

BRANCHEN NEWS

ROBOTIK UND AUTOMATISIERUNGSTECHNIK

Thema: Roboter im Einsatz für die Industrie 4.0

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

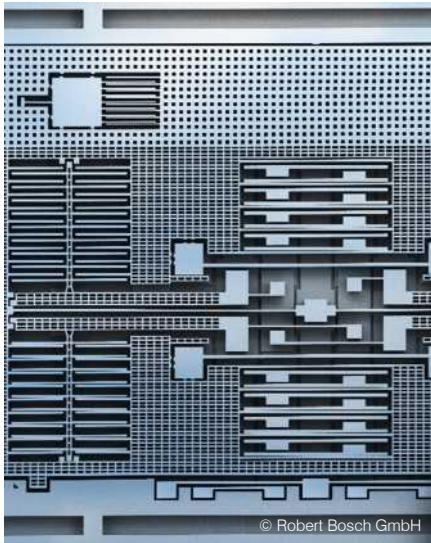
intelligentis begleitet Unternehmen der Robotikindustrie
erfolgreich beim Unternehmensverkauf

CO-ROBOTIK

Neue Innovationen ermöglichen die Zusammenarbeit von
Menschen und Robotern in der Industrie

TRENDS DER INDUSTRIE 4.0

Wachstumspotenzial auf dem
Markt von MEMS-Sensoren



NEUE SINNESORGANE FÜR ROBOTER

Sensoren sind die Sinnesorgane für Roboter. Umwelteinflüsse werden mit neuen Sensoren immer genauer aufgezeichnet, damit Roboter und Maschinen mit Künstlicher Intelligenz (KI) präziser werden. Mikroelektromechanische Systeme kommen daher immer häufiger zum Einsatz. Auch die Firma Bosch sieht ein **hohes Wachstumspotenzial** auf dem Markt der MEMS-Sensoren und plant die Produktionsaufnahme von Lidar-Sensoren und CMOS-ICs Ende 2021 im neuen Dresdner Werk.

Es befindet sich derzeit im Aufbau und wird die modernste Halbleiterfabrik innerhalb der Unternehmensgruppe. Mit rund einer Milliarde Euro ist sie eine der größten Standortinvestitionen, die die Firma Bosch je getätigt hat. Bereits im Frühjahr 2020 soll die Arbeit aufgenommen werden.

NEUE MENSCH-ROBOTER-KOLLABORATION

Die Zukunft der Robotik und Automatisierungstechnik sieht Mensch und Maschine als Symbiose. Sie arbeiten „Hand in Hand“ gemeinsam im Unternehmen. Damit geht der Trend wieder zurück zu den Ursprüngen. **Roboter assistieren dem Menschen.** Sie sollen ihn nicht ersetzen. Bei der Co-Robotik gilt es, die technischen Möglichkeiten von Robotern so zu nutzen, dass sie im Zusammenschluss mit dem Menschen

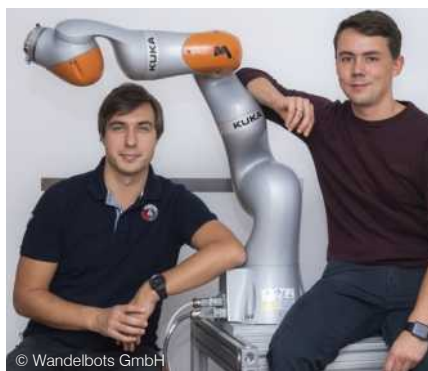
beste Ergebnisse liefern. Sowohl Mensch als auch Roboter können ihre jeweiligen Fähigkeiten gezielt einsetzen. In ihrer spezifischen Kombination bilden sie den Grundbaustein für die Industrie 4.0.

Durch die „neue“ Mensch-Roboter-Kollaboration werden Mitarbeiter im Changeprozess der Industrie 4.0 mitgenommen, entlastet und gesundheitliche Gefahren reduziert. Hauptargument ist die **Steigerung der Produktivität.** Die Investorenmärkte beleuchten die jeweiligen Geschäftsmodelle sehr fokussiert und mit hoher Fachkenntnis.

NEUES BETRIEBSSYSTEM FÜR ROBOTER

Das Dresdner Startup Wandelbots möchte das „Betriebssystem“ für Roboter werden und erlangte bereits jede Menge Auszeichnungen. Die **Programmierung eines Roboters** soll damit **jedem zugänglich** werden, selbst wenn die Anwender keine Programmierkenntnisse besitzen. Die ursprüngliche Idee war es, intelligente sog. smarte Kleidung mit Softwaretechnologie zu verbinden. Die Kleidung nimmt dabei die Bewegung des Menschen auf und überträgt sie in Algorithmen der Wandelbots-Software, die wiederum per Schnittstelle an die ursprüngliche Robotersoftware (herstellerunabhängig) übergeben werden kann. Mittlerweile werden auch andere Devices (z. B. TracePen, 3D-Maus) unterstützt.

Das Ziel des Dresdner Startups ist es demnach nicht, Roboter selbst herzustellen, sondern die Softwareprogrammierung von Robotern bis zu 20-mal schneller und bis zu 10-mal kostengünstiger umzusetzen. Damit bewegen sich die Dresdner in einer Schicht zwischen Anwender und Hersteller.



