

# ANGERMANN™

Seit 1953.

SPECIAL:  
DIGITALISIERUNG

# inpuncto

» Informationen » Unternehmen » Märkte

AUSGABE 2 | 2018



» Green Bonds: Interview mit  
Sabine Georgi, RICS

S. 06

» Mittelständische Unternehmen gehören  
nicht in eine Stiftung

S. 12

» Auswirkung digitaler Transformation  
auf Betriebsimmobilien

S. 38

» Weltweit erste Online-Versteigerung  
von Seeschiffen

S. 49

## 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

Moritz Boemke  
Tim Deisemann  
Tanja Drecke  
Tom Teubert

### Bildnachweis:

Horst F. G. Angermann GmbH  
Ann-Christine Krings  
Studioline

www.istockphoto.com  
www.pixabay.com

### Layout:

Thees Mendt  
post@mendtwerk.de

### Druck:

Silber Druck oHG  
Am Waldstrauch 1  
34266 Niestetal  
www.silberdruck.de

## Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Transformation von analogen Geschäftsmodellen in eine digitale Welt hinein beschäftigt Unternehmen nicht erst seit heute. In der aktuellen inpuncto-Ausgabe haben wir uns mit dem Thema gleich in mehreren Artikeln befasst. Zu den größten Herausforderungen zählt sicherlich, mit der Veränderung auch Verbesserungen zu erreichen. Hierfür sollte genau geprüft werden, wo Handlungsbedarf besteht und welche Geschäftsmodelle, Prozesse oder Produkte sich überhaupt zur Digitalisierung eignen.

Wir freuen uns, dass wir auch diesmal wieder Menschen, Unternehmen und Organisationen außerhalb der Angermann-Gruppe als Autoren oder Interviewpartner gewinnen konnten. So haben wir für Sie Gespräche mit Stefan Schneider,

Redaktionsleiter der M&A REVIEW, und Sabine Georgi von der RICS geführt. Ebenfalls sehr lesenswert ist der Gastartikel von Birgit von Have, Geschäftsführerin bei der vonhaveprojekt GmbH.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.



Dr. Torsten Angermann FRICS



## Inhalt

### REAL ESTATE

Vom Erstkontakt bis zur Unterschrift  
Erfolgreiche Beratung für Stuttgarts Büromieter 04



RICS unterstützt EU-Kommission bei der Schaffung eines Standards für Green Bonds 06

Alle Jahre wieder: EXPO REAL in München 14

„Hannover, ganz vorn in der zweiten Reihe“ 22

### CORPORATE FINANCE

Finanzierungsalternative für Familienunternehmen 10

Anlässe für eine Wareneinkaufsfinanzierung 16



### MERGERS & ACQUISITIONS

Mittelständische Unternehmen gehören nicht in eine Stiftung! 12

### EVENT

Mit Start-up-Strategien zum Erfolg 7. Internationales Symposium Restrukturierung in Kufstein 18

### EK PLUS

Unternehmenswachstum: Entwicklung sichern mit EK PLUS 20

### ROTARY

Weltweiter Dienst an der Gemeinschaft 24

### SPECIAL: DIGITALISIERUNG

Digitalisierung im Mittelstand: Unternehmen im Wandel 27

Vom erfolgreichen M&A-Magazin zur relevanten digitalen Plattform 30

#raumfuerneues 33



Blockchain: Wer heute nicht sät... 34

ImmoBid – Digitalisierung eines analogen Marktes 36



Wie wirkt sich die digitale Transformation auf die Nutzung von Betriebsimmobilien aus – sachlich und emotional? 38

Zukauf digitaler Kompetenz bestimmt vermehrt das deutsche M&A-Geschehen 42

bürosuche.de – Next Generation 45

Digitalisierung macht auch vor Sanierungsgutachten nicht Halt 46

Weltweit erste Online-Versteigerung von Seeschiffen 49

„Alle für einen“: Drei neue Internetauftritte für Angermann 50



## Vom Erstkontakt bis zur Unterschrift Erfolgreiche Beratung für Stuttgarts Büromieter

Im Jahr 2004 eröffnete Angermann seine Niederlassung in Stuttgart. Seit nunmehr über fünf Jahren wird der Bürovermietungsbereich erfolgreich von Maren Quoos geleitet. Mittlerweile hat sich auch das Team gefunden und der Großteil arbeitet schon lange zusammen. Maxi Günther ist bereits seit über sechs Jahren bei Angermann tätig, zunächst als Auszubildende und seit Sommer 2014 erfolgreich als Maklerin. Denselben Weg beschritt Laura Stonjeck, die ihre Ausbildung im Januar 2018 erfolgreich abschloss. Seit September letzten Jahres verstärkt Leon Müller als neuer Auszubildender das Team. Ganz frisch dabei ist Romy Wagner, die es von Berlin nach Stuttgart verschlagen hat. Sie vervollständigt das Vermietungsteam seit August.

Somit sind drei Beraterinnen im Stuttgarter Markt unterwegs. Da sich das Anforderungsprofil des Maklerberufs in den vergangenen Jahren deutlich gewandelt hat, geht die Tätigkeit mittlerweile deutlich über die reine Vermietung von Büroflächen hinaus. „Stattdessen begreifen wir uns viel stärker als Dienstleister und begleiten den Kunden vom Erstkontakt bis zur Unterschrift. Neben dem fachlichen Know-how sind deshalb für die erfolgreiche Vermittlung von Büroflächen Eigenschaften wie Kreativität und Einfühlungsvermögen gefragt“, so Maren Quoos.

Als immer größere Herausforderung erweist sich der massive Rückgang an freien Büroflächen. Inzwischen beträgt die Leerstandsquote gerade einmal 2,2% und bewegt sich damit deutlich unter der 5%-Marke, die für einen funktionierenden Büromarkt benötigt wird. „Insbesondere in den begehrten und stark nachgefragten zentralen Bürolagen gibt es deutlich zu wenig verfügbare Büroflächen. Wir treten deshalb bei auslaufenden Mietverträgen immer früher mit dem Vermieter in Kontakt, um unseren Kunden die frei werdenden Flächen anzubieten. Häufig werden diese aber auch direkt an

## Dealauszug Stuttgart

Mieter	Objekt	Größe	Mieterbranche
Citizen Machinery Europe GmbH	OTTO-HIRSCH-CENTER, Otto-Hirsch-Brücken 17, 70329 Stuttgart	518 m <sup>2</sup>	Industrie
Vertraulich	Kronprinzstraße 11, 70173 Stuttgart	943 m <sup>2</sup>	Gesundheitswesen
Daimler AG FC Think Tank	WIZEMANN AREAL, Quellenstraße 7, 70376 Stuttgart	706 m <sup>2</sup>	Industrie
BEOS AG	Danneckerstraße 37, 70182 Stuttgart	350 m <sup>2</sup>	Immobilienwirtschaft
Gulp Information Services GmbH	CITY PLAZA, Rotebühlplatz 21-25, 70178 Stuttgart	1.118 m <sup>2</sup>	Beratung
Poolarserver GmbH	OFFICE MILANEO, Heilbronner Straße 72+74, 70191 Stuttgart	536 m <sup>2</sup>	IT- und Internet-Dienstleister
f2k ingenieure gmbh	TÜBINGER CARRÉ, Tübinger Straße 5-11, 70178 Stuttgart	650 m <sup>2</sup>	Dienstleistungen
LG Electronics Deutschland GmbH	OFFICE CENTER LEONBERG, Mollenbachstraße 19, 71229 Leonberg	517 m <sup>2</sup>	Telekommunikation
Pilot Stuttgart GmbH	DAS GERBER, Paulinenstraße 28, 70178 Stuttgart	515 m <sup>2</sup>	Werbung/Multimedia
PROFI Engineering Systems AG	B19, Breitwiesenstraße 19, 70565 Stuttgart	510 m <sup>2</sup>	IT- und Internet-Dienstleister
Vertraulich	FOCUS21, Presselstraße 10, 70191 Stuttgart	1.505 m <sup>2</sup>	Transport/Verkehr/Logistik
Design Offices Stuttgart Mitte	EBERHARDHÖFE, Eberhardstraße 65, 70173 Stuttgart	4.800 m <sup>2</sup>	Dienstleistungen
Pensum MED GmbH	Marienstraße 5, 70178 Stuttgart	640 m <sup>2</sup>	Beratung

Bestandsmieter im Gebäude vermietet, die so ihre Expansionspläne umsetzen können“, so Quoos.

„Wir haben im Übrigen gerade genau das selbe mit unserer Mietfläche getan“, ergänzt sie. „Obwohl der Mietvertrag für unser Büro noch eine Restlaufzeit von über einem Jahr hatte, haben wir ihn vorzeitig langfristig verlängert.“ Damit wird nicht nur der geplanten Expansion des Vermietungsteams, sondern auch der Erweiterung der Angermann-Bereiche Investment und Oaklins Rechnung getragen. Seit Dezember 2015 sitzen die drei Bereiche gemeinsam in einer schönen Bürofläche direkt am Stuttgarter Schlossplatz. Auf der großen Dachterrasse wird regelmäßig zusammen Mittag gegessen oder abends auch einmal ein Glas Wein zusammen getrunken.

Mittel- bis langfristig soll das Vermietungsteam auf vier Makler erweitert werden. Vor allem vor dem Hintergrund der Flächenknappheit in der baden-württembergischen Landeshauptstadt ist es



notwendig, den Tätigkeitsradius zu vergrößern. Der Fokus liegt hier zunächst auf den umliegenden Büromärkten Esslingen, Ludwigsburg, Böblingen, Sindelfingen und Leonberg.

