



MARKUS PARTNERS

www.markuspartners.de

M&A-Branchenreport von MARKUS Partners

Im Fokus: Facility Services

Juni 2018



Liebe Leser,

Als M&A-Beratungshaus mit Fokus auf den Mittelstand, sind wir tagtäglich mit unterschiedlichen Märkten konfrontiert, die eines näheren Blickes würdig sind. Durch unsere Erfahrungen in den vergangenen Monaten und Jahren, sind wir auf die Facility-Service-Branche aufmerksam geworden, die aus Sicht eines M&A-Beraters ein spannendes Umfeld darstellt.

Die stark fragmentierte Branche zeichnet sich durch einen zunehmenden Preisdruck und einen Verdrängungswettbewerb aus, von dem sowohl die größeren Anbieter als auch die vielen kleineren, regionalen Facility-Service-Unternehmen betroffen sind. Die Branche ist mittelständisch geprägt, lediglich drei Unternehmen erzielen Umsatzerlöse von mehr als € 1 Mrd. Die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen machen den Großteil des Marktes aus, auf die größten zehn Player entfallen weniger als 20 % des Marktvolumens.

Ein relativ niedriges Margenniveau sowie die Nachfrage der Kunden nach Multidienstleistern haben in den letzten Jahren zu einer regen Transaktionsaktivität geführt. Während die meisten Übernahmen regional stattfinden, häufen sich die Transaktionen der größeren, breiter aufgestellten, Unternehmen. Die Übernahme der Facility-Service-Sparte von Bilfinger durch den Finanzinvestor EQT ist ein gutes Beispiel für das Interesse von Finanzinvestoren an der Branche.



Wir rechnen in Zukunft mit einer anhaltend hohen Transaktionsaktivität in der Branche, da sich der Wettbewerb in dem sehr fragmentierten Markt weiter verschärfen wird und größere Anbieter versuchen werden, ihr Leistungsspektrum in den nächsten Jahren auszubauen.

Mit diesem Branchenreport wollen wir Ihnen einen Einblick in den spannenden Markt der Facility-Service-Anbieter geben und zeigen dazu die Marktstruktur, Trends sowie Transaktionen auf. Sofern Sie weiterführendes Interesse an diesem Markt haben oder sich selbst über M&A im Bereich von Facility Services informieren möchten, sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Viel Freude beim Lesen wünschen Ihnen

Bernhard Rittel
Partner

rittel@markuspartners.com

Daniel Kral
Partner

kral@markuspartners.com

Definition

Der Wirtschaftszweig Facility Services (FS) umfasst Dienstleistungen, die primär den reibungslosen Ablauf der Kernprozesse einer Organisation gewährleisten und somit das Ziel einer höchstmöglichen Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit zum Ziel haben. Der Schwerpunkt liegt auf dem Werterhalt oder der Wertsteigerung von Gebäuden und Anlagen. Dafür bieten die FS-Anbieter die Vorbereitung, Steuerung und Ausführung der unterstützenden Dienstleistungen für Unternehmen und Organisationen aus der Privatwirtschaft sowie dem öffentlichen Sektor an. Langfristig sollen durch FS Betriebs- und Bewirtschaftungskosten gesenkt sowie Fixkosten flexibilisiert werden. Der Begriff FS erscheint häufig im Zusammenhang mit dem Facility Management (FM). Letzterer kann als Oberbegriff gesehen werden und umfasst sowohl Unternehmen, die FS-Dienstleistungen mit eigenem Personal erbringen (FS-Anbieter), als auch Unternehmen, die sich auf die Beratung der Kunden beschränken (FM-Berater).

Marktabgrenzung

Die angebotenen FS-Dienstleistungen lassen sich in drei übergeordnete Bereiche aufteilen. Infrastrukturelle, technische sowie kaufmännische Dienstleistungen. Den größten Anteil an den infrastrukturellen Dienstleistungen macht die Gebäude- und Anlagenpflege aus. Anbieter der technischen FS sind vor allem auf die Instandhaltung und Wartung von gebäudetechnischen Anlagen spezialisiert. Die artverwandten Industrieservices haben sich inzwischen zu einer eigenständigen Branche entwickelt und werden daher nicht mehr zu den technischen FS gezählt.

Abschließend befassen sich die kaufmännischen Dienstleistungen hauptsächlich mit dem Kostenmanagement rund um die zu verwaltenden Gebäude und Anlagen. Aufgrund des weitaus geringeren Anteils am Branchenumsatz nehmen diese Dienstleistungen eine untergeordnete Rolle ein.

Marktüberblick

Der deutsche FS-Markt ist mittelständisch geprägt und stark fragmentiert. Neben wenigen großen Anbietern existieren vor allem kleine und mittelständische Betriebe, die entweder als Einzelgewerk-, Modul- oder Systemanbieter tätig sind. Auf die zehn größten Unternehmen entfällt ein Anteil von 16,5 % am Branchenumsatz. Organisiert sind die Unternehmen im Wesentlichen in der German Facility Management Association (GEFMA) und in der Association for Real Estate and Facility Managers (RealFM). Die GEFMA stellt mit knapp 1.000 Mitgliedern den größten Branchenverband Deutschlands dar, während in der RealFM mehr als 400 Mitglieder vertreten sind.

Studienfokus

Neben einem allgemeinen Marktüberblick werden die größten Marktakteure in dieser Studie näher analysiert. Hierfür wurden deutsche Gesellschaften, die zu einem großen Teil im FS-Bereich tätig sind, nach ihren veröffentlichten Umsätzen gegliedert. Sofern möglich wurden die Umsätze etwaiger im FS-Bereich tätigen Tochtergesellschaften herangezogen. Bei Unternehmen wie etwa Apleona, die keinen Einzelabschluss für die FS-Tochter veröffentlichen, wurden die Gesamtumsätze abgebildet.

Facility Services

Infrastrukturelle FS

- Reinigungsdienste
 - Unterhaltsreinigung
 - Glas- und Fassadenreinigung
 - Industriereinigung
- Dienste in Außenanlagen
 - Reinigung Außenanlagen
 - Winterdienst
 - Gärtnerdienst
- Verpflegungsdienste / Catering
 - Kantinenbetrieb
 - Automatencatering
- Sicherheitsdienste
 - Empfangs- / Pförtnerdienste
 - Objektbewachung
- Zentrale Kommunikation
 - Telefonzentrale / Call Center
- Hausmeisterdienste
- Postdienste

Technische FS

- Bedienung und Überwachung technischer Anlagen
- Technische Notrufdienste
 - 24h-Notrufzentrale
 - Elektronische Aufschaltung von Störungsmeldungen
- Instandhaltung
 - Technische Einbauten
 - Wasseranlagen
 - Gasanlagen
 - Wärmeversorgungsanlagen
 - Feuerlöschanlagen
 - Lufttechnische Anlagen
 - Gebäudeautomation
- Demontage
- Sachverständigenprüfungen
- Energiemanagement

Kaufmännische FS

- Kostenplanung und -kontrolle
- Objektbuchhaltung
- Vertragsmanagement
- Miet- / Nebenkostenabrechnung
- Flächenmanagement
- Budgetierung
- Projektmanagement

Beispielunternehmen



Beispielunternehmen



Meist nur Randbereiche in FS-Unternehmen



Größte deutsche Facility-Services-Anbieter (1/2)

