

# ANGERMANN™

Seit 1953.

# inpuncto

» Informationen » Unternehmen » Märkte

AUSGABE 1 | 2019



- » Innovationen in der Lebensmittelwirtschaft:  
Es könnte genug für alle sein S. 04
- » 20 Jahre NetBid: Der Onlinepionier für gebrauchte Investitionsgüter feiert Jubiläum S. 08
- » Neue BDU-Beraterdatenbank S. 18
- » Vier neue Partner für bürosuche.de S. 24

Abonnent werden: [inpuncto@angermann.de](mailto:inpuncto@angermann.de)

# Impressum

## Herausgeber:

Horst F. G. Angermann GmbH  
ABC-Straße 35  
20354 Hamburg

## Redaktion:

Christian Schön (Chefredakteur)  
Tel. 040 - 3 49 14 - 122  
Fax 040 - 3 49 14 - 218  
christian.schoen@angermann.de

Leslie Angermann  
Tim Deisemann  
Tanja Drecke

## Bildnachweis:

Horst F. G. Angermann GmbH  
Ann-Christine Krings

[www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)  
[www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

## Layout:

Thees Mendt  
post@mendtwerk.de

## Druck:

Silber Druck oHG  
Am Waldstrauch 1  
34266 Niestetal  
[www.silberdruck.de](http://www.silberdruck.de)

# Liebe Leserinnen und Leser,

mit der Entwicklung von bürosuche.de ist es uns gelungen, den Aufwand für die Mieter bei der Anmietung von Büroflächen maßgeblich zu minimieren. Ein wichtiger Bestandteil des Konzeptes ist es, mittels exklusiver Partnerschaften bundesweit zu expandieren. Seit dem Relaunch 2018 ist bürosuche.de dadurch, neben den eigenen Märkten Berlin, Frankfurt, Hamburg, Hannover und Stuttgart, inzwischen in Dresden, Köln und dem Ruhrgebiet vertreten. Düsseldorf folgt in Kürze. Wir freuen uns, Ihnen in dieser Ausgabe unsere bürosuche-Partner RUHR REAL, Beate Protze Immobilien, SMART Immobilien und corealis vorstellen zu dürfen.

Eine längere Erfolgsgeschichte als bürosuche.de wird seit 20 Jahren von der NetBid Industrie-Auktionen AG geschrieben. Mit dem Geschäftsbereich Auctioning ist NetBid ein wichtiger Bestandteil der Angermann-Gruppe und sorgt entscheidend mit dafür, dass die Kombination unserer Dienstleistungen

in Deutschland so einzigartig ist. Dass der Pioniergeist der Gründerjahre bewahrt werden konnte, zeigt die Eröffnung der neuen Online-Verkaufsplattformen VesselBid und ImmoBid.

Neben diesen Artikeln wartet wie gewohnt ein bunter Strauß weiterer Themen rund um die Angermann-Gruppe auf Sie. Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen.



Dr. Torsten Angermann FRICS

## Inhalt

### MERGERS & ACQUISITIONS

- Innovationen in der Lebensmittelwirtschaft: Es könnte genug für alle sein 04
- Die Hürde der DSGVO: (Distressed-)M&A-Transaktionen und Datenschutz 06
- Nachfolge – wer passt? 12
- Quo vadis, Unternehmenswert? 22



Integrated Assembly Solutions „IAS“: Vom Nebenschauplatz zum Hotspot für Investoren 40

### AUCTIONING



20 Jahre NetBid: Der Onlinepionier für gebrauchte Investitionsgüter feiert Jubiläum 08

5G-Auktion beflügelt die Auktionsbranche 38

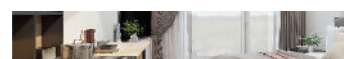
### REAL ESTATE



Kampf um Hamburgs Büroflächen: Welcher Einsatz ist gefordert? 10

Freihändiger Verkauf: Notleidende Immobilienengagements erfolgreich verwerten 16

Vier neue Partner für bürosuche.de 24



Mikro-Living bietet Immobilienbranche neue Investitionsmöglichkeiten 34

### UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Vertrauen: Eine wichtige Unternehmensressource 14

Auch das noch: Content-Marketing 42

### CONSULT

Neue BDU-Beraterdatenbank: Bei der Auswahl von Unternehmensberatern den Markt in seiner Breite gezielt durchsuchen 18

### FINANCE

Mit Sale & Lease Back in die Zukunft investieren 32

Lückenschluss mit EK PLUS: Der ergänzende Baustein in der Übernahmefinanzierung 36


### ROTARY

Rotary International Convention in Hamburg 39

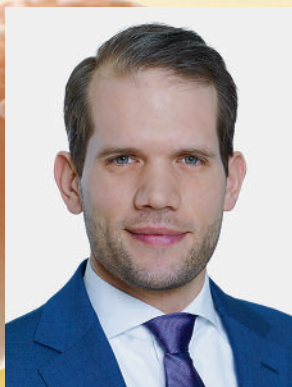
## Innovationen in der Lebensmittelwirtschaft: Es könnte genug für alle sein

2050 sollen knapp 10 Milliarden Menschen auf der Welt leben, eine gewaltige Zahl und rund ein Drittel mehr als heute. Parallel steigt der Fleischkonsum. Getrieben durch den zunehmenden Wohlstand in den Entwicklungsländern, wird er bis 2030 um 20% auf über 50 Kilogramm pro Kopf und Jahr wachsen. Das ist problematisch. Schließlich werden zum Beispiel für die Produktion von einem Kilogramm Rindfleisch sieben Kilogramm Futtermittel sowie 15.000 Liter Wasser eingesetzt. Was also tun, um nicht sehenden Auges in die Katastrophe zu laufen? Diverse Unternehmen arbeiten an innovativen Ansätzen. Sie werden zunehmend von Venture-Capital-Gebern unterstützt.

*von Thorben Woeltjen*



**F**leischwaren sind wichtige Proteinlieferanten. Möchte man den Fleischkonsum reduzieren, muss man Substitute anbieten können. Eine wichtiger werdende Eiweißquelle sind Insekten. Laut der UN haben sie mehrere Vorteile: Sie benötigen nur ein Sechstel des Futters, das Rinder zur Produktion der gleichen Proteinmenge verzehren. Ferner können sie auf kleiner Fläche und unter geringem Energieeinsatz gezüchtet werden. Aufgrund der Skepsis vieler Konsumenten werden Insekten heute vor allem zur Ernährung von Mast- und Haustieren verwendet. Insgesamt wächst die Aufmerksamkeit für diesen Bereich aber rasch. So erhielt beispielsweise im Februar 2019 die französische Firma Ynsect 125 Millionen US\$ von Venture-Capital-Gebern. Das Geld wird für die Errichtung der weltgrößten Insektenfarm verwendet, in der über 20.000 Tonnen Insektenprotein pro Jahr hergestellt werden sollen.



**Thorben Woeltjen**

Director bei  
Oaklins Germany

**Fleischlose Substitute müssen** ein gleichwertiges Konsumerlebnis versprechen, um erfolgreich zu sein. Sie müssen wie Fleisch riechen, schmecken und aussehen. Vorreiter in dieser Hinsicht ist Impossible Foods. Die Entdeckung von Häm, einem eisenreichen Molekül aus tierischen Proteinen, hat es den Amerikanern ermöglicht, einen fleischartigen Geschmack in pflanzlichen Produkten zu replizieren. Impossible Foods produziert heute Burger-Pattys, die an die gehobene Gastronomie vertrieben werden. Die Firma ist aber auf dem Weg, ein Massenprodukt herzustellen. Hierbei soll die letzte Funding-Runde von 114 Millionen US\$ helfen. Das Geld soll insbesondere zum Aufbau von Produktionskapazitäten sowie zur Erschließung des asiatischen Marktes dienen. Insgesamt hat Impossible Foods jetzt fast 400 Millionen US\$ von Investoren wie zum Beispiel Temasek Holdings erhalten.

**Indoor Vertical Farming** bietet eine Alternative zur konventionellen Agrarwirtschaft, die flächenintensiv ist und große Mengen Wasser, Dünger und Pestizide einsetzt. In einem abgeschirmten, kontrollierten und automatisierten Prozess werden Obst und Gemüse in einer Art Hochregallager produziert. Da kein Wasser verdunstet oder versickert und die Bewässerung intelligent gesteuert wird, ist nur 1% des Wasservolumens der konventionellen Landwirtschaft erforderlich. Durch die vertikale Anbauweise wird auf der gleichen Grundfläche ein bis zu 350-facher Ertrag erzielt. Viele Investoren, wie zum Beispiel Amazons Jeff Bezos oder Softbanks Vision Fund, glauben an dieses Modell. Sie waren 2017 bereit, rund 200 Millionen US\$ in das amerikanische Unternehmen Plenty zu investieren. Das Investment soll zur weiteren Optimierung der Produktionsprozesse sowie zur Errichtung von neuen Farmen, unter anderem im Nahen Osten und in Asien, dienen.

**Wir brauchen Innovationen** in der Lebensmittelwirtschaft. Nur so können wir Hungersnöte und Umweltkatastrophen langfristig verhindern. Gleichzeitig kann die höhere Effizienz einen enormen Markt schaffen. So würde nicht nur die Rendite stimmen. Es wäre auch genug für alle da.

**Kontakt:**

Thorben Woeltjen  
040-3 49 14-191  
t.woeltjen@de.oaklins.com

[www.oaklins.de](http://www.oaklins.de)

# Die Hürde der DSGVO

## (Distressed-)M&A-Transaktionen und Datenschutz

Wurde das Thema Datenschutz bei M&A-Deals in der Vergangenheit meist eher stiefmütterlich behandelt, so stellt sich mit der Scharfschaltung der DSGVO insbesondere den Transaktionsprozessen bei Unternehmen in Krisen- beziehungsweise Insolvenz-situationen eine neue Hürde in den Weg. Datenschutzverstöße können Dealbreaker sein, zumindest aber eine teure Angelegenheit und (bei gewerbsmäßigen Verstößen) sogar Straftaten. Da sich aktuell noch keine rechtssichere Best Practice herauskristallisiert hat, ist den Beteiligten an M&A-Prozessen eine Interessenabwägung und entsprechende Dokumentation zu empfehlen.

von Axel Maack



In der letztjährigen *in puncto*-Sonderausgabe „Sanierung & Restrukturierung“ sind wir bereits auf die zunehmende Komplexität von Distressed-M&A-Prozessen eingegangen. In der Zwischenzeit, genauer am 25. Mai 2018, ist nun auch in Deutschland die im Frühjahr 2016 verabschiedete Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft getreten. Sie hat die bereits beschriebene Komplexität weiter erhöht, weil nun ein weiteres Element berücksichtigt werden muss.

Zunächst sei der mahnende Hinweis gestattet, dass ein nachgewiesener Verstoß gegen die DSGVO bußgeldbewehrt ist und in schweren Fällen sogar eine Straftat darstellt (siehe Kasten). Wir gehen davon aus, dass die Landesdatenschutzbehörden mit zunehmender Personalausstattung bald aktiver sein und gemeldete Verstöße konsequenter verfolgen werden. Verhängte Geldbußen sind im Übrigen insolvenzfest und gehen bei Unternehmensverkäufen auf die Erwerber über.

### Bußgeldvorschriften, Strafvorschriften (gemäß Art. 82, 83 DSGVO; §§ 43, 44 BDSG, § 42 BDSG [neu]; OWiG)

- » Schadensersatz (Art. 82 DSGVO)
- » Ordnungswidrigkeit mit Bußgeld bis zu 50.000 € bzw. pro Fall (Vorsatz oder Fahrlässigkeit) bei Verletzung von Auskunftersuchen oder Unterrichtspflichten bei Verbrauchern
- » Ordnungswidrigkeit mit Bußgeld in der Spitze bis zu 10 Mio. €/20 Mio. € bzw. 2%/4% des weltweit erzielten Jahresumsatzes des vergangenen Geschäftsjahres
- » Straftat mit Freiheitsstrafen von bis zu zwei bzw. drei Jahren

Hinweis: Geldbußen sind insolvenzfest und gehen bei Rechtsnachfolgen über.

Zur Gesetzeseinführung im Sommer letzten Jahres war zu beobachten, dass viele Unternehmen teilweise hektisch versuchten, sich schnell noch datenschutzkonform aufzustellen, Prozesse neu zu definieren und Mitarbeiter zu schulen. Wie die aktuellen Datenschutzregeln in professionell geführten M&A-Prozessen berücksichtigt werden können, ist ebenfalls noch nicht vollständig geklärt. Aktuell fungieren wir M&A-Berater nebenbei auch als Coaches, um Mandanten, insbesondere im mittelständischen Unternehmenssegment, kurzfristig auf den Stand der DSGVO zu bringen, sodass sie den Due-Diligence-Prüfungen potenzieller Investoren standhalten können.

**Reicht im Rahmen** eines regulären M&A-Prozesses die typische Prozesslaufzeit von rund sechs bis acht Monaten – der gute Wille der Mandanten einmal unterstellt – meist aus, um zumindest die notwendige Aktenlage im Datenraum (siehe Aufzählung im Kasten) herzustellen, so wird diese Zeit im Rahmen eines verkürzten Distressed-M&A-Prozesses in einer Krisensituation oder (vorläufigen) Insolvenz meist sehr knapp. Darüber hinaus genießt das Thema Datenschutz in einer solchen Phase bei Management beziehungsweise bei Mitarbeitern nicht unbedingt höchste Priorität.

**Gemäß Art. 6 DSGVO** gibt es Erlaubnistatbestände zur Verarbeitung personenbezogener Daten, die im täglichen betrieblichen Alltag durchaus handhabbar sind. Jedoch gehören beabsichtigte M&A-Transaktionen (Verkauf von Daten ist Verarbeitung!) oder Restrukturierungs- beziehungsweise Insolvenzprivilegien nicht dazu. Das bedeutet, dass auch eine Offenlegung personenbezogener Daten (z. B. von Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten) für die Zwecke der Due Diligence potenzieller Investoren per se datenschutzrechtlich nicht zulässig ist, sofern die betroffenen Personen nicht explizit eingewilligt haben. Das Thema der Notwendigkeit einer Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarung mit dem externen Datenraumanbieter (Cloud), deren praktische Hürden sowie die Frage des Speicherortes (Land) des Datenraumes klammern wir hier erst einmal bewusst aus. Ob die gängige Praxis, die offengelegten personenbezogenen Daten zu anonymisieren beziehungsweise zu schwärzen, der DSGVO Genüge tut, ist bislang zwar noch nicht abschließend richterlich bestätigt, gilt aber als verhältnismäßig sicher. Ein klassischer Transaktionsprozess ist bei dieser Rechtslage für Unternehmen und M&A-Berater eigentlich schon ein Drahtseilakt. Im Distressed-Segment kommt nach bereits einschlägigen Urteilen noch der Zielkonflikt des (vorläufigen) Eigen- bzw. Insolvenzverwalters zwischen Masseverwertung und Datenschutz hinzu. Im gleichen Zusammenhang müssen die Verwertungsdienstleister bei Unternehmensliquidationen (z. B. wenn IT-Hard- oder -Software oder Archive entsorgt beziehungsweise verwertet werden sollen) nun auch beachten, dass eine entsprechende schriftliche Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarung vorliegen muss.

**Ein besonderes Augenmerk** ist auf die Transaktionsstruktur zu richten. Bei einem Unternehmensverkauf in Form eines Share-Deals beziehungsweise im Rahmen eines Insolvenzplanes ist die Weitergabe der Daten eher unproblematisch, weil der

Rechtsträger erhalten bleibt. Anders verhält es sich bei einem Asset-Deal, der auch gerade in der Krise oder in Insolvenzsituationen bei der übertragenden Sanierung die präferierte Variante ist. Hierbei werden die Wirtschaftsgüter des verkaufenden Unternehmens einzeln erworben und auf den Erwerber übertragen. Bei einem Asset-Deal ändert sich also der Vertragspartner für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten. Entsprechend werden auch datenschutzrechtlich relevante Daten käuflich erworben. Das hat zur Folge, dass die betroffenen Personen gemäß Art. 7 DSGVO der weiteren Verwendung, Speicherung und Verarbeitung ihrer Daten zustimmen müssen. Es wurden bereits Bußgelder gegen Insolvenzverwalter verhängt, weil sie Kundendaten ohne Einwilligung der Adressinhaber verkauft hatten. In einem entsprechenden Urteil des OLG Frankfurt von Januar 2018 wurde der Verkauf der Kundendaten des Portals Fluege.de im Rahmen der Insolvenz der Unister-Gruppe sogar für unwirksam erklärt. Eine finale richterliche Grundsatzentscheidung steht hier ebenfalls noch aus.

**Es bleibt festzuhalten**, dass die DSGVO die Komplexität von (Distressed-)M&A-Transaktionen und damit auch die Anforderungen an M&A-Berater erhöht hat. Mangels entsprechend rechtssicherer Best Practices in Transaktionsprozessen sollten alle Beteiligten dem Thema Datenschutz zukünftig mit mehr Aufmerksamkeit und Augenmaß begegnen. Bei den derzeitigen datenschutzrelevanten Grauzonen empfehlen wir eine entsprechende prozessbegleitende Dokumentation, die alle Interessenabwägungen schriftlich festhält.

