

# best

## Facility Management

Immer mehr Unternehmen erkennen, dass Facility Management mehr ist als Gebäudereinigung und Bewachungsdienste. Erlaubt ist, was gefällt. Der Bau & Immobilien Report hat führende FM-Anbieter nach aktuellen Referenzen befragt.

54



**Kunde:** Signa Holding  
**Leistungsumfang:** Technisches und  
 Infrastrukturelles FM  
**Vertragsbeginn:** Februar 2017

### APLEONA HSG: AUSTRIA CAMPUS

**N**och während der Fertigstellung der Baufelder 5 und 8 – jene Objekte, die die Bank Austria nach Veräußerung ihrer Wiener Zentralgebäude angemietet hatte – wurde der Apleona HSG im Februar 2017 der Facility Management Auftrag für den Austria Campus erteilt. Zusätzlich zu diesen beiden Gebäuden umfasst der Auftrag vier weitere Gebäudekomplexe am Campus mit einer Bruttogeschoßfläche von insgesamt 300.000 m<sup>2</sup>. Apleona HSG wurde mit dem technischen und dem infrastrukturellen Facility

Management Allgemeinflächen beauftragt. Die Betreuung der Gesamtliegenschaft gestaltete sich für Apleona HSG von Beginn an herausfordernd. Denn der operative Geschäftsbetrieb startete, während auf anderen Baufeldern noch reger Baubetrieb herrschte. Durch die erfolgreiche Vermietung und den Verkauf einzelner Gebäudekomplexe sowie die in Kürze plangemäß erfolgende Gesamtfertigstellung des Areals rechnet Apleona aber bald mit einem geregelten Tagesbetrieb.



## ENGIE: WIENER SECESSION

**D**ie bestehende Kälteversorgungsanlage für die große Ausstellungshalle der Secession war schon etwas in die Jahre gekommen. Die Wartungskosten für die Kältemaschine stiegen ständig und auch deren Effizienz entsprach nicht mehr dem Stand der Technik. Zudem waren die Besucher-Sanitäranlagen nicht behindertengerecht eingerichtet und auch die Regelung sowie der Heizungsschaltschrank entsprechen nicht den aktuellen Anforderungen. Deshalb wurde die Engie Gebäudetechnik mit der Modernisierung der gebäudetechnischen Anlagen beauftragt. Dazu zählen der Austausch der Kälteerzeugung, die Erneuerung der Sanitäranlagen, der Pumpen und der Regelung für den Heizungsverteiler inkl. Schaltschrank, der Einbau einer neuen Lüftungsanlage sowie einer Türschleieranlage und der Einbau einer Brandrauchverdünnungsanlage für ein Fluchtstiegenhaus. ■

**Kunden:** Vereinigung bildender KünstlerInnen Wiener Secession

**Leistungsumfang:** Modernisierung der Haustechnik

**Vertragsbeginn:** Dezember 2017

**Vertragsdauer:** Juni/Juli 2018

**Besonderheiten:** Engie verfügt über langjährige Erfahrungen bei der Modernisierung in denkmalgeschützten Gebäuden.

## DUSSMANN: TGW LOGISTICS GROUP

**S**eit Juni 2018 führt Dussmann Service das Betriebsrestaurant des international tätigen Intralogistik-Spezialisten TGW Logistics Group für 220 MitarbeiterInnen am neuen Standort im oberösterreichischen Marchtrenk. Zusätzlich übernimmt Dussmann Service die Verantwortung für die Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen wie zum Beispiel der Hygienerichtlinien. Dussmann Service verweist in der Verpflegung für Kinder und Jugendliche auf langjährige Erfahrung und bereitet auch die Mahlzeiten für die betriebliche Kinderbetreuung »TGW Zwergen-nest« zu. Immer mehr Unternehmen setzen wie die TGW Logistics Group auf die Expertise spezialisierter Dienstleister, um mit hochwertiger Verpflegung die Attraktivität für ihre Mitarbeiter zu steigern. Betriebsrestaurants bieten nicht nur eine gesunde Stärkung, sondern auch eine »Auszeit« in angenehmer Atmosphäre, nach der die Mitarbeiter mit frischer Energie an den Arbeitsplatz zurückkehren. ■

**Kunde:** TGW Logistics Group

**Leistungsumfang:** Verpflegung

**Vertragsbeginn:** Juni 2018

**Vertragsdauer:** k.A.

**Besonderheiten:** Neben den täglich frisch zubereiteten Mittagsmahlzeiten umfangreiche weitere Leistungen: Frühstücksangebot, täglich wechselndes Bio-Jausen-Angebot mit Bio-Getränken, Bestückung der Versorgungsautomaten, Betreuung der Teeküchen, Seminar- und Konferenzbewirtung, Menüservice im Gästecasino. Die Menübestellung erfolgt unkompliziert und flexibel über die intuitiv zu bedienende Necta-App.



