

BRANCHEN NEWS

SAND- UND KIESINDUSTRIE

Thema: Wirtschaftstrends & Nachhaltigkeit

Unternehmenstransaktionen

Attraktiver Verkäufermarkt in der Branche der deutschen Sand- und Kiesindustrie mit erfolgreichen Transaktionen

Gefragte Baustoffe

Herausforderungen für die Gewinnung von und die Versorgung mit Sand und Kies erfordern neue Wege in der Branche

Nachhaltige Rohstoffgewinnung

Die Gewinnung von Sand und Kies soll durch modernste Vermessungstechnik in Form eines autonom fahrenden Mappingboats optimiert und nachhaltiger gestaltet werden



GEFRAGTE BAUSTOFFE

Steigende Abbauzahlen von 10 % in den letzten zehn Jahren stehen einem gleichzeitigen Rückgang der Gewinnstellen um die 39 % seit 1995 gegenüber. Die zuletzt veröffentlichte Studie der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe zeigt erhebliche Herausforderungen für die Gewinnung und Versorgung von Sand und Kies auf. Der bei der BGR in Hannover tätige Geologe Harald Elsner sagt: "Wir könnten noch viele zehntausend Jahre lang Sand und Kies produzieren, wenn wir alle Gebiete erschließen und vollständig abbauen würden." Da Deutschland jedoch ein dicht besiedeltes Land ist und auch Äcker und Weiden Kapazitäten benötigen, können 50 bis 70 % der Sand- und Kiesvorkommen nicht erschlossen und abgebaut werden. Neben konkurrierenden Nutzungen und sinkenden Abbauflächen, kommt die aktuelle Energiekrise und eine mangelnde Bevölkerungsakzeptanz hinzu.

Dadurch werden Kies und Sand knapp und es müssen Lösungen gefunden werden. Eine Lösung ist der Trend zur zunehmenden Marktkonsolidierung. Indem Sand- und Kieswerke von größeren Unternehmen gekauft und dann im Verbund bewirtschaftet werden, können diese Ressourcen effektiver einsetzen und die Herausforderungen besser bewältigen.

HEIDELBERG MATERIALS WÄCHST WEITER

Die Heidelberger Sand und Kies GmbH, mit deutschlandweit 40 Standorten und rund 450 Beschäftigten stärkt mit der Übernahme der RWG I Holding GmbH ihre zweigleisige Roh-

stoffstrategie und möchte der gestiegenen Nachfrage im Großraum Berlin entsprechen. Zum 1. Januar 2023 erfolgte die Übernahme durch das Tochterunternehmen von Heidelberg Materials (früher HeidelbergCement). Die RWG, bisher Teil der ADCURAM Group, ist führend im Bereich Abbruch und Baustoffrecycling. Das Unternehmen erwirtschaftet mit drei Berliner Standorten und 250 Mitarbeitern über 50 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Es ist damit klarer Marktführer in der Region.

Christian Knell, Sprecher der Heidelberg Materials Geschäftsleitung Deutschland sagt: „... Unser langfristiges Ziel ist es, eine Kreislaufwirtschaft zu etablieren und damit bei der Herstellung unserer Produkte dem Einsatz von rezyklierten Gesteinskörnungen Vorrang gegenüber Primärrohstoffen zu geben.“ Im Rahmen einer Nachfolgelösung hatte ADCURAM die RWG 2019 erworben und in Folge das Management aufgebaut, die Reporting- und Finanzstrukturen professionalisiert und durch einen Zukauf in 2022 das Wachstumspotential gestärkt.

TEILÜBERNAHME DURCH OTTO DÖRNER

Seit dem 1. März 2023 gehört der Geschäftsreich Kippverkehr und Schubboden des Baustoffgroßhändlers Rolf H. Peters Transportgesellschaft mbH aus Bargteheide zum Entsorgungsunternehmen Otto Dörner Kies und Deponien GmbH. Die zwei Unternehmen verbindet bereits eine langjährige Geschäfts-



partnerschaft. Mit der Übernahme des Geschäftsbereiches stärkt die Entsorgungsunternehmensgruppe Otto Dörner ihre Präsenz in Norddeutschland.

Konzern-CEO Enno Simonis freut sich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit den übernommenen 22 Kraftfahrern, zuzüglich 20 Zugmaschinen und 27 Schüttgut-Aufliegern. Claus Peters, Geschäftsführer der Rolf H. Peters Transportgesellschaft, unterstützt auch nach dem Teilbetriebsübergang mit seinem Wissen.

NACHHALTIGE ROHSTOFFGEWINNUNG

Die Technische Hochschule Georg Agricola (THGA) forscht in Kooperation mit der Firma Carplounge Tackle an einem innovativen Mappingboat, welches die Gewinnung von Sand und Kies optimieren und nachhaltiger gestalten soll. Das autonom fahrende Boot ist mit modernster Vermessungstechnik ausgestattet und soll Gewässer abbaubegleitend abfahren und Vermessungen durchführen. Ziel ist es, detaillierte und qualitativ hochwertige Informationen und Sedimentkarten über den Untergrund von Lagerstätten zu generieren, um Abbauverluste zu minimieren. Die gewonnenen Daten werden künftig noch an Bord verarbeitet und anschließend findet eine direkte Übertragung an die Abbaukontrollanlagen der Schwimmbagger statt. „Unser Anspruch ist es, einen Weg zu finden, wie sich Lagerstätten verlustfreier nutzen lassen und die Rohstoffgewinnung optimiert werden kann“, so der Rohstoffexperte THGA-Prof. Dr. Albert Daniels.