#### Kontakt:

Axel Maack  
040-3 49 14-180  
axel.maack@angermann.de

[www.angermann-consult.de](http://www.angermann-consult.de)

#### Typisierte Due-Diligence-Checkliste zum Datenschutz

- » Datenschutzbeauftragter (extern)
- » Datenschutzkoordinator (intern)
- » Datenschutzerklärung
- » Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten (vollständig, d. h. gem. Art. 30 DSGVO und inklusive der TOMs [technische und organisatorische Maßnahmen gem. Art. 32 DSGVO])
- » Einwilligungen von Kunden
- » Auftragsverarbeitungsverträge mit Dritten (z. B. Kunden, Lieferanten, [IT-]Dienstleistern, Archivierern ...)
- » Auflistung bisheriger Datenpannen (inklusive Meldepflichten und eingeleiteter Maßnahmen zur Behebung)



**Axel Maack**

Managing Partner bei der Angermann Consult GmbH



## Jahre NetBid

### Der Onlinepionier für gebrauchte Investitionsgüter feiert Jubiläum

Am 19. April 1999 war es so weit. Mit dem Eintrag ins Handelsregister wurde die NetBid Industrie-Auktionen AG aus der Taufe gehoben. Am 8. November 1999 ging [www.netbid.com](http://www.netbid.com) online. Der erste Online-Auktionsmarktplatz Europas war eröffnet: ein Meilenstein in der deutschen Industrie-Be- und -Verwerterlandschaft.

**A**nders als die ursprünglich mit viel Venture Capital gegründeten Dotcoms der Branche, die nach und nach wieder vom Markt verschwanden, verfügte NetBid über ein solides Kerngeschäft und konnte so die acht Jahre überbrücken, die es brauchte, bis das Internet in der Branche richtig angenommen wurde.

**Während der Anteil** der Präsenzauktionen zwischen 2008 und 2011 noch bei ca. 60% lag, sind diese inzwischen eine überaus seltene Ausnahme geworden. Heute werden Auktionen mit bis zu tausend

Einzelpositionen von NetBid quasi ausschließlich im Internet durchgeführt, und das nicht nur in Deutschland, sondern auch international. Aus diesem Grund hat NetBid über die Jahre Tochtergesellschaften in Spanien, Tschechien, Polen, Österreich und den Niederlanden sowie Vertretungen in der Schweiz, Slowenien, Ungarn, Bulgarien und Südkorea gegründet. Nachdem das Unternehmen in Deutschland bereits vor Jahren die Marktführerschaft übernommen hat und seitdem erfolgreich verteidigt, zählt NetBid mittlerweile auch europaweit zu den führenden Onlineauktionshäusern.

### Interview mit Clemens Fritzen, Vorstand NetBid Industrie-Auktionen AG

#### Vor welchen Herausforderungen stand NetBid bei der Gründung?

Wir haben damals absolutes Neuland betreten. In Europa wagten wir als erstes Unternehmen den Schritt, online einen Marktplatz für industrielle Maschinen und Anlagen aufzumachen. Selbst auf dem US-Markt gab es noch keine B2B-Player im Bereich gebrauchte Investitionsgüter. Aus diesem Grund war die Skepsis bei den traditionellen Liveauktionatoren zunächst groß, und wir mussten uns mit unserer Idee erst einmal bei Käufern und Verkäufern behaupten.

#### Was waren für Sie die wichtigsten Meilensteine in der Historie von NetBid?

In unserer zwanzigjährigen Geschichte gab es diverse wichtige Ereignisse, die uns zu dem Unternehmen gemacht haben, das wir heute sind. Hierzu zählen unter anderem die Beteiligung der Sachsen LB als erster Finanzinvestor sowie die Aufnahme der Deutschen Leasing als Aktionär und der damit verbundene Zugang zum Sparkassenverbund.

#### Wie hat sich der Markt seit der Gründung verändert?





Von links nach rechts: Clemens Fritzen, Timm Langenfeld, Dr. Hans Bethge und Dr. Torsten Angermann

Man kann ohne Übertreibung von einer kompletten Veränderung sprechen. Präsenzauktionen sind heute Geschichte. Sowohl in Deutschland als auch international gibt es online inzwischen einen starken Wettbewerb. Kommunikation und Marketing gewinnen deshalb immer mehr an Bedeutung. Die stetige Weiterentwicklung unserer Onlinetools und der Digitalisierungskompetenz sind weitere Aspekte, die höchste Priorität genießen. Mit ihnen heben wir uns von unseren Mitbewerbern ab und sichern unsere Marktposition.

### Welche Rolle spielt Angermann für den Unternehmenserfolg von NetBid?

Obwohl wir gesellschaftsrechtlich ein eigenständiges Unternehmen sind, betrachten wir uns als Teil der Angermann-Gruppe mit den weiteren Geschäftsbereichen Real Estate, M&A, Consult und Finance. Wir nutzen intensiv die einzigartigen Cross-Selling-Möglichkeiten, die sich durch den Unternehmensverbund ergeben. Auch hierin liegen besondere Vorteile gegenüber unseren Konkurrenten.

### Wie gelingt es NetBid, trotz eines schwierigen Marktumfeldes im Gegensatz zu vielen Konkurrenten weiterhin positive Bilanzen zu schreiben?

Die Entwicklung neuer Geschäftszweige in der kommerziellen Schifffahrt sowie in der Immobilienbranche ist hier sicherlich ein wichtiger Faktor. So haben wir uns mit den neu eröffneten Online-Verkaufsplattformen VesselBid und ImmoBid neue Kundenkreise erschlossen. Zudem planen wir, künftig Finanzierungen über FinTech-Modelle anzubieten. Auch unsere Internationalisierung schreitet weiter erfolgreich voran, wie die Gründung von NetBid NL bv in den Niederlanden zeigt. Darüber

hinaus ist uns die sehr gute Qualifikation unserer Mitarbeiter sehr wichtig. Trotz aller Online-entwicklungen ist unser Geschäft weiterhin ein „People's Business“, in dem der persönliche Kontakt nach wie vor der Schlüssel zum Erfolg ist.



### Welche Bedeutung hat das Jubiläum für Sie persönlich, und wie wird es gefeiert?

Es erfüllt mich mit Stolz, gemeinsam mit einem besonderen Team von Mitarbeitern dem Markt nachhaltig eine Top-Leistung anbieten zu können. Gefeiert haben wir das Jubiläum zusammen mit allen Mitarbeitern, dem Aufsichtsrat sowie unseren Auslandsgesellschaften im Mai bei sonnigem Wetter und ausgelassener Stimmung in Timmendorf.

### Kontakt:

Clemens Fritzen  
040 - 35 50 59 - 201  
fritzen@netbid.com

[www.netbid.com](http://www.netbid.com)

[www.vesselbid.com](http://www.vesselbid.com)

[www.immobid.de](http://www.immobid.de)



# Kampf um Hamburgs Büroflächen: Welcher Einsatz ist gefordert?

Hamburgs Vermieter leben in rosigen Zeiten. Ihre Büroflächen sind begehrtter denn je. Und wer die Wahl hat, wird wählerisch. Gerade an Standorten wie der Innenstadt oder der HafenCity kommen auf ein freies Büro nicht selten gleich mehrere Interessenten – ein Bild, das man bislang eher von der Wohnungssuche kennt. Selbst Unternehmen mit einer guten Bonität bekommen das zu spüren und müssen sich Sätze wie „Ich weiß gar nicht, ob ich an Sie vermieten möchte.“ gefallen lassen.



**Sami Steinbach**

Vorstandsvorsitzender  
der Angermann Real  
Estate Advisory AG

**D**urch das knappe Angebot an attraktiven Büroräumen in Hamburg geben schnelle Entscheidungen und ein hohes Maß an Flexibilität hinsichtlich Ausstattung und Miete den Ausschlag für den Erfolg der Bürosuche. Für wochenlange Planungen und Abstimmungen in den eigenen Gremien haben Vermieter kein Verständnis und geben anderen Interessenten den Vorzug. „Wir haben es jetzt schon häufiger erlebt, dass in dem Moment, in dem sich der Mieter endlich entschieden hatte, die gewünschte Bürofläche bereits anderweitig vergeben war. Auf die Enttäuschung folgt die bittere Erkenntnis, dass eine gleichwertige Alternative gar nicht, deutlich teurer oder erst sehr viel später zu bekommen ist“, sagt Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender der Angermann Real Estate Advisory AG.

## Kreative Verhandlungsansätze auf dem Weg zum neuen Büro

**Etwas überspitzt gesagt:** Bei der Suche nach einer attraktiven Bürofläche in Hamburg müssen Firmen die Vermieter von sich überzeugen – für viele Mieter eine neue und ungewohnte Erfahrung. Hierfür sind bislang ungewöhnliche Wege nötig: zum Beispiel auf eigene Rechnung eine Mieterplanung zu beauftragen und/oder die Kosten für die Differenz zwischen Ausbauwünschen und angebotenem Ausbau selbst zu übernehmen.

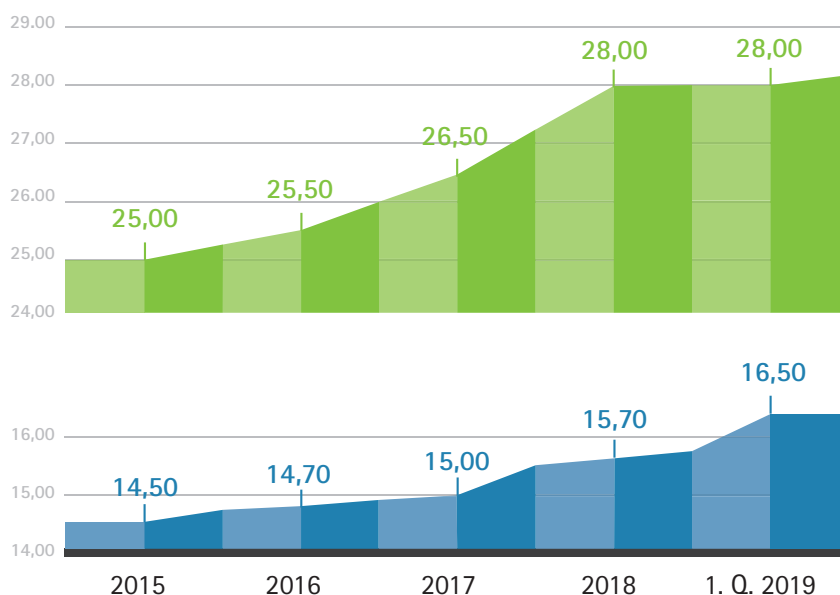
„**Wir arbeiten seit** geraumer Zeit eng mit Planern und Ausbauunternehmen zusammen. Auf diese Dienstleistungen können Mieter zurückgreifen, um



## Entwicklung der Büromieten in Hamburg

in €/m<sup>2</sup> ■ Spitzenmiete ■ Durchschnittsmiete

Quelle: Angermann



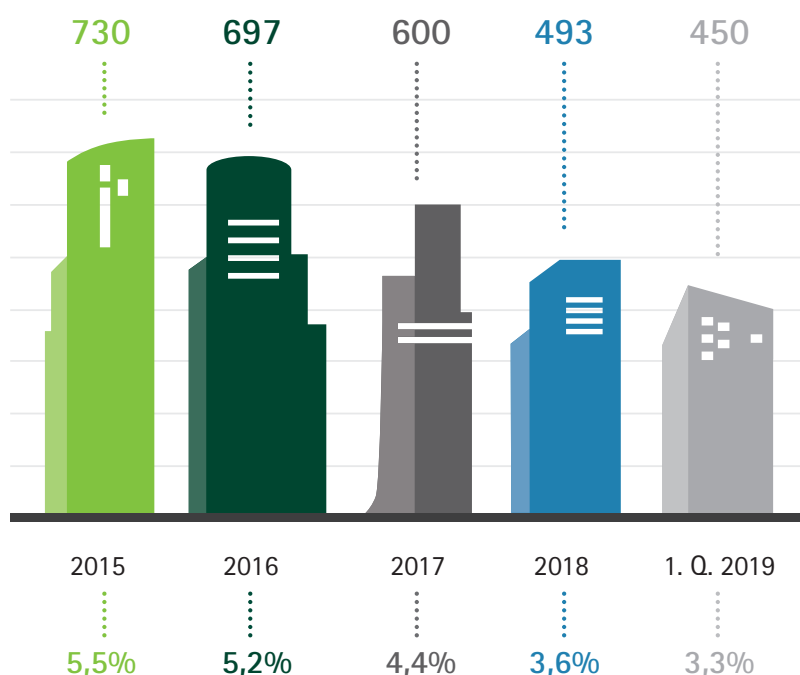
sich ein technisches Anforderungsprofil und/oder eine Mieterplanung erstellen zu lassen. Sie beauftragen gewünschte Umbaumaßnahmen und verkürzen für sich Zeit und Wege wesentlich. Der zeitliche Ablauf sowie die Qualität des Ausbaus werden selbstbestimmt gesteuert, und das entlastet den Vermieter", erklärt Steinbach.

**Gerade im Kampf** um die besten Mitarbeiter spielen kurze Wege zum Mittagstisch, zum öffentlichen Nahverkehr und ein Umfeld mit hoher Aufenthaltsqualität eine wichtige Rolle. Die individuelle Gestaltung der Büroräume mit Rückzugsmöglichkeiten, „Wohnzimmeratmosphäre“ und Begegnungsflächen macht das Büro zum zweiten Zuhause. Insofern sollte Büromietern bewusst sein, welchen Wert ein „Wohlfühlbüro“ in bester zentraler Lage für das eigene Unternehmen hat. Angesichts rasant steigender Büromieten in Hamburger Toplagen ist eine realistische Budgetierung im Vorfeld nicht immer leicht. Wer im Wettbewerb dennoch die Nase vorn haben will, muss in seinen Entscheidungen schnell und mit seinen Budgets flexibel sein.

## Leerstand von Büroflächen in Hamburg

Entwicklung 2015 bis 1. Quartal 2019 in 1.000 m<sup>2</sup>, Leerstandsquote in %

Quelle: Angermann



**Kontakt:**

Sami Steinbach

040-3 49 14-220

sami.steinbach@angermann.de

[www.bürosuche.de](http://www.bürosuche.de)

[www.angermann-realestate.de](http://www.angermann-realestate.de)

# Nachfolge – wer passt?

Das Wirken als Gesellschafter eines Unternehmens ist zeitlich limitiert, sodass irgendwann die Nachfolge geregelt werden muss. Das geschieht häufig über einen Verkauf des Unternehmens. Aber wer ist geeignet, das Lebenswerk fortzuführen?

von Jan P. Hatje

**E**in Unternehmer und sein Unternehmen sind eng verwoben. Hierfür sorgen nicht nur die viele Zeit und Energie, die in den Aufbau und das Wachstum investiert werden mussten, sondern auch der Umstand, dass meist der Großteil des Vermögens im Unternehmen gebunden ist.

**Die Regelung der Nachfolge** ist daher keine triviale Aufgabe. Zu den vorrangigen Zielen zählt sicherlich das Heben des Vermögenswertes durch den Tausch in liquide Mittel. Die Fortführung des Unternehmens, die Sicherung der Arbeitsplätze sowie der weitere Ausbau des Unternehmens spielen aber meistens eine genauso wichtige Rolle bei der Entscheidungsfindung.

**Bei der Regelung der Nachfolge** ist der Unternehmensverkauf ein stark favorisierter Weg und somit einer der häufigsten Anlässe für Transaktionen im Mittelstand. Die Zeiten, in denen Unternehmen grundsätzlich von der nächsten Generation übernommen wurden, sind lange vorbei. Immer öfter gilt es deshalb, einen externen Nachfolger zu finden. Diese Suche konzentriert sich zumeist auf zwei typische Käufergruppen: auf der einen Seite Unternehmen, also strategisch orientierte Käufer, und auf der anderen Finanzinvestoren. Zwischen diesen beiden Polen existiert ein breites Spektrum von Mischformen, wie Industrieholdings, Buy-and-Build-Plattformen oder Family Offices.

**Bei strategischen Käufern** handelt es sich meist um direkte Wettbewerber oder Anbieter von komplementären Produkten. Auch Unternehmen an vor- oder nachgelagerten Stellen der Wertschöpfungskette, wie zum Beispiel Zulieferer oder weiterverarbeitendes Gewerbe, können als Erwerber auftreten. Strategische Erwerber bringen mehrere maßgebliche Vorteile mit sich. Zum einen kennen sich die Käufer ebenfalls mit den Gegebenheiten und Besonderheiten in dem jeweiligen Markt aus. Es gibt also nur wenige Verständnisprobleme, und eine gemeinsame Verhandlungsbasis kann schnell

gefunden werden. Darüber hinaus spielen bei einem Strategen neben dem sehr hohen Synergiepotenzial noch andere strategische Faktoren, wie zum Beispiel Marktabdeckung oder Kundenzugang, eine wichtige Rolle. Gerade der regionale Marktzugang ist für internationale Investoren relevant und verstärkt das Kaufinteresse maßgeblich. Ein weiterer Vorteil ist die oftmals langfristige Ausrichtung strategischer Käufer. Auch bringt der Strategie eigene Wettbewerbsvorteile und Ressourcen mit, wie zum Beispiel einen eigenen Zugang zu internationalen Märkten, bessere oder günstigere Produktionsmöglichkeiten. Häufig resultieren diese Vorteile in einem Premium in der Bewertung, da der Käufer synergetische Effekte mitberücksichtigen kann.

**Allerdings können durch** den Verkauf an einen Strategen auch Nachteile entstehen. Wenige Unternehmen fahren eine Mehrmarkenstrategie; die meisten sind eher an einem einheitlichen Marktauftritt und an einer einheitlichen Unternehmenskultur interessiert. Ein gekauftes Unternehmen wird somit in der Regel vollständig integriert, was mit einem nicht unerheblichen Identitätsverlust einhergeht. Das gilt nicht nur für interne Prozesse oder genutzte Software, sondern auch für weichere Faktoren, die aber dem mittelständischen Verkäufer besonders am Herz liegen. Der Erfolg und Erhalt seines Unternehmens unterstreicht auch seinen persönlichen Erfolg, was es nicht leicht macht, das Lebenswerk verschwinden zu sehen.