#	Unternehmen	Sitz	Umsatz (€ Mio.) ¹⁾	Mitarbeiter	EBITDA- Marge ¹⁾	Umsatz je Mit- arbeiter (in T€)	Geschäftsbereiche
1	APLEONA	Neu-Isenburg	2.244	21.508	n.v.	104	Facility Services, Real Estate, Bau
2	 Dussmann	Berlin	1.814	63.500	5,7%	29	Facility Management (54%), Catering (23%), Pflegeheim (21%), Sonstiges (2%)
3	 WISAG	Frankfurt am Main	1.017	31.100	n.v.	33	Gebäudereinigung (35%), Gebäudetechnik (30%), Sicherheit (20%), Catering (9%), Garten- und Landschaftspflege (5%)
4	 STRABAG	Frankfurt am Main	1.003	14.500	n.v.	69	Technische, infrastrukturelle und kaufmännische Facility Services
5	 DB Services	Berlin	811	9.278	1,9%	87	Technische Dienstleistungen (52%), Infrastrukturelle Facility Services (26%), Sonstige (22%)
6	 COMPASS GROUP	Eschborn	741	14.555	8,1%	51	Catering (72%), sonstige Facility Services (16%), Sonstiges (11%)
7	 sodexo	Rüsselsheim	599	12.300	n.v.	49	Catering, Gebäudereinigung, Sicherheit, Gebäudetechnik
8	 Kühn SERVICE MANAGEMENT	Düsseldorf	562	25.195	4,1%	22	Gebäudereinigung (43%), Sicherheit (25%), Catering (22%), Sonstiges (10%)
9	 KÖTTER Services	Essen	549	18.600	n.v.	30	Sicherheit, Gebäudereinigung, Gebäudemanagement
10	 SPiE	Ratingen	522	14.500	5,9%	36	Gebäudemanagement, Technische Facility Services, Energiedienstleistung
11	Caverion	München	515	2.250	-0,6%	229	Bau (68%), Facility Services (32%)
12	 Piepenbrock	Osnabrück	503	26.069	4,4%	19	Dienstleistungen (88%), Maschinenbau u. Industriedienstleistungen (12%)
13	 Gegenbauer Facility Management	Berlin	492	15.600	5,5%	32	Technische und kaufmännische Facility Services (52%), Gebäudereinigung (35%), Sicherheit (13%)
14	 ENGIE	Köln	474	1.930	7,6%	245	Technische Dienstleistungen und Produkte (77%), Energiedienstleistungen (23%)
15	 ISS	Düsseldorf	333	8.385	5,4%	40	Sicherheit, Catering, Gebäudereinigung, Technische Facility Services
16	 VINCI FACILITIES	Mannheim	310	1.493	n.v.	208	Bau, Gebäudetechnik, sonstige Facility Services
17	 GÖTZ quality services	Regensburg	276	13.500	n.v.	20	Gebäudereinigung, Sicherheit, Catering, Sonstiges
18	 LATTEMANN & GEIGER DIENSTLEISTUNGSGRUPPE	Dietmannsried	275	12.500	n.v.	22	Gebäudereinigung, Gebäudetechnik, Catering, Sonstiges
19	 DORFNER SERVICE GROUP	Nürnberg	252	7.800	n.v.	32	Gebäudemanagement, Gebäudereinigung, Catering
20	 HECTAS FACILITY SERVICES	Wuppertal	195	10.024	3,3%	19	Gebäudereinigung (92%), Sicherheit (7%), Sonstiges (1%)
21	 Stölting SERVICE GROUP	Gelsenkirchen	171	7.000	n.v.	24	Gebäudereinigung, Sicherheit, Sonstiges
22	 Sasse Dr. Sasse AG	München	157	5.900	2,7%	27	Gebäudereinigung, Sonstiges
23	 b.i.g.-Gruppe	Karlsruhe	114	3.000	n.v.	38	Ingenieurleistungen, Facility Services
24	 PETSCHOFF Dortmund	Düren	92	5.847	4,9%	16	Gebäudereinigung, Sicherheit
25	 WACKLER	München	87	4.974	3,5%	17	Gebäudereinigung (87%), Sonstiges (13%)

Quellen: Unternehmenshomepages; Geschäftsberichte; Bureau van Dijk; Lünendonk – Liste 2017; Der Facility Manager
¹⁾ alle Zahlen aus letztem verfügbaren Jahr, zumeist 2016; ²⁾ im April 2017 übernahm Gegenbauer die RGM Holding mit Sitz in Dortmund mit einem Umsatz von € 192 Mio., sodass das konsolidierte Unternehmen Umsätze von € 684 Mio. aufweist



Größte deutsche Facility-Services-Anbieter (2/2)

#	Unternehmen	Sitz	Umsatz (€ Mio.) ¹⁾	Mitarbeiter	EBITDA- Marge ¹⁾	Umsatz je Mit- arbeiter (in T€)	Geschäftsbereiche
26	 All Service UNTERNEHMENSGRUPPE FÜR GEBÄUDEMANAGEMENT	Frankfurt am Main	83	4.000	n.v.	21	Gebäudereinigung, Sicherheit, Sonstiges
27	 GRG Die Gebäudereiniger.	Berlin	82	3.538	6,3%	23	Gebäudereinigung (95%), Sonstiges (5%)
28	 Niederberger Gruppe	Köln	80	3.672	n.v.	22	Gebäudereinigung, Sonstiges
29	 Peter Schneider GEBÄUDEDIENSTLEISTUNGEN	Hannover	76	5.796	3,9%	13	Gebäudereinigung, Sonstiges
30	 BOCKHOLDT	Lübeck	75	4.649	n.v.	16	Gebäudereinigung, Industrie- und Sonderreinigung
31	 Clemens Kleine Unternehmensgruppe SAUBERE ARBEIT SEIT 1906	Düsseldorf	75	5.711	1,5%	13	Gebäudereinigung, Sonstiges
32	 LIEBLANG.com Dienstleistungsgruppe	Mannheim	70	4.450	3,2%	16	Gebäudereinigung, Sonstiges
33	 COWA Die Gebäudedienstleister	Gottmadingen	70	3.500	n.v.	20	Gebäudereinigung, Catering, Sonstiges
34	 PERFEKTA UNTERNEHMENSGRUPPE	Langenhagen	68	3.906	6,9%	17	Gebäudereinigung (56%), Pflege (14%), Wäscherei & Reinigung (14%), Sonstiges (16%)
35	 GOLDBECK	Bielefeld	67	455	n.v.	146	Technische Facility Services / Gebäudemanagement
36	 DZ Dienstleistungen für Gebäudemanagement	Hannover	65	927	4,1%	70	Gebäudereinigung, Sonderreinigung
37	 SAUTER	Augsburg	64	364 (FTE)	4,7%	176	Technische-, kaufmännische- und infrastrukturelle Facility Services
38	 FAMIS FACILITY MANAGEMENT Firmengruppe Köln	Saarbrücken	58	1.364	n.v.	43	Energiedienstleistungen, Ingenieurleistungen, Infrastrukturelle Facility Services
39	 Kölsch	München	55	355	n.v.	155	Gebäudetechnik, Gebäudemanagement
40	 TOP 100 DIENSTLEISTUNGEN	Zwickau	50	3.146	3,2%	16	Gebäudereinigung (42%), Industriereinigung (34%), Sonstiges (25%)
41	 octeo MULTISERVICES	Duisburg	49	1.934	9,7%	25	Reinigung (38%), Sicherheit (33%), Sonstiges (29%)
42	 Schwäbisch Hall Facility Management	Schwäbisch Hall	49	595	16,5%	83	Facility Services, Sonstiges
43	 TEREG WIR MACHEN DAS	Hamburg	48	1.626	n.v.	30	Gebäudereinigung, Sanierung, Sonstiges
44	 BayernFM Bayern Facility Management GmbH	München	48	429	4,2%	111	Facility Services (89%), Bau (8%), Sonstiges (3%)
45	 Fürst GRUPPE	Nürnberg	47	3.371	5,3%	14	Gebäudereinigung (94%), Industrieservice (5%), Sonstiges (1%)
46	 ray Facility Management Group	Holdorf	43	3.193	n.v.	14	Gebäudereinigung, Gebäudetechnik, Sonstige Facility Services
47	 LIEBELT Gebäudedienste	Lippstadt	42	1.944	n.v.	22	Gebäudereinigung, Sonderreinigung
48	 W WEIDLER	Weinheim	42	2.006	14,1%	21	Gebäudereinigung (74%), Sonstiges (26%)
49	 ADU Urban Service Gruppe	Paderborn	40	3.000	n.v.	13	Gebäudereinigung, Sicherheit, Sonstiges
50	 EP	Osnabrück	39	3.700	3,6%	11	Gebäudereinigung, Sonstige Facility Services