### Kontakt:

Maren Quoos  
0711 - 22 45 15 - 55  
maren.quoos@angermann.de

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

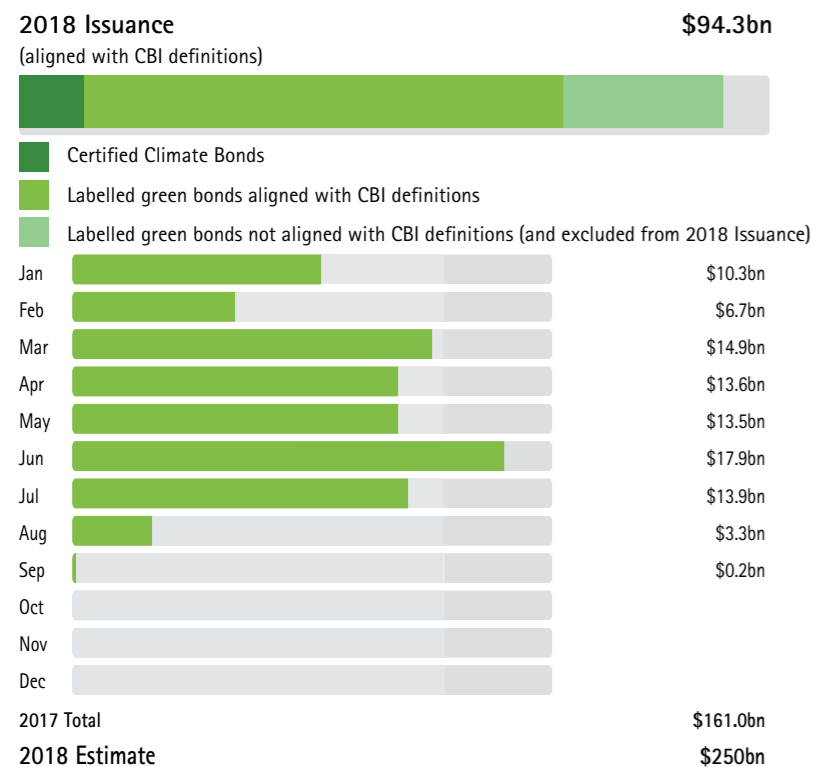
# RICS unterstützt EU-Kommission bei der Schaffung eines Standards für Green Bonds

Interview mit Sabine Georgi,  
Leiterin Business Development und Politikberatung bei der RICS

Die RICS wird die Europäische Kommission bei der Entwicklung eines EU-Klassifizierungssystems – der sogenannten EU-Nachhaltigkeits-Taxonomie – unterstützen, und zwar als Mitglied der Technischen Arbeitsgruppe für nachhaltige Finanzierung. Als einzige Organisation der Immobilienwirtschaft wird die RICS, zusammen mit 34 weiteren Mitgliedern der hochkarätigen Expertengruppe, die Kommission auch bei der Schaffung eines Standards für nachhaltige Anleihen („EU Green Bond Standard“) beraten. inpuncto sprach mit Sabine Georgi, Leiterin Business Development und Politikberatung bei der RICS in Deutschland über das Engagement der RICS.

## Green Bonds Market 2018

Quelle: www.climatebonds.net



### Was sind Green Bonds und wie funktionieren sie?

Green Bonds sind zunächst einmal ganz normale Anleihen, das heißt Wertpapiere mit festen Zinscoupons. Mit der Ausgabe grüner Anleihen beschaffen sich die Emittenten Gelder für Umweltprojekte, zum Beispiel in den Bereichen erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Wasserreinhaltung, oder für energieeffiziente Immobilien. Grüne Anleihen wurden zunächst von multilateralen Organisationen wie der Weltbank und anderen Förderbanken wie der KfW in Deutschland begeben. Die Banken sichern auf diese Weise die notwendige Refinanzierung von Projekten in den genannten Bereichen. Mittlerweile sind Green Bonds ein global genutztes Instrument und ein wachsendes Segment. Die Climate Bond Initiative rechnet für 2018 mit einem Volumen in Höhe von 250 Mrd. US\$ – das wäre gegenüber 2017 eine Steigerung um über 60%. Die Berlin Hyp hat in Deutschland im Immobilienbereich Neuland betreten, indem sie den sogenannten Grünen Pfandbrief entwickelt hat und nun ausgibt. Hierdurch werden Immobiliendarlehen für besonders ökologische Immobilienobjekte, die einen bestimmten Baustandard erfüllen, refinanziert. Das



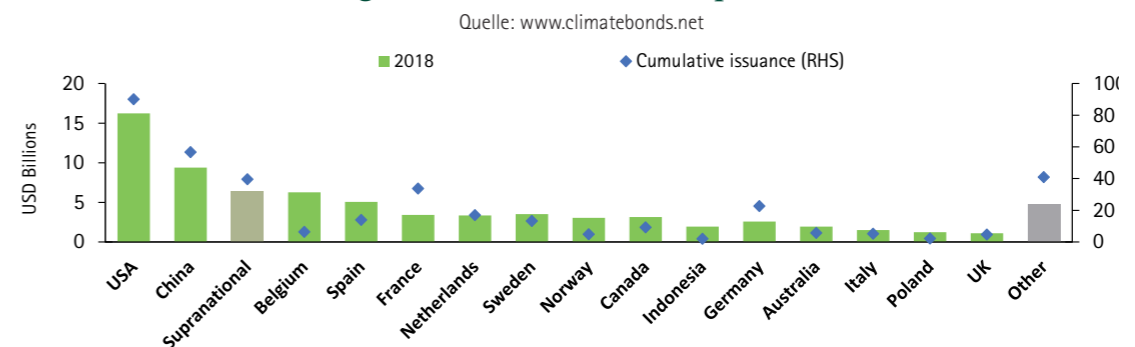
funktioniert so: Die Berlin Hyp finanziert beispielsweise ein neues Büroobjekt, das bestimmte hohe Anforderungen erfüllt – sagen wir für 50 Mio. €. Diese 50 Mio. € muss die Berlin Hyp nun refinanzieren, wozu sie den Pfandbrief nutzt. Wenn bestimmte Kriterien erfüllt sind, wird der deckungsstockfähige Teil gemeinsam mit anderen Finanzierungen gebündelt und dann als Grüner Pfandbrief am Kapitalmarkt emittiert. Das Investoreninteresse ist mittlerweile sehr groß. Zunehmend werden Green Bonds aber auch von Unternehmen der Immobilienwirtschaft ausgegeben, beispielsweise von Volkswagen Immobilien. Deutschland hat sich übrigens mithilfe von Pfandbriefen und gedeckten Schuldverschreibungen als Wachstumsführer im Markt für Green Covered Bonds etabliert.

Beide Instrumente könnten dazu beitragen, auf den Anleihemärkten Finanzierungsmittel für kleinere kohlenstoffsparende Projekte zu erschließen, zum Beispiel Hypothekendarlehen für grüne Gebäude. So belegt Deutschland, gemessen an allen ausgegebenen Green Bonds, insgesamt den 5. Platz.

### Was unterscheidet Green Bonds von Nachhaltigkeitsanleihen?

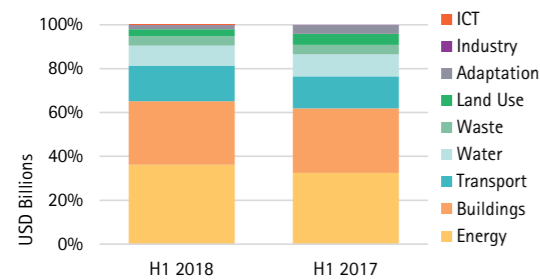
Green Bonds beziehen sich auf die ökologischen Aspekte der Nachhaltigkeit, nicht aber auf die sozialen Aspekte. Projekte, die besonders auf die soziale Säule der Nachhaltigkeit abzielen, stehen also nicht im Fokus der Green Bonds. Wie beschrieben, beziehen sich die grünen Anleihen eher auf Projekte im Bereich Energie oder Wasser, aber auch »

### H1 2018 green bond issuance: top 15 countries\*



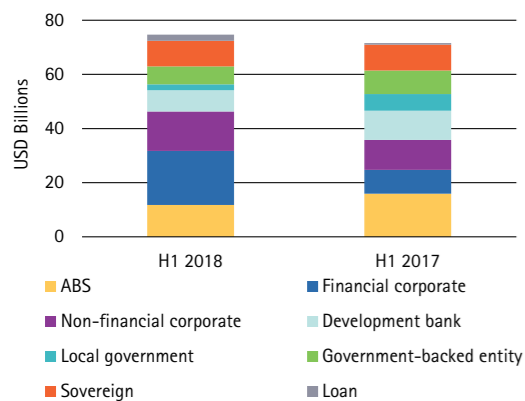
## H1 use of proceeds\*

Quelle: www.climatebonds.net



## H1 volume\* by issuer type

Quelle: www.climatebonds.net



Abfall oder Einsparungen in der Industrie oder im Gebäudesektor. Wie dem linken Schaubild zu entnehmen ist, bilden Gebäude einen besonderen Schwerpunkt.

### Wer sind die Anbieter von Green Bonds?

Wie beschrieben, emittieren insbesondere Banken (sowohl Förderbanken als auch Entwicklungsbanken sowie Hypothekenbanken), aber auch Staaten und Bundesländer beziehungsweise angeschlossene Entitäten solche Anleihen. Wie den Zahlen der Climate Initiative zu entnehmen ist, nutzen nun auch verstärkt Unternehmen dieses Instrument in der Unternehmensfinanzierung. Die in dem Schaubild als ABS gekennzeichneten Bonds sind sogenannte Asset Backed Securities, das heißt durch Vermögenswerte besonders abgesicherte grüne Anleihen, in diesem Falle besonders Immobiliendarlehen und Pfandbriefe.

**Wozu verpflichten sich Emittenten von Green Bonds und wie können Anleger bislang prüfen, ob diese Verpflichtungen eingehalten werden?** Wenn es sich um einen von der Climate Initiative zertifizierten Bond handelt, kann hier das Rating eingesehen werden. Dann ist zumindest transparent, welchem Segment er zuzurechnen ist und dass bestimmte Mindeststandards eingehalten werden.

### Was ist das Ziel bei der Schaffung des EU-Green-Bond-Standards?

Bislang existieren eher privatwirtschaftlich initiierte Systeme. Deshalb hat die EU-Kommission beschlossen, auf Grundlage der Arbeit einer Expertenrunde einen einheitlichen Standard und eine einheitliche Taxonomie zu schaffen.

### Wie groß ist die Nachfrage nach Green Bonds im Immobiliensektor?

Die Nachfrage ist groß. Das sieht man zum Beispiel

an den positiven Emissionen der Berlin Hyp, der DKB oder der Deutschen Hypo.

### Was bedeutet es für die RICS, als einzige Organisation der Immobilienwirtschaft Mitglied der Expertenrunde für die Entwicklung des EU-Green-Bond-Standards zu sein?

Wir wurden aus einer sehr großen Anzahl von Bewerbern ausgesucht, was uns natürlich sehr gefreut hat. Es bestätigt uns in unserer globalen und europäischen Arbeit. So ist RICS federführendes Mitglied der Global Alliance for Building and Construction und erarbeitet hier Vorschläge für einen umfassenden Gebäudepass.

### Wer sind die anderen Mitglieder der Expertenrunde und nach welchen Gesichtspunkten wurden sie ausgewählt?

Es wurden Experten aus den unterschiedlichen Segmenten ausgewählt. So sind beispielsweise die KfW und andere namhafte Banken vertreten, daneben große Investoren wie Allianz Global Investors, aber auch die bereits erwähnte Climate Initiative und der WWF. Die Mitglieder wurden von der Europäischen Kommission nach technischer Expertise und geografischer Verteilung ausgewählt. Außerdem sollten im Gremium sowohl Finanz- als auch Realwirtschaft ausgewogen repräsentiert sein.

