Grafik finden Sie im Internet unter:

<https://www.lunenendonk.de/presseinformationen/>