

BRANCHEN NEWS

AUFZUG-, HEBE-, FÖRDER-
UND AUTOMATISIERUNGSTECHNIK

Thema: Eine Branche im Wandel

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Die intelligentis GmbH begleitet Aufzugtechnik Schnittker und die Aufzugbau Dresden GmbH erfolgreich im Transaktionsprozess

SCHINDLER ENTWICKELT ROBOTER

Automatisierung im Liftschacht durch einen kletternden Montage- und Reinigungsroboter des Aufzugherstellers Schindler

TRENDS DER AUTOMATISIERUNGSTECHNIK

AFT-Group erhält Großauftrag der Volkswagen AG zum Umbau des VW-Werkes Zwickau auf 100% E-Mobilität



© Schindler Deutschland AG & Co. KG

KLETTERROBOTER VON SCHINDLER

Der Aufzughersteller Schindler forciert die Automatisierung im Bereich Aufzugsbau. Er brachte einen Roboter namens „R.I.S.E.“ (Robotics Installation System for Elevators) auf den Markt, welcher die präzise Installation von Führungsschienen erleichtert. Der selbstkletternde Roboter ist in der Lage Löcher in Betonwände zu bohren und Ankerbolzen zu befestigen. Er kam bereits bei der Installation von Aufzügen in Gewerbekomplexen und hohen Wohngebäuden in Europa zum Einsatz. Ein künftiger Einsatz dieses Systems bietet sich besonders für die Installation von Aufzügen in Hochhäusern an. Ein weiteres Plus dieser Technik ist die dadurch gewonnene massive Verbesserung der Arbeitssicherheit und Qualität. Zusätzlich ist Schindler mit dem CTBUH (Council of Tall Buildings and Urban Habitat) eine zweijährige Forschungspartnerschaft eingegangen. Innerhalb dieser Partnerschaft geht es vorrangig um die Identifizierung von möglichen Bereichen im Hochhausbau, in welchen eine Steigerung der Qualität und Geschwindigkeit durch die Nutzung von Technologien wie „R.I.S.E.“ möglich wird und zusätzlich der Sicherheitsgrad gesteigert werden kann.

FÖRDERTECHNIK FÜR VW IN ZWICKAU

Die AFT Automatisierungs- und Fördertechnik GmbH & Co. KG, mit Sitz in Bautzen, erhielt einen Großauftrag der Volkswagen AG für den Umbau des Werkes in Zwickau auf 100% Elektromobilität. Hierbei liefert das Unternehmen die erforderliche EHB (Elektrohängebahn)- und Skid-Fördertechnik. Bei der EHB handelt es sich um Deckenförderer, welche in der Regel unterhalb der Hallendecke auf Einbahnschienen montiert werden und somit die Bodenflächen für die Produktion freihalten. Auf diesen Schienen kommen autonome Fahrzeuge zum Einsatz, welche nicht nur Güter und Materialien transportieren, sondern auch sortieren, lagern, puffern, vorbereiten und liefern können. Auch Höhenunterschiede können mit diesem System gemeistert werden. Bei der Skid-Fördertechnik wird durch den Einsatz von vielfältig einsetzbaren Einzelförderern ein maßgeschneidertes und zusätzlich noch raumsparendes Fördersystem installiert. Durch den modularen Aufbau der Komponenten, sind die Anlagen auch erweiterungs- und umbaufähig.

AUFZUGBRANCHE: WENN HÖHE ZÄHLT

Die Ballungszentren in Deutschland wachsen kontinuierlich. Die Nähe zum Arbeitsplatz und reichhaltige Freizeit- und Kulturangebote spielen für viele Menschen eine entscheidende Rolle, wodurch es sie verstärkt vom Land in die Stadt zieht. Die Flächen in den Städten sind bereits heute sehr begrenzt, wodurch die Stadtplaner gezwungen sind, in die Höhe zu bauen. Eng gekoppelt an diesen Immobilienboom im Industrie- und Wohnungsbau, ist auch ein klares Wachstum in der Aufzugbranche zu erkennen. Die größten vier Unternehmen der Branche thyssenkrupp, Otis, Kone und Schindler, decken dabei den steigenden Bedarf an sicheren, komfortablen und schnellen Standardaufzügen, während sich die mittelständischen Unternehmen auf Sonder- und Individuallösungen konzentrieren. Um sich weitere Marktanteile

insbesondere im Servicegeschäft zu sichern und stetig zu wachsen, kaufen die vier Konzerne fortlaufend kleinere Aufzugunternehmen am Markt und gliedern diese in Ihre Tochtergesellschaften ein, z.B. Tepper Aufzüge bei thyssenkrupp. Auf der anderen Seite lohnt sich der Verkauf von kleineren Unternehmen der Branche an die erfahrenen Big 4, um einen ansprechenden Kaufpreis zu erzielen, die Arbeitsplätze der Mitarbeiter langfristig zu sichern und vom Netzwerk eines Konzerns zu profitieren.

INNOVATIVE KRANSYSTEME

Konecranes führte 2018 die Version 2.0 ihres ARTG-Systems ein. Hierbei handelt es sich um eine voll automatisierte Krankonstruktion, welche dem Verlagern und Sortieren von Containern dient. Das System ist ein weiterer Schritt in Richtung der Digitalisierung in der Logistik. Das Handling wurde soweit automatisiert, dass ein Remote Supervisor über die Remote Operating Station bis zu fünf ARTGs gleichzeitig bedienen kann. Die Version 2.0 ist mit der neuesten drahtlosen Kommunikationstechnologie ausgestattet. An den Vorderseiten der Räder des Krans befindliche Lasergeräte helfen dem Kran, sich exakt zu positionieren. Ampelanlagen scannen und registrieren einlaufende LKWs und leiten sie mittels Signalen durch den Containerpark. Die entsprechende Ware wird dann automatisiert herausgesucht und verladen. Als führender Hersteller im Bereich der Hebe- und Fördertechnik treibt Konecranes den Stand der Technik weiter aktiv voran. Wie auch in verwandten Branchen steht die Digitalisierung und damit die Automatisierung der Geschäftsprozesse im Vordergrund.