Quellen: Unternehmenshomepages; Geschäftsberichte; Bureau van Dijk; Lünendonk – Liste 2017; Der Facility Manager

¹⁾ alle Zahlen aus letztem verfügbarem Jahr, zumeist 2016

Marktstruktur & -entwicklung (1/4)

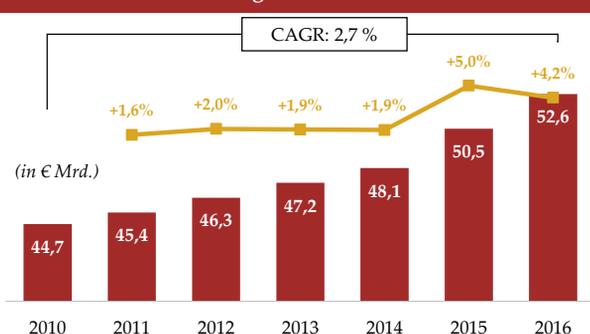
Historische Entwicklung der Facility Services

Der Ursprung der externen FS-Anbieter geht auf das US-amerikanische Unternehmen Pan-American-World-Services (PAWS) zurück. Mitte der 1950er Jahre wurde das Facility Management der US Air Force zum Zweck der Produktivitätssteigerung an die PAWS ausgelagert. In Deutschland ging der Trend vom ursprünglichen Gewerk der Gebäudereinigung Ende der 70er Jahre vermehrt in die Richtung der Multidienstleister. Mitte der 80er Jahre wurde der Begriff FM dann auch in Europa und Deutschland populärer. Anfang 2004 hat sich der Wettbewerb durch den Wegfall der Meisterpflicht für Betriebe in der Gebäude- und Anlagenpflege sowie die Niederlassungsfreiheit für Einzelunternehmer aus dem europäischen Ausland enorm verstärkt. Die Anzahl der Betriebe ist zwischen 2003 und 2010 um mehr als das Fünffache auf über 37.600 gestiegen. Mittlerweile gilt die Gebäudereinigung als das beschäftigungsintensivste Handwerk Deutschlands, in dem im Durchschnitt jeder 100. Arbeitnehmer beschäftigt ist. Neben dem hohen Wettbewerb hat auch die gestiegene Nachfrage der Kunden nach ganzheitlichen Lösungen die Branche der FS geprägt, sodass Unternehmen ihr Angebot durch Kooperationen und Übernahmen immer breiter aufgestellt haben. Manche der heute führenden FS-Anbieter haben – wie PAWS – ihren Ursprung in Industriekonzernen (z.B. Apleona – ehemals Bilfinger SE).

Marktwachstum

Nach hohen Wachstumsraten in den vergangenen Jahren stieg das Marktvolumen in Deutschland auch im Jahr 2016 um 4,2 % gegenüber dem Vorjahr an und erreichte mit einem Wert von über € 52 Mrd. einen neuen Rekord. Neben der Flüchtlingsthematik, die in den Jahren 2015 und 2016 einen positiven Sondereffekt darstellte, ist das Wachstum insbesondere durch Nachfrage nach gebündelten und komplexeren Services getrieben. Da die größeren Marktakteure in der Regel ein breiteres Leistungsspektrum und damit eine bessere Wettbewerbsposition für neue Aufträge haben, findet aktuell auf dem Markt ein intensiver Verdrängungswettbewerb statt, in dem sich Marktanteile häufig zulasten kleinerer Unternehmen verschieben.

Entwicklung des Marktvolumens

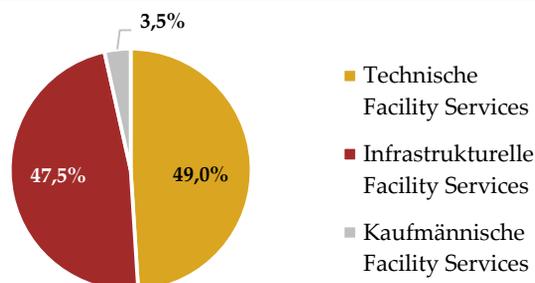


Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Lünendonk

Nachfragesituation

Aufgrund der hohen Nachfrage von Unternehmen und Organisationen nach gebündelten Services aus einer Hand haben sich viele Unternehmen hin zu Multiservice-Anbietern entwickelt. Dabei verschieben sich mit einer steigenden Anzahl von Mitarbeitern die Umsatzanteile der FS-Anbieter von dem klassischen Gewerk der Gebäudereinigung und -pflege (infrastrukturelle FS), vermehrt auf den Bereich der technischen FS, die eine höhere Wertschöpfung zulassen.

Umsatzverteilung auf übergeordnete Bereiche

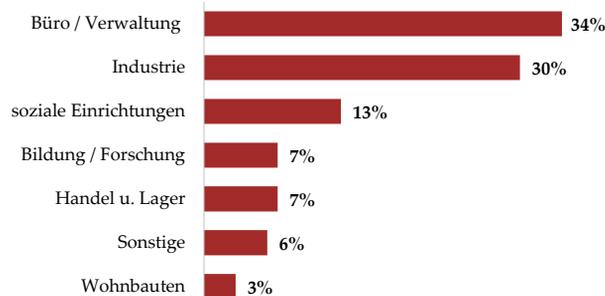


Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Statista

Im Markt für FS wird die überwiegende Mehrheit der Umsätze (84 %) durch Aufträge aus der Privatwirtschaft generiert. Öffentliche Organisationen machen mit rund 16 % den restlichen Anteil am Gesamtumsatz aus. Insgesamt lag die Outsourcing-Quote deutscher Unternehmen und Organisationen von FS-Dienstleistungen an externe Anbieter im Jahr 2016 bei rund 61 %. Lediglich bei einigen sehr kleinen bis hin zu mittelständischen Unternehmen werden anfallende Aufgaben rund um die Gebäude- und Außenanlagen häufig noch mit eigenem Personal bewältigt, da diese Unternehmen meist an der Wirtschaftlichkeit solcher Outsourcing-Projekte zweifeln.

Allerdings konnten laut der GEFMA die Bewirtschaftungskosten pro Quadratmeter durch externe FS-Anbieter zwischen den Jahren 2012 und 2016 um jährlich 2,3 % gesenkt werden. Erreicht hat man dies u.a. durch Prozessoptimierungen und Einsparungen bei den Energiekosten.

Umsatzverteilung nach Gebäudeart



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Statista

Marktstruktur & -entwicklung (2/4)

Herausforderungen

Staatliche und tarifliche Rahmenbedingungen

In der FS-Branche nehmen die Personalkosten einen hohen Anteil an den Gesamtkosten ein. Dementsprechend haben Arbeits-, Steuer- und Sozialrechtsänderungen durch den Gesetzgeber sowie Tarifänderungen signifikante Auswirkungen auf die Branche. Personalkosten machen z.B. in der Gebäudereinigung 72 bis 87 % der Gesamtkosten aus. Folglich können sich bindende Tariflohnerhöhungen auf die Erträge der Marktteilnehmer auswirken, wenn diese nicht unmittelbar an den Kunden weitergegeben werden. Seit dem 1. März 2018 gilt u.a. für die unterste Lohngruppe im Bereich der Gebäudereinigung ein Mindeststundensatz von € 10,30 für Westdeutschland und für Ostdeutschland ein Stundensatz von € 9,55. Der allgemeine gesetzliche Mindestlohn liegt derzeit bei € 8,84 pro Stunde. Den gestiegenen Löhnen versuchen einige Anbieter durch neue Vertragsgestaltungen entgegenzuwirken – zulasten der Qualität oder der eigenen Mitarbeiter. Daneben versuchen manche Anbieter die Angebotspreise durch straffere Vorgaben in der Objekt- oder Sichtreinigung auf einem niedrigen Level zu halten.