Fotos: TGW Logistics Group GmbH



## HYPO NOE FIRST FACILITY: RIVERGATE

**S**eit 2016 zählt die HYPO NOE First Facility das Office Center Rivergate am Wiener Handelskai zu seinen Kunden. Das Rivergate umfasst rund 50.000 m<sup>2</sup> Mietfläche für Büros, Shops und Restaurants und zeichnet sich durch eine ausgezeichnete Infrastruktur sowie niedrige Betriebskosten aus. Höchste Ansprüche werden auch an die Gebäudeökologie gestellt, die mit dem GreenBuilding-Zertifikat der EU sowie dem LEED®-Zertifikat in Platin gewürdigt wurde. Die gekrümmte Fassade der großzügigen und klar dimensionierten Baukörper sowie die unterschiedlichen Raumtiefen ermöglichen eine flexible Nutzung des Gebäudes. Die Leistungen der HYPO NOE First Facility umfassen dabei das gesamtheitliche technische FM sowie das Management von infrastrukturellen Dienstleistungen. 2019 konnte aufgrund der transparenten und qualitativ hochwertigen Dienstleistungserbringung eine unbefristete Vertragsverlängerung vereinbart werden. ■

**Kunde:** Objekt Office Center Handelskai Immobilienerrichtungs S.à r.l. & Co OG

**Leistungsumfang:** gesamtheitliches technisches FM; Management der infrastrukturellen Dienstleistungen

**Vertragsbeginn:** 2016 (2019 verlängert)

**Vertragsdauer:** unbefristet

**Besonderheiten:** höchste Ansprüche an die Gebäudeökologie



## IFS – IMMOBILIEN FACILITY SERVICES GMBH: DAS RUSTLER HAUPTQUARTIER

**D**er über 5.000 m<sup>2</sup> große Firmenkomplex von Rustler Immobilien befindet sich im 15. Wiener Gemeindebezirk, in der Mariahilfer Straße 196 und der Lehnergasse 1–3. Auf sechs Stockwerken, die sich baulich über unterschiedliche Ebenen verteilen, arbeiten rund 250 Mitarbeiter von Rustler Immobilien. Weiters befinden sich ein Kreditinstitut und eine Rechtsanwaltskanzlei in den Räumlichkeiten. Die Gebäude Mariahilfer Straße 196 und Lehnergasse 1 sind seit 1967 im Besitz der Familie Rustler. Des Weiteren wurde die Lehnergasse 3 im Jahr 2008 zugekauft und rundet den Komplex nun ab. Der Standort im Westen von Wien bietet eine gute Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten einerseits und setzt andererseits mit seinem markanten Firmenlogo ein deutliches architektonisches Zeichen in der äußeren Mariahilfer Straße.



**Kunde:** Rustler Immobilien  
**Leistungsumfang:** Aufzugsmanagement, Objektsicherheitsüberprüfungen ÖNORM B1300/1301, Energieausweisberechnung  
**Vertragsbeginn:** 2016

**Vertragsdauer:** unbefristet  
**Besonderheiten:** Aufgrund der besonderen architektonischen Komplexität des Areals ist die Leistungserbringung für die Fa. IFS besonders herausfordernd.



56

## STRABAG PFS: KURATORIUM FORTUNA

**S**trabag PFS kümmert sich für Kuratorium Fortuna, Entwickler und Betreiber von Senioren-Wohnanlagen in Österreich, nicht nur um Pflegestationen und Wohnungen unterschiedlicher Betreuungsformen, sondern auch um die öffentlichen Bereiche der Häuser (z.B. Restaurants, Terrassen, Gemeinschaftsräume) und ihre Außenanlagen. Weil die Reinigungskräfte bei der Ausübung ihrer Tätigkeiten sowohl mit dem Pflegepersonal von Fortuna als auch mit den Seniorinnen und Senioren selbst in Kontakt kommen, sind Rücksichtnahme, Kommunikationsfähigkeit und Teamgeist gefragt. Zusätzlich müssen besonders hohe Hygieneanforderungen berücksichtigt werden.