© Konecranes



ERFOLGREICHE UNTERNEHMENS- TRANSAKTIONEN IN DER AUFZUGBRANCHE

Die intelligentis GmbH betreut den diskreten Verkauf von Unternehmen aller Art, komplett und unabhängig. Spezialisiert arbeiten wir im Bereich der **Aufzug-, Hebe-, Förder- und Automatisierungstechnik**; vom Kleinstunternehmen bis hin zum Großbetrieb, Planungsbüro, Dienstleistungsunternehmen oder Komponentenfertiger. Unser Einzugsgebiet erstreckt sich von **Deutschland bis in die DACH-Region**; **Kauf- oder Kooperationsanfragen aus unserem Netzwerk kommen zusätzlich aus Spanien, China, USA, Russland oder Skandinavien**. Firmenübergaben an Existenzgründer, Family

Offices, Stiftungen, strategische Investoren oder Finanzinvestoren sind unser Tagesgeschäft. Auch einzelne Wartungspakete oder GmbHs ohne wesentlichen Geschäftsinhalt können durch uns einen geeigneten Käufer finden. Unser Honoraranspruch entsteht nur im Erfolgsfall nach Abschluss der Transaktion.

In der jüngsten Vergangenheit begleiteten wir mit viel Freude und Engagement u.a. die Transaktionen der **Schnittker Aufzugtechnik** und der **Aufzugbau Dresden GmbH**. Auf Wunsch benennen wir Ihnen weitere Referenzen.

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Erfolgreiche Unternehmenstransaktionen sind seitens des Käufers in zweierlei Sicht gut vorbereitet. Auf der einen Seite ist es empfehlenswert, Prozesse, IT sowie die Finanzkennzahlen Umsatz und Gewinn zu optimieren. Auf der anderen Seite ist es entscheidend, die eigentliche Transaktion mit einer Aufnahme aller relevanten Informationen, einer kritischen Risikoanalyse sowie einer ehrlichen Darstellung des Unternehmens in den Verkaufsunterlagen fokussiert auf die Interessen potenzieller Käufer vorzubereiten.

Als Test wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Unternehmerurlaub dienen. Wenn Sie bedenkenlos auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen Urlaub machen können, ist dies ein Zeichen dafür, dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich sein kann. Ist dies noch nicht der Fall, empfiehlt es sich, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine weitere Grundlage 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 bei Ihnen Fragen auftreten, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen aktiv begleiten; von A wie Aufzugfachmann bis Z wie Zertifizierung.

Ihr Matthias Ehnert

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines mittelständigen Aufzugunternehmens haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- ⊕ Reduzierung der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und Organigramm erstellen
- ⊕ Aktualisierung des Managementhandbuchs und saubere Dokumentation / Digitalisierung der Prozesse
- ⊕ Einführung von Qualitäts-, Sicherheits- und / oder Umweltmanagementsystemen
- ⊕ Optimierung des Erscheinungsbildes der betrieblich genutzten Immobilien, u.a. mit Fokus auf Ordnung und Sauberkeit
- ⊕ Anmeldung vorhandener Ideen zum Patent

Analyse Kundenstamm und Wartungsverträge

- ⊕ Analyse der Kundenstruktur und Reduzierung von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- ⊕ Schriftliche Erfassung aller mündlichen oder schwebenden Wartungs- und Notrufverträge (z.B. Wartungen mit mündlichem, aber regelmäßigem Abruf)
- ⊕ Laufende Aktualisierung der Wartungsvertragsdatenbank (Ein Muster mit Mindestanforderungen für eine solche Datenbank können wir Ihnen auf Anfrage gern zur Verfügung stellen.)

Optimierung Rechnungswesen

- ⊕ Gliederung der Erlöskonten in der Buchhaltung getrennt nach Neubau, Modernisierung, Wartung, Reparatur und Notruf
- ⊕ Einführung von Mechanismen / Tools für die Kostenrechnung und die Nachkalkulation
- ⊕ Bilanzoptimierung: Identifikation und Auflösung von stillen Reserven; Prüfung von Rückstellungen, Aktivierung der Aufwendungen für FuE-Projekte und Versuchsmuster in der Bilanz, Durchführung von ordnungsgemäßen Inventuren und Bestandsdatenerfassungen
- ⊕ Abbau von ertragsbelastenden, nicht betrieblich-notwendigen und / oder privaten Aufwendungen
- ⊕ Für größere Unternehmen: Führung mittels Kennzahlen, Etablierung eines Controllings

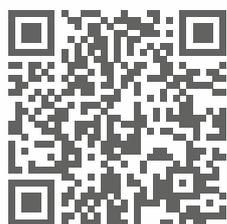
Digitalisierung und Optimierung der IT

- ⊕ Realisierung eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftrittes – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z.B. www.mi-marketing.de
- ⊕ Einführung einer durchgängigen Software für alle Prozesse sowie einer aktuellen und sicheren Datensicherung
- ⊕ Digitalisierung des Unternehmens, z.B. durch eine „papierlose“ Anbindung der Servicemonteur

KONTAKT

intelligentis 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
DRESDEN · DÜSSELDORF