

BRANCHEN NEWS

BRANCHE FÜR ENERGIEMESSDIENSTLEISTUNGEN

Thema: Branchentrends und Digitalisierung

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Attraktiver Verkäufermarkt in der Branche für Energiemessdienstleistungen mit erfolgreichen Transaktionen im deutschen Mittelstand

EU-ENERGIEEFFIZIENZ-RICHTLINIE (EDD)

Auswirkungen der EDD auf die Wohnungswirtschaft und auf Energiemessdienstleister

SMARTE ONLINE-TOOLS

Digitale Plattformen für Messdienstleister als wichtiger Zukunftstrend



SMARTE ONLINE-TOOLS

Die Digitalisierung von Gebäuden durch intelligente Messzähler ermöglicht zum einen die Verbesserung der Energieeffizienz einer Immobilie und zum anderen eine Prozessverschlan-
kung, beispielsweise in der Abrechnung und Visualisierung von Verbräuchen. Das smarte Onlinetools für Energiemessdienstleistungen in einer Immobilie eine immer größere Rolle in der Zukunft spielen werden, zeigt die Beteiligung der EWE AG an dem Cleantech-Start-up comgy, welches die Messung, Visualisierung und Abrechnung von Wärme-, Wasser- und Stromverbräuchen in Immobilien digitalisiert. Unter anderem ermöglicht das Start-up über Onlineanwendungen die Verwaltung und Verarbeitung von Zählerdaten sowie die Wartung von Gateways aus der Ferne. Ein weiteres Beispiel zeigt die Beteiligung der ista International GmbH an den beiden Start-ups objego und faciloo, die digitale Plattformen für die Immobilienbewirtschaftung zur Verfügung stellen.

EMERAN ÜBERNIMMT TENIÉ UND GORES

EMERAN Capital Partners, eine Beteiligungsgesellschaft für mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum, übernimmt einen der führenden unabhängigen Mess- und Energiedienstleister für die Erfassung und Abrechnung von Wasser und Wärme für die Wohnungswirtschaft. Die Tenié und Gores GmbH (TuG) beschäftigt ca. 100 Mitarbeiter, die in Nordrhein-Westfalen und Sachsen vor allem Hausverwaltungen und private Vermieter betreuen. EMERAN plant den seit 1983 beste-

hende Mittelständler durch die Digitalisierung bestehender Systeme und Prozesse sowie die Erschließung neuer Dienstleistungen weiter zu entwickeln. Senior Partner von EMRAM, Herr Markus Gyssler, erklärt: „Wir steigen in einen dynamischen Markt ein, dessen fragmentierte Struktur in Kombination mit dem anstehenden Technologiewechsel hin zu funkbasierten Messgeräten erhebliches Wachstumspotential bietet. Basierend auf der starken Kundenorientierung und der anerkannten hohen Servicequalität von TuG werden wir die Innovationsführerschaft des Unternehmens im Technologie- und Dienstleistungsbereich weiter ausbauen und neue Regionen durch zusätzliche Übernahmen erschließen.“



NOVENTIC KAUFT IM MITTELSTAND EIN

Die noventic Gruppe, ein Anbieter für vernetzte individuelle Lösungen in der Immobilien- und Energiewirtschaft, hat die memo-royal Ch. Mittendorf GmbH übernommen. Mit der Übernahme konnte die Gruppe das Messdienstleistungsgeschäft mit ihrer Tochtergesellschaft, der KALORIMETA GmbH (Kalo), in Nordrhein-Westfalen verstärken. Die Transaktion beinhaltete rund 50.000 betreute Wohnungen in den Bereichen Heizkostenabrechnung, Rauchwarnmelderwartung sowie Trinkwasserbeprobung. Die Geschäfte der memo-royal Ch. Mittendorf GmbH mit seinen rund 35 Mitarbeitern werden am bisherigen Standort fortgeführt. Herr Axel Mittendorf, Geschäftsführer von memo-royal erläuterte: „Mit der noventic Gruppe haben wir die

bestmögliche Lösung für die Unternehmensnachfolge gefunden. Insbesondere für unsere Mitarbeiter und unsere Kunden.“