Mindestlohnentwicklung 2013-2018



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an den DGB

Demografischer Wandel

Der demografische Wandel ist eine große Herausforderung für die Branche, deren Personal einen hohen Altersdurchschnitt hat. Darüber hinaus wirken sich die geringe Wertschätzung sowie die belastenden Arbeitszeiten verschärfend auf die Personalsituation aus. Auf dem Weg zum Systemanbieter ist der Bedarf an Fachkräften allerdings ein kritischer Punkt für FS-Anbieter, die sich dem Marktumfeld anpassen wollen. Automatisierungs- und Digitalisierungsprozesse werden erst mittelfristig für Entlastung sorgen können. Aus diesem Grund wurde schon im Jahr 2008 die Initiative „FM – Die Möglichmacher“ gegründet. Mittlerweile investieren elf große FS-Anbieter in die Kampagne, um das Berufsbild und die Öffentlichkeitsarbeit zu stärken. Für eine weitere Entlastung des Fachkräftemangels können die in den letzten Jahren aufgenommenen Flüchtlinge sorgen. Als langfristige Alternative wird bei diesen mit einer starken Identifikation mit dem neuen Arbeitgeber gerechnet.

Rekommunalisierung

Der Kostendruck, insbesondere bei öffentlichen Auftraggebern, gilt als einer der Hauptgründe für den Preisverfall in den infrastrukturellen FS-Dienstleistungen und sorgt auch dafür, dass einige Anbieter geltende tarifliche Standards umgehen. Nicht zuletzt deshalb wird der Wunsch nach einer Rekommunalisierung in der Gebäude- und Anlagenpflege aus der Politik und Öffentlichkeit stärker. Durch die Wiedereingliederung von FS-Dienstleistungen mit eigenem Personal sollen die Arbeitsbedingungen der Arbeitnehmer verbessert werden. Beispielsweise stellt der Berliner Senat Bemühungen an, das Charité Facility Management bis 2019 zurück zu kaufen. Aktuell befinden sich 51 % der Anteile im Besitz der Universitätsklinik, die restlichen 49 % sind unter den Unternehmen Dussmann, Vamed und Hellmann aufgeteilt. Sollte sich der Trend zur Rekommunalisierung bestätigen, wird das Marktvolumen entsprechend kleiner und der Wettbewerb um die verbleibenden Aufträge härter.

Wettbewerbssituation

Aufgrund einer kaum noch steigenden Outsourcing-Quote werden neue Marktanteile vor allem in den infrastrukturellen FS größtenteils zulasten anderer Marktteilnehmer gewonnen. Dieser Verdrängungswettbewerb wird dabei hauptsächlich über den Preis ausgetragen. Große Unternehmen können sich strategisch wichtige Aufträge sichern, indem sie durch Quersubventionen von ertragsstärkeren Geschäftsbereichen oder ggfs. der Muttergesellschaft zu Konditionen antreten, die für kleinere Anbieter kaum realisierbar sind. In den Bereichen Reinigung und Sicherheits- und Empfangsdienste sind die Preisuntergrenzen teilweise bereits erreicht. In den technischen FS zeichnet sich hingegen eine steigende Nachfrage, insbesondere nach Nischenanbietern, ab.

Chancen

Internationalisierung

Deutsche Unternehmen werden im Ausland besonders für ihre Qualität und Effizienz geschätzt. Bislang erzielt allerdings nur ein kleiner Teil der deutschen FS-Anbieter (u.a. Apleona, Dussmann und Klüh) einen Umsatz von mehr als € 30 Mio. im Ausland. Der Fokus liegt dabei aufgrund der geografischen Nähe und dem hohen Wachstumspotential häufig auf dem osteuropäischen Markt. Die Erschließung neuer Märkte erscheint vor allem vor dem Hintergrund des gesättigten heimischen Marktes (infrastrukturelle FS) notwendig, um überdurchschnittlich wachsen zu können. Meist ist das Wachstum organisch getrieben, in Ausnahmefällen findet es über Akquisitionen statt, wie das Beispiel Klüh zeigt, die über den Zukauf eines polnischen FS-Anbieters ihre Marktposition in Osteuropa ausgebaut haben. Zugleich legen Großkunden mittlerweile besonderen Wert auf den Service aus einer Hand und verstehen darunter auch länderübergreifende Unterstützung der Auslandsgesellschaften.

Digitalisierung

Die Digitalisierung gilt weltweit als eines der entscheidenden Zukunftsthemen für Unternehmen aus der gesamten Wirtschaft. Sie stellt die Marktteilnehmer vor enorme Herausforderungen, bietet jedoch im Gegenzug große Chancen, die eigene Wettbewerbsfähigkeit erheblich zu verbessern. Galt die Digitalisierung früher noch als Prozess um Inhalte in digitaler Form zu formatieren, geht es heute unter dem Begriff „Industrie 4.0“ vielmehr um die Vernetzung von digitalen Tools. Diese Vernetzungsprozesse können sowohl auf der Kunden- als auch auf der Anbieterseite zu hohen Effizienzsteigerungen im Bereich FS führen. Mit Hilfe neuer Technologien können Projektpartner in Zukunft in Echtzeit miteinander verbunden und in Entscheidungsprozesse einbezogen werden. Sensoren sollen die ständige Versorgung mit Daten über Gebäude und Anlagen gewährleisten und eine „Real-time“-Nutzungsanalyse möglich machen. So könnten beispielsweise verlässliche Prognosen zu Ausfällen von Aufzügen oder Füllständen von Automaten direkt an das zuständige Unternehmen geleitet werden. Solche Prozessautomatisierungen steigern den Komfort und die Servicegeschwindigkeit des Anbieters. Darüber hinaus lässt sich die Transparenz erhöhen und es entstehen Einsparpotenziale. Die größte Herausforderung einer zukunftsfähigen Strategie zur Integration digitaler Prozesse stellen mangelnde personelle sowie finanzielle Ressourcen einiger FS-Anbieter dar. Es besteht die Gefahr hinter dem Wettbewerb zurück zu bleiben, weil man etwa zu spät auf eine neue Technologie gesetzt hat.

Im Folgenden wird auf drei aussichtsreiche Entwicklungen eingegangen. Daneben werden die möglichen Auswirkungen auf die FS-Branche aufgezeigt.

Big Data

Mittels neuer Big-Data-Lösungen lassen sich enorme Datenmengen analysieren und zur effizienten Nutzung von Ressourcen einsetzen. Big Data nimmt einen wichtigen Part in der Digitalisierung ein. Bereits im Jahr 2015 waren weltweit über 4 Mio. Menschen in dem Bereich beschäftigt. Im Kern werden dabei bestehende Systeme um Sensoren erweitert, mit denen Daten gesammelt und auf einer zentralen Smart-Data-Plattform dargestellt werden. FS-Anbieter können aufgrund der Daten zielgenauer arbeiten und so an Effizienz gewinnen. Maßgebliche Vorteile ergeben sich entsprechend auch auf der Kundenseite, da z.B. die Fehlersuche häufig den größten Teil der Reparaturkosten ausmacht („predictive maintenance“). Darüber hinaus lassen sich durch die Analyse der Daten routinemäßige Vorhersagen bezüglich der Wartung und Instandhaltung machen oder auch Energiekosten in erheblichem Maße reduzieren. Beispielsweise können Wärmeversorgungsanlagen anhand der gesammelten Informationen über die Raumauslastungen effizienter genutzt werden.

Building Information Modeling (BIM)

BIM ist ein Software-Modell, das die Vernetzung von Gebäude- und Anlagedaten nutzt, um von der Gebäudeplanung und Bauausführung bis hin zum Facility Management Prozesse effizienter zu machen. Das virtuelle Gebäudemodell wird mit Hilfe der relevanten digitalisierten Daten aufgebaut und nutzt selbstlernende Algorithmen, um einen einwandfreien Betrieb der Anlagen sicherzustellen. Dafür werden die Projektparteien mit den Anlagen vernetzt und erhalten so eine Möglichkeit zur permanenten Überwachung. Sollte es zu außerplanmäßigen Auffälligkeiten kommen oder Unregelmäßigkeiten auftreten, kann mit Hilfe der Lokalisierung auf einer dreidimensionalen Karte entsprechend schnell gehandelt werden. Dadurch entfällt z.B. das aufwendige und großflächige Entfernen von Raumverkleidungen bei der Fehlersuche. Der größte Vorteil des Modells liegt in den konsistenten Daten, die zentral für verschiedene Parteien zur Verfügung stehen. Dadurch können Transparenz und Qualität gesteigert und Kosten gleichzeitig verringert werden.

