



## PRESSEMITTEILUNG

---

### Dossier Facility Management 2011: Familienunternehmen unter Druck: Zum Wachstum verpflichtet

[29. November 2011] Noch zählen große Familienunternehmen im Facility Management (FM) Bereich zu den Top 25 der Branche. Aber: Ihre Marktposition ist ernsthaft gefährdet. Verfügten sie im Vergleich zu Konzernen vor sechs Jahren noch über einen deutlich größeren Marktanteil, haben sie diesen Vorsprung mittlerweile verspielt. Denn schon 2010 setzten Konzerne unter den Top 25 FM-Dienstleistern mit rund 5,8 Mrd. Euro nahezu doppelt so viel um wie Familienunternehmen – Tendenz steigend. Doch welche Maßnahmen müssen Familienunternehmen ergreifen, um auf einem Markt mit zurückgehenden Wachstumsprognosen überhaupt zu überleben? Wie kann ein zukunftsfähiges Leistungsportfolio aussehen, mit dem man sich gegen Konzerne behaupten kann? Mit diesen Fragestellungen beschäftigt sich das aktuelle Dossier „Facility Management 2011“ der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner (W&P).

Die Branchenexperten bei W&P sind sich einig: Familienunternehmen müssen schleunigst ihr Geschäftsmodell auf den Prüfstand stellen: Szenarien-Berechnungen zufolge kommt es zu einem überproportionalen Wachstum der Konzerne von heute 21,5 Prozent auf 45,5 Prozent Marktanteil im Jahr 2020. Führende Familienunternehmen würden bei einem Marktwachstum zwischen 5,0 - 6,0 Prozent im Bereich der Top 25 entsprechend auf einen Anteil von marginalen 5,0 Prozent zurückgedrängt werden. Was kann man dagegen tun?

Eine wesentliche Wachstumsquelle sieht Dr. Timo Renz, Mitglied der Geschäftsleitung bei W&P sowie Autor des Dossiers, in der Ausdehnung des Leistungsportfolios: *„Die steigende Nachfrage nach Full-Service-Providern und der*



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Unternehmensberatung

*Nachhaltigkeitstrend sind DIE Chance, das eigene Leistungsportfolio deutlich zu erweitern.*“ Weiteres Wachstumspotential birgt die Internationalisierung, die in der Branche derzeit noch in den Kinderschuhen steckt. Beispielsweise verfügt unter den Familienunternehmen lediglich ein einziger Anbieter - Dussmann – über einen hohen Internationalisierungsgrad. Alle weiteren Player, auch die meisten Konzerne, befinden sich erst im Anfangsstadium der Internationalisierung.

*„Wer künftig deutschland- und europaweit Marktbedeutung haben möchte, muss groß sein und muss wachsen. Die Devise lautet entsprechend: Fusionen und Zukäufe in Betracht ziehen.“*, so Renz. *„Denn auch wenn die Unternehmensgröße alleine noch nicht Stärke bedeutet, so ist aus Effizienzgründen die Größe an sich ein Vorteil für jeden Dienstleister“*. Doch genau darin liegt die Herausforderung, denn die marktbedingten Wachstumsaussichten für die Top-Player haben sich nach der letzten Wirtschaftskrise halbiert. So lag das gesamte Umsatzwachstum 2008 noch bei 12,5 Prozent – für 2012 wird nur noch ein Wachstum von 5,6 Prozent erwartet. Die Gründe dafür sind vielfältig und reichen vom Insourcing-Trend bis hin zur Marktsättigung in Teilbereichen der Branche.

Das Fazit der W&P Marktanalyse für die Facility Management Branche ist klar: Familienunternehmen sind zum Wachstum verpflichtet - sie müssen wachsen oder weichen. Nur wer jetzt nachhaltige Veränderungen an seiner Unternehmensarchitektur vornimmt und das Geschäftsmodell den neuen Marktgegebenheiten anpasst, wird sich künftig im Wettbewerb behaupten können. Der reinen Stand-Alone-Strategie sind hierbei Grenzen gesetzt.

Das Dossier ist auf Anfrage verfügbar.



## Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Unternehmensberatung

### **Kurzporträt Dr. Wieselhuber & Partner**

Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie öffentliche Institutionen. Diese konsequente Zielgruppen-Orientierung und die daraus resultierende Kompetenz hat W&P in den vergangenen 25 Jahren zur führenden Unternehmensberatung für Familienunternehmen in Deutschland gemacht. Mit Stammhaus in München bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

### **Pressekontakt:**

Stephanie Meske  
Dr. Wieselhuber & Partner  
Unternehmensberatung  
Nymphenburgerstraße 21  
80335 München  
Telefon 089 28623-139  
Telefax 089 28623-290  
Email [meske@wieselhuber.de](mailto:meske@wieselhuber.de)