

## Presseinformation

### Fehlende Strategien hemmen die Weiterentwicklung der Industrieservices – „Strategiestudie Industrieservices 2018“ der TME Associates veröffentlicht

München, den 19.03.2018

Die TME Associates veröffentlicht auf der INservFM 2018 die Ergebnisse ihrer „*Strategiestudie Industrieservices 2018*“. Sie zeigt, dass nur wenige, führende Industrieserviceunternehmen bisher klare Strategien zur Weiterentwicklung ihres Unternehmens entwickelt haben. Andere, gerade mittelständische Unternehmen verfügen über widersprüchliche oder gar keine Strategieansätze. Die wesentlichen Handlungsfelder der Branche sind dabei bekannt: **Digitalisierung, Fachkräftemangel, Effizienzsteigerung, Innovationspartnerschaften mit den Kunden, Wachstum. Lösungsansätze gibt es bisher aber nur wenige.**

Die „*Strategiestudie Industrieservices 2018*“ der TME Associates zeigt deutlich, dass die deutsche Industrieservices-Branche strategisch noch nicht gut aufgestellt ist. Nur wenige Industrieservice-Unternehmen verfügen über klare Überlegungen zur strategischen Weiterentwicklung ihres Unternehmens. Dazu gehören überwiegend die großen, namhaften Anbieter der Branche. Andere, gerade mittelständische Unternehmen verfügen über widersprüchliche oder gar keine Strategieansätze, obwohl gerade hier **Chancen in Nischenstrategien** bestehen. Es besteht **Handlungsbedarf**.

Die wesentlichen Handlungsfelder der Branche sind den zahlreichen Teilnehmern der Studie bekannt, allerdings fehlen ganz konkrete Lösungsansätze. So verwundert es nicht, dass die „**Digitalisierung**“ von allen Teilnehmern als wesentlicher Stellhebel identifiziert wird, der den Markt nachhaltig verändern wird. Auf der anderen Seite sagen 75% der Teilnehmer, dass konkrete Digitalisierungslösungen derzeit noch fehlen. Aus TME-Sicht ist hier eine klare **Digitalisierungsstrategie** erforderlich, die konkrete Maßnahmen benennt und priorisiert. Führende Anbieter streben bspw. **Innovationspartnerschaften** mit ihren Kunden an, um gemeinsam an diesen Themen zu arbeiten.

Die Mehrheit der Teilnehmer rechnet in den kommenden Jahren mit einer zunehmenden Fremdvergabe („Outsourcing“) von Industrieservices-Leistungen, dabei werden Preisdruck und Wettbewerb deutlich zunehmen, ebenso wie der Trend zu integrierten, ganzheitlichen Dienstleistungsangeboten („Leistungspaketen“). Die Unternehmen reagieren darauf überwiegend mit Differenzierungsstrategien wie bspw. Qualitätsführerschaft. Aus Sicht der TME ein fragliches unterfangen, da Differenzierungsmerkmale kaum gegeben sind. Auf der anderen Seite sind weiterhin Spezialisten und regionale Nischenanbieter erfolgreich. Die Herausforderung ist somit, die passende **intelligente Differenzierungsstrategie** zu finden.

Nahezu alle teilnehmenden Unternehmen verfügen über definierte **Wachstumsstrategien**. Wachstum soll dabei in erster Linie über Zukäufe generiert werden. Auf die Herausforderung weist Frank Ströhlein, Partner der TME Associates, hin: „Zahlreiche Unternehmen sind aktuell auf der Suche nach geeigneten Übernahmeobjekten. Das Problem ist jedoch: es lassen sich derzeit geeignete Unternehmen nur schwer finden“. Hier wird derjenige erfolgreich sein, der eine geeignete Plattform für Partner- und Nachfolgemodelle anbieten kann.

## **Hintergrund: Der Industrieservices-Markt in Deutschland**

Der Anbieter-Markt für Industrieservices in Deutschland ist ein kleinteiliger, fragmentierter Markt, auf dem sehr unterschiedliche Services häufig regional fokussiert angeboten werden. Es existieren praktisch keine marktdominierenden Unternehmen. TME hat vier Wachstumsstrategien identifiziert und die jeweiligen Anforderungen sowie Handlungsfelder herausgearbeitet. Generell ist die zielgerichtete Ausrichtung auf **profitable Produkt-Markt-Segmente** anzustreben, in denen das eigene Unternehmen eine führende Rolle einnehmen kann. Damit ist immer die Frage zu beantworten, wie und in welchen Marktsegmenten (i.d.R. Zielkunden / Branchen) mit welchen Produkten (z.B. Services, Leistungspakete) unter Berücksichtigung der Marktentwicklung, des Wettbewerbs und der eigenen Alleinstellungsmerkmale nachhaltig profitables Geschäft generiert werden kann.

Der Markt, der nach TME Schätzung ein Marktvolumen von mehr als 30 Mrd. € p.a. umfasst, ist stark in Bewegung. Zahlreiche Anbieter ordnen sich neu, Konzentrationstendenzen sind deutlich wahrnehmbar. Das heterogene Leistungsbild ist dabei eine Chance für Anbieter, die sich auf die verändernden Kundenbedürfnisse einstellen und passende Produkt-Markt-Segmente finden. Voraussetzung ist, dass das eigene Geschäftsmodell kritisch hinterfragt wird und identifizierte Handlungsfelder zügig und konsequent angegangen werden.

## **Die Studie**

Für die „*Strategiestudie Industrieservices 2018*“ wurden im Januar / Februar 2018 mehr als 120 Geschäftsführer und Strategieverantwortliche der führenden deutschen Industrieservice-Anbieter durch TME Associates angesprochen. TME konnte so einen breiten Einblick in die strategischen Überlegungen der Branche erlangen. Frank Ströhlein, Partner der TME Associates, stellt die wesentlichen Ergebnisse im Rahmen des Kongresses auf der INservFM am Mittwoch, 28.02.2018 in Frankfurt vor.

## **Über TME Associates**

TME Associates ist eine führende internationale Unternehmensberatung mit Fokus auf Real Estate Management, deren Dienstleistungen sowie Brands & Retail. Die partnergeführte TME Associates berät Corporates, Investment & Asset Manager/Investoren, Wohnungsgesellschaften & Bestandshalter sowie Service Provider entlang der gesamten Immobilienwertschöpfungskette. Im Bereich Brands & Retail betreut TME Associates internationale Markenartikler und Retail-Unternehmen. Der TME Beratungsansatz ist ebenso nachhaltig wie ganzheitlich: von der Strategie über die Organisation bis zur Umsetzung. An den deutschen TME Standorten in München und Frankfurt arbeiten 25 Mitarbeiter, darüber hinaus ist TME Associates auch international vertreten.

*Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter [www.tme-associates.com](http://www.tme-associates.com).*

## **Anfragen beantwortet:**

TME Associates  
c/o TME Consulting GmbH, Giselastraße 12, 80802 München  
Frank Ströhlein, Partner  
Tel.: 089/3837732-0  
[frank.stroehlein@tme-associates.com](mailto:frank.stroehlein@tme-associates.com)