Servicerobotik

Die Servicerobotik beschreibt einen Bereich, der in Zukunft vor allem die infrastrukturellen FS betreffen wird. Unlängst hat Google einen zweibeinigen Roboter vorgestellt, der u.a. in der Lage ist, Treppen zu putzen. Einen Schritt näher an der Marktetablierung sind allerdings autonome Putzroboter für den industriellen Bereich. Einfache Arbeiten wie das Saugen oder Entleeren von Papierkörben könnten in Zukunft zum großen Teil von Maschinen übernommen werden. Damit wären ein vollständiger Arbeitsnachweis sowie Arbeitszeiten rund um die Uhr möglich. Weitere Beispiele sind der Einsatz von Drohnen für die Fensterreinigung oder Augmented-Reality-Brillen. Die Datenbrillen zeigen den Arbeitskräften visuell an, welche Stellen noch zu reinigen sind, wie sie in der Zeit liegen, welche Materialien verwendet werden sollen und können überdies Putzanleitungen in verschiedenen Sprachen bereitstellen, falls benötigt. Das in den infrastrukturellen FS vorherrschende Problem der Transparenz und Nachvollziehbarkeit der in Rechnung gestellten Leistungen könnte mit Hilfe dieser Brillen reduziert werden. Allerdings muss dabei stets eine Konformität mit bestehendem Recht gegeben sein.

Steigende Qualitätsansprüche

In der Vergangenheit hat sich der Preisdruck insbesondere in der Gebäude- und Anlagenreinigung zunehmend negativ auf die Qualität der angebotenen Leistungen ausgewirkt und auf der Kundenseite zu einem erhöhten Reklamations- und Steuerungsaufwand geführt. Infolgedessen gewinnt der Qualitäts- und Leistungsanspruch der Kunden an Bedeutung. Vor allem größere Kunden achten z.B. vermehrt auf Zertifizierungen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Umwelt. FS-Anbieter müssen daher

Marktstruktur & -entwicklung (4/4)

ihr Preis- / Leistungsverhältnis optimieren und stehen einem Trade-Off gegenüber: zum einen ist der Preis nach wie vor ein ausschlaggebendes Kriterium für die Auftragsvergabe (dies wird durch die Verbreitung elektronischer Vergaben zusätzlich bestärkt), zum anderen erwarten die Kunden einen Anstieg der Leistungsqualität. Dies gilt vor allem für den deutschen und den westeuropäischen Markt. In Osteuropa bewegt sich der Trend hingegen erst langsam weg vom Preis als alleinigem Entscheidungskriterium – hier wirken sich das Zusammenspiel von stark steigenden Mindestlöhnen und die kundenseitige Erwartung von Kostensenkungen aktuell negativ auf die Qualität aus. Deutsche Unternehmen begegnen den Herausforderungen durch Effizienzsteigerungen in Bezug auf die angebotenen Dienstleistungen, technische Verfahren, Personal und Qualitätsmanagementsystemen.

Fazit

Insgesamt ist die Konzentration im Markt für Facility Services sehr gering – neben einigen größeren Anbietern existieren sehr viele kleine und Kleinstunternehmen, die sich auf Kunden in ihrer Region beschränken. Allein für das Gebäudereiniger-Handwerk zählt der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks (BIV) für das Jahr 2016 ca. 22.000 Unternehmen mit Umsatzerlösen von insgesamt € 16 Mrd. – dies entspricht einem durchschnittlichen Umsatz von € 0,7 Mio. pro Unternehmen.

Die Eintrittsbarrieren für neue Unternehmen sind relativ niedrig, da wenig Personal bereits ausreicht, um Aufträge zu akquirieren. In dem ausgeprägten Wettbewerb versuchen Marktakteure denn auch sich über den niedrigsten Preis abzusetzen und Auftragsvolumen zu generieren.

Umsatz- & Ertragsentwicklung der größten Marktteilnehmer

Datenlage

Im Folgenden werden die Jahresabschlüsse der größten deutschen Facility-Services-Anbieter analysiert, um einen Vergleich zwischen den größten Playern und der gesamten Branche anzustellen. Dabei wurden all jene Top-50-Unternehmen einbezogen, die für den Zeitraum von 2009 bis 2016 vergleichbare Jahresabschlüsse mit den relevanten Finanzzahlen veröffentlichten. Insgesamt wurden somit die Jahresabschlüsse von 15 Unternehmen untersucht.

Wachstum

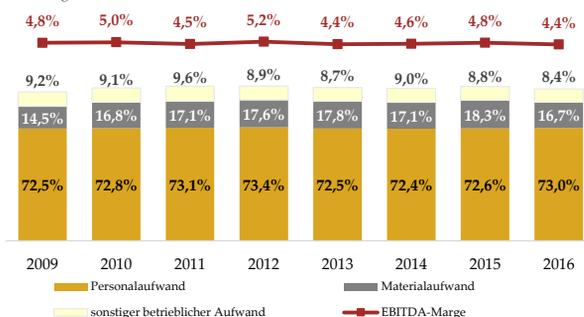
Auf den ersten Blick fallen die positiven jährlichen Wachstumsraten bei fast allen Unternehmen im untersuchten Zeitraum auf. Im Durchschnitt wuchsen die betrachteten Unternehmen in diesem Zeitraum mit einem CAGR von 6,2 %. Lediglich zwei Unternehmen weisen über den Zeitraum im Durchschnitt negative Wachstumsraten auf. Während das durchschnittliche Wachstum im Jahr 2010 noch bei 8,5 % lag, haben sich die Wachstumsraten seitdem auf einem Niveau von etwa 5,0 % eingependelt. Grund für das hohe Wachstum in 2010 war insbesondere die schnelle Erholung der Wirtschaft nach dem vorangegangenen Konjunkturerinbruch.

Bereinigt man das Wachstum um Sondereffekte, wie die erhöhte Zuwanderung in 2015 und 2016, von der kleinere FS-Anbieter in höherem Maße als die Marktführer profitierten, wachsen die größeren Marktakteure deutlich schneller als der Markt. Diese Entwicklung ist dem schon seit einigen Jahren anhaltenden Preisdruck und Verdrängungswettbewerb geschuldet, von dem die größeren Marktakteure profitieren.

steigenden Löhnen konfrontiert wurden (im Jahr 2009 betrug der Personalaufwand pro Mitarbeiter T€ 11,6 und in 2016 T€ 14,7)*, entwickelt sich die Personalkostenquote relativ stabil, was dafür spricht, dass die Lohnerhöhung an die Kunden umgehend weitergegeben wurde. Während die Materialaufwandsquote im Verlauf ansteigt, gelingt es den Unternehmen immer besser, die sonstigen betrieblichen Aufwendungen zu reduzieren. Insgesamt berichten die Unternehmen von einer durch Preisdruck und Wettbewerbsintensität geprägten Branche. Dennoch bleiben die Margen der größeren Unternehmen recht konstant, was den diversifizierten Geschäftsmodellen mit ihren heterogenen Geschäftsbereichen zu verdanken ist. Ein weiterer Faktor sind mehrjährige Vertragslaufzeiten, die noch höhere Margen zulassen.

