

BRANCHEN NEWS

AUFZUGBRANCHE

Thema: Wirtschaftstrends und Digitalisierung

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Attraktiver Verkäufermarkt in der Aufzugbranche mit erfolgreichen Transaktionen im deutschen Mittelstand

AUFZUGDATEN ALS GESCHÄFTSMODELL

Mit der Digitalisierung von Aufzügen und der zunehmenden Vernetzung von Gebäuden entstehen neue Geschäftsfelder und Einsparungspotenziale in der Aufzugbranche

CYBER-SICHERHEIT VON AUFZÜGEN

Erhöhte Sicherheitsanforderungen an IT-Strukturen sowie das Hinzufügen von Aufzugsoftware und IT-Strukturen zum Wartungsumfang stellt mittelständische Unternehmen vor neue Herausforderungen



CYBER-SICHERHEIT FÜR AUFZÜGE

Mit der Digitalisierung von Aufzügen und der ansteigenden Komplexität von deren integrierten IT-Systemen gehen sowohl Chancen als auch Risiken einher. Ökonomisches Potential für Betreiber und Wartungsunternehmen besteht darin, dass die Vernetzung der Aufzugumgebung und die Sammlung von generierten Daten es ermöglichen Fern Diagnosen und -wartungen durchzuführen. Dadurch können Kosten eingespart und unerwartete Ausfälle von Anlagen verhindert werden. Die digitale Steuerung, Überwachung und Wartung von Aufzügen können allerdings auch eine erhöhte Anfälligkeit für Hacker-Angriffe und Softwarefehler verursachen. Der Geschäftsführer des TÜV-Verbands, Herr Dr. Joachim Bühler, kommentierte dazu im jüngsten Anlagensicherheitsreport: „Die verheerenden Cyberangriffe der letzten Zeit haben große Sicherheitslücken offenbart.“ Die erhöhten Sicherheitsansprüche an die IT-Systeme spiegeln sich dabei auch in den aktualisierten Vorschriften bei der Aufzugsinspektion wider, wobei jüngst auch die Aufzugsoftware zum Prüfumfang gehört. Gemäß der TÜV SÜD AG können bis dato vorhandene Regelwerke die damit verbundenen Anforderungen noch nicht vollständig abdecken. In Verbindung dazu kann der internationale IEC-62443-Standard eine gute Grundlage bilden, um IT-Sicherheit zu gewährleisten und Schutzmaßnahmen zu entwickeln. Die ca. 20 Jahre alte, internationale Normreihe für Industrieautomatisierung und Cybersecurity steht dabei für die Verbesserung von Verfügbarkeit und Integrität von Komponenten und Systemen, wie u. a. auch Software.

LÖDIGE KAUFT B&B AUFZUGBAU

Lödige Industries, als weltweiter Anbieter von Aufzugsanlagen und Logistiksystemen, hat die B&B Aufzugbau GmbH & Co. KG übernommen. Die Übernahme des 1973 in Reinickendorf gegründeten Mittelständlers erlaubt dem Käufer dabei die Erweiterung des Vertriebsteams sowie den Aufbau eines weiteren Servicebüros für die Metropolregion Berlin/Brandenburg. „Die Akquisition der Verträge der B&B Aufzugbau ist Teil unserer Strategie mit dem Ziel unsere Kunden vor Ort noch schneller und effizienter betreuen zu können, unsere Servicequalität weiter zu verbessern und künftige Projekte von Anfang an lokal zu betreuen“, so Renate Junker, Geschäftsführerin des deutschen Service-Bereichs von Lödige. Der neue Servicestandort umfasst dabei mehr als 400 Anlagen, darunter Aufzüge und Hebebühnen.

AUFZUGDATEN ALS GESCHÄFTSMODELL



Der Gründer Simon Vestner hat es sich mit seinem Start-up, der Digital Spine GmbH als Ausgründung von Vestner Aufzüge, zur Aufgabe gemacht, das digitale Rückgrat von Immobilien zu bilden. Als Ankerpunkt sieht der 43-Jährige dabei den Aufzug, wobei über dessen Steuerungseinheiten Daten ausgelesen und direkt an eine Cloud weitergeleitet werden. In der Folge werden die gesammelten Daten von Algorithmen analysiert, um Zusammenhänge zu

identifizieren. Mit dem ersten digitalen Produkt des Start-ups werden Wartungstechniker bereits vor einem Stillstand des Aufzugs informiert. Weiterführend plant das Unternehmen ausgehend vom Aufzugschacht mehr über Gebäude und dessen Betrieb zu erfahren, wie z. B. in Bezug auf die Luftqualität. Innovationskraft und Geschäftspotenzial in den gesammelten Daten sieht dabei auch der Familienkonzern Goldbeck, welcher kürzlich 10% der Anteile an Digital Spine erworben hat. Eine strategische Partnerschaft mit dem Start-up treibt auch Vodafone als Anbieter für den Bereich der digitalen Gebäudeinfrastruktur in 2022 voran. Mit einer IoT-Lösung, die die Technologie von Digital Spine in Aufzügen verbaut, sollen Immobilienbesitzer die Möglichkeit haben, über ein zentrales Dashboard den Überblick über ihre Anlagen mitsamt aller relevanten Aufzugsdaten zu behalten und digitale Überwachungen in Bezug auf den Zustand der Immobilie vorzunehmen.