**Finanzinvestoren gehen** an dieser Stelle anders vor. Das Geschäft eines Finanzinvestors ist es, Rendite für seine Investoren zu erbringen. Das erreicht er durch eine entsprechende Wertsteigerung der gekauften Unternehmen, die beim Verkauf, dem sogenannten Exit, realisiert wird. Die begrenzte Laufzeit des Investments ist ein elementarer Bestandteil der Zusammenarbeit mit einem Finanzinvestor. Dieses Vorgehen bedeutet allerdings nicht, dass sich das Ziel einer langfristigen Lösung für das Unternehmen nicht mit dem Einstieg eines Finanz-



Jan P. Hatje

Vorstand bei  
Oaklins Germany



investors vereinbaren ließe. Um den Wert eines Unternehmens zu steigern, forcieren Finanzinvestoren die Verbesserung der operativen Prozesse, stärken die Innovationskraft und setzen zusätzliche Wachstumsimpulse, sei es durch neue Produkte und Services oder durch eine Internationalisierung des Unternehmens. Somit wird das Unternehmen optimal entwickelt und bleibt dabei in seiner ursprünglichen Identität bestehen.

**Im Gegensatz zum Strategen** besitzen Finanzinvestoren nicht die personellen Kapazitäten oder Strukturen, um das Unternehmen grundlegend zu verändern. Auch sind sie häufig auf die Hilfe des bisherigen Gesellschafters und/oder des Managementteams angewiesen, da ihnen das Markt- oder Produkt-Know-how fehlt. Aufgrund ihrer vielfältigen Erfahrungen mit Investments in verschiedenen Branchen sind Finanzinvestoren jedoch gute Impulsgeber und können aus ihrer externen Rolle heraus auch recht objektiv die Positionierung eines Unternehmens beurteilen und kritisch hinterfragen.

**Während Finanzinvestoren** in der Vergangenheit nicht immer die höchsten Preise gezahlt haben, da ihnen der Branchenhintergrund eines Strategen fehlt, gehören diese Investoren aktuell regelmäßig zu den Top-Bietern. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinssituation ist Geld ausreichend vorhanden, und es besteht sogar ein gewisser Anlagedruck.

**Neben den genannten** zwei Hauptkäufertypen existieren noch weitere Investorengruppen, die allerdings nicht klar der einen oder anderen Seite zuzuordnen sind. So gibt es zum Beispiel eine stetig wachsende Zahl von Industrieholdings beziehungsweise Finanzinvestoren, die einen sektorspezifischen Ansatz verfolgen. Hierbei wird eine zentrale Plattform erworben, die dann mit weiteren Zukäufen stetig erweitert wird. Dieses Buy-and-Build-Konzept verwandelt einen Finanzinvestor mit der Zeit selbst in einen Strategen. Auch beschäftigen viele große Unternehmen oder Konzerne eigene M&A-Abteilungen mit dem klaren Ziel, anorganisch

zu wachsen sowie mehrere Marken aufzubauen. Hier werden die Vorteile eines Strategen, nämlich Marktkenntnis und Marktzugang, mit den Vorteilen eines Finanzinvestors verknüpft.

**Ein anderes Beispiel** sind die immer häufiger in Erscheinung tretenden Family Offices. Ein Family Office kommt von der anderen Seite: Ein erfolgreicher Unternehmer, der gegebenenfalls selbst schon einen Exit hinter sich hat, investiert nun Kapital in andere Unternehmen – nicht zwingend in der eigenen Branche, jedoch mit einem stark unternehmerisch geprägten Hintergrund. Family Offices sind, da zumeist eigenes Kapital investiert wird, weniger reguliert und somit flexibler als große Private-Equity-Fonds, die ihr Kapital nach strengen Richtlinien investieren. Diese Flexibilität und das unternehmerische Engagement des Eigentümers macht das Family Office zu einer interessanten Alternative. Allerdings sind viele Family Offices auf Kapitalerhalt ausgelegt, sodass die Risikobetrachtung bei einer Übernahme eine besondere Rolle spielen kann.

**Jeder Gesellschafter ist** anders und verfolgt ganz persönliche Ziele bei der Regelung der Nachfolge. Um all diese Ziele gleichermaßen zu erfüllen, sollte einerseits der Prozess sorgfältig vorbereitet werden, andererseits müssen die verschiedenen Kandidaten intensiv auf ihre Eignung hin überprüft werden. Es gibt nicht „den“ besten Investor. In intensiven Gesprächen gilt es daher, die größtmögliche Schnittmenge zwischen den Zielen eines möglichen Käufers und dem Interesse des Verkäufers auszuloten.

---

#### **Kontakt:**

Jan P. Hatje  
040-3 49 14-175  
j.hatje@de.oaklins.com

[www.oaklins.de](http://www.oaklins.de)

---

# Vertrauen: Eine wichtige Unternehmensressource

von Christian Schön



Sowohl für eine erfolgreiche Investorensuche als auch bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter und der Neukundengewinnung sind Unternehmen auf einen Vertrauensvorsprung angewiesen. Mittelständische Firmen genießen in Deutschland einen besonders guten Ruf. Zu diesem Ergebnis kam unter anderem die im Oktober 2016 von PwC veröffentlichte Umfrage zum Thema „Wettbewerbsvorteil Vertrauen“. Die Meinung, dass mittelständische Unternehmen im Vergleich zu Konzernen und Start-ups am verantwortungsvollsten geführt werden, vertraten hier sechs von zehn Deutschen. Auch bei Kundenorientierung und fairen Arbeitsbedingungen lagen Familienunternehmen vorne. Diese Vertrauenswürdigkeit ist für den Mittelstand ein hohes Gut. Getreu dem Motto „Tue Gutes und sprich darüber“ kann durch die Fokussierung der Kommunikation auf den Aspekt „Familienunternehmen“ das Vertrauen in ein Unternehmen positiv gestärkt werden.

**Ziel sollte es dabei sein**, die Leistungen einer Firma sowie ihrer Produkte und Dienstleistungen glaubwürdig zu kommunizieren. Herausragend designte Logos und auf Hochglanz gestylte Broschüren sind zwar schön anzusehen, vermitteln aber keine Authentizität und gehen oftmals an der Zielgruppe vorbei. Wichtiger ist die Kommunikation der Werte, die im Unternehmen gelebt werden. Eine umfangreiche und ehrliche Analyse der eigenen Stärken und Ziele sowie die Entwicklung einer eigenen Philosophie ist hierfür ratsam. Weitere Eigenschaften der Unternehmenskultur können kommunikativ ebenfalls in den Vordergrund gestellt werden. Anhand der gewonnenen Erkenntnisse lässt sich ein realistisches Unternehmensprofil erstellen, an dem sich Marketingmaßnahmen viel besser orientieren können. Die Kommunikation lässt sich mit authentischen Inhalten füllen, und die Bedürfnisse von Beschäftigten und Kunden können noch stärker bei Unternehmensentscheidungen berücksichtigt werden. Im Vergleich mit anderen Marktteilnehmern erscheint das Unternehmen dadurch einzigartig und hebt sich positiv hervor.

**Doch welche Handlungsoptionen** gibt es, wenn Vertrauen verspielt wurde? Gerade in Sanierungs- und Restrukturierungssituationen stellen Unternehmen häufig fest, dass sie auch eine Vertrauenskrise zu bewältigen haben. Die Gerüchteküche brodelte, und ein sinnvolles Krisenmanagement fehlt. „Mangelnde Kommunikation und fehlende Transparenz zählen zu den Hauptgründen, warum Vertrauen verloren gegangen ist. Bei der Bewältigung ist Offenheit Trumpf und strategisches Handeln

gefordert. In unserer Beratertätigkeit erleben wir oft, dass wir als Mediatoren zwischen dem Management und Gläubigern, Kunden und Belegschaft gefragt sind, um wieder eine Basis für einen vertrauensvollen Umgang miteinander zu schaffen“, sagt Thorsten Holland, Geschäftsführender Partner der Angermann Consult GmbH.



**Allen Unternehmen sollte** zu jedem Zeitpunkt bewusst sein, dass Vertrauensarbeit kein Prozess ist, der jemals endet. Vielmehr muss unternehmerisches Handeln fortwährend bestätigen, dass das dem Unternehmen entgegengebrachte Vertrauen tatsächlich berechtigt ist. Ein Verstärker kann hierbei die Mitgliedschaft in Verbänden und Organisationen sein, durch die sich ein Unternehmen verpflichtet, Standards einzuhalten und ethische Werte zu vertreten.

#### Kontakt:

Thorsten Holland  
040-3 49 14-180  
thorsten.holland@angermann.de

[www.angermann-consult.de](http://www.angermann-consult.de)

# Freihändiger Verkauf: Notleidende Immobilienengagements erfolgreich verwerten

Wenn es um den Verkauf und die Abwicklung notleidender Immobilienengagements geht, hat sich erwiesen: Bei gewerblichen und industriell genutzten Immobilien erzielt der freihändige Verkauf vielfach die besten Ergebnisse. Dennoch kann es in einigen Fällen und unter gewissen Umständen angezeigt sein, die Immobilie im Wege einer Vollstreckungsmaßnahme, beispielsweise durch Zwangsversteigerung, zu verwerten.

von Steffen Naujoks



**Steffen Naujoks**

Director bei der  
Angermann Consult GmbH

**U**m Risiken aus Baufinanzierungen zu vermeiden, müssen Banken die Immobilie sowie die wirtschaftlichen Verhältnisse von Kreditnehmern ausreichend prüfen und die jeweiligen Kredite entsprechend besichern. Als Sicherheit dient im Regelfall die Immobilie über die Bestellung von Grundpfandrechten (normalerweise Grundschulden). Dennoch lässt es sich trotz aller Vorsicht bei der Schätzung der Objektwerte sowie der Kreditvergabe nicht vermeiden, dass einzelne Kredite ausfallgefährdet beziehungsweise notleidend werden.

**Wenn diese Fälle eintreten**, gilt es für die Bank und deren Berater, durch geschicktes Verhalten den Ausfall des Kredites zu vermeiden oder den Schaden zumindest so weit wie möglich zu begrenzen. Im Vordergrund steht dabei zunächst die Vermarktung der Immobilie.

**Ein großer Vorteil** des freihändigen Verkaufs ergibt sich bereits aus der Zeitersparnis und daraus, dass die bei einer Zwangsversteigerung anfallenden Verfahrenskosten vermieden werden. Sofern die Immobilie zügig verkauft wird, fallen für die Bank als Grundpfandgläubigerin außerdem Personalkosten für die eigenen Mitarbeiter weg, weil diese eine Versteigerung weder langwierig vorbereiten noch womöglich über mehrere Termine hinweg begleiten müssen.

**Darüber hinaus muss** die Bank bei der Zwangsversteigerung im wirtschaftlichen Ergebnis auch die objektbezogenen Kosten wie Grundsteuer,

Brandversicherung und Ähnliches und bei vermieteten Objekten gegebenenfalls die Kosten des Zwangsverwalters bis zu einem ersten Zwangsversteigerungstermin tragen, auch wenn sie sie zunächst rechtlich nicht schuldet.

**Ein entscheidender Vorteil** des freihändigen Verkaufs durch den Eigentümer liegt zudem darin, dass die finanzielle Notlage des Verkäufers dabei unsichtbar bleibt. Von außen ist nicht zu erkennen, dass er die Immobilie baldmöglichst veräußern muss. Entsprechend wird vermieden, dass Interessenten versuchen, die Notlage auszunutzen und ein niedriges Gebot abzugeben. Das gilt vor allem in städtischen, anonymen Regionen, während sich die wahren Hintergründe des Verkaufs in ländlichen Gebieten eher herumsprechen. Anders verhält es sich bei bereits eingetragenen Sicherungshypotheken oder Zwangsversteigerungsvermerken. Durch den Einblick in das Grundbuch erhält der Käufer in diesen Fällen Kenntnis von den finanziellen Problemen des Verkäufers.

**Aber nicht nur** der Eigentümer profitiert davon, durch den freihändigen Verkauf seine finanzielle Notlage nicht offenbaren zu müssen. Auch für den Gläubiger kann diese Diskretion Vorteile haben. Das ist vor allem dann der Fall, wenn die Immobilieneigentümer prominent sind oder die Objekte exponiert beziehungsweise in der Öffentlichkeit bekannt. Mit einem freihändigen Verkauf kann der Gläubiger vermeiden, über das negativ besetzte Thema „Zwangsversteigerung“ in seinem Geschäfts-



gebiet in die Diskussion zu geraten und bewahrt seine positive Außenwirkung.

Insbesondere bei komplexeren gewerblichen Liegenschaften, die baurechtlich für eine neue, ertragreichere Nachnutzung zum Beispiel im Bereich Wohnen entwickelt werden können, aber beispielsweise mit Altlasten behaftet sind, bietet sich der freihändige Verkauf an. Die Erwerber koppeln dann in der Regel die Kaufpreiszahlung daran, dass entsprechende baurechtliche Verhältnisse geschaffen beziehungsweise die Altlasten beseitigt werden. Beides wird vertraglich mit aufschiebenden Bedingungen geregelt.

**Nachteile eines freihändigen Verkaufs** können insbesondere entstehen, wenn eine Einigung mit nachrangig eingetragenen Gläubigern notwendig wird. Dadurch kann der Verkauf behindert oder verzögert werden. Die Nachranggläubiger gewinnen gegenüber einer Zwangsversteigerung, bei der ihre Rechte unter Umständen wertlos sind, eine taktisch vorteilhafte Verhandlungsposition, wenn es darum geht, sich mit der vorrangigen Gläubigerin zu arrangieren.

**Zudem hat die Versteigerung** den Vorteil, dass mehrere Interessenten zu einem bestimmten festen Versteigerungstermin zusammengeführt werden. Der dadurch entstehende Bieterwettbewerb kann zu einer gewissen Dynamik mehrerer Gebote führen, vorausgesetzt, der Termin wurde in der entsprechenden Zielgruppe intensiv beworben. Außerdem müssen die Beteiligten spätestens zu diesem Termin eine Entscheidung treffen. Bei einem freihändigen Verkauf kommt es gegebenenfalls zu längeren Verhandlungen, bis der Kaufvertrag letztendlich beurkundet wird. Der Vermarktungszeitraum und auch die Erlöse lassen sich beim freihändigen Verkauf beziehungsweise bei gut nachgefragten Immobilienarten aber über eine freiwillige Versteigerung, beispielsweise über eine Online-Auktionsplattform wie ImmoBid, optimieren und transparent darstellen.

**Vorteilhaft ist der Erwerb** in der Zwangsversteigerung für den Erwerber auch, weil er dadurch ein Sonderkündigungsrecht erhält. Das kommt z. B. bei gewerblichen Festmietverträgen zum Tragen, wenn Interesse an späterer Eigennutzung besteht oder die Mietverträge ungünstig geschlossen wurden. Der Verkauf durch den Insolvenzverwalter bietet diese Möglichkeit ebenfalls, nicht jedoch der direkte Verkauf durch den Eigentümer oder eine freiwillige Versteigerung.

**Der Interessentenkreis** kann dafür bei der Zwangsversteigerung insbesondere bei gewerblichen und industriell genutzten Objekten in ländlichen Lagen erheblich eingeschränkt sein. Es gibt bei diesen Immobilienarten erfahrungsgemäß in der Regel nur sehr wenige Interessenten, die sich häufig nicht auf einen Bieterprozess in der Versteigerung einlassen und das betreffende Objekt nur mittels verhandeltem Kaufvertrag erwerben möchten.

**Auch die Mitwirkung** des Eigentümers spricht für den freihändigen Verkauf. Mangelt es daran oder ist das Verhältnis zur Bank zerrüttet, bleibt häufig nur der Weg der Zwangsversteigerung. Kann die Bank den Eigentümer jedoch durch Zugeständnisse, wie zum Beispiel den (Teil-)Verzicht auf verbleibende Forderungen nach Eingang des Kaufpreises, zur Mitarbeit gewinnen, hat er auch Interesse daran, beispielsweise Besichtigungen von Interessenten zu ermöglichen und sonstige Auskünfte zu erteilen. Im Versteigerungsfall ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass sich der gegebenenfalls noch mit im Objekt wohnende Eigentümer dem Besichtigungswunsch verweigert, was zu Wertabschlägen durch die Bieter führen kann.

**Zusammenfassend lässt sich** konstatieren, dass sowohl der freihändige Verkauf als auch die Versteigerung im Wege der Zwangsvollstreckung je nach den Umständen des Falles Vor-, aber auch Nachteile bieten. Gerade bei gewerblichen Immobilien und Grundstücken mit industrieller Vornutzung erweist sich aber – auch bedingt durch die regelmäßig recht eingeschränkte Zielgruppe – der freihändige Verkauf als bessere Vermarktungsalternative, die in den meisten Fällen zu besseren Verkaufserlösen führt.




---

#### Kontakt:

Steffen Naujoks  
040-3 49 14-180  
steffen.naujoks@angermann.de

[www.angermann-consult.de](http://www.angermann-consult.de)

---

AUF DER SUCHE NACH DER PASSENDEN UNTERNEHMENSBERATUNG SIND SIE HIER RICHTIG!