### Was sind die Aufgaben der Expertenrunde?

Der Arbeitsgruppe wurden von der Europäischen Kommission vier Aufgaben übertragen. Zum einen soll ein Klassifizierungssystem geschaffen werden. Diese sogenannte Taxonomie soll Aufschluss darüber geben, welches Handeln als ökologisch nachhaltig angesehen werden kann. Ein weiterer großer Schwerpunkt wird die Schaffung eines Standards für nachhaltige Anleihen (EU-Green-Bond-Standard) bilden. Überdies sollen eine höhere Transparenz bei der Veröffentlichung klimarelevanter Informationen geschaffen und die Benchmarks für klimafreundliche Investitionsstrategien formuliert werden. Also ein sehr ambitioniertes Arbeitsprogramm, das bis Mitte nächsten Jahres abgearbeitet werden soll.

### Inwieweit ist innerhalb der Branche die Bereitschaft vorhanden, umweltbewusster zu agieren?

Wir spüren in der Immobilienwirtschaft eine grundsätzliche Bereitschaft, die Gebäude im Sinne einer

höheren Energieeffizienz grüner zu machen. Der Anteil der mit entsprechenden Zertifikaten versehenen Neubauten und des bereits renovierten Bestands nimmt kontinuierlich weiter zu. Nur stellen sich bei der Umsetzung oft die Fragen, wie die Maßnahme finanziert werden soll und ob die Mieter gegebenenfalls durch Mieterhöhungen beteiligt werden können. Gelingt das nicht, rechnet sich eine Investition oft nicht, sodass sie unterbleibt. Green Bonds oder grüne Pfandbriefe können dazu führen, dass es für solche Projekte bessere Finanzierungskonditionen gibt. Sie können dadurch eher umgesetzt werden.

### Warum kommt der Immobilienbranche eine besondere Verantwortung zu?

Auf das Heizen, Kühlen und Benutzen von Immobilien inklusive Beleuchten entfällt ein recht hoher Anteil am gesamten Energieverbrauch – schließlich halten wir uns am Tag oft in Immobilien auf. Wir arbeiten im Büro oder in einer Produktionshalle, gehen zur Schule, danach vielleicht ins Einkaufszentrum, ins Restaurant oder ins Kino und dann in unsere Wohnungen. Deshalb sind sowohl die Nutzer als auch die Eigentümer der Immobilien aufgefordert, an der Energieeffizienz zu arbeiten und möglichst viel regenerativ hergestellte Energie zum Einsatz zu bringen.

### In welchen Bereichen gilt es, das Umweltbewusstsein in der Immobilienbranche zu verbessern?

Die Datenverfügbarkeit und die Transparenz müssen in diesem Bereich erhöht werden. Nur so kann das Benchmarking von Objekten gelingen, und nur so erkennen die Eigentümer, wo es weitere Ansatzpunkte zur Verbesserung gibt. Hier hat sich noch kein Standard durchgesetzt. Zudem steht auch die Betrachtung des gesamten Lebenszyklus der Immobilie noch ganz am Anfang.

### Wo ist RICS außerhalb der Arbeitsgruppe in Sachen Umweltschutz noch aktiv?

Wir engagieren uns in einigen Gremien, um bei den oben genannten Punkten anzusetzen, unter anderem in der Global Alliance for Buildings and Construction (GABC), die im Rahmen der COP21 und des Pariser Klimaabkommens gegründet wurde. Hier entwickeln wir gemeinsam mit anderen einen sogenannten Gebäudepass.

### Welche Möglichkeiten gibt es seitens der RICS, auf die Mitglieder einzuwirken?

Bei der Immobilienbewertung haben wir in unserem Bewertungsstandard, dem Red Book, eine Vorgabe eingeführt, dass die Nachhaltigkeit in den Gut-

achten mit betrachtet und ausführlich dargestellt werden muss – das schafft eine klare Grundlage für das Risiko/Chancen-Profil des Objektes. Wir haben in Deutschland mit unserer Arbeitsgruppe eine Datenreihe aufgebaut, mit der wir den Anteil an nachhaltigen Objekten zählen und abschätzen können, um das Thema publik zu machen. Zudem steht das Thema Nachhaltigkeit als eines von sieben Themen auf unserer globalen Agenda.

### Wie wird das Thema Umweltschutz und Nachhaltigkeit im Immobiliensektor in anderen Ländern angegangen und wo steht Deutschland im internationalen Vergleich?

In anderen Ländern gibt es zum Teil schärfere Vorgaben, zum Beispiel dass energetisch sehr schlechte Immobilien nicht vermietet werden dürfen. Man darf aber auch nicht vergessen, dass der Baubestand in Deutschland generell hochwertiger ist als in anderen Ländern und unsere Baustandards sehr hoch sind. Wir haben kein Problem im Neubau – was die Branche umtreibt, ist die Frage, wie der Bestand energetisch auf den neuesten Stand gebracht werden kann.

### Was sind die Hindernisse bei der Einführung von konsistenten Messgrößen und hochwertigen technischen und professionellen Standards?

Das Problem sind nicht die Messgrößen per se, sondern sowohl die Erfassung als auch die Frage, wer die Daten erhebt und speichert. So kennt der Vermieter beispielsweise nicht den Stromverbrauch der Mieter. Zudem müssen die Messgrößen, um sie miteinander vergleichen zu können, umgerechnet werden, zum Beispiel auf kWh/m<sup>2</sup>. Hier schlägt die RICS auf globaler Ebene vor, den internationalen Flächenstandard (IPMS) zu nutzen. Die Fehleranfälligkeit lauert also in der Datenkonsistenz und Vergleichbarkeit. Aber auch hier wollen wir in naher Zukunft gemeinsam mit anderen Organisationen Lösungen für Deutschland und Europa finden.

### Kontakt:

Sabine Georgi  
0171 - 9 34 60 86  
sgeorgi@rics.org

[www.rics.org/de](http://www.rics.org/de)



**Sabine Georgi**

Leiterin Business Development und Politikberatung bei der RICS in Deutschland

\* All charts and analysis are based on preliminary figures for H1 2018 issuance volume and number of deals, pending the inclusion of Fannie Mae Green MBS June deals and twelve deals still under assessment for inclusion in the CBI green bond database. Hong Kong is counted as a separate country as it is classified as a developed country according to MSCI's Market Classification whereas China is classified as an emerging market.



## Finanzierungsalternative für Familienunternehmen

Erfahrungsgemäß sind in Nachfolgesituationen die finanziellen Herausforderungen besonders groß. Wenn bei Familienunternehmen die Unternehmensnachfolge in den Vordergrund rückt, gehört die Finanzierung zu den wichtigsten Faktoren, die über den Fortbestand des Unternehmens entscheiden.

**H**äufig müssen mit der Übernahme eines Unternehmens durch einen Nachfolger weitere Investitionen getätigt werden, etwa wenn Maschinen und Anlagen veraltet sind und eine Investition bewusst zurückgestellt wurde. Oftmals überarbeitet der neue Eigentümer auch das Geschäftsmodell und investiert in neue Technologien. Zudem müssen nicht selten bei einer Übernahme Gesellschafter ausbezahlt werden.

**Dabei sind es gerade** die Finanzierungspartner, die ein schlüssiges Nachfolgekonzept erwarten und prüfen, ob der Kaufpreis angemessen ist und Sicherheiten und Eigenkapital vorhanden sind. Nicht selten verlangen sie in der Praxis bereits für relativ geringe Finanzierungsvolumina einen Teil der bestehenden Vermögenswerte (Rechte, Sachanlagen, Vorräte, Forderungen und Beteiligungen) als Sicherheiten – für ein Unternehmen, das seine

strategischen Freiheitsgrade erhalten will, eine schwierige Situation.

### Sale & Lease Back in der Unternehmensnachfolge

Das folgende Beispiel zeigt, dass sich die alternativen Finanzierungsformen Sale & Lease Back sowie Sale & Rent Back bei den Kunden der Nord Leasing GmbH in der Nachfolgesituation sehr bewährt haben.

### Bewertung der Maschinen und Anlagen

Bei einer Sale & Lease Back-Finanzierung steht die Werthaltigkeit der Maschinen und Anlagen des Unternehmens im Vordergrund. Sie werden fachmännisch bewertet und an den spezialisierten Leasinganbieter verkauft. Der Erlös steht dem Unternehmen sofort zur Verfügung. Gleichzeitig least das Unternehmen die Maschinen wieder zurück. Für den täglichen Betrieb ändert sich nichts, denn die Maschinen und Anlagen bleiben im Unternehmen.

Ein mittelständisches Unternehmen in Familienhand aus der Metall verarbeitenden Branche musste zum Ablauf der Sale & Lease Back-Finanzierung entscheiden, ob es die Schlussrate zahlt oder erneut Sale & Lease Back einsetzt, um Liquidität zu bekommen. Gleichzeitig hatte sich der Inhaber zurückgezogen und seinem bereits länger im Unternehmen tätigen Junior den Vortritt gelassen. Während der Finanzierungsdauer von 54 Monaten waren Bankdarlehen für Neumaschinen bei der Hausbank ebenfalls ausgelaufen.

### Die wichtigsten Vorteile einer Sale & Lease Back-Lösung:

- » Generierung zusätzlicher Liquidität in Ergänzung zu dem bestehenden Darlehen bei der Hausbank
- » Es zählt die Werthaltigkeit des Maschinenparks
- » Verbreiterung des Finanzierungsmixes und damit Reduzieren von Abhängigkeiten
- » Schneller Erhalt der Liquidität
- » Stärkung der Eigenkapitalbasis ohne Erhöhung der Fremdkapitalquote
- » Keine zusätzlichen Sicherheiten erforderlich
- » Ratingunabhängig
- » Steigerung der Kreditwürdigkeit

**Der neue Inhaber** des Familienunternehmens konnte somit im Bewertungsgutachten für eine erneute Sale & Lease Back-Finanzierung nicht nur den Wert der vorhandenen Anlagen in Höhe von 1,4 Mio. € ansetzen, sondern auch die von Drittrechten frei gewordenen Maschinen. Er kam dadurch auf einen Finanzierungswert in Höhe von 2 Mio. €.

#### Kontakt:

Thomas Vinnen  
040-33 44 155-111  
info@nordleasing.com

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



Dr. Lutz Becker

Vorstand und Partner  
bei Oaklins Germany

## Mittelständische Unternehmen gehören nicht in eine Stiftung!

Im Zeitverlauf entstehen in Deutschland kontinuierlich Bedarfssituationen für Unternehmer-Nachfolgeregelungen im Mittelstand. Eine in der Literatur und in sonstigen Informationsquellen erwähnte Handlungsoption zur Nachfolgeregelung ist die Übertragung der Eigentumsrechte des Unternehmens an eine Stiftung. Teilweise wird diese Variante als besonders ideal oder geeignet angepriesen.

von Dr. Lutz Becker

**M**einer Erfahrung zufolge bieten Stiftungsstrukturen jedoch keineswegs einen geeigneten Hafen für ein bisher inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen in Deutschland.