MEHRHEITSBETEILIGUNG VON CEMEX

Das globale Baustoffunternehmen CEMEX gab im Juli 2022 die Übernahme eines Anteils von 53 % am deutschen Zuschlagstoffunternehmen ProStein bekannt, zu deren Vermögenswerten sechs aktive Hartsteinwerke und sechs Verwertungsstellen für Bau-, Abbruch- und Aushubabfälle gehören. Die Investition erweitert das Zuschlagstoffgeschäft von CEMEX in der Region und verlängert gleichzeitig die Lebensdauer der Zuschlagstoffreserven in Europa. Mit der Übernahme wird eine Verdopplung des Zuschlagstoffumsatzes von CEMEX in Deutschland erwartet.

An aerial photograph of a large-scale sand and gravel quarry. The landscape is dominated by vast, terraced piles of light-colored sand and gravel. Several pieces of heavy machinery are visible: a large red conveyor system on the right side, a yellow excavator in the bottom left corner, and a yellow truck in the bottom right corner. The scene is captured from a high angle, showing the extensive scale of the mining operation.

ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN IM BEREICH DER SAND- UND KIESINDUSTRIE

In den letzten Monaten wurden bei Transaktionen in dem Bereich der Sand- und Kiesindustrie vielfach sehr gute Verkaufspreise für Unternehmen erzielt. Die Branche für Mergers & Acquisitions (kurz M&A) bezeichnet den Transaktionsmarkt für Sand- und Kiesindustrieunternehmen bisher als „Verkäufermarkt“, da im Branchenvergleich vielfach Spitzenwerte bei den Transaktionsvolumina erreicht wurden.

Mit der intelligentis an Ihrer Seite können auch Sie Ihr Unternehmen bei Investoren und im Markt attraktiv platzieren. Mittelfristig wird von einer steigenden Aktivität am M&A-Markt ausgegangen, da ein nachhaltiger Abbau von Sand und Kies vermehrt zu Beteiligungen an

etablierten großen Unternehmen und Übernahmen von kleinen Firmen führt. Große Sand- und Kiesgrubenunternehmen kaufen zudem vermehrt Produktions- und Abbaukapazitäten zu, um ihre Wettbewerbsfähigkeit auszubauen.

Die intelligentis ist Branchenspezialist für den Verkauf von etablierten Rohstoffunternehmen und betreut sie unabhängig und diskret. Sprechen Sie uns an, wir begleiten Sie gern mit unserem starken Netzwerk und umfassenden Know-How durch Ihren Verkaufsprozess. Unser Honoraranspruch entsteht dabei nur im Erfolgsfall nach dem erfolgreichen Abschluss Ihrer Transaktion.

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Für den Markt der Unternehmensübernahmen in der Sand- und Kiesindustrie ist ein hoher Grad an Transaktionsaktivität zwischen großen Branchenakteuren sowie Mittelständlern zu beobachten. Gerade Ihnen als erfolgreicher Unternehmer eröffnen sich deswegen zahlreiche Chancen, wenn Sie jetzt Ihr Lebenswerk verkaufen möchten. Als Branchenspezialist bietet die intelligentis Ihnen Fach-Know-how rund um das Thema Unternehmensverkauf und kennt die Rohstoffbranche 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 einen potenziellen 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 eines Unternehmensverkaufs 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 rund um das Thema Unternehmensverkauf aktiv unterstützen.

Ihr Matthias Ehnert

Dipl.-Kaufmann und geschäftsführender Gesellschafter

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines mittelständischen Unternehmens aus der Sand- und Kiesindustrie 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
- Einführen von Qualitäts- und/oder Umweltmanagementsystemen
- Umsetzen wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- Etablieren von geeigneten Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung, -bindung und -förderung

Verbesserungsmaßnahmen im operativen Geschäft

- Analysieren der Kundenstruktur und reduzieren von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- Bodenanalyse zur Ermittlung der vorhandenen Rohstoffvorräte im Erdreich/ in der Lagerstätte
- Ermittlung der Marktwerte des Maschinenparks
- Unterstützung bei Umsetzung und Verbesserung von Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz der Mitarbeiter

Optimierung Rechnungswesen

- Gliedern von Erlöskonten in der Buchhaltung nach den Sparten
- Einführen von Mechanismen/Tools für die Kostenrechnung, sowie die Vor- und Nachkalkulation
- Optimieren der Bilanz: Identifizieren und Auflösen von stillen Reserven; Prüfen von Rückstellungen; Aktivieren der Aufwendungen für FuE-Projekte, Patente und selbst erstellte Maschinen
- Eliminieren von ertragsbelastenden, nicht betrieblich notwendigen und/oder privaten Aufwendungen
- Für größere Unternehmen: Führen mit Kennzahlen und etablieren eines umfassenden Controllings

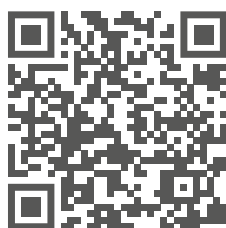
Digitalisierung sowie Optimierung der IT

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

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 • TORONTO • ZÜRICH