Die Beraterdatenbank bietet Ihnen deutschlandweit den Überblick. Geprüfte BDU-Mitgliedsunternehmen und Young Consultancies haben Kompetenz-Schwerpunkte und Branchenexpertise im System hinterlegt. Suchen Sie Ihre Consultants kostenfrei und mit hoher Treffergenauigkeit!

Finden Sie die richtige Unternehmensberatung für Ihr Projekt:



Volltextsuche in den Unternehmensprofilen, Beraterprofilen und Webseiten.

Geben Sie die Kompetenz-Stichworte ein, zu denen Sie eine Unternehmensberatung suchen, zum Beispiel **Maschinenbau Strategieberatung** oder **Sanierungsberatung München**

Als Ergebnis erhalten Sie eine Liste, die nach der **Treffergenauigkeit** sortiert ist. Von dort kommen Sie zu den Unternehmensprofilen, den Beraterprofilen (soweit hinterlegt) und zu den Webseiten der Beratungsunternehmen.

Es wurde eine Synonymliste hinterlegt. Seien Sie also nicht überrascht, wenn bei der Eingabe z.B. von „Gründungsberatung“ auch Unternehmen angezeigt werden, die „Start-up-Consulting“ anbieten

Mehrere Suchbegriffe trennen Sie mit einem **Leerzeichen**.

Suchen Sie nach exakten Wortgruppen (Phrasen), dann verbinden Sie die entsprechenden Begriffe mit einem **Bindestrich** (Minuszeichen).

# Neue BDU-Beraterdatenbank

## Bei der Auswahl von Unternehmensberatern den Markt in seiner Breite gezielt durchsuchen

Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) hat im Februar 2019 seine Beraterdatenbank mit aktueller Technik und Suchlogik ausgestattet und online gestartet. Unternehmen oder Organisationen aus Wirtschaft, Industrie und Verwaltung können sich seitdem in einer Vorauswahl geeignete Consultingfirmen zusammenstellen und die spätere Entscheidung für die Zusammenarbeit mit externen Experten so effizient vorbereiten. Die neue intelligente Volltextsuche durchforstet zunächst die Unternehmens- und Beraterprofile auf der BDU-Webseite und dort vor allem die angegebenen Branchen- und Beratungsschwerpunkte.

in puncto sprach mit BDU-Geschäftsführer Christoph Weyrather und Thorsten Holland, Geschäftsführender Partner der Angermann Consult, über die neu gestaltete Beraterdatenbank.

### Herr Weyrather, was hat den Impuls für die neue Beraterdatenbank gegeben?

**Christoph Weyrather:** Die BDU-Beraterdatenbank gibt es seit den 70er Jahren. Was mit Lochkarten begann, wurde über Microfiches, Disketten und CD-ROM schließlich Ende der 90er Jahre ins Internet überführt. Das Konzept blieb aber immer gleich. Die Unternehmensberatungen gaben in langen Listen an, auf welche Beratungsaufgaben und welche Branchen sie spezialisiert sind, und das Suchsystem zeigte die Zuordnungen in den Listen an. Das geht heute smarter. Jetzt durchsucht ein intelligenter Algorithmus die beim BDU eingetragenen Unternehmensprofile und die Webseiten der Mitglieder und zeigt die Ergebnisse in Sekundenbruchteilen auf dem Bildschirm an.

### Welche Ziele verfolgt der BDU mit der neuen Beraterdatenbank?

**Christoph Weyrather:** Unsere Beraterdatenbank steht offen im Netz und kann von jedem genutzt werden, der eine gute Unternehmensberatung für eine bestimmte Aufgabe sucht. Wir wollen damit die Transparenz für die Kunden erhöhen. Sie haben jetzt mehr Auswahl und müssen nicht immer nur die bekannten großen Marken beauftragen.

### Was für Änderungen gab es noch?

**Christoph Weyrather:** Die Ergebnislisten der Suche sind nicht mehr in alphabetischer Reihenfolge sortiert, sondern nach Relevanz. Ein Unternehmen, das mit A beginnt, steht nicht mehr automatisch vorne. Es kommt immer darauf an, was der Kunde als Suche eingegeben hat. Die Mitglieder müssen sich jetzt auch um Search Engine Optimization kümmern.

### Wie wird die Beraterdatenbank bislang angenommen?

**Christoph Weyrather:** Die neue Beraterdatenbank ist seit Januar online. Mehr als die Hälfte der BDU-Mitgliedsunternehmen haben sich in den letzten Monaten das Login geben lassen und ihr Unternehmensprofil bearbeitet. Auch die Zahl der Kundenanfragen ist weiter gestiegen.

### Warum ist die Beraterdatenbank kostenlos zugänglich?

**Christoph Weyrather:** Wir möchten für die Nutzer, also die Kunden der Unternehmensberatungen, keine Hürden aufbauen. Die Nutzung ist nicht nur kostenlos, sondern auch anonym. Das erleichtert das Surfen in der Datenbank. Wir erhalten auch keine Vermittlungsprovision von den Unternehmensberatungen, die über die Datenbank Kundenkontakte bekommen.



**Christoph Weyrather**

BDU-Geschäftsführer

### Wonach kann gesucht werden?

**Christoph Weyrather:** Es soll nach den Spezialisierungen der Unternehmensberatungen gesucht werden. Wer hat Erfahrung mit Marketingkonzepten für den Maschinenbau? Wer kann Sanierungen in der Papierindustrie begleiten? Das sind typische Fragen, die das System beantworten kann. Zusätzlich ist eine regionale Eingrenzung möglich. Die BDU-Unternehmensberatungen arbeiten allerdings gewöhnlich bundesweit, egal wo ihr Firmensitz ist, sodass die regionale Eingrenzung eigentlich überflüssig ist.

### Sind weitere Entwicklungsschritte geplant?

**Christoph Weyrather:** Als Nächstes wird die BDU-Personalberaterdatenbank auf die neue Technik umgestellt, und der Algorithmus wird weiter verfeinert, damit die Suchergebnisse immer genauer werden.

### Welche Herausforderungen ergeben sich für die Consultingfirmen?

**Christoph Weyrather:** Sie müssen gewährleisten, dass ihre Unternehmensprofile und die Webseiten immer auf dem aktuellen Stand sind. Wenn sie neue Beratungsbereiche angehen oder bestimmte Aufgaben nicht mehr anbieten, müssen die Unterlagen unbedingt aktualisiert werden, sonst kann die Datenbank keine guten Ergebnisse liefern.

### Wie war das Feedback aus Beraterkreisen?

**Christoph Weyrather:** Wir haben die neue Datenbank bei der Mitgliederversammlung und bei den Fachverbänden vorgestellt. Die einhellige Resonanz war, das sei ein sehr guter Schritt, der die aktuellen Möglichkeiten der Digitalisierung nutze. »

### Wie viele Beratungsfirmen sind insgesamt angelegt?

**Christoph Weyrather:** Es sind rund 500 BDU-Mitgliedsunternehmen und 50 Young Consultancies im System zu finden.

### Wie wichtig ist die Neutralität des BDU?

**Christoph Weyrather:** Die Datenbank wurde in den 70er Jahren gerade aus Gründen der Neutralität eingeführt. Es wurden immer drei bis fünf Unternehmen genannt, wenn eine Anfrage hereinkam. So sollte vermieden werden, dass die Geschäftsstelle nur die Beratungen empfiehlt, die ihr sympathisch sind. Das heutige System ist vollkommen neutral.

### Werden die Angaben der Berater vom BDU überprüft, und welche Kontrollmechanismen gibt es?

**Christoph Weyrather:** Die Beratungsunternehmen arbeiten auf der Grundlage der BDU-Berufsgrundsätze und werden auch daran gemessen. Sie dürfen nur Aufträge annehmen, für die sie auch die notwendige fachliche Kompetenz haben. Wenn ein Kunde den Eindruck hat, BDU-Berater bewerben sich für Aufträge, für die sie keine Kompetenz haben, kann er das dem BDU melden, und wir prüfen. Bei gravierenden Fällen kann das Verbandsgericht sogar einen Ausschluss aus dem Verband entscheiden.



**Thorsten Holland**

Geschäftsführender Partner bei der Angermann Consult GmbH

### Herr Holland, was versprechen Sie sich von der neuen BDU-Beraterdatenbank?

**Thorsten Holland:** Die BDU-Beraterdatenbank ermöglicht es BDU-Mitgliedsunternehmen, sich entsprechend dem Profil auf der eigenen Website darzustellen. Das schafft für Angermann Consult als langjähriges BDU-Mitglied den Rahmen, um sich für potenzielle Mandanten, aber auch für interessierte Stakeholder wie Banker oder Insolvenzverwalter entsprechend zu positionieren. Eine weitere Zielgruppe im Sinne des Employer-Brandings sind Hochschulabsolventen oder wechselwillige Berater.

Insofern bietet die BDU-Beraterdatenbank Kunden und Absatzmittlern wie auch interessierten potenziellen Mitarbeitern die Möglichkeit, auf Angermann Consult zu stoßen. Und das funktioniert auch dann, wenn ihnen dieser Name bisher noch nicht

geläufig ist, aber ein Interesse an Unternehmensberatung in speziellen Leistungssegmenten oder an der Mitarbeit in einer mittelständischen Unternehmensberatungsgesellschaft besteht.

### Inwieweit hebt sich die BDU-Beraterdatenbank von anderen ab?

**Thorsten Holland:** Der BDU als Berufsverband der Unternehmensberater ist eine seit Jahrzehnten etablierte Marke. Er dient nicht nur der verbandsmäßigen Organisation von Beraterunternehmen in unterschiedlichen Fachbereichen, sondern übernimmt auch die Außendarstellung für den Berufsstand gegenüber der Medienöffentlichkeit und der Politik, aber auch gegenüber nahestehenden, in der Regel verkammerten Berufen wie Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten oder Insolvenzverwaltern. Voraussetzung für die Mitgliedschaft im BDU ist eine Akkreditierung, die qualitätssichernd wirkt. So gesehen bietet die BDU-Beraterdatenbank eine qualitative Auswahl, da sie nicht einfach Unternehmen über ein Onlineportal zugänglich macht, sondern erfordert, dass diese Unternehmen die Akkreditierung als BDU-Mitglieder erfolgreich durchlaufen haben.

### Welche Anforderungen stellt die Beraterdatenbank an die Beratungsunternehmen?

**Thorsten Holland:** Die BDU-Beraterdatenbank setzt zunächst die Akkreditierung jedes Beratungsunternehmens voraus, so auch die von Angermann Consult. Weiterhin erfordert die Mitgliedschaft die Mitarbeit in einem der Fachverbände. Angermann Consult ist durch mich im Fachverband Sanierungs- und Insolvenzberatung vertreten. Voraussetzung für die Beraterdatenbank ist ein moderner Onlineauftritt, der die technische Integration in die BDU-Beraterdatenbank mit ihrer Volltextsuche ermöglicht. Darüber hinaus gilt es



für die Unternehmen, durch entsprechende Stichworte die Beraterleistungen, aber auch den regionalen Fokus aufzuzeigen.

#### Welche Vorteile ergeben sich für Ihre Kunden?

**Thorsten Holland:** Mandanten und gerade auch potenziellen Kunden und Stakeholdern von Angermann Consult bietet die Datenbank die Möglichkeit, sie nach den gewünschten Beratungsleistungen oder dem regionalen Fokus zu durchsuchen und aus einer qualitativen Auswahl von BDU-gelisteten Beratungsunternehmen Vorschläge zu erhalten. Durch die BDU-Akkreditierung können sie sich auf das Qualitätsniveau verlassen, bekommen aber auch einen Marktüberblick und die Möglichkeit, sich über Beratungsschwerpunkte zu informieren und Dienstleister im regionalen Umfeld zu identifizieren.

#### Mit welchen Suchparametern wird Angermann Consult gefunden?

**Thorsten Holland:** Angermann Consult ist natürlich zunächst einmal unter der Marke Angermann beziehungsweise den verschiedenen Marken der

Angermann-Gruppe, vorneweg Angermann Consult, zu finden. Inhaltlich wird Angermann Consult unter drei Beratungsschwerpunkten angezeigt: Sanierungs- und Restrukturierungsberatung, Distressed M&A sowie Distressed Real Estate. Hinzu kommen die sieben Leistungsfelder.

Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, inhaltlich tiefer einzusteigen. Bei der Suche nach regionalen Anbietern zeigt sich, dass Angermann Consult im gesamten Bundesgebiet tätig ist.

Abschließend lässt sich sagen, dass die BDU-Datenbank im Vergleich zu öffentlichen Online-medien eine spezialisierte Suche nach qualifizierten Beratungsunternehmen ermöglicht, und zwar gezielt nach Beratungsschwerpunkten.

#### Kontakt:

Thorsten Holland  
040-3 49 14-180  
thorsten.holland@angermann.de

[www.angermann-consult.de](http://www.angermann-consult.de)



## Quo vadis, Unternehmenswert?

Wir hatten uns so daran gewöhnt: Die Entwicklung der Bewertungsmultiplikatoren für Unternehmen kannte für eine Dekade nur eine Richtung – nach oben. Nie erahnte Größen von zehnfachem EBITDA und darüber wurden für gut eingeführte, aber ansonsten langweilige Unternehmen aufgerufen. Das Unternehmen bedurfte nicht einmal des Sexappeals eines Start-ups. Die Taschen der Investoren, ob Strategen oder Private Equity, waren prall gefüllt, und die Auguren sahen nur Wachstum voraus: The sky was the limit. Banken mussten sich anstrengen, um bei einer Transaktion überhaupt noch gefragt zu werden. Fremdkapital wurde zum Fremdwort. Die niedrigen Zinsen taten ein Übriges, um Unternehmensverkäufern satte Erlöse zu bescheren. Diese Sätze sind bewusst im Imperfekt formuliert, denn die Trendwende ist da.

*von Dr. Hans Bethge*

**A**m politischen Horizont erkennt man bereits das Wetterleuchten eines sich abzeichnenden Handelskrieges, der nicht allein zwischen den USA und China ausgetragen wird. Betroffen ist die gesamte globale Wirtschaft.

Ein **Paradigmenwechsel** in der globalen Handelspolitik bedeutet Unsicherheit für das Wirtschaftswachstum generell, aber auch für das einzelne Unternehmen. Die Bewertung durch potenzielle Kreditgeber, aber auch durch direkte Investoren



unterliegt dabei zwangsläufig einem höheren Risikozuschlag. Es bedarf also gar nicht erst der Rücknahme der Anleiheaufkäufe durch die EZB oder der für das kommende Jahr möglicherweise zu erwartenden Zinswende, um zu der Erkenntnis zu gelangen, dass die Entwicklung bei der Bewertung von Unternehmen zumindest zu einem Stillstand gekommen ist. Ein Blick auf die volatilen Aktienmärkte bestätigt diese Annahme.

**Nun lehrt die Erfahrung** aus den Konjunkturzyklen, dass bei rückläufigen Bewertungen in der Phase nach dem Peak Lähmungserscheinungen eintreten. Der Verkäufer eines Unternehmens schaut zurück auf seine jüngsten Erfolge, die Bilanz hat goldene Ränder, und gestern hätte man ihm noch das zehnfache EBITDA geboten. Der Käufer andererseits sieht plötzlich dunkle Wolken am Horizont und blickt voraus. Selbst die Gegenwart zählt plötzlich nicht mehr, und die Abschläge auf den Unternehmenswert

werden so stark messbar, dass sich kein Korridor für eine Kaufpreisbildung mehr findet. Diese Phase der Erkenntnisbildung bei potenziellen Verkäufern dauert in der Regel 12 bis 24 Monate, was sich in einem deutlichen Rückgang der Transaktionszahlen niederschlägt. Erst allmählich wird dann auch dem Verkäufer bewusst, dass er den Zeitpunkt verpasst hat, einen maximalen Kaufpreis zu realisieren. Sollte er dann noch verkaufen wollen oder müssen, sind Abschläge von 20% und mehr hinzunehmen.

**Der Stimmungsumschwung** ist beidseitig. Käuferseitig fehlt die Euphorie der Vorjahre, Visionen werden korrigiert, Risikopotenziale rücken verstärkt in den Vordergrund, und Investoren halten wieder vermehrt Ausschau nach Sonderangeboten. Für Finanzinvestoren kippt in vielen Fällen das geplante Exit-Szenario. Selbst Secondaries sind in dieser Situation keine Erfolg versprechende Alternative, wenn es an kaufwilligen Strategen fehlt. Die Zukunft muss neu eingepreist werden. Durch die teurer werdende Transaktionsfinanzierung wird man sich wieder intensiver mit Zinskalkulationen und den Verhandlungen mit Darlehensgebern auseinandersetzen müssen. In Zukunft werden Multiples von 5 bis 6 wieder normal.

**Was waren das noch für Zeiten, in denen noch 8 bis 10 möglich waren.**

#### Kontakt:

Dr. Hans Bethge  
040-3 49 14-160  
h.bethge@de.oaklins.com

[www.oaklins.de](http://www.oaklins.de)



**Dr. Hans Bethge**

Vorstand bei  
Oaklins Germany

# Vier neue Partner für bürosuche.de

Bundesweit sollen Büromieter auf bürosuche.de in den nächsten Jahren Büroflächen finden können. Dabei haben wir zum Ziel, die Suche immer weiter zu vereinfachen. Heute gibt es Angebote auf den Angermann-Märkten Berlin, Frankfurt, Hamburg, Hannover und Stuttgart. Seit dem Relaunch im Oktober 2018 konnten zudem Partner in Dresden, Köln und dem Ruhrgebiet gewonnen werden. Ganz neu dabei ist corealis als exklusiver Partner für den Standort Düsseldorf, sodass ab dem 3. Quartal 2019 auch dort Büroflächen über bürosuche.de zu finden sein werden.

**Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen unsere bürosuche-Partner vor:**

## corealis Commercial Real Estate GmbH: bürosuche.de-Partner in Düsseldorf

Durch den jüngst unterschriebenen Kooperationsvertrag ist bürosuche ab dem dritten Quartal auch in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt vertreten. „Das Gesamtkonzept von bürosuche.de hat uns schnell überzeugt. Die exklusive Partnerschaft mit bürosuche.de ersetzt die Suche auf unserer eigenen Homepage und bietet uns einen großen Mehrwert. Neben der hochwertigen Darstellung der Immobilienangebote und der sehr guten Usability für die Mietinteressenten, können wir unsere Online-Präsenz für Büromieter in der Region Düsseldorf maßgeblich verbessern“, erläutert Jens Reuther, Geschäftsführender Gesellschafter von corealis. Im Interview mit inpuncto gab er Einblicke in die Unternehmensphilosophie und die Besonderheiten des Düsseldorfer Büromarkts.

### Seit wann sind Sie am Düsseldorfer Immobilienmarkt tätig?

Meine Karriere begann 1993 bei einem international agierenden britischen Maklerhaus in Düsseldorf. 2010, also in den Nachwehen der Finanzkrise, habe ich dann corealis Commercial Real Estate in Düsseldorf gegründet.

### Welche Dienstleistungen bieten Sie für Büromieter an?

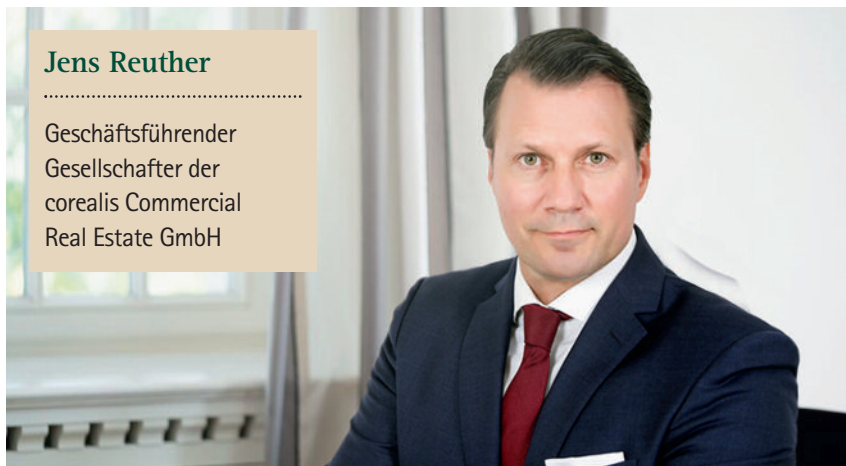
Wir helfen Mietern und Eigentümern von Büroflächen, ihre Ziele effizient und ohne teure Irrtümer zu erreichen. Dies gewährleisten wir mit einer sehr persönlichen Beziehung, unserer Expertise und tiefer Marktkenntnis sowie mit viel Herzblut bei der Beratung. Unser Dienstleistungsportfolio reicht von der Konzeptionsberatung bei Projektentwicklungen für Eigennutzer, Markt- und Standortanalysen und der Erstellung von Anforderungsprofilen über die Angebotsanalyse und Raumplanung bis zur Vertragsbegleitung. Hierbei arbeiten wir mit Architekturpartnern und anderen beratenden Partnern interdisziplinär zusammen.

### Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?

Was wir versprechen, halten wir auch. Es erfüllt uns jedes Mal aufs Neue mit Freude und Stolz, wenn Unternehmen uns ihr Vertrauen schenken und unsere Ratschläge hören wollen. Wir sagen dem Kunden, wenn seine Vorstellungen nicht zu realisieren sind, und zeigen dabei gleichzeitig die bestmöglichen Alternativen auf. Darüber hinaus ist es heute von großer Bedeutung, kurze Responsezeiten einzuhalten und alle Informationen zügig zur Verfügung zu stellen.

### Jens Reuther

Geschäftsführender  
Gesellschafter der  
corealis Commercial  
Real Estate GmbH







**bürosuche.de** wurde 2015 von der Angermann Real Estate Advisory AG entwickelt. Die hochwertige Onlineplattform verfügt inzwischen über mehrere tausend Büroimmobilienangebote in unterschiedlichen deutschen Metropolregionen. Büromieter finden in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, im Ruhrgebiet und in Stuttgart neue Büroräume auf bürosuche.de.

### Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern in Düsseldorf?

Unsere kleine Unternehmensstruktur sichert eine hohe Expertise an der Schnittstelle zwischen uns und unseren Kunden. Durch unsere unternehmerisch geprägte Philosophie erkennen wir die Bedürfnisse unserer Kunden schneller und finden die dazu passenden Lösungen, die wir mit ihnen erörtern. Somit trägt unsere Philosophie zur bestmöglichen Interessenvertretung unserer Mandanten bei. Unsere Zielgruppe sind überwiegend mittelständische Hidden Champions sowie internationale Konzerne.

### Vor welchen Herausforderungen stehen Büromieter in Düsseldorf?

Der Erfolg jedes Unternehmens hängt von der Motivation und dem Know-how der Menschen ab, die dort arbeiten. Daher geben hohe Gehälter allein nicht mehr den Ausschlag, warum Fachkräfte sich für einen Arbeitgeber entscheiden. Vielmehr spielen der Arbeitsplatz selbst und die Qualität der Kommunikationsmöglichkeiten im Unternehmen eine zunehmend größere Rolle. Die Suche nach den idealen Büroräumen, die eine hohe Mitarbeiterbindung bei gleichzeitig hohem Rekrutierungspotenzial ermöglichen, stellt Unternehmen in den heutigen Büromärkten vor eine große Herausforderung. An der Miete zu sparen kann am Ende auf anderer Ebene kostspielig sein, wenn das gesuchte Personal nicht gewonnen werden kann.

### Worauf sollten Büromieter bei der Bürosuche unbedingt achten?

Eine gute Vorbereitung ist im wahrsten Sinne des Wortes die halbe Miete. Insbesondere bei einem tendenziell knapper werdenden Angebot sollte diese Vorbereitung zielgerichtet und effizient ver-



laufen. Nicht jeder Eigentümer hat die gleichen Interessen beziehungsweise Handlungsspielräume. Daher ist es ratsam, sich einen erfahrenen Partner auszusuchen, der die Möglichkeiten genau kennt und über Erfahrungen bei Verhandlungen verfügt. Darüber hinaus zeugt das Hinzuziehen eines Immobilienmaklers von einem professionellen Vorgehen bei der Standortsuche, was insbesondere bei der Bewerbung um die richtige Bürofläche von Vorteil sein kann. Denn immer häufiger kommt »

es aufgrund der großen Nachfrage zu Interessensbekundungen von mehreren Mietinteressenten für dieselbe Fläche. Für das suchende Unternehmen besteht dann die Gefahr, dass die präferierte Fläche einem anderen Mietinteressenten zugesprochen wird.

#### Welche Besonderheiten gibt es auf dem Düsseldorfer Büromarkt?

Als Landeshauptstadt gehört Düsseldorf zu den Top-5 Immobilienhochburgen in Deutschland. Im Gegensatz zu anderen deutschen Bürometropolen verfügt Düsseldorf immer noch über eine komfortable Leerstandsquote, die Unternehmen Raum zum Wachsen gibt, weil Büroflächen kurzfristig verfügbar sind. Der starke Zuzug von neuen Einwohnern in den letzten Jahren sowie das starke Wirtschaftswachstum hat aber auch hier die Verfügbarkeit von Grundstücken für Projektentwicklungen stark eingeschränkt.

In der Vergangenheit hat der Düsseldorfer Büromarkt nie die Dynamik entwickeln können wie die Metropolen München oder Frankfurt. Allerdings wird hier aus dem Nachteil ein Vorteil: der Büromarkt ist für viele Investoren berechenbarer.

Darüber hinaus ist die hohe Diversifizierung der Branchen ein Garant für moderate Volatilität beziehungsweise eine hohe Stabilität. Daher gab es in der Vergangenheit nie ähnlich große Umsatzrückgänge wie in anderen Metropolen.

Zu den Hauptnachfragern gehören regelmäßig Ministerien oder regierungsnahe Bereiche, Telekommunikationsunternehmen, Unternehmensberatungen und Kanzleien sowie Medienunternehmen und Werbeagenturen.

#### Auf welche Entwicklungen müssen sich Büromieter in Düsseldorf künftig einstellen?

Definitiv auf Preissteigerungen bei den Angebotsmieten. Die durch den sehr hohen Leerstand in den vergangenen Jahren gebeutelten Eigentümer werden jetzt für sich die kontinuierlich hohe Nachfrage und das geringer werdende Angebot für Mietanpassungen nutzen wollen. An einigen Standorten konnten wir schon Preissteigerungen bei der Neuvermietung von über 50 % beobachten.

#### Inwieweit hat sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in den vergangenen Jahren verändert?

Gerade im gewerblichen Bereich war die Beratungsqualität immer sehr hoch. Dadurch, dass renommierte internationale Player verstärkt Nachwuchs ausbilden und sich entsprechende Bildungseinrichtungen nicht mehr allein auf den wohnwirtschaftlichen Immobilienanteil konzentrieren, sondern die Gewerbelandschaft berücksichtigen, hat sich die Beratungsqualität in den letzten zwei Jahrzehnten stark verbessert. Besonders die Regelungen des Bestellerprinzips haben Makler gezwungen, ihr Geschäftsmodell zu überdenken. Sie können nur überleben, wenn sie ihren Kunden einen Mehrwert bieten, was die Dienstleistungsqualität in der Folge erhöht hat.

#### Wie sehen Sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?

Längst gehört zur Immobilienvermarktung die Internetpräsenz in den einschlägigen Portalen. Dadurch erhalten die Nachfrager einen schnelleren und anonymen Zugang zum Marktgeschehen. Allerdings wird das Angebot durch die großen Portale nicht transparenter. Ein Großteil der Anbieter stellt die zur Verfügung stehenden Objekte doppelt und dreifach ein, und es gibt große Überschneidungen. Daher ist es für den Interessenten nicht immer einfach zu erkennen, ob der Anbieter zum einen autorisiert ist, die betreffende Immobilie zu vermitteln, und ob sie zum anderen nicht bereits bekannt ist. Am Ende wird die persönliche und fachliche Beratung durch den Makler den entscheidenden Mehrwert bringen.

#### Kontakt:

Jens Reuther  
0211 - 5 22 88- 470  
jens.reuther@corealis.de

[www.corealis.de](http://www.corealis.de)

[www.bürosuche.de](http://www.bürosuche.de)

„Wir befinden uns bereits in aussichtsreichen Gesprächen mit einer Reihe von weiteren Partnerunternehmen. Der Erfolg von bürosuche.de ist für uns zugleich der Auftrag, die technische Entwicklung der Onlineplattform immer weiter voranzutreiben. Zusammen mit unseren Kooperationspartnern ist der Fokus auch zukünftig klar darauf gerichtet, den digitalen Anmietungsprozess für Büromieter zu optimieren.“

*Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender der Angermann Real Estate Advisory AG*





---

## **Beate Protze Immobilien GmbH: bürosuche.de-Partner in Dresden**

---

„Angesichts der fortschreitenden Digitalisierung erweitert bürosuche.de unsere Möglichkeiten hinsichtlich Darstellung, Funktionalität und Usability maßgeblich. Darüber hinaus glauben wir, durch die Partnerschaft sukzessive mehr Unabhängigkeit von den großen Portalen zu erlangen, wodurch wir unsere Büroflächen noch zielgerichteter in Dresden anbieten können“, sagt Falk Protze, Geschäftsführer der Beate Protze Immobilien GmbH zu den Beweggründen für die Kooperation mit bürosuche.de. Im Gespräch stellt er sein Unternehmen vor und gibt Einblicke in den Dresdner Büromarkt.

### **Seit wann sind Sie am Dresdner Immobilienmarkt tätig?**

Wir beraten Dresdens Büromieter bereits seit 1994. Im April 2007 erfolgte die Übernahme der Geschäftsführung durch die nächste Generation. Mittlerweile zählen wir zu den führenden Maklerhäusern der Stadt und sind seit 2010 Marktführer im Bereich gewerbliche Immobilienvermittlung.

### **Was umfasst Ihr Dienstleistungsportfolio für Büromieter?**

Um eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten, müssen wir zuallererst die Bedürfnisse unserer Kunden kennen. Als Ergebnis unterbreiten wir ihnen dann individuelle Angebote. Wir verstehen uns nicht als Vermittler von Büroflächen, sondern als Berater von Mietinteressenten. In dieser Funktion identifizieren wir den tatsächlichen Flächenbedarf, organisieren diverse Besichtigungen und unterstützen bei Verhandlungen der Mietkonditionen und Mietverträge. Außerdem geben wir After-Sales-Empfehlungen zu Aspekten wie Mobiliarplanung oder der Abwicklung des anstehenden Büroumzugs.

### **Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?**

Auf einen Satz runtergebrochen würde ich sagen:

„Kompetente Beratung durch umfassende Marktkenntnis“. Wert legen wir zudem auf eine kurze Reaktionszeit. Binnen 24 Stunden sollte der Kunde eine Antwort bekommen, ansonsten haben wir etwas falsch gemacht.

### **Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern in Dresden?**

Durch unsere 25jährige Marktzugehörigkeit verfügen wir über umfassende Kontakte zu den Vermietern und kennen nicht nur das offensichtliche Büroflächenangebot, sondern wissen beispielsweise, welche Untermietflächen frei sind, bzw. welche Flächen in den kommenden Monaten vakant werden. Auch unsere Spezialisierung auf gewerbliche Mietflächen unterscheidet uns von Mitbewerbern.

### **Wie ist die Mieterstruktur auf dem Dresdner Büromarkt?**

Die Struktur der Büromieter ist in Dresden wenig einheitlich und sehr kleinteilig. Innerhalb der Stadt befinden sich nur wenige Konzernzentralen. Es gibt aktuell eine steigende Tendenz hinsichtlich der Nachfrage von größeren Büroflächen ab 1.000 m<sup>2</sup>.

### **Vor welchen Herausforderungen stehen Büromieter im Dresden?**

Auf dem Dresdner Büromarkt trifft eine hohe Nachfrage auf ein geringes Angebot und damit steigende Mietpreise. Für Mieter auf der Suche nach neuen Büroräumen stellt sich der Markt sehr intransparent dar. Die Mandatierung eines Maklers erhöht deshalb die Chancen maßgeblich, eine passende Fläche zu finden. Generell ist in Dresden mit langen Abwicklungszeiten zu rechnen. Zwischen drei und zwölf Monate können schon vergehen, ehe man das passende Büro gefunden hat.

### **Wie sehen Sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?**

Es werden sich durch die immer weiter vorschreitende Digitalisierung viele vorteilhafte Neuerungen für Büromieter ergeben, wie zum Beispiel »

der Einsatz von Augmented Reality bei der Vermarktung. Aus unserer Sicht werden eine individuelle Beratung und das persönliche Gespräch

allen technischen Entwicklungen zum Trotz aber unverzichtbar für das erfolgreiche Finden von Büroflächen bleiben.

### Falk Protze

Geschäftsführer der Beate Protze Immobilien GmbH



#### Kontakt:

Falk Protze

0351 - 4 36 12 30

protze@beate-protze-immobilien.de

[www.beate-protze-immobilien.de](http://www.beate-protze-immobilien.de)

[www.buerosuche.de/dresden](http://www.buerosuche.de/dresden)

### RUHR REAL GmbH: bürosuche.de-Partner im Ruhrgebiet

„Durch bürosuche.de können wir unsere Immobilien- und Beratungsangebote potenziellen Mietern im Ruhrgebiet deutlich breiter und zielgerichteter anbieten“, sagt Christian Hansmann, Geschäftsführender Gesellschafter der RUHR REAL GmbH, zur Partnerschaft mit bürosuche.de. Gemeinsam mit Daniel Hartmann hatte er 2018 das Unternehmen gegründet. Im Gespräch mit inpuncto spricht Christian Hansmann unter anderem über die Arbeitsweise von RUHR REAL, worauf Büromieter im Ruhrgebiet unbedingt achten sollten und wie sich das Berufsbild des Immobilienmaklers verändert hat.

#### RUHR REAL ist ein junges Unternehmen, was waren die Beweggründe zur Gründung?

Mein Geschäftspartner Daniel Hartmann und ich sind Kinder des Ruhrgebiets und schon seit über einem Jahrzehnt im Markt aktiv. Der Wunsch, uns auch unternehmerisch weiter zu entfalten, wuchs mit der Zeit. Daraus ist dann die RUHR REAL mit dem Dienstleistungsfokus auf Gewerbeimmobilien entstanden. Der Gewerbeimmobilienmarkt im Ruhrgebiet verfügt über großes Potenzial und ist bei Weitem nicht so professionalisiert wie in A-Städten. Der Bedarf an Beratungsleistung ist entsprechend hoch. Wir sind als Vermittlungsmakler- und nicht als Nachweismakler angetreten. Unser Ziel ist es Mietvertragsabschlüsse zu realisieren und nicht nur Interessenten beim Eigentümer nachweisen.

