

## Pressemitteilung Jahrespressekonferenz Dr. Sasse AG - 2024

### Positive Bilanz für 2023

#### **Dr. Sasse Gruppe wächst mit integriertem FM und Mehrwert-Leistungen**

*(München, 21.05.2024) Die Dr. Sasse Gruppe ist in einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld auch 2023 wieder gewachsen. Kunden nehmen ganzheitliche Konzepte an und nutzen Mehrwerte wie ESG-Services immer stärker.*

Gut vorbereitet und punktgenau aufgestellt hat die Dr. Sasse Gruppe das Jahr 2023 mit seinen vielfältigen wirtschaftlichen und politischen Umwälzungen gemeistert. Gegenüber dem Vorjahr wuchs der konsolidierte Umsatz (ohne Beteiligungsunternehmen) um 10% auf ca. 310 Mio. an. Damit hat der ganzheitliche FM-Dienstleister die eigenen Erwartungen erfüllt. Inflationbereinigt entspricht dies einem ehrlichen Plus von 4 Prozent. „Wir haben ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt“, betonten die Vorständinnen des Familienunternehmens bei der Jahrespressekonferenz in München.

„Ein moderates, organisches Wachstum dürfen wir unter den gegebenen Umständen am Markt als guten Erfolg verbuchen“, stellte Dr. Laura Sasse fest, im Vorstand verantwortlich für Finanzen und Digitales. „Jede Weiche, die wir in den vergangenen Jahren für unsere Zukunftsfähigkeit und Agilität gestellt haben, bringt uns heute bei Bestandskunden punktgenau ans Ziel – und mit neuen Kunden gut ins Gespräch.“ Dies erweise sich in einer konjunkturellen Lage, die viele Unternehmen sehr kostenbewusst agieren lassen, als wertvolle Grundlage. „In finanziell angespannten Zeiten gelten die ersten Budgetkürzungen meistens den Commodities“, so Laura Sasse. „Wenn wir hier valide Beiträge zu Produktivität und Effizienzsteigerung liefern, rücken wir aus der Position des Kostenfaktors in die des Wertschöpfungspartners.“

#### **SassTech als Leistungsträger für ESG gefragt**

Positiv gestaltet sich vor diesem Hintergrund zum Beispiel der Start von „SassTech“. Dieses Programm unterstützt Auftraggeber der Dr. Sasse Gruppe dabei, die Klimaziele und Energieziele ihrer Immobilien zu erreichen. Gleichzeitig liefert der FM-Dienstleister aus seiner Arbeit heraus notwendige Daten für die ESG-Berichte der Auftraggeber. „Die Nachfrage unserer Kunden ist enorm“, bestätigt Katja Böhmer, im Vorstand verantwortlich für Operations und Engineering. „Sobald wir das Thema ansprechen, steht es im Fokus.“ Die Ursachen dafür sieht sie im hohen Aufwand, den jedes Unternehmen betreiben muss, um den einschlägigen Regeln und Vorschriften gerecht zu werden. „Da liegt es nahe, aus Effizienzgründen den FM-Dienstleister einzubinden, bei dem der Mammutanteil relevanter Daten vorhanden ist – Analyse inklusive. Das ist noch nicht State-of-the-art im Branchenquerschnitt, wird aber in wachsendem Umfang als zielführend wahrgenommen.“

Die Dr. Sasse Gruppe hat ihre eigenen Konzepte zu ESG mittlerweile verfeinert und ausgeweitet. „Unter jedem Stein, den wir bei dieser Aufgabe umdrehen“, so Laura Sasse, „öffnet sich der Zugang zu neuen Ansätzen und Ideen. Im Prinzip ist das wie integriertes FM, nur dass wir hier nicht Objekte managen, sondern Menschen und ihr Handeln lenken.“ Sie ist überzeugt, dass Beiträge und Leistungen zu ESG schon in naher Zukunft zu den „kritischen Faktoren“ gehören werden, die über erfolgreiche Kundenbeziehungen entscheiden.