Durchschnittliche Margenentwicklung – Top-Akteure

(alle Angaben in % vom Umsatz)

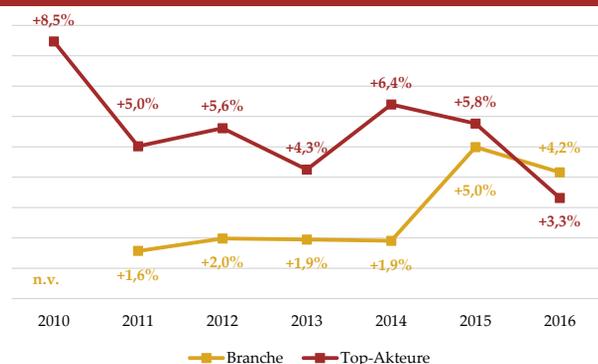


Vermögensstruktur

Die meisten FS-Unternehmen haben eine sehr solide Kapitalstruktur mit Eigenkapitalquoten von um die 30 % und geringer Verschuldung (Net Debt/EBITDA liegt im betrachteten Zeitraum unter 1,0x und entwickelt sich in Richtung 0,0x). Insgesamt ist die Kapitalbindung in der Branche sehr gering und die Unternehmen weisen einen recht konstanten Cashflow auf.

Im Durchschnitt entfallen etwas mehr als 10 % vom Umsatz auf das Net Working Capital, das als Differenz zwischen den Vorräten und Kundenforderungen auf der Aktivseite und den Lieferantenverbindlichkeiten auf der Passivseite berechnet wird. Da das Vorratsvermögen im Gewerbe niedrig ist, ist eine Steuerung des Working Capitals meist nur mit Veränderungen des Zahlungsverhaltens der Kunden und gegenüber den Lieferanten möglich. Während gerade die größeren Unternehmen in 2010 noch mit schlechteren Zahlungsbedingungen der Kunden zurecht kommen mussten, wurde die Debitorenlaufzeit in den Folgejahren bei einigen Betrieben verbessert, was einem verbesserten Forderungsmanagement – teilweise auch unter Einsatz von Factoring – zu verdanken ist.

Durchschnittliche Wachstumsraten – Branche vs. Top-Akteure



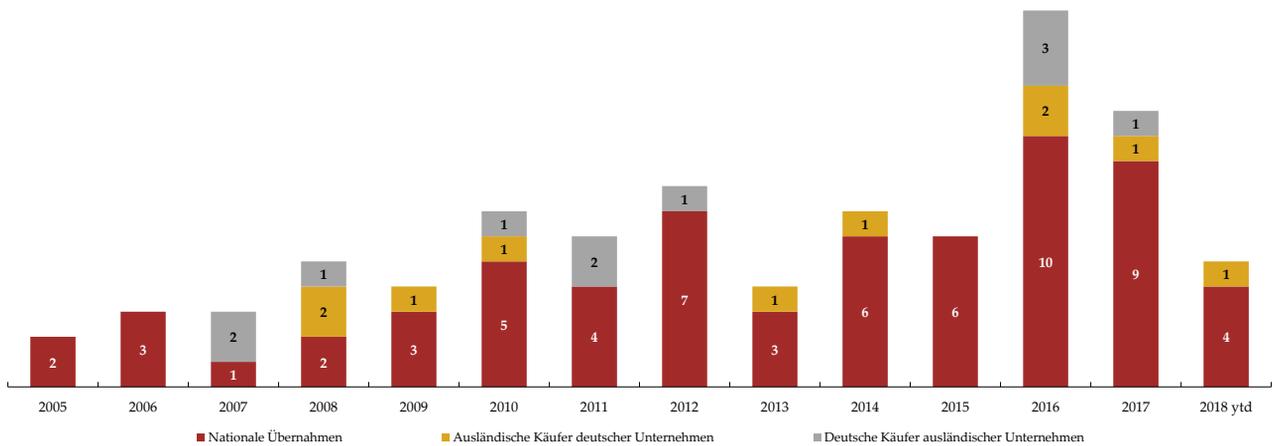
Profitabilität

Die Top-Akteure aus dem FS-Bereich erwirtschaften seit Jahren recht konstante EBITDA-Margen von um die 5,0 %. Während einige analysierte Unternehmen gerade im Jahr 2016 aufgrund der verbesserten Auftragslage deutlich höhere Margen erzielten, entwickelt sich die Profitabilität der meisten Unternehmen auf einem konstanten oder leicht sinkenden Niveau, sodass insgesamt keine klare Entwicklung bei den Top-Akteuren festzustellen ist. Obwohl alle Unternehmen im beobachteten Zeitraum mit

Quellen: Geschäftsberichte; Lünendonk-Studie Facility-Service-Unternehmen

* Die meisten Unternehmen der Analyse sind hauptsächlich im Bereich der infrastrukturellen Dienstleistungen tätig – erkennbar an der Quote Umsatz/Mitarbeiter, die im Bereich von T€ 30 liegt; höhere Quoten sprechen für einen größeren Anteil an Dienstleistungen mit einer erhöhten Wertschöpfung

Anzahl Transaktionen mit deutscher Beteiligung*

**Günstige Marktbedingungen**

Der FS-Markt bietet ideale Bedingungen für eine hohe Transaktionsaktivität der größeren Unternehmen. Zum einen ist der Markt durch die Vielzahl kleinerer Unternehmen stark fragmentiert, wodurch regionale Konsolidierungsstrategien entstehen können. Außerdem ist der Markt aufgrund der teils unterschiedlichen Leistungsportfolios der einzelnen Akteure recht heterogen, weshalb hier strategische Zukäufe, um das Service-Angebot zu erweitern, sinnvoll sein können. Diese beiden Aspekte in Verbindung mit dem niedrigen Margenniveau und dem anhaltenden Preisdruck, begünstigen Zukäufe und Verkäufe im FS-Markt. Als Folge dieser Marktsituation lassen sich schon seit einigen Jahren Konsolidierungstendenzen erkennen. Während die Zahl der veröffentlichten Transaktionen vor der Finanzkrise noch auf einem relativ niedrigen Niveau lag und eine höhere M&A-Aktivität ab 2010 registriert wurde, ist die Transaktionshäufigkeit seit 2016 nochmals angestiegen.

Motive

Die Übernahmewelle im FS-Bereich ist insbesondere getrieben durch die Nachfrage der Kunden nach Multidienstleistern. Bereits im Jahr 2014 erwarb etwa die FS-Tochter der STRABAG SE die DIW Service von Voith und erweiterte damit ihr Dienstleistungsangebot um Industriereinigung. Auch die Akquisition der auf technische Gebäudedienstleistungen spezialisierten Fleischhauer-Gruppe durch Spie im selben Jahr hatte den Hintergrund der Leistungserweiterung. Bei jüngeren Transaktionen wird ebenfalls deutlich, dass die FS-Anbieter sich zukünftig als ganzheitlicher Partner für das Gebäudemanagement präsentieren werden, statt lediglich einzelne Gewerke anzubieten. Dussmann z.B. verstärkte sein Portfolio im Frühjahr 2016 durch die Übernahme der HEBO Aufzugstechnik um eine komplexere Spezialtechnik, nachdem in den Vorjahren bereits eine Mehrheit an dem italienischen Sterilgutversorgungsunternehmen Steritalia (2011) und an der Dresdner Kühlanlagenbau (2013) über-

nommen wurde. Die Erweiterung des Leistungsportfolios hin zu Dienstleistungen mit einer tieferen Eigenwertschöpfung ist – angesichts der niedrigen Margen im FS-Bereich – als weiteres Motiv zu nennen.

Weitere strategische Motive wie die Stärkung der Wettbewerbsposition konnten etwa bei der Übernahme von RGM durch Gegenbauer in 2016 beobachtet werden, durch die der Umsatz um 40 % gesteigert wurde und der Konzern in die Top 10 aufgestiegen ist. Auch auf regionaler Ebene findet eine Konsolidierung statt, wie etwa die Übernahme von drei süddeutschen Reinigungsunternehmen durch Lattemann & Geiger zeigt. Im Unterschied zu anderen Branchen spielten internationale Übernahmen zuletzt eine untergeordnete Rolle. Zwar befinden sich einige der größten deutschen FS-Gesellschaften im Besitz ausländischer Konzerne (Spie, Strabag, Vinci, ISS), deren Übernahmen in den vergangenen Jahren fanden hingegen meist in Deutschland statt.

