

BranchenNews

AUFZUGSUNTERNEHMEN

WWW.INTELLIGENTIS.DE

 intelligentis
GmbH



Aufgrund des stetigen Rückgangs des KMU-Anteils im Aufzugsmarkt erwarten Trendforscher, dass es ab dem Jahr 2018 nicht mehr so leicht möglich ist, Aufzugsunternehmen an die Big-4 zu verkaufen.



Thema Aufzugsunternehmen

➞ Marktsituation

Der Aufzugsmarkt ist ein sogenannter **Oligopolmarkt**. Das bedeutet, dass neben wenigen marktdominierenden Oligopolisten – **den Big-4 der Aufzugshersteller (Kone, OTIS, Schindler, ThyssenKrupp Elevator)**, weitere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) existieren. Diese KMU besitzen noch einen Marktanteil von ca. 40%, welcher jedoch durch Zukäufe der Großen bis 2018 sinken wird. Trendforscher erwarten, dass es dann nicht mehr so leicht möglich ist, Aufzugsunternehmen an die Big-4 zu verkaufen. Durch die starken Größenunterschiede wird bei solchen Verkäufen von Aufzugsunternehmen die Marktmacht der Großen nicht in relevantem Maße

umverteilt, weshalb auch **Kartellbehörden in der Regel nicht widersprechen**. Das Ergebnis dieser Akquisitionen ist meist sogar positiv für alle Beteiligten, da die Konzerne ihre Stellung ausbauen können und die KMU durch den Kaufwettbewerb der Großen **überdurchschnittlich hohe Verkaufspreise** aushandeln oder ihre Unternehmensnachfolge klären können.

➞ Ausblick

Insgesamt schaffte es die Branche in den letzten Jahren kontinuierlich zu wachsen und laut VDMA-Aufzugsindex, werden überwiegend auch für die Zukunft **positive Wachstumsaussichten** erwartet. Die einzigartige Marktaufteilung mit stabilen Bestandskunden bei

gleichzeitig steigendem Umfang neuer Aufträge macht den Aufzugs- und Fahrtreppenbereich so interessant. Gerade in Deutschland, wo ein vergleichsweise **breites KMU-Marktsegment vor allem aus Familienbetrieben** existiert, könnte das gemeinsam mit den aktuell niedrigen Zinsen zu weitreichenderen Investitionen der zahlungskräftigen Big Player führen. Künftig wird die Branche wohl zunehmend durch **technische Innovationen** geprägt werden, was sowohl für den für die Wertschöpfung wichtigen Wartungsbereich als auch für prestigeträchtige Großprojekte gilt. **Steigende gesetzliche Anforderungen an Barrierefreiheit und Betriebssicherheit** zwingen die Unternehmen ohnehin zu Neuentwicklungen.



Die Zukunft der Aufzugsbranche liegt eindeutig in der Digitalisierung über die Cloud.



➔ News

Immer mehr technische Innovationen dominieren den Markt der Aufzugsunternehmen. Der Shanghai Tower, das im Moment dritthöchste Gebäude der Welt, besitzt **den aktuell schnellsten Aufzug (Mitsubishi)** mit etwa 76 Kilometer pro Stunde. Den Titel für **den weltweit längsten Lift dürfte dagegen bald Kone halten**. Dank eines brandneuen Kohlefaserkabels kann auch der bei Fertigstellung Ende 2018 über einen Kilometer hohe Jeddah Tower, dann das höchste Gebäude der Welt, mit hochmodernen Aufzügen ausgerüstet werden. Bisher konnten Liftkabel aus Materialgründen maximal 500 Meter lang werden.

Zukunftsinvestition bei Schindler: Das Schweizer Unternehmen investiert rund 44 Millionen Euro in sein **neues Innovationszentrum in Mariendorf**. Die Zukunft der Branche liegt klar in der Digitalisierung. Ein smarterer Aufzug soll Daten sammeln und in der Cloud speichern, sodass Techniker **Wartungsarbeiten aus der Ferne durchführen können**. Es können gar Voraussagen getroffen werden, wann und weshalb eine Störung auftritt. Bildschirme in Türen und an Kabinenwänden dienen als **Werbe- und Informationsfläche**.

➔ M&A

Der Verkauf von Aufzugsunternehmen fällt unter den Begriff **M&A (Mergers und Acquisitions)**, zu

Deutsch Zusammenschlüsse und Käufe. In dem Feld hat sich inzwischen ein ganz eigener Fachbereich entwickelt, inklusive Bundesverband, eigenen Fachkernen in der Finanz- und Rechtswissenschaft, sowie **umfassender Beratertätigkeit am Markt**. Das Thema ist komplex, sowohl für Käufer als auch für Verkäufer. Unternehmenswerte müssen korrekt eingeschätzt, die richtigen Strategien festgelegt und rechtliche Rahmenbedingungen geprüft werden. Durch Verkäufer beauftragte Berater helfen dabei, die Preise für den Verkäufer zu optimieren. Ein solcher Verkauf von Aufzugsunternehmen wird **schnell zum unüberblickbaren Großprojekt** für Inhaber. Gute Berater sorgen sich jedoch um alle wichtigen Dinge, für die der Unternehmer im Tagesgeschäft keine Zeit hat – auch die Nachsorge nach einem Verkauf. In der Vergangenheit war es durch gute Beraterleistung und -strategie so, dass verkaufsbereite Aufzugsunternehmen **oftmals Verkaufspreise über dem buchhalterischen Unternehmenswert** erzielen.

 **intelligentis**
GmbH



Immer mehr technische Innovationen dominieren den Markt der Aufzugsunternehmen.

INTELLIGENTIS GMBH

SCHANDAUER STR. 34
01309 DRESDEN
GERMANY

PHONE +49 351 21249770
FAX +49 351 21249779
EMAIL KONTAKT@INTELLIGENTIS.DE

BRANCHENNEWS
AUFZUGSUNTERNEHMEN 03/2017

WWW.INTELLIGENTIS.DE

