

GA-tec Geschäftsführer Bernhard Dürheimer im Interview: „In zehn Jahren werden nur noch drei Player am Markt sein“

I&F Die Facility-Management-Branche war lange eine Wachstumsbranche. Aufgrund der Konzentrationsprozesse und des steigenden Margendrucks kann man das heute doch nicht mehr uneingeschränkt behaupten, oder?

Aus meiner Sicht ist es immer noch eine Wachstumsbranche, auch wenn die Wachstumsraten nicht mehr so hoch sind wie früher. Insbesondere beim technischen Facility Management wachsen wir als Sodexo-Tochter derzeit sehr stark. Im Durchschnitt konnte über die vergangenen zehn Jahre sechs Prozent Wachstum pro Jahr verbucht werden. Das ist angesichts der Rahmenbedingungen schon enorm. Dabei kommt uns der Trend entgegen, dass die Industrie immer mehr Leistungen outsourct. Die Nachfrage nach Hard- und Softservices steigt folglich. Sodexo als Ganzes bietet die gesamte Palette an FM-Leistungen. Einige Kunden wünschen jedoch Single-Services, wie beispielsweise ausschließlich das technische Facility Management oder nur Catering. GA-tec übernimmt den Teil der technischen Gebäudeausrüstung und die Installation von Anlagen oder das technische Facility Management. Der Kunde kann dann dabei entscheiden, ob wir oder unsere Konzernmutter den Auftrag für FM-Leistungen führen sollen. Das ist jedoch eine reine Formalie.

I&F Ist also die Spezialisierung in der Facility-Management-Branche das Gebot der Stunde? Sprich das gezielte Anfordern einzelner Leistungen anstelle eines All-round-Pakets?

Beide Wege sollten gegangen werden. Das Ziel ist eine eigene hohe Wertschöpfung – und das sowohl als Einzel- als auch als Gesamtanbieter. Was die Kunden nicht möchten, ist einen Generalunternehmer, der dann wieder Firmen wie uns als Nachunternehmer beschäftigt. Das können die Auftraggeber auch selbst organisieren. Darüber hinaus gibt es auch internationale Rahmenverträge – beispielsweise mit Procter & Gamble. Innerhalb dieser Verträge erfüllt GA-tec auch auf nationaler Ebene diese Aufträge. Dabei gibt es verschiedene Ver-

antwortungsbereiche. Hier übernimmt die GA-tec den technischen Teil.

I&F In welcher Weise haben sich die Anforderungen der Kunden in den vergangenen Jahren verändert?

Zum einen findet, wie eben schon angedeutet, eine Internationalisierung der Verträge statt, zum anderen auch das Verlangen nach Arbeitssicherheits-Zertifizierungen wie beispielsweise SCC. Das ist eine Stufe über ISO 9001. Hierfür müssen mindestens 90 Prozent aller operativen Mitarbeiter geschult und geprüft sein und einen Sicherheitspass besitzen. Das hat unter anderem auch zur Folge, dass ein Nachunternehmer, wenn wir ihn beauftragen – beispielsweise ein Schlosser oder Maler – ebenfalls ein SCC-Zertifikat haben muss oder von uns präqualifiziert wird. Arbeitssicherheit wird in der Folge also auf beiden Seiten immer wichtiger. Viele Kunden fordern darüber hinaus proaktiv innovative Ideen und Lösungsansätze. Auch das Thema Nachhaltigkeit hat in den vergangenen Jahren wesentlich an Bedeutung gewonnen. Beide Bereiche haben in unserem Unternehmen einen hohen Stellenwert.

I&F Werden Sie früh in die Planungsprozesse der Unternehmen mit eingebunden?

Es wäre natürlich ideal für uns, früh in die Planungen eingebunden zu werden. Häufig ist es jedoch so, dass der Prozess bereits bis zu einem bestimmten Stadium abgeschlossen ist, bis der Vergabeprozess beginnt. Selbst nach der Auftragserteilung von TGA-Leistungen werden wir selten einbezogen. Dabei könnten wir in dieser Phase durchaus unser Know-how einbringen. Das ist hierzulande leider noch sehr schwach ausgeprägt. Es ist durchaus vorstellbar, hier schon früher mit im Boot zu sein. Wobei die Consultants, die auf den FM-Bereich spezialisiert sind, an dieser Stelle bereits größtenteils einen sehr guten Job machen.

I&F Wo wird die Facility-Management-Branche in zehn

Jahren stehen? Wird der Konzentrationsprozess weiter anhalten?

Der Konzentrationsprozess ist weiter in vollem Gange. Meiner Prognose nach werden in zehn Jahren von den derzeitigen Top-10 nur noch drei Player am Markt sein.

I&F Ist Sodexo derzeit aktiv an diesem Konzentrationsprozess beteiligt?

Wir sind ein globaler Player und halten natürlich immer unsere Augen und Ohren offen. Derzeit gibt es allerdings keine konkreten Pläne. Aber: Das bisherige Wachstum ist nicht allein durch organisches Wachstum entstanden. Die GA-tec ist ein gutes Beispiel dafür. Sodexo ist dadurch breiter aufgestellt.

I&F Welche Anreize müssen Sie in den Zeiten des drohenden Fachkräftemangels setzen?

Das ist derzeit die größte Herausforderung, um unser Wachstum auf hohem Niveau halten zu können. Der Run auf qualifizierte Mitarbeiter ist in vollem Gange. In Deutschland wird das „Employer Branding“ gerade in den Mittelpunkt der Arbeit gerückt. Es gibt hier aktuell gezielte Social-Media-Kampagnen für Monteure. Wir müssen, da wir eher im Hintergrund arbeiten, in erster Linie unsere Bekanntheit steigern. Darüber hinaus setzen wir bei Führungskräften kaum noch Headhunter ein, sondern sprechen potenzielle Kandidaten auch direkt an.

Neben Gehaltsfragen stehen vor allem Soft-Skills im Mittelpunkt. Wir haben sehr wenig Fluktuation. Unsere Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Programme laufen sehr erfolgreich. Sehr viel Geld wird auch in die Weiterbildung investiert. Dennoch existieren im Technik-Bereich derzeit über 100 offene Stellen. Es ist sehr schwer, diese Stellen zu besetzen und die Zahl der offenen Stellen zu verringern – zumal die GA-tec auch personell wächst. ■

Bernhard Dürheimer, Geschäftsführer, GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH, Heidelberg