



Gemeinsam wachsen. Fünf Fragen an Steffen Kleinhenz-Sonnenschein, Geschäftsführer der Dr. Hoffmann Facility Services Group:

Wie war die Ausgangssituation, als Beyond Capital Partners im Dezember 2021 als Investor eingestiegen ist?

Vor der Beteiligung von Beyond Capital Partners („BCP“ oder „Beyond“) im Dezember 2021 war die Dr. Hoffmann Facility Services Group GmbH, damals noch unter dem Namen Industriereinigung Dr. Hoffmann Gebäudedienste GmbH, in einer Phase der Transformation. Das Unternehmen beschäftigte circa 800 Mitarbeitende und erzielte einen Umsatz von etwa 20 Millionen Euro. Das Dienstleistungsangebot konzentrierte sich primär auf den Bereich der Gebäudereinigung, wobei der Wirkungskreis den erweiterten Raum München bis nach Augsburg umfasste. Zu diesem Zeitpunkt wurde die Gesellschaft von Marlène Sternbaum geführt, die die alleinige Geschäftsführung innehatte. Sie hatte die Position nach dem Ausscheiden ihres Mannes, Dr. Rainer Hoffmann, übernommen, mit dem Ziel, eine strukturierte Nachfolgelösung auf Geschäftsführungsebene zu etablieren. Der Fokus lag dabei vor allem auf Aufträgen aus dem öffentlichen Sektor. Die Situation war somit geprägt von einer Übergangsphase, in der die Gesellschaft auf eine nachhaltige Nachfolgeregelung und strategische Weiterentwicklung ausgerichtet war.

Welche Meilensteine wurden seitdem erreicht?

Zum einen wurde die Organisation zentralisiert, wobei das Regionalprinzip der einzelnen Gesellschaften beibehalten wurde. Zum anderen wurde die Strategie angepasst, um eine einheitliche Ausrichtung zu gewährleisten. Seit der Übernahme hat sich der Umsatz von Dr. Hoffmann fast vervierfacht. Für 2025 wird ein Umsatz von rund 35 Millionen Euro erwartet, wobei der Umsatz innerhalb der Gruppe voraussichtlich bei rund 74 Millionen Euro liegen wird. Das Dienstleistungsangebot wurde deutlich erweitert, sodass das Unternehmen heute als Multiservice-Dienstleister am Markt auftritt.

Seitdem Beyond Capital Partners an Bord ist, wurden fünf Add-on Investments getätigt. Diese Zukäufe haben unser Dienstleistungsangebot auf das gesamte Bundesgebiet ausgeweitet. Heute agiert die Dr. Hoffmann Gruppe als ein führender Facility Services Dienstleister in Deutschland. Unser Fokus hat

sich vom fast ausschließlich öffentlichen Auftraggeber auf gewerbliche Kunden aus der Privatwirtschaft erweitert und die Hoffmann Group kann heute namhafte Referenzen und Kunden, darunter Global Player, vorweisen. Das Unternehmen tritt seitdem deutlich stärker nach außen auf. Die neue Gruppenstruktur markiert einen weiteren Meilenstein in unserer Unternehmensentwicklung und unser neuer Claim „*people.service.culture.*“ betont die innovative und offene Unternehmenskultur von der breiten Dienstleistungspalette bis zur Wertschätzung des einzelnen Mitarbeiters. Zudem wurde eine Arbeitgebermarke entwickelt, die sukzessive ausgebaut wird.

Was sind Eure Erfolgsfaktoren im Facility Management?

Unsere Erfolgsfaktoren im Facility Management basieren auf mehreren Säulen. Dazu zählen eine schmal gehaltene Organisationsstruktur und schnelle Entscheidungswege, die es uns ermöglichen, flexibel und effizient auf Kundenwünsche zu reagieren. Das Miteinander, die Nähe zu unseren Mitarbeitern und Kunden sowie das Konzept, alles aus einer Hand anzubieten, sind weitere zentrale Erfolgsmerkmale. Innovationen wie KI, Robotik und Sensorik tragen dazu bei, unsere Prozesse kontinuierlich zu verbessern und nachhaltiger zu gestalten.