**Grundsätzlich mag** es sich für ältere Unternehmer gut und richtig anfühlen, das Lebenswerk durch die Einbringung in eine Stiftung vermeintlich „auf ewig“ unabhängig zu halten und damit die Belegschaft zu schützen. Auch kommt es dem in Deutschland erfreulicherweise verbreiteten Mäze-

natentum entgegen, über eine (gemeinnützige) Stiftung langfristig etwas an die Gesellschaft zurückzugeben bzw. Sinnvolles zu fördern.

**Doch das deutsche Stiftungsrecht** ist überaus komplex und fordert für Stiftungen exzessive Regelungen und Kontrollstrukturen. Die für den jeweiligen Einzelfall geeigneten Regularien und Beiratsstrukturen kosten erheblichen Aufwand – sowohl bei der erstmaligen Entwicklung als auch teilweise im laufenden Betrieb. In Kombination mit der deut-

lichen Stiftungsaufsicht lähmen bzw. behindern sie ein mittelständisches Unternehmen maßgeblich in seinem Handlungsspielraum.

**Weil sich die Wirtschaft** in allen Bereichen immer dynamischer verändert, sind Wendigkeit und Anpassungsfähigkeit in der heutigen Zeit wichtiger denn je. Ein inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen kann diesen Anforderungen erfolgreich gerecht werden. Ein solches Unternehmen allerdings in eine tradiert anmutende, wenig dynamische, vergleichsweise schwerfällige Stiftungsstruktur zu überführen, erstickt den unternehmerischen Spirit und gefährdet damit mittel- und langfristig die Unternehmensexistenz.

**Der Fisch fängt vom Kopf** an zu stinken. Oder, etwas freundlicher formuliert: Die Unternehmensleitung prägt langfristig die Stimmung und den Spirit in einem Unternehmen. Die Unternehmer- bzw. Inhaberschaft und die Führung durch eine schwerfällige, mehrstöckige Stiftungsstruktur sind jedoch in Sachen Impulsgebung für ein Unternehmen Antipoden.

**Etwas anders fällt** diese Beurteilung für Großunternehmen aus. Ab etwa zehnstelligen Jahresumsätzen sind üblicherweise ohnehin breite und mehrstöckige Leitungs-, Aufsichts- und Eigen-

tümergemien und -strukturen vorhanden, sodass der Eigentümer der Gesamtorganisation auch durchaus erfolgreich eine Stiftung sein kann – was Beispiele wie Otto, Schott oder Carl Zeiss belegen.

**Dem mittelständischen Unternehmer** mit Nachfolgeregelungsbedarf, der an eine Stiftungslösung denkt, ist meines Erachtens zu empfehlen, das Unternehmen in geeignete neue Eigentümerhände zu übergeben, es also zu verkaufen und gegebenenfalls lieber den Verkaufserlös in eine gemeinnützige Stiftung einzubringen. Das Unternehmen bleibt damit ein flexibler und anpassungsfähiger Teil der sich verändernden Volkswirtschaft. Geld bzw. Kapitalanlagen lassen sich leichter durch Stiftungsstrukturen managen, und aus den Vermögenserträgen kann dann ebenso sinnvolle Förderung finanziert werden.

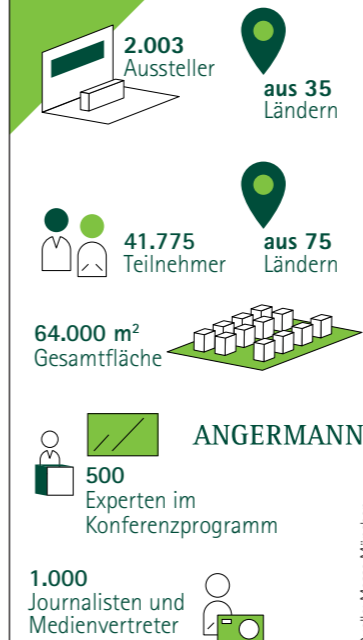
### Kontakt:

Dr. Lutz Becker  
040-3 49 14-162  
l.becker@de.oaklins.com

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



## Erfolgszahlen DER EXPO REAL 2017



## Alle Jahre wieder: EXPO REAL in München

Anfang Oktober ist es jedes Jahr so weit: Die Messe München öffnet ihre Tore für Immobilienfachleute aus aller Welt. Die EXPO REAL ist die größte B2B-Fachmesse in Europa und daher ein absolutes Muss für die Branche. Seit 1998 existiert die Messe, seit 2000 ist Angermann mit eigenem Stand in Halle B2 vertreten.

von Tanja Drecke

Aufgrund der lang anhaltenden Boomphase ist die Stimmung der Branche auf der Messe seit Jahren überaus gut, wenn nicht sogar euphorisch. Auch in diesem Jahr ist noch kein Ende des Booms in Sicht. Letztlich ist aber allen klar, dass auf gute Zeiten wieder schlechtere folgen werden. Dann fallen die Stände und Partys wieder etwas kleiner und bescheidener aus.

In guten wie in schlechten Zeiten hat sich für Angermann nie die Frage gestellt, auf den eigenen Stand zu verzichten: „Auch wenn die Preise jedes Jahr anziehen und die gesamte Messe für uns zwischen 150.000 und 200.000 € Kosten verursacht,

überwiegt der Nutzen unseres Engagements auf der Expo“, so Dr. Torsten Angermann. Ganz anders die Erwägungen zur MIPI in Cannes, wo sich nur noch die großen Player einen eigenen Stand und eine große Mannschaft leisten: „Für uns als mittelständisches Unternehmen ist es in Cannes nicht sinnvoll, mit einem eigenen Stand vertreten zu sein. Wir haben eine Präsenz auf dem Hamburg-Stand, der uns gute Dienste leistet“, sagt Dr. Torsten Angermann.

Trotz Digitalisierung und Online-Kommunikation: Der Messestand auf der EXPO REAL ist fester Bestandteil im Marketingmix bei Angermann. Die Begleitung des Messeauftritts in den sozialen Netzwerken ist hinzugekommen, und Printprodukte werden nur noch rudimentär eingesetzt. Für die interne Kommunikation ist die Messe ein wichtiger Baustein. Hier treffen sich die Beraterinnen und Berater aus den Niederlassungen und tauschen sich aus. Dafür schafft Angermann die Möglichkeiten, wie zum Beispiel das Warm-up-Dinner am Abend vor der Messe, für das die Mitarbeiter\*innen gerne schon einen Tag vorher anreisen.

Der Austausch mit den Kunden auf der Messe ist sehr rege. Die Konferenznischen am Stand sind an allen drei Tagen ausgebucht. Meist im Stundentakt geben sich die Geschäftspartner die sprichwörtliche Klinke in die Hand. Am Montagabend kommt es

beim traditionellen „No Work – Just Fun“-Dinner zum informellen Austausch. Seit einigen Jahren liefert „Schuhbecks Orlando“ die Kulisse und die Kulinarik dazu.

Ach ja, und Spaß machen die drei Tage München natürlich auch. ☺



### Kontakt:

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

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







## Optimale Ergänzung des Finanzierungsmixes

### Anlässe für eine Wareneinkaufsfinanzierung

Die handelsbasierte Einkaufsfinanzierung dient mittelständischen Unternehmen dazu, ihre Wareneinkäufe zu bezahlen.

In der Regel wird sie eingesetzt, um den bestehenden Finanzierungsmix zu ergänzen. So können nicht nur Einkaufsvorteile gehoben, sondern auch die finanzielle Flexibilität ausgebaut und das weitere Wachstum gesichert werden.

Die Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH stellt Summen ab 250.000 € zur Verfügung. Wesentliche Voraussetzungen sind eine ausreichende Bonität und eine Deckungszusage durch den Kreditversicherer. Weil das Modell bankenunabhängig ist, wird es bilanziell anders bewertet. Die Einkaufsfinanzierung wird häufig mit dem Reverse Factoring verwechselt, aber die beiden

Instrumente unterscheiden sich in einem wesentlichen Punkt: Beim Reverse Factoring werden wie beim normalen Factoring Rechnungen verkauft und keine echten Güter.

Eine Kreditlinie wird dem Abnehmer bei einer Wareneinkaufsfinanzierung nicht zur Verfügung gestellt. Die Mehrwerte werden rein aus dem Handelskonstrukt generiert, indem die Deutsche

Einkaufsfinanzierer GmbH als Intermediär zwischengeschaltet wird. Hierfür werden jeweils zwei Kaufverträge geschlossen (mit dem Abnehmer und dem Lieferanten), die in einen Rahmenvertrag eingebettet werden. Dieser regelt die Konditionen für den Zwischenhandel. Das gesamte Konstrukt ist bewusst einfach gehalten und zeigt dennoch maximale Wirkung. Folgende Vorteile liefert der Einsatz einer Einkaufsfinanzierung:

#### Optimierung des Ratings und vorausschauende Finanzpolitik

Ein Unternehmen, das mit entsprechenden Banklinien ausgestattet ist, diese aber aufgrund eines kurzfristig ansteigenden Geschäftsaufkommens regelmäßig nahezu vollständig beansprucht, erhält ein entsprechend schlechteres Rating. Hier entsteht schnell der Eindruck fehlender Liquidität. Um dem vorzubeugen, gehen immer mehr Unternehmen strategisch vor und sichern sich Einkaufsfinanzierungslinien zur Entlastung ihrer Bank-

linien. Der Effekt ist eine deutlich bessere Bewertung und eine erhöhte Bereitschaft der Banken, weitere Finanzierungsangebote zu unterbreiten. In Situationen knapper Liquidität ist es viel schwerer, Mittel zu erhalten, als in einer finanziell entspannten Phase. Insofern sollten Unternehmen regelmäßig – trotz ausreichender finanzieller Mittel – über den Einsatz einer bankenunabhängigen Einkaufsfinanzierungslinie nachdenken.

#### Verkürzung der Zahlungsziele zur Optimierung der Handelsposition

Kommt es im Zuge des Wareneinkaufs zu einem Ungleichgewicht der Vertragsparteien, so hat das häufig auch Liquiditätsengpässe durch unterschiedliche Zahlungszielvereinbarungen zur Folge. Um sich die Vorfinanzierung dennoch leisten zu können und nicht unter Druck beziehungsweise in eine ungünstige Verhandlungsposition zu geraten, ist der Einsatz einer Wareneinkaufsfinanzierung ein probater Lösungsansatz. Die Banklinien werden entlastet, und Skontovorteile können vollständig genutzt werden. Durch den langfristigen, revolving Einsatz des Modells zeigt sich ein optimales Zahlungsverhalten gegenüber den Lieferanten, was letztlich zu einer verbesserten und stabileren Positionierung gegenüber den Geschäftspartnern führt.