**Kunde:** Kuratorium Fortuna, Entwickler und Betreiber von Senioren-Wohnanlagen

**Leistungsumfang:** Infrastrukturelle Facility-Management-Leistungen

**Vertragsbeginn:** 1993

**Vertragsdauer:** 2023 (2019 verlängert)

**Besonderheiten:** Mit Fortuna arbeitet die Strabag seit Jahren äußerst professionell und partnerschaftlich zusammen. Und weil die Anforderungen an Reinigungsdienste in dieser Assetklasse besonders hoch sind, freut sich die Strabag, dass sie mit einem angepassten Angebot die Vertragslaufzeit verlängern konnte.

## IMMOVEMENT MANAGEMENT CONSULTING GMBH: TABAK FABRIK LINZ

**F**ür die Bodner Gruppe begleitet immovement aktuell den Neubau 3 der Linzer Tabak Fabrik. Auf einer Bruttogeschoßfläche von ca. 46.000 m<sup>2</sup> oberirdisch und 18.000 m<sup>2</sup> unterirdisch sind multifunktionale Nutzungen wie Hotel, Büros, Wohnen, Schule, Kindergarten, Handel etc. geplant. Immovement begleitet das Projekt bereits ab der Vorentwurfsphase, wo sämtliche logistischen und bewirtschaftungsrelevanten Prozesse durchgespielt und mit zu erwartenden Lebenszykluskosten hinterlegt werden. Diese Herangehensweise liefert eine ganzheitliche Betrachtung und beeinflusst bzw. sichert Planungsentscheidung ab. Darüber hinaus soll über die festzulegende übergeordnete Betriebsstrategie ein Betriebsführungskonzept den Umfang, den Sourcing-Grad und die betrieblichen Schnittstellen in Verbindung mit den geplanten Nutzungen klären und festschreiben. Auf Basis des vorliegenden Planungsstandes und des definierten benötigten Leistungsumfanges der Facility-Service-Leistungen erfolgt eine Berechnung der zu erwartenden Betriebskosten nach den unterschiedlichen Nutzungsarten und deren Aktualisierung während des weiteren Planungsprozesses.

**Kunde:** Bodner Gruppe, Neubau 3 in der Tabak Fabrik Linz

**Leistungsumfang:** Noch zu definieren

**Vertragsbeginn:** Mai 2019 in der Vorentwurfsphase des Projektes

**Vertragsdauer:** Q2 2020 (Betriebskostenverrechnungsmodell)

**Besonderheiten:** Immovement begleitet das Projekt bereits ab der Vorentwurfsphase, wo sämtliche logistischen und bewirtschaftungsrelevanten Prozesse durchgespielt und mit zu erwartenden Lebenszykluskosten hinterlegt werden.



## PORREAL: W3 - CENTER WIEN MITTE

**D**as Objekt W3 oder »Center Wien Mitte« ist das Kino- und Erlebniszentrum im 3.

Wiener Gemeindebezirk. Direkt über dem Bahnhof Wien Mitte gelegen, bieten insgesamt zehn Kinosäle sowie Entertainment, Shopping und Gastronomie Spaß und Unterhaltung für Jung und Alt. Seit Eröffnung des Centers im Jahr 2000 ist die PORREAL für das technische und infrastrukturelle Facility Management im Objekt verantwortlich. Ebenso stellen das Energiemanagement sowie Sicherheitsdienstleistungen einen wesentlichen Bestandteil des Gebäudemanagements dar.

Um die Nutzerzufriedenheit und das Kundenwohl im gesamten Objekt jederzeit garantieren zu können, steht die gute Zusammenarbeit mit dem Kino-Betriebsführungsteam sowie den Mietern der Retail- und Gastroflächen im Mittelpunkt.

**Kunde:** W3 Errichtungs- und Betriebs-Aktiengesellschaft  
**Leistungsumfang:** Technische und infrastrukturelle Facility Services  
**Vertragsbeginn:** 2000  
**Vertragsdauer:** laufend  
**Besonderheiten:** Hoch frequentiert aufgrund des Zugangs zum Bahnnetz, Großveranstaltungen (Kinopremieren, Lesungen, etc.)



## WISAG: EURAMCO ASSET GMBH

**S**eit Juli 2016 verantwortet die WISAG Gebäudetechnik die Liegenschaft der Euramco Asset GmbH in der Wiener Shuttleworthstraße mit insgesamt 58.458 m<sup>2</sup>. Dazu zählen neben Parkdeck, Grünanlagen, Gehwegen und Zufahrt vor allem die vier selbstständigen Bauteile inkl. Dachflächen, die von mehreren Mietern genutzt werden. Der FM-Dienstleister übernimmt in der Liegenschaft neben Reinigungs- und Sicherheitsleistungen auch die Bedienung der technischen Anlagen und der Gebäudeleittechnik, den Brandschutz und das Evakuierungsmanagement sowie das Störfallmanagement mit Abwicklung und Beseitigung. Durch das breite Netz an Mitarbeitern kann die WISAG hier flexibel und rasch reagieren. Die hohe Transparenz in der Datenerfassung ermöglicht es der WISAG, den nachhaltigen und umweltfreundlichen Betrieb der Gebäude und der haustechnischen Anlagen sicherzustellen.