Eine weitere Übernahme tätigte die Gruppe im Mittelstand mit der Übernahme der Abrechnungsservice Jens Schmidt GmbH. Der Mittelständler aus Rüsselsheim betreut in und rund um Hessen rund 25.000 Wohnungen in den Geschäftsfeldern Heiz- und Betriebskostenabrechnung, Trinkwasseranalyse, Rauchwarnmelder-Service und der Erstellung von Energieausweisen. Die Geschäftsführung der Abrechnungsservice Jens Schmidt GmbH wird im Zuge der Transaktion von dem Geschäftsführer von Kalo, Herrn Stephan Kiermeyer und dem Kalo-Gebietsleiter für das Rhein-Main-Gebiet Herrn Dirk Jung, übernommen. „Als neuer Teil der noventic Gruppe stellen wir sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Mitarbeiter sicher, dass unser Geschäft in idealer Weise weitergeführt wird.“, so der übergebende Geschäftsführer Herr Jens Schmidt. Synergien sehen die beiden Unternehmen vor allen in der Kombination des kontinuierlich anwachsenden Kundenbestands des Abrechnungsservices Schmidt seit der Gründung 2003, der Technologiekompetenz sowie dem digitalen Angebot von Kalo.

SMART-METER-ROLL-OUT NACH EDD

Die von der Europäischen Union im Jahr 2018 beschlossene Energieeffizienz-Richtlinie (EDD) stellt Netz- und Messstellenbetreiber, Energiedienstleister, private Vermieter und Immobilien-eigentümer vor besondere Anforderungen. Mit der Richtlinie wird das Ziel verfolgt, die Energieeffizienz von Bestandsgebäuden und neu errichteten Immobilien zu verbessern und weitere Energieeinsparungen im Gebäudesektor zu ermöglichen. Zudem soll die Anbindung an Smart-Home-Systeme flächendeckend ermöglicht werden. Seit dem 25.10. 2020 müssen alle neu montierten Messgeräte fernauslesbar sein. Bis zum 1. Januar 2027 sind bereits vorhandene Zähler und Heizkostenverteiler, die noch nicht fernablesbar sind, nachzurüsten, oder durch fernablesbare Geräte zu ersetzen. Hier bietet sich Energiemessdienstleistern, die Möglichkeit ihr bestehendes Geschäft, um z.B. die Vermietung der neuen digitalen Messgeräte auszubauen.



ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN IN DER BRANCHE FÜR ENERGIEMESSDIENSTLEISTUNGEN

In den letzten Monaten wurden bei Transaktionen von Energiemessdienstleistern sehr gute Verkaufspreise erzielt. Die Branche für „Fusionen und Übernahmen“ (engl. Mergers & Acquisitions, kurz M&A) bezeichnet daher den Markt als „Verkäufermarkt“, denn im Vergleich mit anderen Branchen werden vielfach Spitzenwerte bei den Unternehmensbewertungen erreicht.

Getrieben von der europäischen Energieeffizienz-Richtlinie, kann zukünftig von einer langfristigen Veränderung der Unternehmenslandschaft in der Branche für Energiemessdienstleistungen ausgegangen werden. Vor allem ist ein starkes Interesse von großen Branchenakteuren wie ista, techem und Kalo, aber auch Private Equity Investoren an der Übernahme von kleinen und mittleren Unternehmen für Energiemessdienstleistungen zu beobachten. Die Erweiterung des Kundenstammes sowie die geografische Expansion sind Antriebsmotoren dafür. Im M&A-Markt bieten sich ausgehend davon attraktive Möglichkeiten zum Verkauf Ihres Unternehmens aus der Branche für Energiemessdienstleistungen.

Sprechen Sie uns an, wir begleiten Sie gern mit unserem Netzwerk sowie unserer Branchen- und Marktkenntnis durch Ihren persönlichen Transaktionsprozess. Mit intelligentis an Ihrer Seite, als Branchenspezialisten für Energiemessdienstleistungen, können auch Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt attraktiv platzieren. Unser Honoraranspruch entsteht dabei nur im Erfolgsfall nach dem erfolgreichen Abschluss Ihrer Transaktion.



UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Für den Markt der Unternehmensübernahmen in der Branche für Energiemessdienstleister ist ein hoher Grad an Transaktionsaktivitäten von großen Branchenakteuren und Private Equity Firmen zu beobachten. Gerade Ihnen als erfolgreichen Unternehmern, die jetzt Ihr Lebenswerk verkaufen wollen, bieten sich hier trotz der aktuellen Corona-Krise zahlreiche Chancen. Als Branchenspezialist bietet die intelligentis Ihnen Fach-Know-how rund um das Thema Unternehmensverkauf und kennt die Branche für Energiemessdienstleistungen sowie ihre wichtigsten Akteure aus vorangegangenen Transaktionen.

Gelungene Unternehmenstransaktionen zeichnen sich dabei durch eine gute Vorbereitung seitens der handelnden Unternehmer – gern auch mit Unterstützung durch die intelligentis – aus. Als Test, wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Ihr ganz persönlicher Jahresurlaub dienen. Wenn sie bedenkenlos auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen Urlaub machen können, ist dies ein gutes Zeichen für den Investor. Sie zeigen damit, dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich bestehen kann. Ist dies noch nicht der Fall, empfiehlt es sich, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine der wichtigsten Grundlagen für einen Unternehmensverkauf zu schaffen.

Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass durch eine gute Vorbereitung der Verkaufserlös um bis zu 72% gesteigert werden kann.

Zusammenfassend möchten wir Sie als Unternehmer ermutigen und Ihnen empfehlen, sich aktiv, systematisch und weitsichtig mit der Vorbereitung eines gelungenen Unternehmensverkaufs auseinanderzusetzen. Falls Sie diesbezüglich Fragen haben, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen aktiv begleiten.

Ihr Matthias Ehnert

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines mittelständischen Unternehmens aus der Branche für Energiemessdienstleistungen haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- Reduzieren der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und erstellen eines Organigramms
- Aktualisieren des Managementhandbuchs und sauberes dokumentieren der Geschäftsprozesse
- Umsetzung wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen, sowie der Anforderungen der EED
- Auf- und Ausbau eines Geschäftsfeldes für Contracting-Dienstleistungen
- Etablieren von Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und -förderung, auch hinsichtlich neuer technischer Anforderungen, wie die Installation und Überwachung von funkbasierten, digitalen Messgeräten

Maßnahmen im operativen Geschäft

- Schriftliches erfassen aller mündlichen oder schwebenden Geschäfte mit Verwaltungen
- Analyse der Kundenstruktur und Reduzierung von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- Eine laufende Aktualisierung und Pflege der Datenbank für Serviceverträge (Ein Muster mit Mindestanforderungen für eine solche Datenbank stellen wir Ihnen auf Anfrage gern zur Verfügung)

Optimierung Rechnungswesen

- Gliedern von Erlöskonten in der Buchhaltung entsprechend Sparten mit Fokus auf wiederkehrende Erträge, z. B. aus der Vermietung von Messgeräten
- Einführen von Mechanismen/Tools für die Kostenrechnung und Kalkulation
- Optimieren der Bilanz: Identifizieren und auflösen von stillen Reserven; Prüfen von Rückstellungen; Aktivieren der Aufwendungen für FuE-Projekte und Gebrauchsmuster/Prototypen
- Eliminieren von ertragsbelastenden, nicht betrieblich notwendigen und/oder privaten Aufwendungen
- Für größere Unternehmen: Führen mittels Kennzahlen, etablieren eines Controllings

Digitalisierung und Optimierung der IT

- Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftritts – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, zum Beispiel: www.mi-marketing.de
- Einführen einer durchgängigen und einheitlichen Software für die wichtigsten Prozesse, einer digitalen Anbindung der Außendienstmitarbeiter sowie einer aktuellen Datensicherung

KONTAKT

intelligentis,
eine Marke der ENWITO GmbH
Schandauer Straße 34
01309 Dresden

kontakt@intelligentis.de
Fon 0351/28 70 89-0
Fax 0351/28 70 89-90



www.intelligentis.de

 intelligentis®

Ihr Spezialist für Unternehmenstransaktionen
BERLIN • DRESDEN • DÜSSELDORF • FRANKFURT AM MAIN • ZÜRICH