#### Verbesserte Lieferbereitschaft im Maschinenbau

Für viele Maschinenbauunternehmen sind Schnelligkeit und Lieferbereitschaft ein wesentliches Kriterium, um im Wettbewerb für den Zuschlag eines Auftrags konkurrenzfähig zu sein. Bei langen Produktionszeiten ist es von Vorteil, wenn Maschinen oder Bauteile bis zu einem gewissen Fertigungsgrad vorproduziert werden. Bei entsprechender Nachfrage kann dann das Unternehmen eine zügige Lieferung garantieren. Nicht immer ist der Preis das Entscheidungskriterium, oftmals ist es auch die Zeit.

#### Vorzüge einer Wareneinkaufsfinanzierung

- » Schnelle Bezahlung der Lieferanten mit Nutzung von Rabatten und Skonti
- » Zusätzliche, schnell verfügbare Liquidität
- » Schonung von Kreditlinien
- » Chance zur Annahme zusätzlicher attraktiver Großaufträge
- » Optimierung von Working Capital



#### Bevorratung von Rohstoffen

In Zeiten der Rohstoffverknappung kommt es für immer mehr Unternehmen darauf an, ausreichend Rohstoffe zur Verfügung zu haben, um die Nachfrage des Kundenkreises zu befriedigen. Um eine ausreichende Bevorratung zu ermöglichen, kommt die Einkaufsfinanzierung zum Zuge, damit Mehrkontingente zur richtigen Zeit und zum richtigen Preis erworben und die eigenen liquiden Mittel geschont werden können. Ansonsten besteht stets die Gefahr, dass ein Auftrag mangels Material nicht fristgerecht fertiggestellt werden kann beziehungsweise zu spät geliefert wird. Die Zusatzkosten durch Vertragsstrafen oder sogar die Verweigerung der Abnahme können dem Unternehmen massiv schaden. Weil der Einsatz der Wareneinkaufsfinanzierung die Verhandlungsposition im Einkauf verbessert, können üblicherweise sogar zusätzliche Einkaufsvorteile generiert werden.

#### Kontakt:

Thomas Auerbach  
040 - 999 999 444  
thomas.auerbach@einkaufsfinanzierer.com

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



## Mit Start-up-Strategien zum Erfolg

### 7. Internationales Symposium Restrukturierung in Kufstein

Gut 400 Teilnehmer treffen sich im Oktober 2018 einmal mehr zur ausgebuchten Jahreskonferenz der Fachhochschule Kufstein Tirol. Das in der Branche fest etablierte Internationale Symposium Restrukturierung will dem interdisziplinären und grenzüberschreitenden Dialog über Restrukturierungen zwischen Unternehmern, Management, Bankenvertretern, Insolvenzverwaltern, Investoren sowie Vertretern der beratenden Berufe und des Interimsmangements eine Plattform geben und ihm neue Impulse verleihen. Mitveranstalter im Rahmen des Partnerprogramms ist die Angermann-Gruppe mit NetBid, Angermann Consult und Nord Leasing.

Das 7. Internationale Symposium Restrukturierung steht unter dem Motto „Mit Start-up-Strategien zum Erfolg“. Ein Teil des Programms behandelt insolvenzrechtliche Aspekte mit gesetzlichen Regelungen und außergerichtlichen Ansätzen im internationalen Vergleich. Daneben findet ein Managementdialog statt. Das Rahmenthema wurde vor dem Hintergrund gewählt, dass Unternehmen neue Technologien, neue Geschäftsfelder und neue Zielgruppen als Herausforderungen betrachten müssen. Auf dem Symposium geht es dabei zentral um die Frage, wie es etablierte Unternehmen schaffen, das existierende Geschäftsmodell stetig zu hinterfragen, sich sogar immer wieder neu zu erfinden. Muss dafür ein Start-up-Unternehmen zugekauft werden? Oder kann es auch eine Strategie sein, das eigene Unternehmen zum Start-up auszurufen? So oder so gilt es, Wachstum zu managen und auch im Erfolg konstruktive Restrukturierung zuzulassen. Nicht nur das Silicon Valley ist dafür der Maßstab. Die Hotspots der Gründerszene in Europa sind London, Berlin und Stockholm. Konkret wird während der Konferenz zudem danach gefragt, an welchen digitalen Geschäftsmodellen beziehungsweise Plattformlösungen aktuell gearbeitet wird.



„Die Nord Leasing GmbH freut sich auf den ausgezeichneten Mix aus informativen Vorträgen und spannenden Dialogen zu den aktuellen insolvenzrechtlichen Themen, die dieses Jahr erneut durch hochkarätige Experten vorgestellt werden. Mit Freude stehen wir Herrn Prof. Dr. Exler und seinem Team auch in diesem Jahr als Premiumpartner zur Verfügung.“

*Thomas Vinnen, Geschäftsführender Gesellschafter Nord Leasing GmbH*



„Das Restrukturierungsforum in Kufstein ist für mich ein fester Termin im jährlichen Veranstaltungskalender. Für Angermann Consult ergeben sich aus den Beratungsfeldern Sanierungsberatung, Distressed M&A sowie Distressed Real Estate interessante Themen, aber Möglichkeiten zum interdisziplinären Austausch.“

*Thorsten Holland, Geschäftsführender Partner Angermann Consult GmbH*



„Wir haben uns mit unserem Büro in Wien im österreichischen Markt fest etabliert. Daher ist das außerordentlich belebende Symposium in Kufstein ein fester Termin in unserem Kalender.“

*Clemens Fritzen,  
Vorstand NetBid Industrie-Auktionen AG*

#### Über das Institut

2006 wurde der Zweig Unternehmensrestrukturierung und -sanierung an der Fachhochschule Kufstein ins Leben gerufen. Das Institut für grenzüberschreitende Restrukturierung unter der Leitung von Prof. Dr. Markus W. Exler wurde 2011 mit dem Ziel gegründet, eine interdisziplinäre Plattform für Erfahrungsaustausch, Weiterbildung sowie Networking zu entwickeln. Das wesentliche Anliegen des Instituts ist es, die interdisziplinäre Zusammenarbeit zu fördern, um zu einer grenzüberschreitenden Harmonisierung von Turnaround-, Restrukturierungs- sowie Sanierungsprojekten beitragen zu können. An der Hochschule in Kufstein wird Restrukturierung nicht als Problem oder als Folgeerscheinung einer Krise, sondern als Bestandteil einer normalen

Unternehmensentwicklung verstanden. Der ganzheitliche Ansatz stellt die Aus- und Weiterbildung in den Mittelpunkt und hat dafür folgende Angebote entwickelt:

- » Jahreskonferenz Internationales Symposium Restrukturierung
- » Hochschulzertifizierter Lehrgang Internationaler Restrukturierungs- & Sanierungs-Professional (3 x 3 Tage) auf Senior Executive Level mit dem Abschluss „Certified International Turnaround Professional (CITuP)“
- » 4-semesteriges Masterstudium Unternehmensrestrukturierung und -sanierung

<https://restrukturierung.fh-kufstein.ac.at>



## Unternehmenswachstum: Entwicklung sichern mit EK PLUS

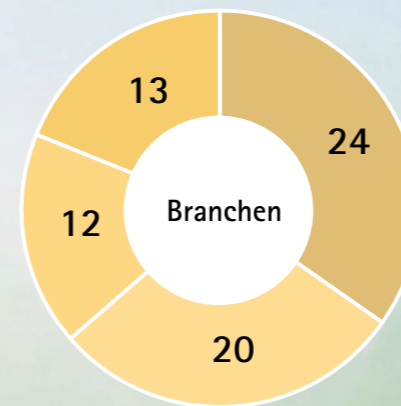
Hohe Investitionen in die Entwicklung von Produkten und Leistungen oder in den notwendigen Vertriebsaufbau mit dem damit einhergehenden überproportionalen Anstieg des Working Capital sind für junge Unternehmen schwer zu finanzieren. Obwohl Banken oft großes Interesse und Finanzierungsbereitschaft signalisieren und auch Fördermöglichkeiten durch öffentliche Programme zur Verfügung stehen, bleibt die Stärkung des Eigenkapitals eine der wichtigsten Herausforderungen für das Management.

Um Finanzierungslücken zu schließen, sind in der Regel Beträge zwischen 500.000 und 5 Mio. € nötig. Im Durchschnitt liegt der Bedarf bei 1 Mio. €. Kann der Fehlbetrag nicht beschafft werden, schränkt die geringe Liquidität die Entwicklungsmöglichkeiten ein, bindet zu viel Aufmerksamkeit abseits des Kerngeschäfts und kann so den Bestand des Unternehmens gefährden. In den letzten drei Jahren hatte die EK PLUS GmbH Kontakt zu knapp siebzig Firmen mit akuten Finanzierungsbedarfen und konnte dabei zahlreichen

Unternehmen die dringend notwendige Wachstumsfinanzierung vermitteln.

**Interesse an der Finanzierung** von jungen, wachsenden Firmen besteht bei der Investorengruppe mit gleichem Branchenhintergrund dann, wenn das Zielunternehmen bereits positive Ergebnisse erzielt, über einen eindeutigen USP verfügt und sich naheliegende Synergien für das eigene Unternehmen nutzen lassen. Am häufigsten ist das der Fall, wenn sich mit dem Zusammengehen neue

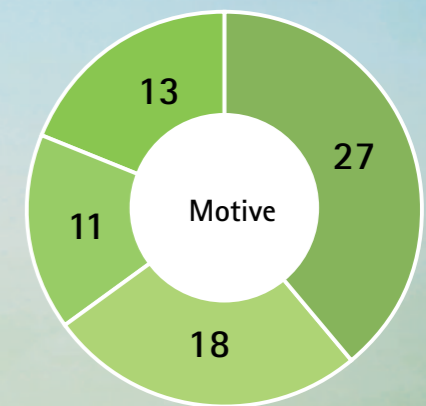
### Branchen und Motive der Anfragen



24 Hightech 20 Verarbeitende Industrie  
12 Dienstleistung 13 Sonstige

# 69

Anfragen seit  
Mitte 2015



27 Investition 18 Projektfinanzierung  
11 Working Capital 13 Übernahme

Marktsegmente öffnen, wenn das Angebot erweitert wird oder sich durch die Nutzung bereits bestehender Strukturen Kostenvorteile ergeben.