### **Einfluss von New Work deutlich spürbar**

Besonders markante Herausforderungen „und Chancen“ ergeben sich aus Sicht von Clara Sasse auch durch den wachsenden Einfluss von New Work. „Diese Entwicklung ist inzwischen überall angekommen, geht häufig schon in die zweite Stufe“, resümiert die Vorständin für Sales und Marketing ihre aktuellen Marktbeobachtungen. „Diese Entwicklung nimmt einen direkten Einfluss auf die Struktur unseres Angebots, auf die Gestaltung unserer Prozesse und auf die Ausprägung unserer Services.“

Starkes Wachstum konnte die Dr. Sasse Gruppe insbesondere dort verzeichnen, wo technisches Knowhow und Spezialwissen eine tragende Rolle spielen. „Unsere Expertise und Leistungsfähigkeit bei Reinraum-Services hat sich am Markt herumgesprochen“, so Clara Sasse. „Mit der wachsenden Bedeutung der IT-Produktion in und für Europa wächst dieser Markt für uns deutlich.“

Umgekehrt wird das durchdachte FM-Konzept der Dr. Sasse Gruppe auch bei Mainstream-Services häufiger nachgefragt. Als Beispiel führt Clara Sasse die „Problemlinie“ U8 in Berlin an, auf der Senat und Verkehrsbetriebe nun mit mehr Sicherheit und Sauberkeit für mehr Attraktivität im ÖPNV sorgen. „Wir haben durch unsere Arbeit schon mehrfach die Erfahrung gemacht, dass regelmäßige Präsenz und die Arbeit unserer Reinigungsteams weitreichende Wirkung zeigen. Das schafft ein deutlich positives und verbesserter Fahrgasterlebnis.“

### **Integriertes FM als Zugpferd**

Aber nicht nur neue Arbeitsweisen wirkten sich aufs FM-Geschäft aus, auch Fachkräftemangel, EU-Nachhaltigkeitsanforderungen wie die Taxonomie sowie der digitale Wandel verändern die Arbeitswelt auf vielen Ebenen – „und damit auch die Anforderungen an ganzheitliche FM-Provider wie die Dr. Sasse Gruppe“, sagt sie. So ist das Auftragsvolumen im integrierten FM voriges Jahr zweistellig gewachsen. Der Anteil an Vertragsverlängerungen und Neugeschäft war dabei in etwa gleich groß. Das zeigt uns, dass unsere Kunden uns vertrauen.

Um die Mehrwerte, mit denen die Dr. Sasse Gruppe bisher Kunden überzeugt hat, auch langfristig bieten zu können, gelte es, die eigene Rolle im Wertschöpfungsprozess neu zu definieren. „Dies gilt umso mehr,

als steigende Anforderungen auch an anderer Stelle das Facility Management fordern,“ so Clara Sasse. „Eine immer komplexere Gebäudetechnik sowie ein wachsendes Portfolio an zusätzlichen Aufgaben wie z.B. Ladeinfrastruktur für Elektromobilität bringen etablierte Serviceportfolios schnell an ihre Leistungsgrenze.“

### **Planbarkeit gestaltet sich zusehends komplexer**

Eine Aufgabe, der sich Katja Böhmer in wachsendem Umfang gegenüber sieht. „Die Planbarkeit von Aufgaben und Einsätzen hat eine völlig neue Komplexität erreicht“, berichtet sie. „Sowohl kurzfristig als auch langfristig schwanken die Auslastung und die Nutzung von Arbeitsplätzen oder kommt es zu Korrekturen von Abläufen.“

„Ohne die durchgängige Digitalisierung von Prozessen und Kommunikation“, ergänzt Laura Sasse, „die wir seit Jahren konsequent verfolgen, wäre unsere vertraute Servicequalität oft kaum mehr darstellbar.“ Umgekehrt bestärke das Echo sowohl von Mitarbeitenden wie Kunden die Richtigkeit der eingeschlagenen Strategie: „Alle sind dankbar für die reduzierte organisatorische Workload und den bleibenden Spielraum zur Nutzung der eigenen Fähigkeiten.“

In welche Richtung sich ein darauf abgestimmtes FM entwickeln kann, nimmt die Dr. Sasse Gruppe derzeit in einem Pilotprojekt bei einem großen Kunden in Berlin unter die Lupe. „Gemeinsam mit unserem Auftraggeber erkunden wir hier die Veränderungen, Synergien, aber auch Störungen, die sich im Miteinander von Menschen und Robotern ergeben.“