**Kunde:** Hausverwaltung Magic Square Immobilien  
**Leistungsumfang:** Betrieb, Wartung und Instandhaltung aller zentralen technischen Anlagen, Brandschutzverantwortung, aktive Betriebskostenoptimierung, Garten- und Winterdienst, Unterhalts- und Sonderreinigung und ein Portierdienst mit nächtlichem Streifenendienst

**Vertragsbeginn:** Juli 2016  
**Vertragsdauer:** laufend  
**Besonderheiten:** Bei der Errichtung eines neuen Objekts wurde für den bestehenden Mieter im angrenzenden Objekt eine weitere Produktionsstätte errichtet. Die gesamte Energieversorgung, Brandmeldetechnik, Fernwärmestation und Sicherheitsbeleuchtung in zwei Objekten wurden ebenfalls erneuert.

## Advicum Branchen-Analyse: Marktkonzentration im Facility Management schreitet voran

»Größere Marktteilnehmer wollen durch gezielte Zukäufe ihre Marktstellung festigen und als One-stop-shop strategisch ausbauen«, erklärt Michael Smutny von Advicum.

■ **WIE KAUM EINE** andere Branche in Österreich ist der Markt für Dienstleistungen rund um die Immobilie in den letzten Jahren in Bewegung geraten. Ein Marktwachstum von jährlich vier bis fünf Prozent ist mittlerweile Standard, schon heuer soll erstmals die Sechsmilliarden Euro-Marke geknackt werden. Der Anteil externer Services nimmt dabei erheblich zu und liegt bereits bei 58 Prozent. »Im heute noch sehr heterogenen österreichischen Markt der Facility Services, der durch eine Vielzahl von kleinen und kleinsten Marktteilnehmern charakterisiert ist, lässt sich eine zunehmende Marktkonzentration erkennen«, berichtet Advicum Finanzexperte Michael Smutny. Größere Marktteilnehmer wollen durch gezielte Zukäufe ihre Marktstellung festigen und als One-stop-shop strategisch ausbauen. Anorganisches Marktwachstum durch gezielten Unternehmenserwerb gilt als Gebot der Stunde.

■ **GUTE ZEITEN FÜR UNTERNEHMENSZUKÄUFE:** Darüber hinaus werden professionelle Immobilienbestandshalter immer anspruchsvoller bezüglich der Wahl eines qualitätsvollen Dienstleisters, wie die Advicum Analyse betont. Die Teilnahme an entsprechenden Ausschreibungen bleibe typischerweise nur den »großen Spielern« vorbehalten – ein weiterer Faktor und zusätzlicher Treiber der Marktkonzentration. »Und schließlich schafft die aktuelle Zinslandschaft, in der Finanzierungen zu teilweise sehr attraktiven Konditionen bereitgestellt werden, einen idealen Nährboden für Unternehmenszukäufe«, heißt es in der Branchenstudie.

Der kommerzielle Erfolg einer solchen Expansionsstrategie hängt eng mit einer ganzen Reihe von Faktoren zusammen: Neben der richtigen Einschätzung des spezifischen Marktbereiches ist eine detaillierte strategische Vorbereitung mit fundierter Unternehmensanalyse und Unternehmensbewertung (Due-Diligence-Prozess) von besonderer Bedeutung. Schließlich gilt es die passende Transaktionsvariante zu wählen und eine entsprechende Preisgestaltung vorzunehmen, die sich an Erfolgs- und Plankennzahlen des Zielunternehmens orientiert.

Nach erfolgreichem Transaktionsabschluss ist der wirtschaftliche Erfolg aber längst nicht eingefahren. Ab diesem Zeitpunkt steht Integration nach innen und Kommunikation nach außen im Fokus. »Die Erfahrung zeigt, dass am Ende auch der Faktor Mensch eine entscheidende Rolle spielt«, betont Advicum-Experte Smutny. Das gute Zusammenspiel zwischen dem Management des Erwerbsunternehmens und den oftmals noch für längere Zeit im Unternehmen verbleibenden »alten« Eigentümern ist ein entscheidender Baustein einer erfolgreichen Akquisition im Facility-Services-Bereich.