Ein Unternehmer aus der gleichen Branche geht mit seiner Investition ein deutlich geringeres Risiko ein als ein branchenfremder Kapitalgeber. Die Finanzierung erfolgt in der Regel minderheitlich und kann über Darlehen mit Nachrangcharakter ergänzt werden. Das Instrument der Nachrangfinanzierung sichert die Mehrheitsverhältnisse zugunsten des Suchenden und schafft auf der Seite des Investors eine Verzinsung analog zum eingesetzten Risikokapital. Im Falle von zusätzlichen Chancen aus Projekten kann die Finanzierung kurzfristig abgesichert erweitert werden.

Der Investor ist als Insider in der Lage, die Verwendung der zusätzlichen Mittel zu beurteilen. Gegenüber dem strategischen Zukauf besteht der Vorteil darin, nicht ein ganzes Unternehmen integrieren, managen und finanzieren zu müssen. Das Risiko und die Bindung von Managementkapazitäten sind in einem solchen Fall deshalb deutlich geringer. Aus Sicht der Banken ergibt sich durch EK PLUS die Möglichkeit, neue Kundenkreise zu öffnen, bestehende Kunden zu binden und dabei auftretende Anfangsprobleme wie ein zu schlechtes Rating zu überwinden.

Vor allem Nischenbranchen mit technologischem Hintergrund wecken aktuell das Interesse der Investoren. Insbesondere sind die Informationstechnologie, Medizin-, Material- und Umwelttechnik,

aber auch innovative Maschinen- und Anlagenbauer als Schlüsselindustrien zu nennen. Viele aussichtsreiche Innovationen, die globales Marktpotenzial bedienen oder in Großprojekte einfließen können, sind für die jungen zu finanzierenden Unternehmen oft im Verhältnis zur Unternehmensgröße überdimensioniert und bergen damit nicht zu vertretende Einzelrisiken.

„In Zukunft ist eine weiterhin hohe Nachfrage nach EK PLUS zu erwarten, und zwar sowohl auf Investorensseite als auch vonseiten der Kapital suchenden Unternehmen. Die Anzahl an Investitionsmöglichkeiten wird im Zuge der andauernden digitalen Revolution und der mit ihr verbundenen Innovations- und Gründungswellen weiter steigen. Das unverändert niedrige Zinsniveau sorgt gleichzeitig für ein großes Interesse an alternativen Anlagemöglichkeiten auf Investorensseite. Diese gute Zeit für Kapitalsuchende gilt es zu nutzen, und zwar mit dem Ziel, den Finanzierungsrahmen so zu erweitern, dass das vorhandene Wachstumspotenzial optimal ausgeschöpft wird“, sagt EK-PLUS-Geschäftsführer Dr. Stefan Linge.

#### Kontakt:

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

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

## „Hannover, ganz vorn in der zweiten Reihe“

So war es vor der Finanzkrise von 2007 im Immobilienmarktbericht Hannover von 2006 zu lesen. Ein Satz, der sich einprägt und der alles beinhaltet, was dem Standort Hannover heute wesentliche Vorteile einbringt, auch aus Investorensicht.

von Thorsten Pfeiffer



Viel besser würde man es aus heutiger Sicht auch nicht formulieren können. Die Konsequenz daraus erreicht auch in diesem Jahr wieder eine neue Qualität und spielt uns, die wir uns am Immobilienmarkt in Hannover bewegen, derzeit ordentlich in die Karten. Viele Besucher kommen nach Hannover, einige geschäftlich, andere privat. Oftmals wird Hannover als ein etwas verschlafener Bürostandort gesehen. Die Hannoveraner jedoch schätzen an ihrer naturgrünen Stadt die Überschaubarkeit, die hervorragende Infrastruktur und die hohe Stabilität der Wirtschaft in zentraler Lage Niedersachsens.

Die positive wirtschaftliche Situation der Region Hannover als herausragender Dienstleistungs- und Logistikstandort sowie Heimat namhafter Industrieunternehmen wie WABCO, Continental AG oder

Volkswagen Nutzfahrzeuge bringt auch den Immobilienmarkt ordentlich in Schwung.

Die aktuellen Zahlen des Immobilienmarktberichtes Hannover belegen es. Die Arbeitslosenquote liegt bei nur 7,5%, die Zahl der Bürobeschäftigten steigt stetig an und lag im Jahr 2017 bei 150.000 in der Stadt Hannover. Die Vermietungszahlen im Bürobereich liegen seit nunmehr neun Jahren im Mittel bei ca. 120.000 m<sup>2</sup> MGF pro Jahr. Die Leerstandsquote sank damit auf 3,3% im Jahr 2017 im Stadtgebiet Hannover.

Diese stabile wirtschaftliche Situation ließ auch das Investmentvolumen in den letzten Jahren stetig wachsen. So ist das Investmentvolumen in gewerbliche Immobilien im Jahr 2017 auf ca. 700 Mio. € gestiegen<sup>1</sup> und somit gegenüber 2016 um weitere 31%

<sup>1</sup> Immobilienmarktbericht Hannover 2018, S. 10

angewachsen. Während es in der Vergangenheit vor allem regionale und nationale institutionelle Investoren waren, die ihre Investitionsziele in der Region Hannover suchten, kommen inzwischen vermehrt internationale Investoren auf den Markt, in der Erwartung, hier noch ordentliche Renditen zu erzielen. Die zunehmende Wanderung der Investoren von A- in B-Städte wird auch in Hannover den Anlagedruck und damit die Preise weiter steigen lassen. Die Hauptassets institutioneller Investoren sind Büro- und Geschäftshäuser sowie Industrie- und Logistikimmobilien, wobei gerade letztere im Jahr 2017 und im laufenden Jahr ordentlich aufgeholt haben.

Die Angermann Hannover GmbH ist seit nunmehr zwölf Jahren am hannoverschen Immobilienmarkt zu Hause und hat sich in dieser Zeit sehr gut

etabliert. Im Vermietungsbereich zählt Angermann Hannover zu den Top Drei der hannoverschen Immobilienunternehmen. Angesichts der guten Marktdurchdringung und unserer hohen Professionalität ist es eine notwendige und sinnvolle Konsequenz, dass wir uns ebenfalls zielgerichtet und nachhaltig mit dem Investmentsegment beschäftigen.

Diverse Objekte haben, teilweise mehrfach, in den vergangenen zwölf Jahren den Eigentümer gewechselt, wobei Angermann Hannover als beratendes Unternehmen für die Vermietung häufig eine Konstante war. Viele Eigentümer und Investoren schätzen deshalb unsere Meinung. Sie suchen vermehrt professionelle Unterstützung beim Verkauf ihrer Immobilien oder legen Wert auf unsere Expertise beim Einkauf zusätzlicher Objekte. Durch die Vermietungserfolge der letzten Jahre sind wir in der Lage, viele Objekte sowohl beim An- als auch beim Verkauf wirtschaftlich fundierter zu bewerten. Wir kennen die jeweiligen Mietpreisentwicklungen und können Standorte noch genauer analysieren und aktuelle Tendenzen besser aufzeigen. Für die Zukunft ist es unser gemeinsames Ziel, Angermann Hannover noch mehr als bisher als Beratungsunternehmen zu positionieren und das immobilienwirtschaftliche Dienstleistungsspektrum zu erweitern, zumal wir natürlich gemeinsam mit der Angermann-Gruppe annähernd alle Beratungsfunktionen abbilden können.

#### Kontakt:

Thorsten Pfeiffer  
0511 - 93 61 92 - 18  
thorsten.pfeiffer@angermann.de

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



Thorsten Pfeiffer

Seit September 2018 verstärkt er als Direktor Projekt- und Investmentmanagement Angermann in Hannover.

# Weltweiter Dienst an der Gemeinschaft

## Interview mit Dr. Hans Bethge, Präsident beim Rotary Club Hamburg Alstertal

Am 23. Februar 1905 wurde in Chicago der erste Rotary Club der Welt gegründet, und zwar durch den Rechtsanwalt Paul Harris, den Kohlenhändler Sylvester Schiele, den Textilkaufmann Hiram Shorey und den Bergbauingenieur Gus Loehr. Schon bald folgten weitere Clubs, zunächst in den USA, dann auch in Europa. Als erster Club in Deutschland wurde 1927 der Rotary Club (RC) Hamburg aus der Taufe gehoben. Heute ist die Zahl der deutschen Clubs auf insgesamt 1.062 angewachsen. inpuncto sprach mit Dr. Hans Bethge, Vorstand bei Oaklins Germany und Präsident beim Rotary Club Hamburg Alstertal, über Aufgaben, Ziele und das Selbstverständnis von Rotary.

### Wann und von wem wurde der Rotary Club Hamburg Alstertal gegründet?

Wir wurden 1972 vom damaligen Präsidenten des Clubs Hamburg Wandsbek, Horst F. G. Angermann, gegründet und waren damals der neunte Hamburger Club. Heute gibt es 22 Clubs in der Hansestadt.

### Wofür steht Rotary?

Rotary möchte Freundschaften zwischen Menschen aus allen Ländern und Ethnien stiften, damit sie gemeinsam aktiv werden. Der Club will mit seinen Projekten Problemlösungen anbieten, die die Welt, aber auch unseren Mikrokosmos nachhaltig zum Besseren verändern. Basis sind vier Fragen, an denen sich unser Handeln messen lassen muss:

1. Ist es wahr?
2. Ist es für alle Beteiligten fair?
3. Wird es Freundschaft und guten Willen fördern?
4. Wird es dem Wohl aller Beteiligten dienen?

### Was sind die Aufgaben eines Präsidenten und wie lange dauert eine Amtszeit?

Der Clubpräsident leitet seinen Club, motiviert die Clubmitglieder und trägt zu einem reibungslosen Clubbetrieb bei. Zu seinen Aufgaben zählen unter anderem die Leitung der wöchentlichen Club-

meetings, die Auswahl der Vorstandsmitglieder, die Einberufung der Vorstandssitzungen und Mitglieder-



**Dr. Hans Bethge**

Vorstand Oaklins Angermann AG und Präsident des Rotary Club Hamburg-Alstertal

versammlungen, die Aufstellung eines Budgets und die Verwaltung der Clubfinanzen sowie die Organisation einer Clubreise, in meinem Fall in die Champagne. Die Amtszeit beläuft sich auf ein Jahr.

### Was bedeutet die Präsidentschaft für Sie? Verfolgen Sie besondere Ziele?

Die Aufgabe macht mir vor allem Freude. Ich habe damit die Verantwortung übernommen, den Club entlang seiner Ziele weiterzuentwickeln. Im Vordergrund steht der Dienst an der Allgemeinheit, indem wir soziale Projekte unterstützen. Es geht aber auch darum, die Mitgliederstruktur zu verbessern,



Dr. Hans Bethge verleiht die Mitgliedsnadel an Niels Pirck.

und zwar im Sinne einer ausgewogenen Alterspyramide und einer Erhöhung der Frauenquote sowie einer stärkeren Vielfalt der Berufsgruppen.