### **Eigenständige Konzepte kommen an**

Das von der Dr. Sasse Gruppe angestoßene Prinzip, Konzepte gemeinsam mit den Kunden zu entwickeln, stößt nach Beobachtung aller Vorständinnen zunehmend auf positive Resonanz – und Akzeptanz des umfassenden Knowhows, das der spezialisierte FM-Dienstleister einbringt. „Während Corona hat diese Entwicklung begonnen, weil damals nur wir aufgrund unseres Zugangs zu Materialien und Technik in der Lage waren, kurzfristig tragfähige Hygienekonzepte für Kunden zu entwickeln und umzusetzen“, so Böhmer und verweist auf Beispiele vor allem im Mobility-Sektor.

Die damals kurzfristigen Lösungen haben sich inzwischen als Standard etabliert. „Inzwischen haben der Fachkräftemangel und die wachsende Komplexität den Wert unseres Anwendungswissens weiter erhöht.“ Als Beispiel nennt sie die digitale Steuerung von Arbeitsabläufen nach industriellem Vorbild. Diese ermöglicht es, unsere Services so zu erbringen, wie sie von den Nutzern benötigt werden. Flexibel und dem aktuellen Bedarf entsprechend.“

### **FM-Berufe unter neuen Vorzeichen**

Digitalisierung und Nachhaltigkeitsaspekte wirken sich vorteilhaft im Wettbewerb um neue Mitarbeitende aus, wie Personalvorständin Dr. Christine Sasse bemerkt. „Dienstleistungen, die zur Ressourcenschonung und zum Klimaschutz beitragen, genießen Ansehen und versprechen Zukunftsperspektive“, stellt sie fest. „Gerade junge Akademiker fühlen sich von dieser neuen Idee des FM angesprochen.“ Grundsätzlich sind es nach ihren Angaben heute nicht nur bestimmte Handwerksberufe, die für eine Tätigkeit im Facility Management prädestiniert sind. „Gerade weil wir komplexe Aufgaben lösen, weil wir flexible Antworten anbieten und weil wir der Kommunikation einen hohen Stellenwert einräumen, bringen uns jene Menschen am meisten voran, die vernetzt und prozessorientiert denken und arbeiten können.“

Mit Blick auf den umworbene Arbeitsmarkt macht sich Christine Sasse dafür stark, noch mehr als bisher Fachkräften aus anderen Ländern den Zugang zu öffnen. Der Bedarf äußere sich auf allen Unternehmensebenen, inklusive des Managements. „Die Frage ist schon beantwortet: Zum Erhalt und zur Entwicklung der deutschen Wirtschaft ist mehr Zuwanderung nötig. Wir selbst arbeiten schon mit Agenturen zusammen, um Kräfte im Ausland anzuwerben. Aber diese wichtige Aufgabe darf nicht einzelnen Initiativen überlassen bleiben.“

### **FM beweist seine Systemrelevanz**

Dieser Anspruch gelte umso mehr, als das Facility Management inzwischen seine Systemrelevanz erwiesen habe, so Dr. Eberhard Sasse, der Aufsichtsratsvorsitzende. „Alle Entwicklungen, die wir gerade sehen, stärken insgesamt den Wertbeitrag und die strategische Positionierung des Facility Managements. Denn es hilft den Unternehmen, Komplexität zu reduzieren, sich auf das eigene Kerngeschäft zu konzentrieren und Effizienz durch bedarfsorientierte Services bereitzustellen.“

Er verweist in diesem Kontext auf moderne FM-Konzepte wie Daytime Cleaning und Servicerobotik. „Sie haben große Potenziale, um Personalengpässen bei Servicemitarbeitenden nachhaltig zu begegnen. Um diese Potenziale allerdings auszuschöpfen und die Konzepte erfolgreich in den Unternehmen zu implementieren und effizient zu nutzen, ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Gebäudedienstleistern und Auftraggebern essenziell.“ So können individuelle betriebliche Anforderungen besser verstanden und maßgeschneiderte Lösungen entwickelt werden. „Wenn wir einmal mit einem Kunden am Tisch sitzen, und der fordert uns auf, das Leistungsverzeichnis selbst zu schreiben – dann ist das Prinzip am Markt angekommen.“