#### Was umfasst Ihr Dienstleistungsprofil für Büromieter?

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, unsere Kunden bestens zu beraten und bei der Suche nach

dem idealen Standort vollumfänglich von „A bis Z“ zu begleiten. In enger Zusammenarbeit mit unseren Architekten und dem jeweiligen Mieterinteressenten, erarbeiten wir das tatsächliche Flächenbedarfsprofil des jeweiligen Kunden und starten nach einer „Move vs. Stay“ Analyse den strukturierten Suchprozess. Darüber hinaus prüfen wir die Nebenkosten auf Plausibilität, erarbeiten Standortanalysen und helfen bei der Erstellung von Nutzungskonzepten, um ein zufriedenstellendes Ergebnis für unsere Kunden zu erzielen. Neben klassischen Anmietprozessen verhelfen wir zahlreichen Unternehmen auch im Rahmen von Verkaufstransaktionen zu den passenden Flächen. Ferner unterstützen wir unsere Kunden ebenfalls bei Mietvertragsverlängerungen als auch bei etwaigen weiteren Themen rund um die Gewerbeimmobilie.

#### Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?

Um unsere Arbeitsweise mit einem Wort zu beschreiben: lösungsorientiert. Der Kunde ist König in unserem Hause. Wir stehen für Pragmatismus, Klarheit und Vermeidung unnötiger Komplexität. Darüber hinaus arbeiten wir hochmotiviert in Höchstgeschwindigkeit, mit Präzision und Leidenschaft und mit dem Einsatz modernster Technologien. Wir kennen das Ruhrgebiet wie unsere Westentasche und stellen jedem Kunden unsere gesamte Kompetenz zur Verfügung.

#### Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern im Ruhrgebiet?

Durch ein sehr umfangreiches Research sowie unserem großen immobilienwirtschaftlichen Netzwerk, welches wir uns über Jahre regional als auch international aufgebaut haben, bieten wir Mieterinteressenten eine 100%ige Markttransparenz im Segment der gewerblich genutzten Immobilien.



Wir sind eigentümergeführt und agieren banken-unabhängig. Durch unser interdisziplinäres Arbeiten ermöglichen wir effiziente Strukturen und Prozesse. Um bestmögliche Ergebnisse für unsere Kunden zu garantieren, binden wir in jeden Suchprozess kostenneutral Architekten ein. Darüber hinaus besteht unser Team aus engagierten Experten, die über effizientes Qualitätsmanagement verfügen.

#### Wie ist die Mieterstruktur im Ruhrgebiet?

Im Ruhrgebiet haben sowohl vier DAX-Unternehmen ihren Hauptsitz als auch diverse M-DAX-Unternehmen, was sich positiv auf die Büromärkte auswirkt. Darüber hinaus prägen unternehmensbezogene Dienstleistungen und die breite Hochschullandschaft die Metropole Ruhr.

#### Vor welcher Herausforderung stehen Büromieter im Ruhrgebiet?

Ab einer gewissen Größenordnung wird es mittlerweile auch im Ruhrgebiet schwierig, geeignete Flächen zu finden. Momentan suchen wir für mehrere Unternehmen rund 1.000 m<sup>2</sup> Bürofläche in Essen. Dies gestaltet sich als äußerst herausfordernd, da das Flächenangebot in dieser Größenordnung sehr gering ist. Unsere Kunden profitieren davon, dass wir Flächen kennen, bevor diese überhaupt auf den Markt kommen. Das Ruhrgebiet ist als Büromarkt für seine zuverlässigen und stabilen Mietpreise bekannt, jedoch merken wir, dass in unserer Region die Mieten langsam aber sicher ansteigen und neue Spitzenmieten erzielt werden, von denen wir vor Jahren nur geträumt hätten.

#### Worauf sollten Büromieter bei der Bürosuche unbedingt achten?

Aufgrund des knappen Flächenangebotes sind konkrete Wünsche kurzfristig nur noch sehr schwer realisierbar. Hinsichtlich bestimmter Gesuchwünsche, wie Mietpreis, Flächengröße, Ausstattung und Lage ist die Suche nach Büroflächen mittlerweile überaus anspruchsvoll geworden. Es müssen zunehmend kreative Lösungen entwickelt werden, was dazu führt, dass diese für den Mieter alleine kaum noch zu bewältigen sind. Aus diesem Grund ist es zielführend, ein Maklerunternehmen zu Rate zu ziehen, welches bei der Immobiliensuche beratend zur Seite steht.

#### Auf welche Entwicklungen müssen sich Büromieter im Ruhrgebiet künftig einstellen?

Die größte Herausforderung mit der sich Büromieter im Ruhrgebiet auseinandersetzen müssen, ist das knappe Angebot an qualitativ geeigneten Flächen. Eine Folge dessen ist, dass die Vermieter bei Mietvertragsabschlüssen nur noch äußerst selten Incentives in Aussicht stellen. Darüber hinaus steigen die Mieten langsam aber sicher an, und die Angebote werden vereinzelt provisionspflichtig für den Kunden.

#### Worin unterscheiden sich die einzelnen Büromärkte im Ruhrgebiet voneinander?

Im Allgemeinen unterscheiden Sie sich fast gar nicht, da die Städtegrenzen kaum sichtbar sind. In sämtlichen Städten sinkt die Leerstandsquote drastisch. Um ein Beispiel zu nennen: In Duisburg sind wir bereits bei unter 2% angelangt, womit der Büromarkt Duisburg als „vollvermietet“ klassifiziert wird. Aber auch in Städten wie Essen und Dortmund wurde der Leerstand deutlich abgebaut.

#### Inwieweit hat sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in den vergangenen Jahren verändert?

Wie auch diverse andere Berufe, bleibt auch des Immobilienmaklers vom Wandel der Zeit nicht unberührt. Die Immobilienbranche hat sich grundlegend verändert. Die verschiedenen Unternehmen der Immobilienbranche haben sich auf bestimmte Gebiete weiter spezialisiert, viele Unternehmen sind digitalisierter. Wir arbeiten beispielsweise nur mit iPads und bringen keine „Exposéstapel“ mehr zu Besichtigungen mit. Unsere Kunden haben sich daran gewöhnt und kommen damit gut klar. Wir sind, bis auf wenige Ausnahmen, papierlos. Darüber hinaus spielt das Internet eine zunehmend wichtigere Rolle. Damit verbunden entsteht eine Unverzichtbarkeit, die einzelnen Immobilienbörsen im Netz zu kennen. Heutzutage ist es sehr wichtig, dass Objekte von ihrer besten Seite auf den passenden Portalen präsentiert werden.

#### Wie sehen sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?

Digitalisierung ist bereits in der Immobilienbranche angekommen und bietet viele Möglichkeiten »

und Chancen. Durch Digitalisierung werden virtuelle Besichtigungen möglich und unnötiger Papierverbrauch kann eingedämmt werden. Darüber hinaus ist das Bespielen der wichtigsten Immobilienbörsen im Internet für uns unerlässlich. Wir

freuen uns, nun auch exklusiver Partner von bürosuche.de für das Ruhrgebiet zu sein, dem wichtigen Portal für Bürosuchende in Deutschland. Betrachtet man mögliche Risiken beziehungsweise Gefahren, die die Digitalisierung für den Maklerjob mit sich bringt, so lässt sich eindeutig festhalten, dass der Job des Immobilienmaklers auch in einer digitalisierten Welt nicht wegzudenken wäre.

### Christian Hansmann

Geschäftsführender Gesellschafter  
der RUHR REAL GmbH



#### Kontakt:

Christian Hansmann  
0234 - 54 28 99 - 22  
hansmann@ruhr-real.de

[www.ruhr-real.de](http://www.ruhr-real.de)

[www.buerosuche.de/ruhrgebiet](http://www.buerosuche.de/ruhrgebiet)

### SMART Immobilien GmbH: bürosuche.de-Partner in Köln

„Die hohe Qualität der Immobilien- und Büroflächenpräsentation auf bürosuche.de, hat uns sehr überzeugt. Mittelfristig glauben wir durch die Partnerschaft eine erhöhte Leadqualität potenzieller Mietinteressenten zu erreichen“, erklärt Sandra Effenberger, Leitung Immobilien-Vertrieb der SMART Immobilien GmbH, den Schritt zu bürosuche.de. Im folgenden Interview gibt sie zudem darüber Auskunft, was SMART von anderen Kölner Maklerhäusern unterscheidet.

#### Seit wann sind Sie am Kölner Immobilienmarkt tätig?

Seit 1995 sind wir in Köln für unsere Bestandsobjekte tätig. Als Makler/Berater für Dritte arbeiten wir seit 2015.

#### Was umfasst Ihr Dienstleistungsportfolio für Büromieter?

Wir bieten unseren Kunden alles von der Selektion

passender Miet- und Kaufobjekte, über die Organisation und Durchführung von Besichtigungstouren, bis hin zu Markt- und Umfeldanalysen sowie der zielorientierten und strategischen Verhandlung und Neuverhandlung von Mietverträgen. Darüber hinaus geben wir marktgerechte Preis- und Vermarktungseinschätzungen ab und helfen bei der bedarfsspezifischen Raumplanung, der Erstellung von Grundrissen und der Grundrissoptimierung in Kooperation mit Architekten.

#### Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?

Unser Firmenname ist für uns Programm. Elegant, flink, geschickt, intelligent und tüchtig sind die Bedeutungen, die im Englischen dem Begriff „Smart“ zugeschrieben werden. Genau damit identifizieren wir uns bei unserer Arbeitsweise. Hinzu kommen Erfahrung, Kompetenz und Leidenschaft, die wir für unsere Kunden in die Waagschale werfen.

#### Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern in Köln?

Uns unterscheidet, dass wir gerne querdenken und



unkonventionelle Maßnahmen nicht scheuen. Durch unsere Erfahrung und Expertise aus dem Bereich Verwaltung und Bauen haben wir zudem nicht nur den „schnellen Abschluss“ im Sinn, sondern das bestmögliche Ergebnis für den Auftraggeber. Ein absolutes Alleinstellungsmerkmal sind unsere eigenen Handwerker-Teams, die wir unseren Kunden gerne für eine schnelle Abwicklung von Renovierungs- und Umbauarbeiten zur Seite stellen.

#### Wie ist die Mieterstruktur auf dem Kölner Büromarkt?

Diese setzt sich im Wesentlichen aus Behörden, Vereinen, Verbänden, Bau, Industrie und Technik, Co-Working-Anbietern und Business Centern, Software- und IT-Firmen sowie verschiedenen Beratungsunternehmen zusammen.

#### Vor welchen Herausforderungen stehen Büromieter in Köln?

Aufgrund des geringen Angebots an freien Büroflächen ist das passende Büro nicht immer leicht zu finden. Bis zu 86 % der zukünftig fertiggestellten Neubauf Flächen sind bereits durch Vorvermietungen oder Eigennutzer vergeben. Dadurch können Vermieter ihre starke Marktposition ausnutzen.

#### Worauf sollten Büromieter bei der Bürosuche unbedingt achten?

Auf jeden Fall sollten sie rechtzeitig mit der Suche beginnen. Zuvor sollte allerdings mit einem erfahrenen Immobilienberater der exakte Bedarf ermittelt werden. Leider erleben wir es viel zu häufig, dass die kommunizierten Suchkriterien nicht mit dem tatsächlichen Anforderungsprofil übereinstimmen.

#### Welche Besonderheiten gibt es auf dem Kölner Büromarkt?

Im Gegensatz zu Frankfurt und anderen Großstädten sind die Kölner Immobilien immer noch häufig in der Hand kleiner privater Vermieter. Mietfreie Zeiten werden in Köln eher wenig gewährt, es sei denn, der Mieter übernimmt die Umbau- oder Renovierungsarbeiten. Auch Alleinsuchaufträge durch Mietinteressenten gibt es verhältnismäßig selten.

#### Auf welche Entwicklungen müssen sich Büromieter in Köln künftig einstellen?

In jedem Fall müssen sie durch das zunehmende Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage mit Mieterhöhungen rechnen. Zuletzt ist die Durchschnittsmiete um 1,30 €/m<sup>2</sup> und die Spitzenmiete um 1,50 €/m<sup>2</sup> gestiegen. Bei Neubauten kann man sich weiterhin auf eine sehr dynamische Ent-

wicklung der Höchstmieten zwischen 25,00 und 27,00 €/m<sup>2</sup> einstellen.

#### Inwieweit hat sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in den vergangenen Jahren verändert?

Wir verstehen uns heute nicht mehr als Vermittlungsmakler, sondern als Berater.

#### Wie sehen Sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?

Digitale Lösungen von PropTechs sind förderlich für Umsatz und Effizienz, aber auch für Kundenbindung und -zufriedenheit. Damit sind sie besonders wichtig für Immobilienunternehmen, um ihre Marktposition zu stärken und ihre Wettbewerbsfähigkeit für die Zukunft zu gewährleisten.

Die digitale Immobilienvermarktung erlaubt es, den traditionellen Immobilienunternehmen schneller zu reagieren und eine größere Zielgruppe zu erreichen. Die Marktstellung der führenden Immobilienportale ist gesichert, jedoch legen die allgemeinen Immobilienportale ihren Fokus sehr stark auf das Segment Wohnen. Alle Nischenmärkte, die für die marktbeherrschenden Immobilienportale nicht groß oder lukrativ genug sind oder nicht zur Gesamtstrategie passen, können und werden von kleineren Spezialisten im Internet wesentlich besser besetzt. Dadurch sehen wir ein großes Potenzial in der Spezialisierung von Immobilienportalen, wie z. B. bürosuche.de.

#### Sandra Effenberger

Leitung Immobilien-Vertrieb  
der SMART Immobilien GmbH



#### Kontakt:

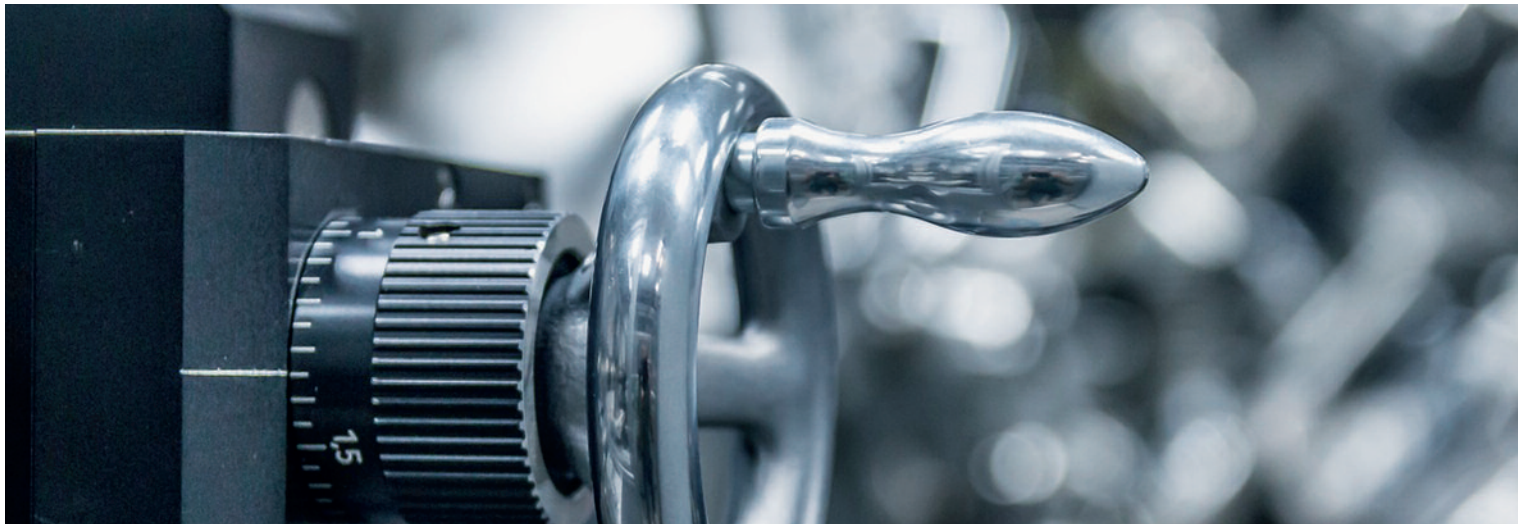
Sandra Effenberger  
0221 - 92 59 66 - 20  
seffenberger@smart-immobilien.de

[www.smart-immobilien.de](http://www.smart-immobilien.de)

[www.buerosuche.de/koeln](http://www.buerosuche.de/koeln)

# Mit Sale & Lease Back in die Zukunft investieren

In mittelständischen Produktionsunternehmen kann Sale & Lease Back die bestehenden klassischen Finanzierungen hervorragend ergänzen. Eine schnelle und unkomplizierte Liquiditätsbeschaffung ist für diese Unternehmen oft existenziell, egal aus welchem Grund neue Investitionen anstehen.



**D**ie Neuinvestitionen haben in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum gezeigt, wie das aktuelle KfW-Mittelstandspanel zeigt<sup>1)</sup>. Dieser Trend der Vorjahre setzt sich auch 2019 fort. Die größten Herausforderungen sieht der Mittelstand in Themen wie Digitalisierung, Wettbewerbsfähigkeit und Innovationen. Viele Unternehmen haben eine positive Umsatzentwicklung erlebt und investieren in die weitere Ausdehnung des Absatzgebietes.

Weiterhin greift die Mehrheit der Mittelständler bei einer Finanzierung auf das klassische Bankdarlehen zurück. Das bedeutet allerdings auch, dass das jeweilige Unternehmen einer umfassenden Prüfung unterzogen werden muss. Banken schauen in die aktuelle Ertragslage, Vermögens- und Finanzsituation hinein und prüfen die Bonität auf Herz und Nieren. Das Bankdarlehen ist langfristig angelegt, sodass auch die Planzahlen der nächsten Jahre eine große Rolle für die Kreditvergabe spielen.