### Welche Hilfsprojekte werden von Ihrem Rotary Club Hamburg Alstertal unterstützt?

Es gibt einige Langzeitprojekte, die wir dauerhaft unterstützen. Dazu gehören der Kupferhof im Alstertal mit dem Projekt „Hände für Kinder“ und das Projekt „Zeit für Zukunft“, das Kindern Mentoren an die Seite stellt. Außerdem engagieren wir uns für die Kinder- und Jugendhilfe Kaltenbergen e.V. und für das Stadtteilessen in der „Kuhle“ in Billstedt, einem sozialen Brennpunkt unserer Stadt. Darüber hinaus verfolgen wir eine Vielzahl aktueller Projekte, wie zum Beispiel die Unterstützung der Meksi Gjata School im Libanon für syrische Flüchtlingskinder oder der Archbishop Kiwanuka Memorial Primary School in Uganda.

### Liegt Ihnen ein Projekt besonders am Herzen?

Das Projekt „Hände für Kinder“ kenne ich, weil es nah bei meinem Wohnort in Hamburg Ohlstedt angesiedelt ist. Außerdem habe ich während meiner Tätigkeit im dortigen Kirchengemeinderat direkt erfahren, wie dringend Eltern schwerbehinderter Kinder Unterstützung und Betreuung brauchen.

### Wie wird man Mitglied im Rotary Club?

Ein potenzielles Mitglied muss von einem aktuellen Rotarier vorgeschlagen werden. Dann muss es ein Interview mit dem Aufnahmeausschuss durchlaufen, einen Aufnahmevortrag halten und abschließend vom Vorstand bestätigt werden.

### Warum gibt es dieses spezielle Aufnahmeverfahren?

Ein sorgfältiges Auswahlverfahren soll die gewünschten Clubstrukturen sichern, also Altersdurchschnitt, Berufsmix und Frauenquote. Daneben achten wir aber auch darauf, dass das zukünftige Mitglied das Miteinander im Clubleben bereichern kann. »

**Welche Verpflichtungen hat ein Mitglied?**

Jedes Mitglied sollte an mindestens 50% der Meetings teilnehmen, seine Beiträge sowie eine jährliche Spende entrichten und sich durch Vorträge oder in Hands-on-Projekten persönlich einbringen.

**Was unterscheidet Rotary von anderen Clubs wie zum Beispiel Lions?**

Wir treffen uns einmal wöchentlich, die Lions Clubs in der Regel einmal im Monat. Dadurch ist unser Zusammenhalt deutlich fester. Allerdings sind die Ziele weitgehend vergleichbar.

**Wie kann man sich ein Rotary-Mitgliedertreffen vorstellen?**

Unser Meeting dauert exakt 90 Minuten. Von diesem strikten Zeitrahmen gibt es grundsätzlich keine Ausnahme. Es beginnt mit einem Essen, danach werden Gäste begrüßt, allgemeine Dinge wie kommende Veranstaltungen oder Aktivitäten besprochen, es gibt einen vom Präsidenten ausgewählten Tagesspruch, und jedes Mitglied kann sich im Rahmen von sogenannten 3-Minuten-Gesprächen zu Wort melden. Danach gibt es einen Vortrag mit abschließender Diskussion.

**Mit weltweit 1,2 Millionen Mitgliedern in mehr als 200 Ländern verfügt Rotary über ein weltumspannendes Netzwerk.****Welche Bereiche stehen besonders im Fokus?**

Im Mittelpunkt steht das Engagement in den Bereichen der Friedensstiftung, der Bekämpfung von Krankheiten wie Polio, AIDS oder Malaria, der Wasserversorgung und der Unterstützung von Müttern und Kindern in Entwicklungsländern.

**Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen einzelnen Rotary Clubs weltweit und national?**

Es gibt regelmäßige Treffen in den Distrikten und international auf unterschiedlichsten Ebenen, von Begegnungen zwischen Patenclubs bis hin zur jährlichen Rotary Convention, die im kommenden Jahr erstmalig in Hamburg stattfinden wird und zu der über 25.000 Rotarier erwartet werden.

**Gibt es andere Vereinigungen oder Institutionen, mit denen Rotary zusammenarbeitet?**

Die Bill & Melinda Gates Foundation verdreifacht unsere für Polio Plus eingesetzten Beträge. Außerdem gibt es Kooperationen mit einer Vielzahl internationaler NGOs.

**Gibt es Unterschiede zwischen den einzelnen Rotary Clubs?**

Selbstverständlich werden nationale Kulturunterschiede sehr deutlich, beispielsweise bei den Gepflogenheiten – in einem von mir besuchten Rotary Club in Korea wurden bei jedem Meeting aus einem Gesangbuch mehrere Lieder abgesungen. Auch die Zusammensetzung der Mitglieder kann sehr verschieden ausfallen. Darin unterscheiden sich aber auch eher ländliche und eher städtische Clubs innerhalb eines Landes stark.

**Wer bestimmt, welche Projekte unterstützt werden?**

Das entscheidet der Vorstand des Clubs.

**Welche Erfolge hat Rotary in seiner über 110-jährigen Geschichte vorzuweisen?**

Aus dem ersten Club in Chicago wurden allein in Deutschland über tausend. Das mit dem Schlagwort „Stop Polio“ umrissene Ziel, die Krankheit auszurotten, wurde nach dreißig Jahren fast erreicht. Aus der ersten Spende für die Rotary Foundation im Jahr 1917 in Höhe von 29,50 \$ wurde ein jährliches Spendenaufkommen von mehr als 4 Milliarden. Dass der Club nach über einem Jahrhundert immer neue Menschen für die rotarischen Ziele gewinnen und sich in einer extrem schnell verändernden Welt immer wieder neu zu erfinden kann, ist bereits ein Erfolg für sich.

**Webseite:**

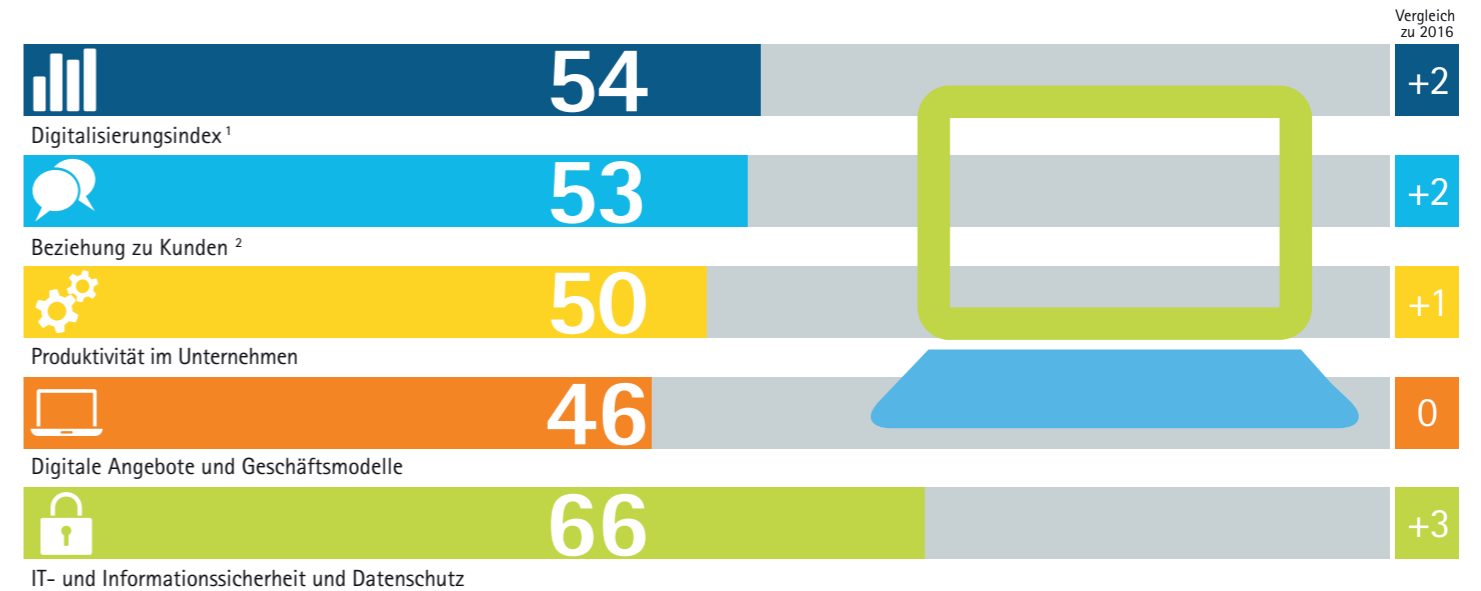
[www.hamburg-alstertal.rotary.de](http://www.hamburg-alstertal.rotary.de)

**Rotary in Deutschland:**

- » 1.062 Clubs
- » 55.000 Mitglieder

**Rotary weltweit:**

- » 1,2 Millionen Mitglieder
- » 35.000 Rotary Clubs
- » Vertreten in mehr als 200 Ländern



<sup>1</sup> Durchschnittlicher Digitalisierungsgrad der mittelständischen Unternehmen laut Digitalisierungsindex Mittelstand, max. 100 Punkte erreichbar

<sup>2</sup> Digitalisierungsgrad in verschiedenen Handlungsfeldern

Quelle: „Digitalisierungsindex Mittelstand“, Telekom Deutschland und techconsult, 09/2017

## Digitalisierung im Mittelstand: Unternehmen im Wandel

Ähnlich wie die industrielle Revolution hat der durch Digitaltechnik und Computer ausgelöste Umbruch starke Veränderungen sowohl in der Wirtschafts- und Arbeitswelt als auch in unserem Privatleben bewirkt. Die Geschwindigkeit, mit der die Digitalisierung fortgeschritten ist und weiter fortschreitet, ist beispiellos in der technologischen Entwicklung. Neue Medien prägen unser Miteinander, E-Commerce verändert unser Einkaufsverhalten und künstliche Intelligenz ist längst keine Science-Fiction mehr, sondern gehört zu unserer Realität. Beispiele wie Smart Home, selbstfahrende Autos oder Pflegeroboter zeigen, dass es bei der Umsetzung neuer digitaler Ideen keine Grenzen zu geben scheint.