Ein bedeutender Erfolgstreiber ist auch unser Engagement im Bereich ESG (Environmental, Social, Governance). Wir unterstützen den United Nations Global Compact – die weltweit größte Initiative von Unternehmen für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Zudem haben wir unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht, um unsere Fortschritte transparent zu machen. Darüber hinaus haben wir ein Learning Management System eingeführt, welches die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter und damit eine durchgängig hohe Qualifikation sicherstellt, einen ESG-Manager, einen Compliance Officer sowie einen Menschenrechtsbeauftragten bestellt. Wir setzen uns aktiv für die Reduktion unseres CO₂-Ausstoßes ein, unter anderem durch die Umstellung unserer Fahrzeugflotte. Den nicht vermeidbaren Co₂-Ausstoß kompensieren wir, z.B. durch unsere Partnerschaft mit ConClimate. Außerdem haben wir umfangreiche Mitarbeiter-Benefits eingeführt, wie z.B. ein betriebliches Gesundheitsmanagement, eine betriebliche Krankenversicherung sowie ein umfassendes Awareness-Training. Unser Code of Conduct und eine Reiserichtlinie sorgen für klare Standards und Werte im Unternehmen.

Diese Maßnahmen sind für uns nicht nur Verpflichtungen, sondern auch Chancen, um nachhaltiges Wachstum zu sichern und unsere Position als innovativer, verantwortungsvoller Dienstleister weiter auszubauen und damit auch die Bedürfnisse unserer Kunden im Entscheidungsprozess zu erfüllen.

Welche Zukäufe wurden bis dato getätigt?

Der erste Zukauf war die Gebäudereinigung Daniel Baumann GmbH mit Sitz bei Frankfurt am Main im Jahr 2022. Ziel war es, die örtliche Präsenz im hessischen Raum zu stärken. Die Kundenstruktur beläuft sich seit der Akquisition vorrangig auf den privatwirtschaftlichen Sektor. Mit sukzessivem Rückzug des Gründers, im Jahr 2024 dann auch aus der Geschäftsführung, wurde die zweite Führungsebene gestärkt, die heute den operativen und kaufmännischen Geschäftsbetrieb unter Vorgaben der Muttergesellschaft erfolgreich allein weiterführt. Mit der Clamex Gebäudereinigung GmbH in Braunschweig im Jahr 2023 wurde geografisch der mittel- und norddeutsche Bereich von Deutschland erschlossen. Die damalige Geschäftsführung ist kurz nach Zukauf geplant ausgeschieden und der Geschäftsbetrieb wurde nahtlos in die Gruppenstruktur integriert. Mit dem Erwerb der S&M Services GmbH in Düsseldorf im gleichen Jahr wurde der Markt in Nordrhein-Westfalen zugänglich gemacht und die Präsenz weiter ausgebaut. Bei der Integration unterstützte der ehemalige Geschäftsführer noch über den Zeitraum von sechs Monaten. Mit der NR Facility Services GmbH im Jahr 2024 wurde die Präsenz der Muttergesellschaft im Großraum München gestärkt. Auch hier unterstützte der ehemalige Geschäftsführer die Integration bis einschließlich Mai 2025. Im September 2025 folgte der Zukauf von

ABRAXA Gebäudereinigungs- und Service GmbH in München. In den vergangenen Jahren hat sich die Dr. Hoffmann Group von einem regionalen Facility-Services-Unternehmen zu einem heute bundesweit führenden Multi-Services-Anbieter entwickelt.

Was ist für die Zukunft geplant und welche Zielunternehmen werden gesucht?

Für die Zukunft sind weitere Akquisitionen in Deutschland und im benachbarten Ausland geplant, insbesondere in einer Größenordnung von idealerweise jeweils 10 Millionen Euro Umsatz. Wir arbeiten derzeit in einer hochgradig heterogenen Systemlandschaft, was nach mehreren Übernahmen typisch ist. Wir werden diese Strukturen konsolidieren und in den kommenden Jahren eine skalierbare, prüfungskonforme Finanzarchitektur schaffen, die vollständige Transparenz gewährleistet und eine datengestützte Entscheidungsfindung innerhalb der Organisation ermöglicht. Ein weiteres zentrales Ziel für uns ist die nachhaltige Reduzierung des Working Capitals. Darüber hinaus haben wir verschiedene Anreizsysteme eingeführt, um unser Team zu motivieren und zu belohnen, wie beispielsweise eine Exit-Beteiligung in Form von virtuellen Aktien für das Management oder die Hoffman Card als geldwerten Vorteil, der für unsere Mitarbeitenden steuer- und sozialversicherungsfrei ist. Zudem möchten wir zusätzliche Dienstleistungen über die Hoffmann Group zugänglich machen und unser Angebot im Bereich des Facility Managements weiter auszubauen. Unser Ziel ist es, den Umsatz in den nächsten Jahren zu verdoppeln und einer der Top Ten Facility Management Dienstleister in unserem Segment auf dem deutschen Markt zu werden. Um dieses Ziel zu erreichen, setzen wir auf innovative Technologien wie Robotik, KI und Sensorik, um als moderner und innovativer Dienstleister wahrgenommen zu werden. Außerdem werden wir die Entwicklung unserer Arbeitgebermarke weiter vorantreiben, um auch künftig qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen und zu binden.