Es ist mittlerweile Praxis, dass Hausbanken ihr Risiko durch zusätzliche Sicherheiten reduzieren. Somit muss ein Unternehmen auch für relativ geringe Finanzierungsvolumina einen Großteil seiner bestehenden Vermögenswerte (Rechte, Sachanlagen, Vorräte, Forderungen und Beteiligungen) als Sicherheit zur Verfügung stellen, um seine Kreditwürdigkeit weiterhin behalten zu können. Daraus ergibt sich als Konsequenz für einige Mittelständler, dass sich Investitionen, auch wenn sie für die Entwicklung und Erweiterung des Unternehmens unabweichlich sind, ohne gute Bonität nicht realisieren lassen.

## Die digitale Transformation mithilfe stiller Reserven gestalten

Die Digitalisierung ist in den vergangenen Jahren zu einem der Haupttreiber für Investitionen geworden. Deutschland steht gemäß dem aktuellen Innovationsindikator auf Platz vier der weltweit

<sup>1)</sup> [www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/KfW-Mittelstandspanel-2018.pdf](http://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/KfW-Mittelstandspanel-2018.pdf), Seite 9



35 größten miteinander verglichenen Volkswirtschaften. Der Abstand zu den Top-drei-Ländern wird jedoch immer größer. Die Gründe sind vielfältig. In jedem Fall gilt es, diesem Trend gegenzusteuern; nicht nur, um die starke Wettbewerbsfähigkeit zu behalten, sondern um grundsätzlich überlebensfähig zu bleiben.

Was viele nicht im Blick haben: Produktionsunternehmen verschiedener Branchen, vor allem im Maschinen- und Anlagenbau, in Textilproduktion, Metallbearbeitung, Holz- und Kunststoffbe-



arbeitung, in der Lebensmittelindustrie sowie in weiteren industriellen Zweigen haben mit ihren Anlagevermögen meist stille Reserven im Unternehmen, die sich ausgezeichnet eignen, um neue Liquidität zu generieren.

Finanzierungsmöglichkeiten, die nicht an Kreditinstituten hängen, gewinnen somit immer stärker an Bedeutung. Eine flexible Alternative zum Bankkredit ist die sogenannte objektbezogene Asset-Based-Finanzierung mit den Finanzierungsformen Sale & Lease Back beziehungsweise der Mietkaufvariante Sale & Rent Back, bei denen Unternehmen ihre Maschinen oder Maschinenparks vorübergehend an einen spezialisierten Leasinganbieter wie die Nord Leasing GmbH verkaufen und für die Nutzung der verkauften Maschinen eine monatliche Leasingrate zahlen. Die Maschinen werden vom Unternehmen weiter genutzt, der Arbeitsalltag wird also in keiner Hinsicht beeinträchtigt.

Von der Prüfung bis zur Genehmigung und schließlich der Auszahlung vergeht bei erfahrenen

Spezialisten meist nur wenig Zeit. So kann die Liquidität schnell zur Verfügung gestellt werden. Der Unternehmer, der die Maschinen zurückleast, zahlt monatliche Raten, die sich aus den erwirtschafteten Umsätzen finanzieren und ergebniswirksam in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung des Unternehmens einfließen. Endet eine Sale & Lease Back-Finanzierung, wird spätestens sechs Monate vor Ablauf besprochen, ob die Finanzierung neu aufgesetzt wird oder der Vertrag planmäßig auslaufen soll. Darüber hinaus kommt es häufig vor, dass die Anlagen aus mittlerweile ausgelaufenen Drittfinanzierungen in eine Neubewertung einfließen, sodass eine höhere Liquidität erzielt wird.

### Erfolgreiche Neuausrichtung des Unternehmens

Sicherlich wird auch in Zukunft ein ordentlicher Teil des notwendigen Fremdkapitals weiterhin von der Hausbank kommen. Ein optimaler Finanzierungsmix mit einem deutlichen Anteil an Alternativoptionen wie Sale & Lease Back oder Sale & Rent Back bietet aber genau die heute zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit erforderliche Flexibilität und schnelle Handlungsreserve. Wenn Unternehmen aus bestimmten Gründen umsteuern müssen, ist es ein großer Vorteil, mehrere unterschiedliche Finanzierungspartner an Bord zu haben, um die Abhängigkeiten zu reduzieren und gerade die notwendigen Investitionen für die Neuausrichtung zu tätigen, wie sie beispielsweise die Digitalisierung erfordert.

Eine Sale & Lease Back-Lösung punktet also vor allem dadurch, dass sie zügig neue Liquidität zur Verfügung stellt, dass das Unternehmen die Maschinen und Anlagen aber weiter uneingeschränkt nutzen kann. Daneben verbessert sich möglicherweise sogar die Eigenkapitalquote durch das Herauslösen der finanzierten Maschinen aus der Bilanz, und durch das Heben stiller Reserven lassen sich Buchgewinne generieren. Zudem fordern Sale & Lease Back-Anbieter in der Regel keine Zusatzsicherheiten und sind – ein weiterer Vorteil – als bankenunabhängige Leasinggeber nicht an die Vorgaben von Basel III gebunden.

**Kontakt:**  
 Thomas Vinnen  
 040 - 33 44 155 - 111  
 vinnen@nordleasing.com

[www.nordleasing.com](http://www.nordleasing.com)



## Mikro-Living bietet Immobilienbranche neue Investitionsmöglichkeiten

In Zeiten von immer knapper werdenden Wohnraum liegen möblierte Wohnungen in Deutschland gerade voll im Trend. Entsprechend verzeichnete der Markt in den letzten Jahren deutliche Zuwächse. Primär entwickelte sich die neue Assetklasse aus den klassischen Studentenwohnheimen und dem traditionellen Wohnen auf Zeit. inpuncto sprach mit Jawed Sadiqi, Niederlassungsleiter von Angermann in Stuttgart, über den Mikro-Living-Trend und welche Chancen er bietet.

### Wodurch wird Mikro-Living definiert?

Es handelt sich, wie der Name schon andeutet, um kleine, voll möblierte Wohneinheiten, die zwischen 20 und 35 Quadratmeter groß sind. Die Wohnungen befinden sich überwiegend in Universitätsstädten oder Metropolen und verfügen über eine perfekte Verkehrsanbindung. In der Regel wird eine All-in-Miete bezahlt, in der sämtliche Betriebskosten wie Strom, WLAN und die Möblierung bereits abgedeckt sind. Auch wenn die Quadratmeterzahl begrenzt ist, können verschiedene Nutzungskonzepte angewandt werden.

### Wer wird durch das Konzept angesprochen, und ist es zukunftsfähig?

Das sind im Wesentlichen Studenten, Urban Professionals, Singles, pflegebedürftige Senioren oder Pendler, die beruflich bedingt auf einen Zweit-

wohnsitz angewiesen sind. Quellen wie das statistische Bundesamt belegen, dass die Anzahl der Alleinstehenden immer weiter steigen wird. Auch die Anforderungen an Arbeitnehmer in Bezug auf Mobilität und Flexibilität werden in den kommenden Jahren eher größer als kleiner werden. Zugleich müssen Firmen aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels Standortvorteile bieten können. Attraktive und bezahlbare Betriebswohnungen können hier ein vielversprechendes Lockmittel sein.

### Wie sind die Wohnungen gestaltet, und warum sind sie so attraktiv?

Damit das Mikro-Apartment optimal genutzt werden kann, ist eine clevere Raumgestaltung mit modularen und multifunktionalen Einbaumöbeln nötig. Den Bewohnern wird in der Regel deutlich mehr geboten als in herkömmlichen Mietwoh-



nungen. Neben der vollausgestatteten Wohnung sind auch Gemeinschaftsflächen oder digitale Services für Wäsche, Pakete und mehr im Mietpreis enthalten.

#### Was sind die Herausforderung bei der Umsetzung von Mikro-Living-Konzepten?

Aufgrund der Mieteranforderungen funktioniert das Konzept nicht an jedem Standort. Mehr noch als bei traditionellen Wohnbauprojekten ist deshalb die Lage des Projektes von besonderer Bedeutung. Des Weiteren muss genau zwischen den jeweiligen Kategorien dieser Assetklasse unterschieden werden. So sollte bei einem Student-Living-Konzept die Nähe zur jeweiligen Hochschule oder dem Campus gegeben sein. Ist ein Boardinghaus geplant, sollte der Standort nicht unweit des Stadtzentrums liegen sowie ein schnelles Erreichen der größeren, am Ort ansässigen Arbeitgeber möglich machen. Die Preisbereitschaft der potenziellen Mieter steigt, je besser der Standort zum Konzept passt.

#### Welche Chancen sehen Sie für Investoren?

Das Renditepotenzial ist sehr groß. Dies liegt an den höheren Mietpreisen, die sich - verglichen mit normalen Neubauwohnungen - pro Quadratmeter durchsetzen lassen. Wird das möblierte oder teil-möblierte Mikro-Apartment nur für einen begrenz-

ten Zeitraum vermietet, gelten zudem weder Mietpreisspiegel noch Mietpreisbremse. Viele Investoren und Projektentwickler haben die sich daraus eröffnenden Chancen bereits erkannt und investieren eifrig in Wohnkomplexe für Mikro-Living.

#### Wie sicher ist die Kapitalanlage in ein Mikro-Living-Projekt?

Da die Vermietbarkeit aufgrund der auf lange Sicht weiter steigenden Nachfrage sehr gut ist, kann von einer verhältnismäßig sicheren Kapitalanlage gesprochen werden, die ein hohes Wertsteigerungspotenzial verspricht. Bedingt durch überschaubare Investitionssummen haben sogar kleinere Anleger die Möglichkeit, in diese zukunftsversprechende Assetklasse zu investieren.



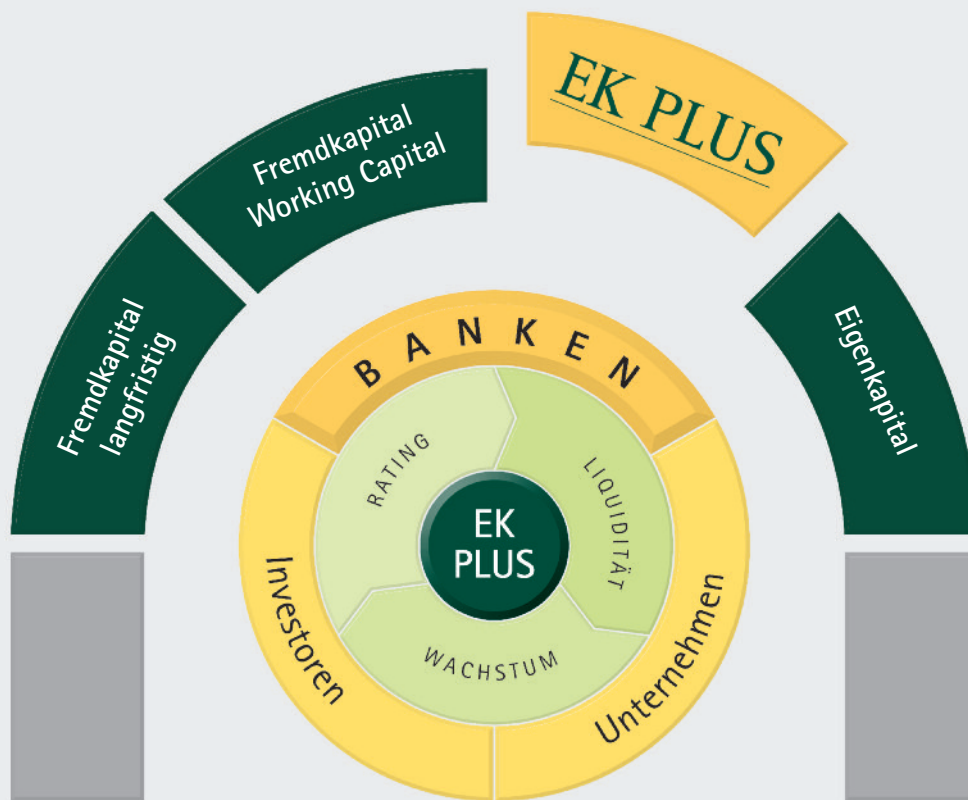
**Jawed Sadiqi**

.....  
Niederlassungsleiter  
Stuttgart

#### Kontakt:

Jawed Sadiqi  
0711 - 22 45 15 - 30  
jawed.sadiqi@angermann.de

[www.angermann-realestate.de](http://www.angermann-realestate.de)



## Lückenschluss mit EK PLUS: Der ergänzende Baustein in der Übernahmefinanzierung

Die Finanzierungsmöglichkeiten aus Eigenmitteln und dazu möglichen Bankfinanzierungen reichen manchmal nicht aus, den verhandelten Kaufpreis darzustellen. EK PLUS vermittelt ergänzende Finanzierungen in Sondersituationen.

von Dr. Stefan Linge

**K**aufpreisfaktoren steigen, wenn der adäquate Zins zur Deckung des unternehmerischen Risikos fällt. Und das tut er durch die Reduzierung (Entfall) der Verzinsung einer langfristigen Anlage als Entscheidungsoportunität. Ratings und Bonitätsbeurteilungen der Banken folgen anderen Kriterien, so dass sich automatisch Finanzierungslücken auftun.

Bei Anlässen wie Wachstums- und Übernahmesituationen, Projektfinanzierungen und Investitionen stellt die Zeit einen nicht unerheblichen Erfolgsfaktor dar. Wenn die Möglichkeiten aus Ei-

genmitteln und Bankangeboten nicht ausreichen, sind alternative Finanzierungsformen, die sich schnell umsetzen lassen, von entscheidender Bedeutung.

**EK PLUS unterstützt** in solchen Fällen durch die Klärung der individuellen Interessenlage, einer persönlichen Ansprache geeigneter Interessenten und der Begleitung des Prozesses bis zum Lückenschluss. Je nach Branche, dem Finanzierungsanlass, der Betragshöhe sowie der vorliegenden Finanzierungsstruktur wird die individuell beste Ausgestaltung gewählt.

**Erfahrung von EK PLUS:**

- » 30 Mandate in drei Jahren
- » 15 erfolgreiche Vermittlungen
- » Finanzierungsbeiträge zwischen 500 und 5000 T€

**Branchen-Know-how:**

- » Hightech
- » Verarbeitende Industrie
- » Dienstleistungen

**Anlässe:**

- » Investition
- » Projektfinanzierung
- » Working Capital
- » Beteiligung

EK-PLUS-Finanzierer stellen in der Regel Beträge zwischen Mio. € 0,5 – 5,0 zur Verfügung. Der sichere Cash Flow stellt dabei die Basis für eine Finanzierungsbereitschaft dar. Der von den Finanzierern geforderte Zinssatz orientiert sich an der Risikosituation im Nachrang. Durch die parallele und dennoch individuelle Ansprache erhöht die Zusammenarbeit mit EK PLUS die Erfolgswahrscheinlichkeit. Ein Honorar entsteht nur im Erfolgsfall.

Die Beispiele zeigen den Nutzen, den ergänzende Finanzierungen in Nachfolge und Übernahmesituationen stiften können.



**Kontakt:**

Dr. Stefan Linge  
040-3 49 14 - 183  
stefan.linge@angermann.de

www.ekplus.de

The image displays three overlapping cards, each representing a different investment opportunity. Each card has a header with categories: 'Investition', 'Projektfinanzierung', 'Working Capital', and 'Beteiligung/Übernahme'. The cards are also categorized by industry on the left side: 'Hightech', 'Verarbeitende Industrie', 'Dienstleistung', and 'Sonstige'.

- Card 1: Patentierte Schallschutzelemente Baugewerbe**
  - Alter in Jahren: < 5
  - Nachhaltig positiver EBIT: +
  - Historie: Das Unternehmen hat eine Technologie im Bereich des Schallschutzes entwickelt, welche herkömmliche Lochschalldämmplatten ersetzt. Die patentierte Nadeltechnik ist optisch nicht mehr erkennbar.
  - USP: Die Nadeltechnik ist derzeit ohne Wettbewerb. Sie kann von optisch neutral bis hin zu Bildern verdichtet werden.
  - Anlass: Durch das erhebliche Investment von mehr als € 5 Mio. in die patentreife Technologie muss in der Folge ein Vertrieb aufgebaut werden, um diese Elemente zu veräußern.
  - Suchkriterien: Im...
- Card 2: Textilbranche Produktentwicklung**
  - Alter in Jahren: 4
  - Nachhaltig positiver EBIT: +
  - Gesucht wird eine strategische Beteiligung: GESUCHT WIRD EINE STRATEGISCHE BETEILIGUNG
  - Historie: Die Unternehmer haben das Konzept des Maßbandenvertriebes in Deutschland versucht zu standardisieren und onlinefähig zu machen.
  - USP: Der USP liegt in dem individuell vermessenen Hemd, das günstiger angeboten wird als über Maßanfertiger, die aus China nach Deutschland kommen, um Aufträge zu akquirieren.
  - Anlass: ...
  - Suchkriterien: ...
- Card 3: Elektro-Prüftechnik Sicherheitstechnik**
  - Alter in Jahren: 20
  - Umsatz in Mio. €: 7
  - Nachhaltiger EBIT in Mio. €: 0.5
  - Gesucht wird eine strategische Beteiligung: GESUCHT WIRD EINE STRATEGISCHE BETEILIGUNG
  - Historie: Das Unternehmen hat sich auf die Prüfung von Elektroeinrichtungen in Gewerbeunternehmen spezialisiert. Die immer komplexere Elektronik erfordert eine regelmäßige Überprüfung und Abnahme.
  - USP: Dieser liegt in der Kompetenz der Prüfung von speziellen Einrichtungen wie Kranbahnen, Toranlagen und weiterer Sicherheitstechnik. Die technischen Mitarbeiter im Prüfbereich benötigen eine intensive und zeitaufwändige Ausbildung und sind in dem stark wachsenden Markt sehr gefragt.
  - Anlass: Großunternehmen der Industrie versuchen im Rahmenvertrag die Prüfung von sämtlichen elektrischen Einrichtungen an Auftragnehmer abzugeben. Um diesen gerecht werden zu können, benötigt das Unternehmen eine entsprechende Größe und Reputation.
  - Suchkriterien: Es werden entsprechend international tätige Unternehmen gesucht, die im Bereich solcher Prüfungsverfahren aktiv sind bzw. in diesen Bereich diversifizieren möchten.
  - Ergebnis: Vor dem Hintergrund der hohen Projekterfahrung und der bestehenden Auftraggeber ist das Unternehmen für Dritte interessant. Gespräche im Bereich gleichartiger Unternehmen aber auch mit solchen, die diese Leistungen vertikal integrieren können, werden geführt.
  - Nutzen: Die Verzahnung und Integration der Prüfleistung in den Installationsbereich von technischen Einrichtungen stiftet beidseitig einen hohen Nutzen.