SCHINDLER KAUFT DIE A.S. GRUPPE

Der Schweizer Konzern Schindler hat die Unternehmensgruppe A.S. Aufzug + Service übernommen. Der Mittelständler mit Hauptsitz in Osnabrück wurde 1979 gegründet und konnte sich neben 82 Mitarbeitenden eine Produktpalette, die von Auto-, Güter- bis hin Kulissenaufzügen für Theater reicht, aufbauen. „Sowohl für unsere Mitarbeitenden als auch unsere Kunden bedeutet dieser Übergang Zukunftssicherheit und birgt viele neue und spannende Möglichkeiten“, berichten die Inhaber Werner Hindersmann und Thomas Quade zum Hintergrund der Transaktion. Herr Dr. Meinolf Pohle, aktuell in der Konzernleitung von Schindler verantwortlich für Europa-Nord, sieht in der Akquisition des Mittelständlers ein großes Potenzial für den Ausbau der Kundennähe im Nordwesten Deutschlands. Zur Übernahme der Gruppe äußerte er: „A.S. bringt höchste Expertise im Neubau- und Service-Geschäft sowie ausgezeichnete Kundenbeziehungen in den Schindler-Aufzugverbund ein und kann sich in diesem professionellen Umfeld hervorragend weiterentwickeln.“ Die A.S. Gruppe bleibt auch nach der Transaktion unter der bisherigen Firmierung eigenständig bestehen und am Markt tätig.

ERFOLGREICHE UNTERNEHMENS- TRANSAKTIONEN IN DER AUFZUGBRANCHE

Die Motivation, das Kunden- und Wartungsportfolio sowie die regionale Marktpräsenz durch die Übernahme von kleinen und mittleren Unternehmen kontinuierlich zu erweitern, steigert die Transaktionsaktivität in der deutschen Aufzugbranche. Die intelligentis betreut als Spezialist den kompletten Verkauf von mittelständischen Unternehmen aus der Aufzugbranche unabhängig und diskret. Dabei schließen wir sowohl kleinere Unternehmen mit den von Ihnen betreuten Anlagen und Großbetriebe, Planungsbüros, Dienstleistungsunternehmen sowie Komponentenhersteller in unser Beratungsspektrum mit ein. Unser Investorennetzwerk erstreckt sich von der DACH-Region bis nach Spanien, Nordamerika und Skandinavien. Aus diesen Ländern erreichen uns regelmäßig Kooperationsanfragen. Mit unserem Branchen-Know-how und den Erfahrungen aus

vergangenen Transaktionen bereiten wir Sie auf einen Verkauf ideal vor, geben Ihnen im Transaktionsprojekt einen Marktüberblick und ermöglichen die Vertragsunterzeichnung binnen weniger Monaten nach Projektstart. Unser Honoraranspruch entsteht dabei im Erfolgsfall nach Abschluss der Transaktion.

In der jüngsten Vergangenheit begleiteten wir mit viel Freude und Engagement u. a. Herrn Frank Bohlen beim Verkauf seines Aufzugunternehmens BOS-Aufzüge an die Tepper Aufzüge GmbH, einer Tochterfirma von tk Elevator. Auch an die kürzlich von uns betreute interne Nachfolge und die Übergabe der Geschäftsführung des Aufzugplanungsunternehmens AMIG an einen Mitarbeiter denken wir gern zurück. Auf Wunsch benennen wir Ihnen weitere Referenzen aus der Aufzugbranche.



UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Für den Markt der Unternehmensübernahmen in der Aufzugbranche 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 Aufzugbranche 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 Fähigkeiten 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 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 Aufzugbranche haben wir die nachstehende Checkliste für Sie erstellt:

Strategische Maßnahmen

- Reduzieren der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und Erstellen eines Organigramms
- Aktualisieren des Managementhandbuchs und sauberes Dokumentieren der Geschäftsprozesse
- Umsetzen wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- Anmelden von Ideen zum Patent und Aufbauen einer Patentverwaltung
- Etablieren von geeigneten Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung, -bindung und -förderung

Optimierung Rechnungswesen

- Gliedern von Erlöskonten in der Buchhaltung nach den Sparten (z. B. nachhaltige Serviceumsätze separat ausweisen)
- 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, Prototypen oder Versuchsmuster
- Eliminieren von ertragsbelastenden, nicht betrieblich-notwendigen und/oder privaten Aufwendungen
- Für größere Unternehmen: Führen mit Kennzahlen und Etablieren eines umfassenden Controllings

Verbesserungsmaßnahmen im operativen Geschäft

- Analyse der Kundenstruktur und Reduzierung von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- Schriftliches Erfassen von allen mündlichen oder schwebenden (regelmäßigen) Serviceverträgen
- Etablieren von Lösungen für Video-Konferenzen, Home-Office, Flex-Work und mobile Arbeitsmodelle
- Laufendes Aktualisieren und Pflegen der Datenbank für Wartungs- und Notrufverträge (Ein Muster mit Mindestanforderungen für eine solche Datenbank stellen wir Ihnen auf Anfrage gern zur Verfügung.)

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, z. B.: www.mi-marketing.de
- Ausstatten der Servicemonteure mit digitalem Echtzeitzugriff auf relevante Anlagendaten

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