Ausblick

Auch für die nächsten Jahre ist davon auszugehen, dass die M&A-Aktivität im FS-Markt auf einem hohen Niveau bleibt. Neben weiteren Übernahmen, die das Leistungsportfolio ergänzen sollen, dürften auch vermehrt Unternehmen akquiriert werden, die dem Verdrängungswettbewerb nicht mehr standhalten können. Insbesondere kleinere Unternehmen könnten in Zukunft zu Übernahmekandidaten werden oder ihre laufenden Verträge im Rahmen eines Asset Deals an einen Wettbewerber verkaufen.

Insgesamt sollte sich in den nächsten Jahren das Feld der FS-Anbieter lichten und eine Marktberreinigung stattfinden. Der neue Eigentümer des Branchenprimus Apleona, der Private-Equity-Investor EQT, hat bereits angekündigt, durch weitere Zukäufe wachsen zu wollen. Dennoch wird die Konzentration im Markt nicht beliebig wachsen, da regionale Anbieter weiterhin Geschäft akquirieren werden.



Ausgewählte Branchentransaktionen der letzten Jahre

Auswahl an M&A-Transaktionen im deutschen Markt für Facility Services

Datum	Zielunternehmen	Käufer	Transaktionsbeschreibung	Anteil
Mrz 2018 / Apr 2018	 Alpha Service Gebäudereinigung TROST SCHUSTER	 LATTEMANN & GEIGER DIENSTLEISTUNGSGRUPPE	Um die engmaschigen, regionalen Strukturen im umkämpften Bereich der Gebäudereinigung zu stärken, übernimmt Lattemann & Geiger drei süddeutsche Gebäudereinigungsunternehmen	100,0%
Jan 2018	 NIEHAUS GEBÄUDE-SERVICE	 service system Gebäudemanagement	Die Firma Niehaus Gebäude-Service ist auf die ebenfalls in Umkirch ansässige Service-System Gebäudemanagement übergegangen, nachdem es bereits durch die Nutzung eines gemeinsamen Betriebsgebäudes zu Synergien kam	100,0%
Aug 2017	 HECTAS FACILITY SERVICES	 HECTAS FACILITY SERVICES	Mit der Übernahme der Helbeck-Gruppe mit Sitz in Forst in der Lausitz erweitert Hectas das Angebot an Dienstleistungen für Industriekunden sowie die regionale Präsenz	100,0%
Aug 2017	 Beulcke	 Stötting SERVICE GROUP	Die Stötling Industrial Cleaning & Service GmbH übernimmt die Gebäudereinigung Beulcke GmbH mit Sitz in Lübeck, nachdem diese im April 2017 einen Insolvenzantrag gestellt hatte	100,0%
Aug 2017	 HCS	 Servico AG	Servico, Tochterunternehmen der niederländischen Vebege, übernimmt die HCS-Dienstleistungsgruppe mit Sitz in Ibbenbüren und Hamburg, um die Position im deutschen Facility-Management-Markt zu stärken	100,0%
Jul 2017	FIRST SERVICE Dienstleistungs GmbH & Co. KG	 Stötting SERVICE GROUP	Mit der Übernahme von FIRST SERVICE aus Pulheim, die Zugbegleitung, Kundenbetreuung, Security und Serviceleistungen rund um den Schienenverkehr anbietet, erweitert Stötling ihr Leistungsspektrum	Asset Deal
Jul 2017	 Dörr & Scholl Gebäudereinigung Dienst	 epex group	Die epex group setzt ihre Expansion mit der Übernahme des Familienbetriebes Dörr & Scholl fort und stärkt ihre Präsenz im Saarland und erweitert das Serviceportfolio um Pflege von Außenanlagen und Winterdienst	100,0%
Jun 2017	 epex group	 Samsic	Mit der Akquisition des ca. € 30 Mio. Umsatz großen Gebäudedienstleisters epex vollzieht der französische Facility-Services-Anbieter Samsic den Markteintritt in Deutschland	80,0%
Jun 2017	 URBANA	 PALMETTO GRUPPE	Durch die Akquisition des Hamburger Energiedienstleisters URBANA erweitert die Palmetto-Gruppe ihr Portfolio um das technische Gebäudemanagement und tritt somit als integrierter Full-Service-Anbieter auf	100,0%
Apr 2017	 GROPPEL Clean Team Gebäude-Service	 GÜLICH GRUPPE	Das Wittener Gebäudedienstleistungsunternehmen hat die Firmen der Groppe-Gruppe sowie die Firma Clean Team aus Hövelhof übernommen und wächst so auf rund 1.800 Mitarbeiter an	100,0%
Feb 2017	 PowAir CLEANING	 STRABAG	STRABAG Property and Facility Services beteiligt sich im Rahmen einer Kapitalerhöhung an dem Startup, das auf die möglichst umweltschonende Reinigung von Maschinen und Industrieanlagen mit Kraftluft spezialisiert ist	75,0%
Feb 2017	 Eldosti	 LATTEMANN & GEIGER DIENSTLEISTUNGSGRUPPE	Lattemann & Geiger hat Eldosti, den Spezialisten für hochwertige Kaffeemaschinen und -automaten, übernommen und wird so zum ersten Full-Service-Anbieter im Allgäu im Bereich Vending	100,0%
Nov 2016	 EVANTEC	 ISS	Mit dem Kauf der ehemaligen E.ON-FM-Tochter EVANTEC von Palero, stärkt die deutsche ISS-Tochter ihr Geschäftsfeld Gebäudetechnik	100,0%
Nov 2016	 RGM	 Gegenbauer Facility Management	Durch die Übernahme der Dortmunder RGM Holding GmbH rückt Gegenbauer in die Top 10 der deutschen Facility-Services-Anbieter auf	90,0%
Sep 2016	Klüh Facility Services Polska sp. z o.o.	 Klüh SERVICE MANAGEMENT	Durch den Zukauf eines polnischen Facility-Services-Unternehmens beschleunigt Klüh das Wachstum in Polen, erschließt neue Marktpotentiale und stärkt die Position auf dem polnischen Markt	100,0%
Aug 2016	 Wyclean group ltd FACILITIES MANAGEMENT	 Sasse Dr. Sasse	Dr. Sasse tätigte mit der in High Wycombe ansässigen Wyclean Group, die in der Gebäudereinigung im südeuropäischen Raum tätig ist und mit Reinigungsschemie und Verbrauchsmaterialien handelt, einen strategischen Zukauf	100,0%
Jul 2016	 GFI	 SPIE	Zur Festigung der Marktposition in Deutschland als führender Multitechnik-Dienstleister und zur Erweiterung der Kompetenzen im Bereich ICT, übernimmt Spie die Essener Firma GFI	100,0%
Jul 2016	Amelang Gebäudemanagement GmbH	 All Service DIENTLEISTUNGSGRUPPE FÜR GEBÄUDEMANAGEMENT	Um Kundenwünschen nach neuen Standorten in einigen ostdeutschen Bundesländern zu entsprechen, übernimmt All Service die Firma Amelang Gebäudemanagement mit Sitz in Glashütte und zwei weiteren Standorten in Berlin und Welsleben	Asset Deal
Jun 2016	 BILFINGER Building & Facility	 EQT	Die Facility-Services-Sparte des Bilfinger-Berger-Konzerns (später Apleona) bekommt mit dem wachstumsorientierten Investor EQT einen neuen Eigentümer	100,0%
Mrz 2016	 HEBO	 Dussmann Group	Mit dem Kauf der Hebo Aufzugstechnik GmbH aus Hallenberg verstärkt die Dussmann Group ihre Kompetenzen in der Gebäudetechnik um eine neue Kernfunktion	100,0%
Mrz 2016	 FAMIS (NRW-Geschäft)	 RGM	Die RGM übernimmt sämtliche nordrhein-westfälischen Aktivitäten der FAMIS GmbH, Saarbrücken, nachdem diese sich von den dortigen Aktivitäten bereits im vorangegangenen Dezember zurückgezogen hatte	Asset Deal