# 5G-Auktion beflügelt die Auktionsbranche

Das Jahr 2000 hat eine neue Zeitrechnung eingeläutet. Nicht nur, weil ein neues Jahrtausend begann, sondern auch, weil die Versteigerung der ersten UMTS-Lizenz in Deutschland für Furore sorgte und damit Auktionen populär machte. Damals erzielte die Regulierungsbehörde (heute Bundesnetzagentur) in der Versteigerung über 50,8 Milliarden €. Das Prinzip der Auktion war endgültig in der deutschen Wirtschaft angekommen.

von Carsten Geyer ([www.geyermk.de](http://www.geyermk.de))

In diese Zeit fiel auch der Start des Onlinemarktplatzes Ebay Deutschland, der das Bieten mit „3, 2, 1 – meins“ in weiten Bevölkerungskreisen populär machte. Seitdem hat der Verkauf über Online-Auktionsplattformen einen Boom erlebt. Sogar die etablierten Auktionshäuser wie Sotheby's oder Christie's konnten davon profitieren. Eine der größten Auktionen in Deutschland konnte gerade jeder live verfolgen: Mit Spannung wurde über die Auktion für die 5G-Frequenzen in Deutschland berichtet. Letztlich bescherte sie der Bundesnetzagentur mit knapp 6,6 Milliarden € einen Rekorderlös. Zwar handelte es sich hier nicht um eine Onlineauktion, sondern die vier Bieterparteien saßen tatsächlich getrennt voneinander im Mainzer Dienstgebäude der Bundesnetzagentur. Aber das Prinzip der Auktion war für alle vier beteiligten Parteien gleich. Jeder hatte dieselben Chancen und hielt bis zum Schluss alle Fäden in der Hand, und der Bund konnte sich am Ende über hohe Einnahmen freuen.

Was in früheren Zeiten eher als Strategie für die „Resterrampe“ angesehen wurde, hat sich heute zu einer professionellen und effektiven Verkaufsalternative gemausert. Die NetBid-Gruppe in Hamburg, die gebrauchte Maschinen, Schiffe und Immobilien anbietet, führt ständig Auktionen durch, die das gesamte Spektrum des mobilen Anlagevermögens

von Firmen abdecken, mit einem Schwerpunkt auf metallverarbeitenden Maschinen.

Das hat viele Vorteile für Verkäufer und Käufer. Das Prinzip der Versteigerung sichert dem Verkäufer einen guten Verkaufspreis. Der Käufer hat die Möglichkeit, den Gebotsverlauf durch geschicktes Bieten zu beeinflussen. Auktionen sind transparent und fair, und sie können dazu sogar Spaß machen. Alle Informationen zum Auktionsgegenstand sind transparent, und bei der Versteigerung werden alle Bieter gleichberechtigt behandelt – bis zum Zuschlag. Auf dem Markt agieren zahlreiche Auktionshäuser, und es gibt fast nichts, was nicht versteigert beziehungsweise ersteigert werden kann. 2018 startete die NetBid AG, einer der größten deutschen Onlineauktionsanbieter, erfolgreich mit der Versteigerung von Containerschiffen und Immobilien über das Internet.

#### Kontakt:

Clemens Fritzen, 040-35 50 59-201  
fritzen@netbid.com

[www.netbid.com](http://www.netbid.com)

[www.vesselbid.com](http://www.vesselbid.com)

[www.immobid.de](http://www.immobid.de)

# Rotary International Convention in Hamburg

Mehr als 25.000 Rotary-Mitglieder aus 170 Ländern trafen sich vom 1. bis 5. Juni 2019 in Hamburg, um an der 110. jährlichen Rotary International Convention teilzunehmen.

Im Rahmen der Veranstaltung kam es zu einer Vielzahl von Diskussionen über weltweit wichtige Themen wie Kinderlähmung, Umweltverschmutzung, Flüchtlingsmigration, Krankheitsvorbeugung und Alphabetisierung. Einer der Höhepunkte der fünf Veranstaltungstage war die inspirierende Grundsatzrede von Friedensnobelpreisträger Denis Mukwege, Gründer und ärztlicher Direktor in der Demokratischen Republik Kongo auf dem Rotary Friedenssymposium. Bemerkenswert war auch der von mytaxi-CEO überreichte Scheck über 70.000 €. Zusammengekommen war das Geld durch Taxifahrten zum und vom Veranstaltungsort der Convention. Mit der Summe sollen mehrere Projekte deutscher Rotary Clubs unterstützt werden. Das primäre Projekt „Stop Polio Now“ ist kurz vor dem erfolgreichen Abschluss. Bis auf wenige Neuerkrankungen in Pakistan ist das Ziel, die Welt von dieser tückischen Infektionskrankheit zu befreien, erreicht und dürfte in wenigen Jahren ganz vollendet sein.

Unter dem Motto „End Plastic Soup“ (Schluss mit der Plastiksuppe) füllten die Water and Sanitation Rotarian Action Group und Mitglieder von Rotary und Rotaract Clubs Säcke mit Plastikmüll, den sie aus der Alster fischten. Rotarierin Pia Skarabis-Querfeld sprach über die Führungsqualitäten, die notwendig waren, um den gemeinnützigen Verein „Medizin Hilft“ zu gründen, der Geflüchtete in Deutschland medizinisch versorgt. Sie gründete die Organisation 2014, als sie die Bedingungen sah, unter denen die Menschen in einer temporären Flüchtlingsunterkunft in Berlin leben mussten.

Termin und Tagungsort der 111. Rotary International Convention sind bereits bekannt. Vom 6. bis 10. Juni 2020 ist die Rotary-Familie eingeladen, in Honolulu auf Hawaii den Geist von Aloha zu erleben.

Webseite:

[www.hamburg-alstertal.rotary.de](http://www.hamburg-alstertal.rotary.de)



Gekommen als Unbekannte, gegangen als Freunde.

„Durch die International Convention in Hamburg konnte ich Rotary hautnah erleben. Ich konnte viele persönliche Kontakte auf den Veranstaltungen in den Messehallen knüpfen. Vor allem wird mir aber das „Host Hospitality Dinner“ in Erinnerung bleiben, bei dem meiner Frau und mir sechs bisher unbekannte Rotarier als Gäste zugeteilt wurden, die wir bei uns zu Hause bewirteten. Dem Moia-Taxi entstiegen zwei Inder, zwei Amerikaner und zwei Engländer, die sich ebenfalls nicht kannten und sich nach vier Stunden als Freunde von uns verabschiedeten.“

*Dr. Hans Bethge, Vorstand Oaklins Germany und Präsident des Rotary Club Alstertal*



George Sundararaj, Arzt aus Südindien und Dr. Hans Bethge

# Integrated Assembly Solutions „IAS“ Vom Nebenschauplatz zum Hotspot für Investoren

Das Schlagwort „Industrie 4.0“ hat sich in den letzten Jahren zu einer omnipräsenten Bezeichnung für die vierte industrielle Revolution entwickelt. Diese Revolution hat umfangreiche Auswirkungen auf die Investitionsgüterindustrie und rückte das Segment Integrated Assembly Solutions stärker in den Investorenfokus. IAS bezeichnet hocheffiziente Fertigungssysteme, die eine vollständige Automatisierung wesentlicher operativer Fertigungs- und Prüfschritte ermöglichen. Einer der ersten und nach wie vor größten Abnehmer für IAS ist die Automobilindustrie. Aber auch Branchen wie Maschinenbau, Medizintechnik oder erneuerbare Energien bieten vielfältige Anwendungsmöglichkeiten.

*von Martin Steidle*

**D**as IAS-Segment ist Teil des Automatisierungsmarktes und erzielte seit Anfang der 2000er Jahre eine jährliche Wachstumsrate von ca. 6,5%. Wesentliche Wachstumstreiber waren die Standardisierung und Automatisierung von einfachen Produktionsprozessen. Die Automatisierung von zunehmend komplexeren Prozessen wurde ab 2010 durch neue Technologien, wie bspw. IIoT und flexible Roboter, ermöglicht. Seit-

dem hat sich auch das Kundenspektrum für IAS schrittweise erweitert und das Marktvolumen erhöht. Nun steht die nächste Phase der intelligenten Automatisierung bevor. Wichtigste Wachstumstreiber sind hierbei der Einsatz von Big Data Analytics und die Anwendung von KI, um den Produktionsprozess weiter zu optimieren. Hierfür werden jährliche Wachstumsraten von 10-15% prognostiziert.





**Martin Steidle**

Director bei  
Oaklins Germany

**Industrie 4.0 und die Ausweitung** der Anwendungsvielfalt gingen mit einem zunehmenden Interesse globaler Investoren am IAS-Segment einher. Seit ca. 2014 sind die M&A-Aktivitäten sprunghaft angestiegen; ab 2016 erhöhte sich der Anteil interkontinentaler Transaktionen spürbar. Insbesondere Finanzinvestoren traten vermehrt als Käufer auf, was auch durch die fragmentierte Marktstruktur, die sich zur Realisierung von Buy-and-Build-Strategien anbietet, befördert wurde. Ein sehr erfolgreiches Beispiel dafür ist die amerikanische Firma JR Automation, die kürzlich an den japanischen Hitachi-Konzern veräußert wurde. Zudem drängen chinesische Investoren auf den Markt und setzen dabei die Ziele der chinesischen Initiative „Made in China 2025“ um. Chinesische Investoren kontrollierten zwischenzeitlich ein Drittel der Top-15 umsatzgrößten IAS-Marktteilnehmer, nachdem sie vor wenigen Jahren in dieser Führungsgruppe noch gar nicht vertreten waren.

**Es ist wenig überraschend**, dass die aktivsten Investoren im IAS-Segment entweder Zugang zu Kapitalmärkten und/oder zu Private Equity haben. Zukünftig erwarten wir eine weitere Zunahme der M&A-Aktivitäten im IAS-Segment: Private Equity-Gesellschaften werden den Markt weiter konsolidieren und den Aufbau großer globaler Einheiten mit vielfältigen Abnehmerindustrien und breitem

Technologieportfolio forcieren. Darüber hinaus ist damit zu rechnen, dass chinesischen Investoren ein anhaltendes Interesse an primär europäischen Unternehmen zeigen werden.

**Dieser Wandel wird letztendlich** die Marktdynamik innerhalb des fragmentierten und bisher von KMU dominierten IAS-Segments verändern. Speziell internationale Großkunden schätzen die globale Präsenz und das Technologieportfolio der führenden IAS-Spieler. Darunter leiden kleinere Wettbewerber, die nicht die finanziellen Mittel und Managementkapazitäten für den Aufbau globaler Strukturen haben. Die meist privat geführten Unternehmen müssen daher neue Strategien entwickeln, um strukturelle Nachteile auszugleichen. Eine Möglichkeit könnte darin bestehen, strategische Optionen zu prüfen, um von dem derzeit verkäuferfreundlichen und aktiven M&A-Markt im IAS-Segment zu profitieren.

**Kontakt:**  
Martin Steidle  
0711 - 2 24 51 - 512  
m.steidle@de.oaklins.com

[www.oaklins.de](http://www.oaklins.de)

# Auch das noch: Content-Marketing

Muss ein mittelständisches Unternehmen eigentlich Content-Marketing betreiben? Auch die einzelnen Gesellschaften der Angermann-Gruppe standen vor dieser Frage. Content produzieren natürlich alle Unternehmen schon ewig. Früher war diese Aufgabe bei PR und Marketing aufgehängt, heute oft in eigenen Abteilungen, die von früh bis spät nichts anderes tun. Gerade die Sozialen Netzwerke wie Twitter oder Facebook müssen regelmäßig bespielt werden. Was aber in Konzernen ganze Abteilungen professionell erstellen, muss im Mittelstand oftmals nebenbei erledigt werden. Und Inhalte produzieren wir ja alle fleißig – warum also sollte man sich überhaupt noch mit Content-Marketing befassen? Ganz einfach: weil es sonst keiner mitbekommt.

von Tanja Drecke



**Tanja Drecke**

Head of Marketing & Online Content bei der Horst F. G. Angermann GmbH

**A**ls wir 2009 bei der Angermann-Bürovermietung mit unserem Blog für Büromieter online gingen, waren wir a) die Ersten unter den Bürovermietern und b) für bestimmte Keywords bei Google sofort auf der ersten Seite zu finden. Wir etablierten 2010 gleich noch drei weitere Standortblogs zum Thema Büro, die ebenfalls von Google gut platziert wurden. Bis vor fünf, sechs Jahren änderte sich daran wenig. Heute betreiben wir innerhalb der Unternehmensgruppe zwei Blogs, mehrere Websites, verschiedene Social-Media-Kanäle und natürlich die klassische PR. Unser Google-Ranking ist dennoch über die Jahre bei für uns wichtigen Keywords sukzessive schwächer geworden. Das liegt zum einen an der wachsenden Konkurrenz. Wenn wir beim Beispiel der Bürovermietung bleiben, publizieren inzwischen viele unserer Maklerkollegen auf eigenen Blogs, Seiten und Social-Media-Kanälen, während wir damals allein auf weiter Flur standen. Zum anderen liegt dieser Rückgang an der Masse der Inhalte, die heute nicht nur von Fachkollegen oder Medien verbreitet werden, sondern zusätzlich von Bloggern, Institutionen, Einzelpersonen und Dienstleistern.

Jedem, der Content produziert, ist heute klar, dass Relevanz für Google das entscheidende Plus ist. Es ist daher wichtig, mehr Texte „around the product“ zu produzieren als „about the product“; also nicht: „Wir können toll Büros vermieten!“, sondern: „Was führt zu einer guten Akustik im Großraumbüro?“ Das bringt einen ungleich größeren Rechercheaufwand mit sich und erfordert die Denke einer Redaktion, die für ihre Zielgruppen schreibt. Der Weg

führt also weg vom „Was will ich sagen?“ hin zum „Was will mein Kunde hören?“.

**Hinzu kommt, dass** die Inhalte für die einzelnen Kanäle aufbereitet werden müssen: Kurze Texte auf Twitter sind ohne Bild oder Video nicht hilfreich, und lange Texte weichen immer stärker Infografiken oder Videos. Also braucht es nicht nur Texter, sondern auch Grafiker und andere Kreative, die Texte zusätzlich grafisch aufbereiten. Und nicht zu vergessen: Doppelter Content wird von Google schlecht bewertet. Also sollte jeder Text für jeden Kanal angepasst werden – aber das versteht sich ohnehin von selbst, weil sich die Zielgruppen stark unterscheiden.

**Um auf die Ausgangsfrage** zurückzukommen: Für uns war die Antwort ein klares Ja. Aber in welchem Umfang wir Content-Marketing betreiben, das haben wir noch nicht abschließend beantwortet. Die Fragen lauten im Moment: Welche Ressourcen und Strategien benötigen wir für die Zukunft, und welche Ziele wollen wir langfristig erreichen? Dabei heißt es, sich auf die wichtigsten Kanäle zu fokussieren, externe Ressourcen zur Contenterstellung einzubinden und jeden Tag die Augen und Ohren offen zu halten.

## Kontakt:

Tanja Drecke  
040-3 49 14-247  
tanja.drecke@angermann.de

[www.angermann.de](http://www.angermann.de)

## REAL ESTATE ADVISORS

---

Bürovermietung:



Angermann Real Estate Advisory AG  
[www.angermann-realestate.de](http://www.angermann-realestate.de)  
[www.bürosuche.de](http://www.bürosuche.de)

Immobilien-Investment:



Angermann Investment Advisory AG  
[www.angermann-realestate.de](http://www.angermann-realestate.de)

Immobilienbewertung:



Angermann Valuation & Advisory GmbH  
[www.angermann-realestate.de](http://www.angermann-realestate.de)

## MERGERS & ACQUISITIONS

---



Oaklins Angermann AG  
[www.oaklins.com](http://www.oaklins.com)

## CONSULT

---



Angermann Consult GmbH  
[www.angermann-consult.de](http://www.angermann-consult.de)

## AUCTIONING

---



NetBid Industrie-Auktionen AG  
Angermann Machinery & Equipment  
GmbH & Co. KG  
[www.netbid.com](http://www.netbid.com)



[www.vesselbid.com](http://www.vesselbid.com)



[www.immobid.de](http://www.immobid.de)

## FINANCE

---



Nord Leasing GmbH  
[www.nordleasing.com](http://www.nordleasing.com)



Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH  
[www.einkaufsfinanzierer.com](http://www.einkaufsfinanzierer.com)



EK PLUS GmbH  
[www.ekplus.de](http://www.ekplus.de)

