

PRESSE-INFORMATION

FS-04-10-18

BEDEUTUNG DER TECHNISCHEN GEBÄUDEAUSRÜSTUNG FÜR FACILITY SERVICES WÄCHST

- **Steigender Anspruch an vernetzte Gewerke und intelligente Systeme**
- **TGA-Anteil der Errichtungskosten liegt bei bis zu 50 Prozent**
- **Multidienstleister sind im Vorteil**
- **Neues Lünendonk®-Whitepaper [kostenfrei zum Download](#)**

Mindelheim, 4. Oktober 2018. — Der deutsche Facility-Service-Markt wandelt sich. Besonders profitieren hiervon Multidienstleister, die ein breites Service-Spektrum aus einer Hand bieten und damit in den vergangenen Jahren tendenziell höhere Wachstumsraten bei der Umsatzentwicklung erreichten. Ihr Markenzeichen: Sie sind in der Lage, die wesentlichen Gewerke des infrastrukturellen und technischen Gebäudemanagements in Eigenleistung zu erbringen. Bei den Auftraggebern ein hoch geschätzter Vorteil ist die handwerklich und ingenieurtechnische Eigenleistungstiefe nicht nur in den Kerndienstleistungen, sondern auch in verwandten Gewerken wie der technischen Gebäudeausrüstung (TGA). Die Bedeutung der TGA für Facility Services hat das Marktforschungsunternehmen Lünendonk & Hossenfelder in Zusammenarbeit mit Apleona HSG Facility Management nun in dem Whitepaper „Technische Gebäudeausrüstung als Teil integrierter Facility Services“ betrachtet. Es steht ab sofort kostenfrei zum Download unter www.apleona.com/ueber-apeleona/aktuelles/media-center/ im Bereich „Studien und White Paper“ bereit.

Steigender Anspruch an vernetzte Gewerke und intelligente Systeme

Der historisch aus der Gebäudereinigung entstandene und davon immer noch geprägte deutsche Facility-Service-Markt zeigt sich nicht zuletzt durch die Herausbildung von Multidienstleistern mit Angeboten sowohl für infrastrukturelle als auch technische Gebäudedienstleistungen differenziert. Die Bedeutung des Kleinanlagenbaus respektive der technischen Gebäudeausrüstung ist in den vergangenen Jahren angestiegen. Allein der aktuelle durchschnittliche Umsatzanteil von 1,6 Prozent entspricht einem absoluten Volumen von 840 Millionen Euro.

Aufgrund der zunehmenden Anforderungen an moderne Gebäude gehen mittlerweile zwischen 20 und 50 Prozent der Errichtungskosten auf das Konto der technischen Gebäudeausrüstung – mit steigender Tendenz. Getrieben wird diese Entwicklung insbesondere durch den Anspruch an vernetzte Gewerke sowie intelligente Systeme. „Dies wirkt sich nicht nur auf den Eigentümer aus, der die Investitionen aufbringt, sondern auch auf Planer, Errichter und Betreiber“, weiß Thomas Ball, Senior Consultant bei Lünendonk & Hossenfelder und Autor des Whitepapers. „Aber es geht ja nicht nur um Kosten. Eine zukunftsgerichtete TGA erfüllt auch Komfortfunktionen und muss einen Beitrag zum nachhaltigen Gebäudebetrieb leisten.“

Multidienstleister sind im Vorteil

Thomas Ball erwartet aufgrund des sich verändernden Marktumfelds eine weitere Begünstigung der großen Multidienstleister: „Entwickelt sich die Nachfrage wie bisher, werden in den kommenden Jahren Unternehmen Marktanteile verlieren, die sich auf die Erbringung von Einzelgewerken konzentrieren.“ Das zeigt auch eine Analyse aus 2015. Bereits damals generierten die Anbieter von integrierten Facility Services – inklusive Service

Management – einen höheren Umsatzanteil mit Kleinanlagenbau als die übrigen Unternehmen.

Bezug

Das Whitepaper wurde von der Lünendonk & Hossenfelder GmbH mit freundlicher Unterstützung der Apleona HSG Facility Management erstellt. Es steht unter www.apleona.com/ueber-apleona/aktuelles/media-center/ zum kostenfreien Download bereit.

Die Lünendonk[®]-Whitepaper gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk & Hossenfelder GmbH zu den „Strategic Transformation Services“. In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Data Research“ (SDR) ist Lünendonk & Hossenfelder in der Lage, ihre Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

Das Unternehmen

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim, analysiert europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik, Beratungs-, Prüfungs- und Dienstleistungsbranche. Mit dem Konzept Kompetenz³ bieten die Informations- und Transformationsberater unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut die seit 1983 als Marktbarometer geltenden „Lünendonk[®]-Listen und -Studien“ sowie das umfassende Research-Programm.

Weitere Informationen

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Thomas Ball
Senior Consultant
Telefon: +49 151 230 12 703
E-Mail: ball@lunenendok.de

Sprockamp Werbung und PR
Eva Sprockamp
PR-Beraterin
Telefon: +49 8247 30835
E-Mail: eva@sprockamp.de

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim
Telefon: +49 8261 73140-0 Telefax: +49 8261 73140-66
Homepage: <http://www.lunenendok.de>

Sprockamp Werbung und PR

St.-Anna-Str. 26, 86825 Bad Wörishofen
Telefon: +49 8247 30835 Telefax: +49 8247 3083-65
Homepage: <http://www.sprockamp.de>

Diese Presseinformation finden Sie im Internet unter:

<http://www.lunenendok.de/presse>