

BRANCHEN NEWS

KRAN- UND HEBETECHNIK

Thema: Wirtschaftstrends & Digitalisierung

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Attraktiver Verkäufermarkt in der Kran- und Hebetechnikbranche mit erfolgreichen Transaktionen im deutschen Mittelstand

DIGITALE KRANEINWEISUNG

Videobrille, Mikrophon und Live-Übertragung – zukünftig wird es seltener notwendig sein, Kraneinweisungen vor Ort durchzuführen

VOM KRAN ZUM GROBRAUMROBOTER

Digitalisierung und Automatisierung ermöglichen die Transformation von einem statischen Intralogistik-Kran zum vollautomatisierten Großraumroboter



DIGITALE KRANEINWEISUNG

Bisher war es für die Liebherr Gruppe eigentlich selbstverständlich, dass Kunden und Service-Monteure zu Intensivschulungen in die jeweiligen Schulungseinrichtungen gekommen sind und dort in Bezug auf die Einführung neuer Gerätetypen unterrichtet wurden. Um den Auswirkungen der Corona-Pandemie entgegenzuwirken wurde eine digitale Kraneinweisung entwickelt, um trotz der Pandemie den Bedarf des Kundenstamms an neuen Kränen mit geschultem Personal zu decken. Die erste digitale Einweisung für einen LTM 1650-8.1 wurde dabei in dem ca. 10.000 Kilometer entfernten Japan durchgeführt. Um einen Überblick am Einsatzort in Japan zu haben, wurden zunächst mehrere Kameras installiert, um das Umfeld zu visualisieren und auf Kundenanfragen eingehen zu können. Mittels Videobrille, Mikrofon sowie Live-Übertragung konnte eine Verbindung zwischen dem japanischen und deutschen Service-Team von Liebherr hergestellt werden. Dabei wurde vom deutschen Team genau das gesehen und gehört, was in Japan vor Ort geschah, und die erste digitale Kraneinweisung konnte erfolgreich gemeistert werden. Trotz dessen kommunizierte Liebherr daraufhin, dass ein derartiges Vorgehen künftig nicht als Standard eingesetzt werden soll.

HÜFFERMANN GRUPPE KAUFT EISELE AG

Die 1988 gegründete Eisele AG mit einem Mitarbeiterstamm von 60 Mitarbeitern wurde von der Hüffermann Gruppe übernommen. Das

Kerngeschäft des übernommenen Mittelständlers mit Hauptsitz in Maintal im Rhein-Main-Gebiet liegt dabei in der Kranvermietung, -montage und -transport sowie der Projektplanung. Die Transaktion stärkt die Position der Hüffermann Gruppe als Komplettanbieter in den Dienstleistungsbereichen Kran- und Schwerlastlogistik sowie -engineering. „Die Stärken der Kollegen von Eisele sehe ich insbesondere im Projektgeschäft und Engineering für Kran- und Schwerlastarbeiten. Ein sehr kompetentes Team mit langjähriger Erfahrung! Mit dem großen Fuhrpark und dem Gesamtdienstleistungsangebot der Hüffermann Gruppe können wir gemeinsam unsere Kunden noch besser und umfangreicher bedienen.“, so Daniel Janssen, Unternehmensinhaber von Hüffermann. Mit dem Zusammenschluss soll dabei die Zusammenarbeit bei komplexen und individuellen Dienstleistungskonzepten zukünftig im Mittelpunkt stehen.



VOM KRAN ZUM GROSSRAUMROBOTER

Bedingt durch eine zunehmende Digitalisierung und Automatisierung agieren Kräne zunehmend als intelligente Großraumrobotoren in der Intralogistik. Dabei gehören Condition-Monitoring-Systeme, Pendelregelung, Lagerverwaltungssysteme mit transportwegoptimierter Steuerung als auch die Integration in die Produktionsumgebung als Cobots (kollaborierende Roboter) zu dem Fundament vollautomatisierter Intralogistik-Kräne. Es kann zudem davon ausgegangen werden, dass mit der Weiterentwicklung von Kamerasystemen zur Personenerkennung in Zukunft neue Mög-

lichkeiten entstehen, da Kräne in der Intralogistik dann auch außerhalb von umzäunten Bereichen sicher betrieben werden können.

PALFINGER ÜBERNIMMT TSK AUS DUISBURG

Die Palfinger AG mit Sitz in Bergheim bei Salzburg sucht aktiv Zukaufsmöglichkeiten im deutschen Mittelstand ein. So akquirierte der börsennotierte Produzent von Kran- und Hebelösungen im Jahr 2021 seinen langjährigen Partner, die TSK Kran und Wechsellösungen GmbH aus Duisburg, und stärkte dadurch seine Marktpräsenz im Nordwesten Deutschlands. Durch die vollständige Integration des Mittelständlers in die Palfinger Gruppe wurden alle Mitarbeitenden übernommen und der Fortbestand gesichert. Des Weiteren soll der Standort Duisburg zum zentralen Vertriebs- und Servicestandort ausgebaut werden. Herr Andreas Klausner, CEO von Palfinger, erklärt: „Der Einstieg bei unserem langjährigen Partner ist ein wichtiger Schritt, unsere Kunden in der Rhein-Ruhr-Region und im Länderdreieck noch intensiver und ganzheitlicher zu betreuen und unterstreicht auch die Wichtigkeit des deutschen Marktes für Palfinger.“

