

BRANCHEN NEWS

DRUCKLUFT- UND KOMPRESSORENBRANCHE

Thema: Branchentrends und Digitalisierung

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Attraktiver Verkäufermarkt in der Branche für Druckluft- und Kompressorentechnik mit erfolgreichen Transaktionen im deutschen Mittelstand

DRUCKLUFT AS A SERVICE

Energie- und Kosteneinsparungen durch die Verbindung von Industrie 4.0 und Drucklufttechnik

BAFA-FÖRDERUNG FÜR KMU

Staatliche Förderungen im Bereich der Druckluftherzeugung und der energiebezogenen Optimierung von Anlagen und Prozessen



DRUCKLUFT AS A SERVICE

Die voranschreitenden Entwicklungen im Bereich der Industrie 4.0 schlagen sich auch in der Druckluft- und Kompressorenbranche nieder. Dabei ist die Verbesserung der Drucklufteffizienz eines der wichtigsten Themen. Einen ersten Grundpfeiler dafür kann das Druckluft-Contracting bilden, bei welchem der Auftragnehmer (Contractor) die Erzeugung von Druckluft übernimmt und somit eine Anschaffung unternehmenseigener Kompressoren für den Verbraucher hinfällig werden kann. In der Folge erzielt der Auftraggeber Einsparungen bei den Energiekosten, eine erhöhte Energieeffizienz und benötigt weniger Kapital für Investitionen. Damit einhergehend können die Druckluftstationen und einzelnen Komponenten im Rahmen des Contracting digitalisiert werden. Ein aktuelles Beispiel ist die LOOXR GmbH eine Ausgründung des süddeutschen Druckluft- und Pneumatikspezialist Mader. Mit diesem Tochterunternehmen sollen zukünftig Mader-Produkte in Kombination mit moderner Sensortechnik, intelligenter Software und Smart Data Analytics noch effizienter und robuster werden.

DRUCKLUFT-JOINT- VENTURE GEGRÜNDET

Die STEAG New Energies GmbH, eine Tochtergesellschaft des STEAG-Energiekonzerns, hat im August 2020 70% an dem industriellen Druckluft-Vertragsgeschäft inklusive der dazugehörigen Geschäftsbeziehungen der Karl Uhl GmbH erworben. Seit über 90 Jahren ist die Karl Uhl GmbH als Familienbetrieb in dritter Generation mit ihren 70 Mitarbeitern ein Komplettversorger für Druckluftanlagen im Ruhrgebiet. Das über einen Asset Deal abgegebene

Contracting- und Full-Service-Geschäft wird in der Form der neu gegründeten „STEAG UHL Druckluft-Versorgung GmbH“, an der Uhl mit 30% weiterhin beteiligt ist, als Joint Venture fortgeführt werden. Mit der gemeinsamen Gesellschaft wird von STEAG das Ziel verfolgt, das Druckluft-Contracting-Geschäft stärker auszubauen, wobei die Karl Uhl GmbH ihre Fachexpertise vor allem in dem Bereich der Anlagenüberwachung und -instandhaltung sowie dem technischen Kundendienst mit in die neue Gesellschaft einbringen wird.



ATLAS COPCO KAUFT IM MITTELSTAND EIN

Atlas Copco AB, einer der größten Kompressorenhersteller in Europa, führt erfolgreich seine Strategie fort, durch Zukäufe seine Marktposition in Deutschland zu stärken. So wurden allein im Jahr 2020 drei mittelständische Unternehmen in die deutsche Service-Division integriert. Im Februar übernahm Atlas Copco die Dr. Gustav Gail Drucklufttechnik GmbH. Das zehn Mann starke KMU aus Köln war dabei vor der Übernahme ein langjähriger Handelspartner der Schweden. Die Übernahme der in Nordrhein-Westfalen ansässigen Firma THN Druckluft und Produktions GmbH & Co. KG inklusive der 15 Mitarbeiter erfolgte dann im August 2020. Der Handelspartner von ALUP-Kompressoren bedient mit seinem Kompressoren- und Druckluftportfolio überwiegend ein Kundensegment aus der Schwermetall-, Lebensmittel- und Pharmaindustrie. Im Septem-

ber 2020 akquirierte Atlas Copco zudem die mittelständische Ehrler & Beck GmbH aus Renningen. Das Unternehmen ist Lieferant für Vakuumpumpen sowie Kompressoren und bietet mit 15 Mitarbeitern Ersatzteil-, Reparatur-, Wartungs-, Miet- und Schulungsservice an. Mit diesen Übernahmen strebt Atlas Copco eine Erweiterung des eigenen Service- und Wartungsportfolios in Deutschland an.

RHEIN INVEST ERWIRBT CVS ENGINEERING

Die Rhein Management B.V., ein niederländischer Investmentfonds mit Investitionsfokus auf mittelständische Unternehmen, hat eine Mehrheitsbeteiligung an der CVS engineering GmbH mit Sitz in Rheinfelden (Baden) erworben. Die CVS beschäftigt als Hersteller für Kompressoren, Vakuumpumpen und Druckluftsysteme 78 Mitarbeiter am Produktionsstandort in Rheinfelden. Rhein Invest sieht dabei vor, das mittelständische Unternehmen beim Wachstum in neuen Märkten zu unterstützen. Neben dem Mehrheitsgesellschafter Fu Sheng Industrial Co., Ltd. (Taiwan), einer der größten Hersteller für Luftkompressoren auf dem asiatischen Markt, veräußerte teilweise auch ehemalige und aktive Mitarbeiter ihre Anteile an dem 2006 gegründeten Mittelständler.