ALTE GRENZEN DER ROBOTIK

Während in den westlichen Ländern die Möglichkeiten der heutigen Technik kontrovers hinsichtlich ethischer Grundsätze diskutiert werden, sind andere Staaten technikaffiner und offener im Umgang damit. **Roboter werden den Menschen immer ähnlicher.** Aus der Sicht der Roboterethik, ist dies ein zunehmend schwieriges Thema.

Das bedeutet konkret: die steigende Autonomie von Robotern führt zur ethischen Herausforderung. Vor allem in Deutschland wird auf die ethische Bewertung von Robotern großen Wert gelegt. Staaten wie China und dessen Investoren sehen das anders. Mit ihrer führenden Position als nachfragestärkstes Land, versuchen sie ihre fundamentale Stellung auf dem Robotikmarkt mit Zukäufen und Investitionen weiter auszubauen.

VOITH STEIGT BEI FRANKA EMIKA EIN

Die **Voith Group**, Technikunternehmen mit Sitz in Heidenheim an der Brenz, steigt beim Roboterspezialisten **Franka Emika** ein. Mit einer Beteiligung von zehn Prozent bindet Voith den Leichtbauroboter-Hersteller mit einem Gemeinschaftsunternehmen an sich. Das Ziel soll darin bestehen, einen globalen Systemanbieter für robotergestützte Automatisierung zu schaffen. Zukünftig sollen leicht bedienbare und lernfähige Roboter sowie zusätzliche Software, Apps als auch Beratungsleistungen für Kunden auf dem internationalen Markt angeboten werden.

NIDEC KAUFT IN DEUTSCHLAND ZU

Der japanische Hersteller von Elektromotoren **Nidec** mit Hauptsitz in Kyoto baut seine Robotikabteilung aus. Das baden-württembergische Unternehmen **MS Gaessner** wird durch die Tochterfirma **Nidec-Shimpo** übernommen. Weitere Ziele seien Zukäufe von insgesamt bis zu fünf deutschen Firmen für eine Gesamtsumme von 380 Millionen Euro. Fest steht, dass alle diese deutschen Firmen als Hersteller von Komponenten für den Roboterbau bekannt seien und für eine Übernahme offen sind. Potenziale bestehen für weitere Unternehmen.



UNTERNEHMENSNACHFOLGEN IN ROBOTIK UND AUTOMATISIERUNG

In den letzten Monaten wurden bei Transaktionen in der Robotik & Automatisierung Höchstpreise erzielt. Die Branche für „Fusionen und Übernahmen“ (engl. Mergers & Acquisitions, M&A) bezeichnet den Markt der Automatisierung bisher als „Verkäufermarkt“, da im Vergleich zu Vorjahren vielfach Spitzenwerte erreicht wurden.

intelligentis ist Branchenspezialist für den Verkauf von Unternehmen der Robotik und Automatisierungstechnik. Mittelfristig wird von einer

fallenden Tendenz der Kaufpreise ausgegangen bzw. auch von einem ganz ausbleibenden Interesse der Käufer. Die Wirtschaft kühlt sich ab. Damit steigen die mit Transaktionen verbundenen Risiken. Diese spiegeln sich in höheren Finanzierungskosten für die Käufer wider, welche die Kaufpreise belasten. Weiterhin haben die marktbeherrschenden Teilnehmer in den letzten Jahren bereits enorm in Forschung und Entwicklung sowie Digitalisierung investiert.

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Erfolgreiche Unternehmenstransaktionen gelten seitens des Käufers aus zwei Perspektiven als 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 Artificial Intelligence bis Z wie Zertifizierung.

Ihr Matthias Ehnert

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines Unternehmens der Robotik und Automatisierungstechnik haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- ⊕ Reduzierung der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber sowie Organigramm erstellen
- ⊕ Aktualisierung des Managementhandbuchs und saubere Dokumentation / Digitalisierung der Prozesse
- ⊕ Umsetzung wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- ⊕ Optimierung des Erscheinungsbildes der betrieblich genutzten Immobilien, u.a. mit Fokus auf Ordnung und Sauberkeit
- ⊕ Anmeldung vorhandener Ideen zum Patent sowie Patentverwaltung mit einer Indikation für marktreife Produktinnovationen
- ⊕ Schaffung smarter digitaler Produktnutzungs- oder Vertriebsmöglichkeiten

Analyse Kundenstamm und langfristige Absatz- und Serviceverträge

- ⊕ 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 Geschäfte (z. B. Wartungen mit mündlichem, aber regelmäßigem Abruf)

Optimierung Rechnungswesen

- ⊕ Gliederung der Erlöskonten in der Buchhaltung
- ⊕ 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

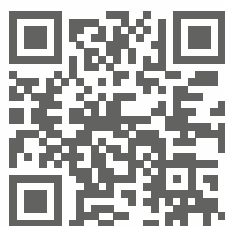
Digitalisierung und Optimierung der IT

- ⊕ 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 – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z. B. www.kreativ.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
DRESDEN · DÜSSELDORF