Bewertungsniveau im Bereich Facility Services

FINANCE-Multiples

Für den Bereich Facility Services werden keine separaten Multiplikatoren berechnet, weshalb eine Bewertung nur über Multiples für eine ähnliche Branche möglich ist. Am ehesten vergleichbar ist die Branche Bau und Handwerk, da viele Facility Services handwerkliche Tätigkeiten umfassen. Zudem gibt es einige Unternehmen, die sowohl den Bereich Bau als auch Facility Services umfassen, wie etwa die französischen Unternehmen Vinci und Spie, die österreichische STRABAG oder bis vor dem Kauf durch EQT auch Bilfinger. Die EBIT-Multiplikatoren für diese Branche weisen eine Bandbreite von 5,0x bis 9,0x auf, wobei hier jeweils die der Größe des zu bewertenden Unternehmens entsprechende Spanne heranzuziehen ist. Da die meisten Unternehmen im FS-Bereich Umsätze von weniger als € 50 Mio. erzielen, ist die Spanne von 5,0x bis 7,1x die geeignetste Bewertungsbandbreite. Je größer die Umsätze der Unternehmen, desto höher werden die Bewertungsmultiples. Ob der anzuwendende Multiplikator eher am oberen Ende der Bandbreite liegt oder im unteren Bereich, hängt von mehreren Faktoren ab (z.B. Kunden, Management) und muss unternehmensindividuell beurteilt werden.

weisen ISS, Mitie, Sodexo und Coor die für deutsche FS-Anbieter zuverlässigsten Multiplikatoren auf. Die Unternehmen haben jedoch alle relativ hohe Margen verglichen mit den Top 50 in Deutschland. Bei Betrachtung des aktuellen Aktienkurses wird deutlich, dass der schwedische FS-Anbieter Coor und Compass deutlich näher an ihren 52-Wochen-Hochs sind als die anderen Unternehmen, sodass die Multiplikatoren beider Firmen höher ausfallen. Daneben sollte beachtet werden, dass börsennotierte Unternehmen üblicherweise höher bewertet werden, weil sie größer und ihre Gesellschaftsanteile durch die Börsennotierung sehr liquide sind. Deutsche FS-Anbieter weisen diese Merkmale nicht auf, weshalb hier bei der Bewertung Abschläge einzukalkulieren sind.

Transaktionsmultiplikatoren (Comparable Transactions)

Viele Kaufpreise für vergangene Transaktionen werden nicht veröffentlicht, was eine Analyse der Bewertungsmultiplikatoren erschwert. Dennoch geben die drei abgebildeten Transaktionen eine erste Indikation über die gezahlten Preise für Unternehmen aus dem FS-Bereich ab.

Vergleichsunternehmen (Comparable Companies)

Da es in Deutschland keine vergleichbaren börsennotierten Unternehmen im Bereich der Facility Services gibt, wurden Unternehmen aus benachbarten Ländern analysiert, da diese in Märkten operieren, die dem deutschen am ehesten entsprechen. Vor dem Hintergrund der Vergleichbarkeit

FINANCE-Multiples

Branche	Small Cap				Mid Cap				Large Cap			
	EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple		EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple		EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple	
	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis
Bau und Handwerk	5,0x	7,1x	0,50x	0,70x	6,5x	8,0x	0,53x	0,78x	7,0x	9,0x	0,60x	0,90x

Small Cap: Umsatzerlöse < € 50 Mio.; Large Cap: Umsatzerlöse > € 250 Mio.

Börsennotierte Vergleichsunternehmen (Comparable Companies)

Unternehmen	LCY	Aktueller Kurs	Kurs in % 52-Wochen-Hochs	EV (in Mio. LCY)	EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT			Umsatz CAGR 2017 - 2019	LTM EBITDA-Marge	
					LTM	2018E	2019E	LTM	2018E	2019E	LTM	2018E	2019E			
Sodexo	EUR	86,12	70%	15.924	0,78x	0,77x	0,75x	11,0x	10,4x	9,9x	13,8x	13,0x	12,5x	1,5%	7,1%	
ISS	DKK	216,90	75%	52.642	0,66x	0,66x	0,63x	10,6x	10,4x	9,6x	14,5x	12,2x	11,3x	2,1%	6,2%	
Compass	GBP	16,30	92%	29.604	1,31x	1,26x	1,20x	13,8x	13,1x	12,4x	17,8x	16,8x	15,9x	4,0%	9,5%	
Mitie	GBP	1,94	62%	983	0,49x	0,43x	0,42x	8,0x	8,7x	7,8x	11,3x	12,1x	10,3x	3,6%	6,2%	
Coor	SEK	62,00	86%	6.652	0,86x	0,74x	0,71x	13,5x	12,0x	11,1x	24,5x	20,5x	16,8x	9,9%	6,4%	
					Median	0,78x	0,74x	0,71x	11,0x	10,4x	9,9x	14,5x	13,0x	12,5x	3,6%	6,4%
					Durchschnitt	0,82x	0,77x	0,74x	11,4x	10,9x	10,2x	16,4x	14,9x	13,4x	4,2%	7,1%
					Minimum	0,49x	0,43x	0,42x	8,0x	8,7x	7,8x	11,3x	12,1x	10,3x	1,5%	6,2%
					Maximum	1,31x	1,26x	1,20x	13,8x	13,1x	12,4x	24,5x	20,5x	16,8x	9,9%	9,5%

Transaktionsmultiplikatoren (Comparable Transactions)

Datum	Käufer	Target	Target Umsatz (in EUR Mio.)	Anteil erworben	EqV (100%) (in EUR Mio.)	EV (100%) (in EUR Mio.)	EBITDA-Marge (in %)	Enterprise Value /		
								Umsatz	EBITDA	EBIT
Jun 16	EQT Partners GmbH	Apleona GmbH	2.909	100,0%	1.200	1.400	5,7%	0,48x	8,4x	9,7x
Sep 14	Strabag SE	DIW Instandhaltung Ltd. & Co. KG	175	100,0%	n.v.	70	8,6%	0,40x	4,7x	n.v.
Jun 13	SPIE S.A.	HOCHTIEF Solutions AG	700	100,0%	260	250	4,6%	0,36x	7,8x	n.v.
					Median		5,7%	0,40x	7,8x	9,7x
					Durchschnitt		6,3%	0,41x	7,0x	9,7x
					Minimum		4,6%	0,36x	4,7x	9,7x
					Maximum		8,6%	0,48x	8,4x	9,7x

Quellen: Mergermarket; eigene Recherche; Capital IQ; FINANCE Magazin

* Aktienkurse per 25.05.2018 (Schlusskurse)

EV = Enterprise Value; LCY = Local Currency; LTM = Last Twelve Months

Wer wir sind



MARKUS Partners

Partnergeführtes & unabhängiges Beratungshaus mit Spezialisierung auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen (M&A-Beratung)



Expertise

Jahrzehnte lange Expertise im M&A- und Beteiligungsgeschäft mit mittelständischen Unternehmen, Konzernen und Finanzinvestoren



Internationales Netzwerk

Bestehendes Netzwerk von Kooperationspartnern in den wichtigsten Industrieländern



Transaktionen

Die Größenordnung der betreuten Transaktionen reicht von € 5 bis über € 100 Mio.



Gründung

Gründung im Jahre 2005 als partnergeführte Sozietät



Qualitätsstandards

Mitglied in der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA) e.V.
www.vm-a.de

Kontakt



MARKUS Partners

Guiollettstr. 54 | 60325 Frankfurt am Main

contact@markuspartners.com | www.markuspartners.de

Disclaimer

Dieser Branchenreport dient lediglich zu Informationszwecken. MARKUS Partners haftet ausdrücklich nicht für die Richtigkeit, Vollständigkeit sowie Aktualität der hier präsentierten Informationen.

Die Erstellung dieses Branchenreports erfolgte ausschließlich durch MARKUS Partners und nicht in Kooperation mit einem oder mehreren der hier aufgeführten Unternehmen.

Die hier präsentierten Daten stellen keine Handlungsempfehlungen dar. MARKUS Partners haftet nicht für eventuelle Verluste aus Handlungsentscheidungen, die aufgrund der hier präsentierten Informationen getroffen wurden.