BAFA-FÖRDERUNG FÜR KMU

Seit dem 01. Dezember 2020 ermöglicht das deutsche Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erneut Förderungen für den Einsatz von hocheffizienten Querschnittstechnologien, auch im Bereich der Druckluftherzeugung. Neben hocheffizienten Kompressoren fördert die BAFA auch übergeordnete Steuerungen, die Wärmerückgewinnung (Wärmeübertrager) sowie Erstinvestitionen in Ultraschallmessgeräte. Die Förderungen können dabei bis zu 40% der Investitionskosten bei Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern betragen. Es existieren maßnahmenspezifische Fördergrenzen. Die Förderung der BAFA ist auf maximal 200.000 Euro begrenzt, wobei die Nebenkosten maximal 30% der Investitionskosten entsprechen dürfen. Auch Contractoren aus der Druckluftbranche steht es frei, diese BAFA-Förderung für sich zu nutzen.



ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN IN DER DRUCKLUFT- UND KOMPRESSORENBRANCHE

In der jüngsten Vergangenheit beobachten und begleiteten wir eine Vielzahl an Unternehmenstransaktionen in der deutschen Druckluft- und Kompressorenbranche. Vor allem die Motivation von großen Branchenakteuren, das Kunden- und Serviceportfolio durch die Akquisition von kleinen und mittleren Unternehmen kontinuierlich zu erweitern, steigert die M&A-Aktivität der Branche in Deutschland. Neben Branchengrößen wie Atlas Copco oder BOGE sind auch regional tätige Mittelständler, wie die apikal Anlagenbau GmbH in Ostdeutschland oder die deutschlandweit aktive Airgroup Gruppe, für Unternehmensübernahmen offen. Die intelligentis betreut unabhängig und diskret als Spezialist den kompletten Verkauf von Unternehmen aus der Druckluft- und Kompressorenbranche. Mit unserem Branchen-Know-how und den

Erfahrungen aus vergangenen Transaktionen bereiten wir Sie auf einen Verkauf vor, schaffen im Transaktionsprojekt einen Bieterwettbewerb und ermöglichen die Vertragsunterzeichnung binnen sechs bis neun Monaten nach Projektstart. Unser Honoraranspruch entsteht dabei nur im Erfolgsfall nach Abschluss der Transaktion.

Im letzten Jahr unterstützen wir erfolgreich u. a. die Transaktion der Berliner Druckluftfirma Kawalek Kompressoren. Der langjährige Handelspartner von Atlas Copco und Spezialist für Druckluft- und Vakuumtechnik sowie Anlagenbau ist seit über 80 Jahren erfolgreich in Berlin sowie Brandenburg tätig. Die Firma kann dabei auf eine langjährige Tradition zurückblicken, die unter neuer Leitung mit den 11 Mitarbeitern fortgesetzt wird.



UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Für den Markt der Unternehmensübernahmen in der Branche der Druckluft- und Kompressorentechnik ist ein hoher Grad an Transaktionsaktivität zwischen großen Branchenakteuren und Mittelständlern zu beobachten. Gerade Ihnen als erfolgreichen Unternehmern, die jetzt Ihr Lebenswerk verkaufen wollen, bieten sich hier trotz der Corona-Krise zahlreiche Chancen. Als Branchenspezialist bietet die intelligentis Ihnen Know-how rund um das Thema Unternehmensverkauf und kennt die Druckluft- und Kompressorenbranche 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 den 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 der Verkaufserlös für Unternehmen 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 Ihren Unternehmensverkauf aktiv unterstützen.

Ihr Matthias Ehnert

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines mittelständischen Unternehmens aus der Druckluft- und Kompressorenbranche 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
- Optimieren des Erscheinungsbildes der betrieblich genutzten Immobilien
- Etablieren von Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und -förderung

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 aller mündlichen oder schwebenden Service- und Wartungsverträge (z.B. Wartungen mit mündlichen, aber regelmäßigem Abruf)
- Eine laufende Aktualisierung der Wartungsvertragsdatenbanken (Ein Muster mit den Mindestanforderungen für die von Investoren benötigten Inhalte stellen wir Ihnen gern auf Nachfrage zur Verfügung.)

Optimierung Rechnungswesen

- Gliedern von Erlöskonten in der Buchhaltung nach den Sparten, z. B. für Neubau, Modernisierung, Instandhaltung und Wartung
- 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

Digitalisierung sowie Optimierung der IT

- Einführen einer durchgängigen Software für die Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie einer aktuellen Datensicherung
- Digitale Anbindung der Servicemonteure mit Echtzeitzugriff auf die Anlagendaten und Nachweise
- Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftritts – nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z. B.: 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 AM MAIN • ZÜRICH