

Unternehmen und Märkte

RGM neu strukturiert

Der Dortmunder Facility Manager RGM wächst nach Angaben seines geschäftsführenden Gesellschafters Fritz-Klaus Lange vor allem durch Zukäufe so rasant, dass die bisherige Konzernstruktur nicht mehr passt. Deshalb hat sich die Unternehmensgruppe mit Wirkung zum 1. November dieses Jahres neu aufgestellt. So dient die zu diesem Datum gegründete RGM Holding GmbH, Dortmund, künftig als Führungsgesellschaft der drei unabhängig am Markt operierenden Gesellschaften RGM Facility Management GmbH, Property First GmbH und RGM Industrial Services GmbH.

Mit der Einbringung der in den vergangenen Geschäftsjahren enorm gewachsene strategischen Geschäftsbereichen Facility Management, Property Management und Industrial Services in eigenständige Gesellschaften unter einer gemeinsamen Steuerholding, erwartet sich die RGM eine bessere unternehmerische Koordination. Zudem sei es mit der neuen Struktur leichter, das Dienstleistungsspektrum im technischen und kaufmännischen Gebäudemanagement auf die Wünsche der Kunden und Erfordernisse des Marktes anzupassen. Denn während einige Auftraggeber grundsätzlich nur Einzelleistungen einkaufen, sind andere an einem kompletten Service aus einer Hand interessiert, führte Lange bei einem Hintergrundgespräch in Frankfurt am Main, aus. Hierfür soll die Holding eine Supportfunktion wahrnehmen und als koordinierende Schnittstelle fungieren.

Der RGM-Chef ist überzeugt, dass heute ein ganzheitliches Gebäudemanagement und eine interdisziplinäre Organisation gefragt sind. Immer öfter müsse der Immobilienmanager als Generalist übergeordnete Aufgaben übernehmen, aber als Spezialist ausschließlich kundenorientierte Servicekonzepte planen. Für wirtschaftliche Immobilienstrategien bedürfe es jedoch eines Gesamtkonzepts. Das könne die Gruppe mit der neuen Struktur besser leisten. Darüber hinaus sieht er in der Drei-Säulen-Struktur unter einheitlichem Dach den strategischen Vorteil, neue Gesellschaften und Geschäftsfelder entweder einfacher in die vorhandenen Säulen einbinden zu können oder durch Erweiterung des „Baukastenmodells“ als vierte Säule hinzuzufügen. Als interessante weitere Standbeine sieht die Geschäftsführung die Wohnungsvermietung und -verwal-

tung sowie die technische Betreuung von Krankenhäusern an.

Der jüngste Zukauf erfolgte am 1. November dieses Jahres, als die RGM Industrial Services GmbH, Dortmund, von der Habacker Holding GmbH & Co. KG, Düsseldorf, die Thyssen-Krupp Exper-Site GmbH, Kassel, erwarb. Die seit der Übernahme unter „RGM Exper-Site GmbH“ firmierende Gesellschaft erbringt technisches und infrastrukturelles Industrial Facility Management in den Industrieparks Kassel-Mittelfeld und Kassel-Rothenditmold, in denen etwa 40 Produktionsbetriebe mit insgesamt 2 400 Mitarbeitern ansässig sind. Im Jahr 2009 erwirtschafteten die 50 Mitarbeiter der Gesellschaft einen Umsatz von rund acht Millionen Euro. Zum Leistungsspektrum gehören neben der Mieterbetreuung das Energie- und Heizungsmanagement, der Medieneinkauf, die IT und Telekommunikation mit dem Betrieb von Datennetzen sowie die Arbeitssicherheit und der Umweltschutz. Lange möchte betont wissen, dass die RGM auch nach der Übernahme weiterhin auf den bisherigen Exper-Site-Geschäftsführer Frank Bethge setzt.

Um sich zukünftig in einem unverändert kompetitiven Markt von Wettbewerbern abzugrenzen und weitere Ertragsmöglichkeiten zu erschließen, möchte sich die RGM nicht nur als „konzernunabhängige Alternative“, sondern auch als „intelligente Denkfabrik“ im Facility und Property Management positionieren. Während die Gruppe heute im technischen Facility Management und Property Management aktiv ist, strebt sie künftig auch in margenreicheres Geschäft wie die Vermietung. Allerdings soll dabei die Grenze zum Asset Management nicht überschritten werden, um nicht zu den eigenen Kunden, speziell den Fondsmanagern, in Konkurrenz zu treten.

Bezüglich der Perspektiven des „integrierten Facility Managements“, also der Kombination aus infrastruktureller und technischer Gebäudepflege, äußerte sich Lange vorsichtig. Noch sei die Entwicklung offen und der Markt habe sich noch nicht eindeutig entschieden. Bislang schließt er jedoch aus, dass sich die RGM ein eigenes infrastrukturelles Facility Management aufbaut. Würden entsprechende Leistungen von Kunden gewünscht oder ausgeschrieben, kauft die Gruppe diese Dienste am Markt ein. Entscheidender Antrieb für das interne und externe Wachstum ist die Steigerung des Ertrags,

der nach eigenen Angaben schon heute über dem Branchendurchschnitt von vier Prozent liege. Insgesamt erwirtschafteten die 975 Mitarbeiter im Jahr 2009 eine Gesamtleistung von 113,7 Millionen Euro.

LBS Nord mit stabilem Marktanteil

Nach der LBS Bayern und der Wüstenrot Bausparkasse meldet jetzt auch die LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin – Hannover (LBS Nord), Hannover, ansehnliche Wachstumsraten im Neugeschäft. Bis zum Ende des dritten Quartals dieses Jahres wurden 130 425 Bausparverträge mit einer Bausparsumme von insgesamt 2,79 Milliarden Euro abgeschlossen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht das einem Anstieg um 10,3 Prozent bei der Stückzahl und 8,2 Prozent im Volumen.

Als wichtiges Standbein für die LBS Nord erwies sich der vor zwei Jahren eingeführte Wohn-Riester. Innerhalb der ersten neun Monate dieses Jahres wurden 10 504 staatlich geförderte Riester-Bausparverträge bei der LBS Nord mit einer Summe von insgesamt 297,3 Millionen Euro abgeschlossen. Gemessen an der Vertragssumme aller Neuabschlüsse der Bausparkasse kommen die Altersvorsorgepolice damit auf einen Anteil von rund elf Prozent.

Dank des Neugeschäftswachstums behauptet die LBS Nord die Marktführerschaft in ihrem Geschäftsgebiet. Bis Ende September verringerte sich ihr Marktanteil in Niedersachsen nur geringfügig von 44,5 auf 44,2 Prozent, während in Berlin mittlerweile 27,9 Prozent aller neuen Bausparverträge bei der LBS Nord abgeschlossen werden, das sind 1,3 Prozentpunkte mehr als vor zwölf Monaten.

Die guten Abschlusszahlen der Bausparkasse korrespondieren mit der wieder anziehenden Nachfrage nach Wohnimmobilien, die als Altersvorsorge oder Kapitalanlage erworben werden. So nahmen die Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser in Niedersachsen und Berlin bis Ende September um jeweils elf Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Auch der hauseigene Makler LBS Immobilien GmbH Berlin – Hannover (LBS-I) vermittelte 827 inländische Objekte mit einem Kaufwertvolumen von 97,1 Millionen Euro. Dies bedeutet eine Umsatzsteigerung um 8,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. ■