TIMMERS EXPANDIERT IN DEUTSCHLAND

Die belgische Timmers-Gruppe übernimmt die mittelständische Wilhelm Spiess GmbH & Co. KG aus Solingen und schließt damit ihren dritten Zukauf in Deutschland ab. Der Geschäftsführer des 1924 gegründeten Mittelständlers, welcher auch nach der Übernahme zusammen mit seinem Personalstamm bestehend aus 30 Mitarbeitenden im Unternehmen verbleibt, erklärt zum Hintergrund der Transaktion: „Der Kontakt zwischen den beiden Unternehmen kam zufällig über einen gemeinsamen Zulieferer zustande. Timmers strebte eine weitere Expansion auf dem deutschen Markt an und ich suchte nach einer langfristigen Nachfolge. Es war eine logische Win-Win-Situation.“ Die mit der Transaktion erweiterte Produktpalette erstreckt sich, neben Serviceleistungen, wie z. B. UVV-Prüfungen oder diversen Schulungen von Standard-Werkstattkränen bis hin zu Leichtkransystemen und maßgeschneiderten Kransystemen.

ERFOLGREICHE TRANSAKTIONEN IN DER BRANCHE FÜR KRAN- UND HEBETECHNIK

Die Motivation das Produkt- und Serviceportfolio kontinuierlich auszubauen, die Kno-how-Basis zu stärken oder die geographische Präsenz zu erweitern, steigert die Aktivität im Markt für Unternehmenstransaktionen in der Branche für Kran- und Hebetchnik.

Die intelligentis unterstützt als Spezialist den kompletten Verkaufsprozess von mittelständischen Unternehmen aus dieser Branche. Sowohl kleine als auch mittelgroße Unternehmen, die am Markt schwerpunktmäßig in den Bereichen Kranbau, -montage, -instandhaltung und -wartung sowie der Komponentenherstellung am Markt agieren, betreuen wir in unseren Projekten. Unser Investorennetzwerk erstreckt sich von der DACH-Region bis nach Spanien, Skandinavien, China und den USA – hier erreichen uns regelmäßig Kooperationsanfragen.

Mit unserem Branchen-Know-how und den Erfahrungen aus vergangenen Transaktionen bereiten wir Sie und Ihr Unternehmen auf einen Verkauf ideal vor, schaffen im Verkaufsprojekt – unabhängig und diskret – einen Bieterwettbewerb und ermöglichen so die Vertragsunterzeichnung binnen sechs bis neun Monaten nach Projektstart. Unser Honoraranspruch entsteht dabei im Erfolgsfall nach Abschluss der Transaktion und Zahlung des Kaufpreises.

In der jüngsten Vergangenheit begleiteten wir mit viel Freude und Engagement u. a. die Unternehmerfamilie Deitmers bei der Übergabe ihres Kran- und Stahlbauunternehmens an eine ebenfalls inhabergeführte mittelständische Unternehmensgruppe. Auf Wunsch benennen wir Ihnen gern weitere Referenzen aus der Branche für Kran- und Hebetchnik.

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Für den Markt der Unternehmensübernahmen in der Branche für Kran- und Hebeteknik ist ein hoher Grad an Transaktionsaktivität zwischen großen Branchenakteuren sowie Mittelständlern zu beobachten. Gerade Ihnen als erfolgreichen Unternehmern, die jetzt Ihr Lebenswerk verkaufen wollen, bieten sich darauf aufbauend zahlreiche Chancen. Als Branchenspezialist bietet die intelligentis Ihnen Fach-Know-how rund um das Thema Unternehmensverkauf und kennt die Kranbranche sowie ihre wichtigsten Akteure aus vorangegangenen Transaktionen und ihrem Expertennetzwerk.

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 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 zudem 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 weit-sichtig 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
Geschäftsführender Gesellschafter

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines mittelständischen Unternehmens aus der Branche für Kran- und Hebeteknik, haben wir die 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
- Anmelden von Ideen zum Patent und Aufbauen einer Patentverwaltung
- Optimieren des Erscheinungsbildes der betrieblich genutzten Immobilien
- Etablieren von geeigneten Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung, -bindung und -förderung

Verbesserungsmaßnahmen im operativen Geschäft

- Analysieren der Kundenstruktur und reduzieren von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- Schriftliches Erfassen aller mündlichen oder schwebenden (regelmäßigen) Serviceverträge
- Laufendes Aktualisieren und Pflegen der Datenbank für Wartungs-, Service und Instandhaltungsverträge (Ein Muster mit Mindestanforderungen für eine solche Datenbank stellen wir Ihnen auf Anfrage gern zur Verfügung.)

Optimierung Rechnungswesen

- Gliedern von Erlöskonten in der Buchhaltung nach 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

Digitalisierung sowie Optimierung der IT

- Einführen einer durchgängigen Software für die Digitalisierung der Geschäftsprozess sowie einer aktuellen Datensicherung
- Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftrittes – 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 • TORONTO • ZÜRICH