**Transformation oder Bedeutungslosigkeit**

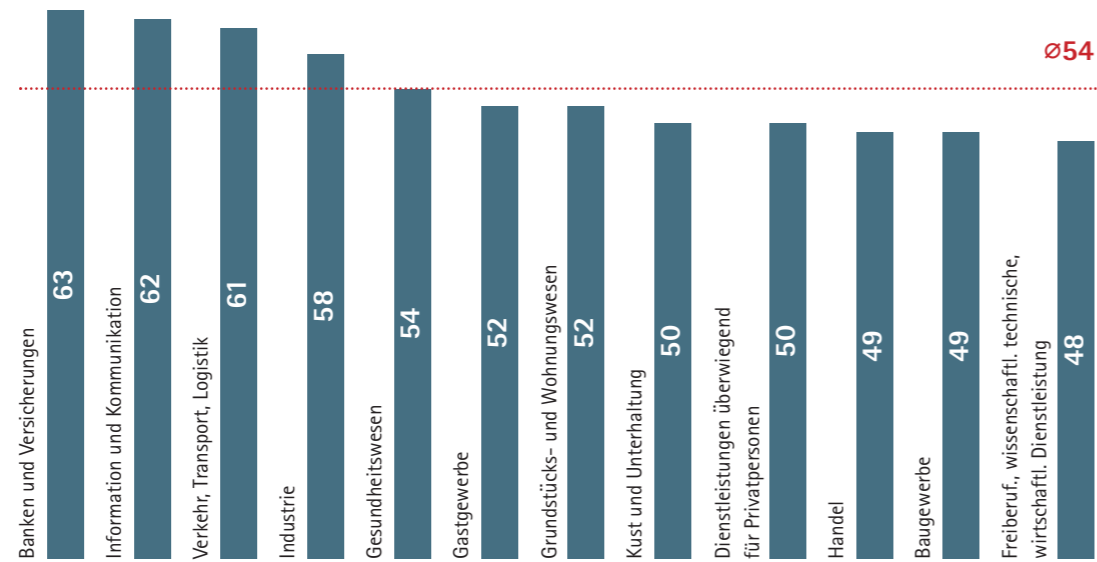
Für mittelständische Unternehmen ergeben sich durch die Digitalisierung zahlreiche Möglichkeiten hinsichtlich der Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Aber wo Licht ist, ist bekanntermaßen auch Schatten. Nicht alle bestehenden Geschäftsmodelle und Produkte finden in der digitalen Welt ein Zuhause. Entweder transformieren sie sich oder werden bedeutungslos. Viele Unternehmen scheitern daran, die richtigen Ansätze zur Digitalisierung zu entdecken. Gerade erfolgreiche Unternehmen tun sich schwer, altbewährte Muster oder bislang funktio-

nierende Prozesse zu verändern. Stattdessen wird versucht, diese weiter zu optimieren. Eine fehlende oder nur unzureichende Digitalisierungsstrategie kann sich später jedoch rächen und sogar die Existenz des Unternehmens bedrohen, wenn dadurch der Anschluss an den Wettbewerb verloren geht oder neue Konkurrenten den Kunden attraktivere digitale Lösungen präsentieren. „Um dem Entgegenzuwirken, bieten wir unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen Raum für neue Ideen. Design Thinking Days, ein Digitalisierungstag für Führungskräfte und die Teilnahme an Expertenvorträgen“

### Digitalisierungsindex Mittelstand: Branchenvergleich

(in Punkten, max 100 Pkt. erreichbar)

Quelle: „Digitalisierungsindex Mittelstand“, Telekom Deutschland und techconsult, 09/2017

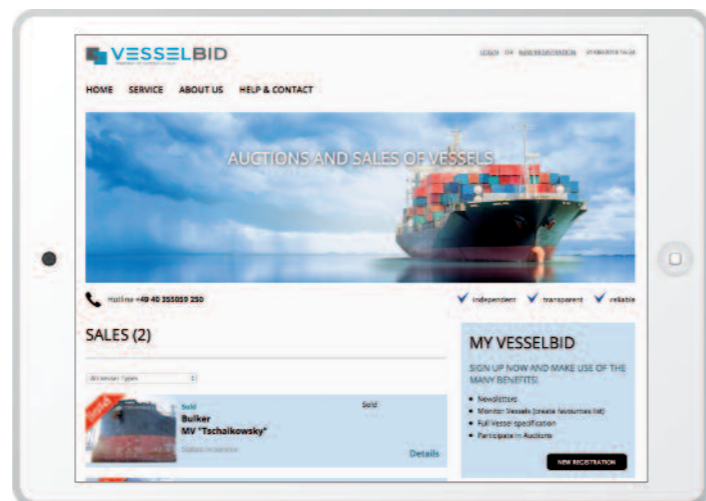


sind weitere Bausteine, um sich dem Thema zu nähern und für Angermann zu adaptieren", sagt Dr. Torsten Angermann.

#### Onlineauktionspionier NetBid

Ein Beispiel für eine gelungene Digitalisierung liefert die NetBid Industrie-Auktionen AG. Als das Unternehmen vor knapp zwanzig Jahren damit begann, den Verkauf von Maschinen und Anlagen in Form von Onlineauktionen zu organisieren, war das Feedback zunächst skeptisch. Heute ist das Verfahren etabliert und www.netbid.com zählt zu den größten europäischen Onlineplattformen zur Vermarktung von Investitionsgütern. Seit Neustem bietet NetBid zudem auf der Plattform www.vesselbid.com die Möglichkeit, auch Schiffe per Onlineauktion zu

handeln. Im Mai 2018 wurde mit der erfolgreichen Online-Versteigerung des Containerschiffes „Buxharmony“ ein neues Kapitel bei Schiffverkäufen aufgeschlagen. Es war das erste Mal, dass auf diese Weise ein Handelsschiff verkauft wurde. „Schiffe sind am Bankplatz Hamburg die logische Erweiterung unseres Angebotspektrums der digitalen Vermarktung von Investitionsgütern," erklärt NetBid-Vorstand Clemens Fritzen den nächsten Digitalisierungsschritt. Ein weiteres Digitalisierungsbeispiel aus dem Hause Angermann ist bürosuche.de. Die Online-Immobilienuche, die zukünftig noch weiter ausgebaut werden soll, macht das Finden von Büroflächen im Internet für Büromieter deutlich übersichtlicher, komfortabler und anwenderfreundlicher.



### Der Projektgedanke hat ausgedient

Bevor ein Unternehmen seine Digitalisierung vorantreibt, sollte es sich bewusst machen, wo Handlungsbedarf besteht. So gilt es zu überprüfen, ob nur Kundenbeziehungen und Produkte einem digitalen Veränderungsprozess unterworfen werden oder auch interne Arbeitsabläufe, wie zum Beispiel die Buchhaltung oder der Bestellprozess von Waren. Bei der Analyse sollte darauf geachtet werden, welche neuen digitalen Geschäftsmodelle den Markt gerade verändern und wie angreifbar das eigene Geschäftsmodell dadurch ist. Eine Strategie, in der Ziele, KPIs und erste Milestones klar definiert werden, ist das Fundament einer erfolgreichen Digitalisierung. Dennoch muss gewährleistet sein, dass die Ziele jederzeit den Marktgegebenheiten angepasst werden können. Digitalisierung ist kein Projekt, sondern ein sich stetig entwickelnder Prozess, den alle Mitarbeiter\*innen im Unternehmen mittragen müssen. Ein sensibles Change-Management ist hier gefragt, das die Einbindung externer Fachkräfte notwendig machen kann. Aufgrund der Dynamik der technischen Entwicklungen und der Konkurrenz durch völlig branchenfremde Unternehmen, die neu in den Markt drängen, ist ein agiles Vorgehen notwendig. Die alte Projektstruktur hat ausgedient. Die Unternehmer müssen flexibel bleiben, Ideen schnell auf den Markt bringen, verbessern oder auch verwerfen. Viel Mut und das Lösen von Projektanfang und Ende sind ein Muss. „Für uns war es ein wichtiger und richtiger Schritt, bei der Digitalisierung unserer Unternehmensgruppe auf externe Berater zurückzugreifen, die uns neue Wege aufzeigen und uns helfen, den Prozess gemeinsam mit unseren Mitarbeitern voranzutreiben", sagt Dr. Torsten Angermann.

### Digitalisierung ist im Mittelstand angekommen

Glücklicherweise haben im deutschen Mittelstand immer mehr Unternehmen das Thema Digitalisierung auf ihrer Agenda. Dies zeigen die Ergebnisse der repräsentativen Studie „Digitalisierungsindex Mittelstand" aus dem Jahr 2017 von techconsult im Auftrag der Deutschen Telekom. Knapp 42 Prozent der befragten Firmen gaben an, dass die Digitalisierung inzwischen zur Geschäftsstrategie gehört. 2016 war das erst bei 27 Prozent der Unternehmen der Fall. Trotz dieser Entwicklung gibt es nach wie vor Bedenken. So fürchteten 35 Prozent der Befragten die hohen Investitionskosten. Die Sicherstellung des Datenschutzes (34 Prozent) sowie die Gewährleistung der IT-Sicherheit (33 Prozent) waren weitere Aspekte, die kritisch betrachtet wurden.

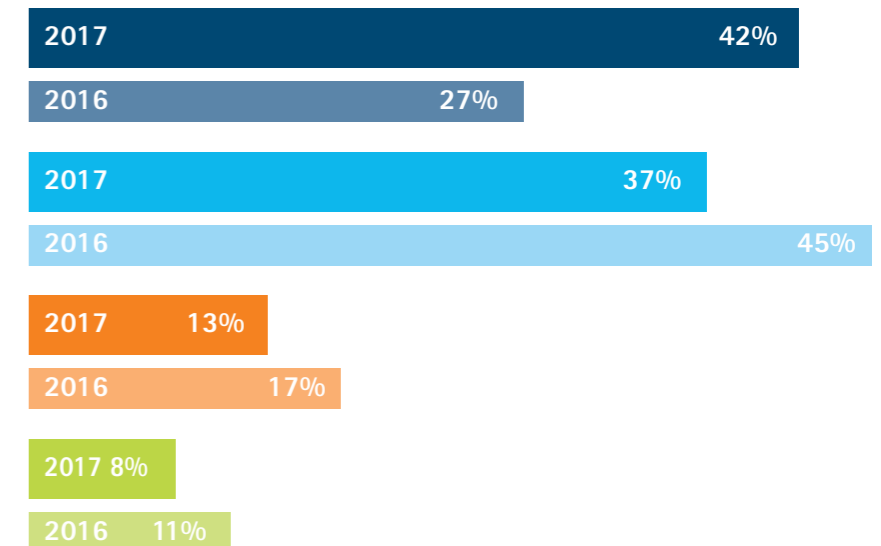
### Fazit

Immer mehr mittelständischen Unternehmen treiben zunehmend ihre Digitalisierung voran. Häufig stehen Probleme wie der Fachkräftemangel einer noch besseren Umsetzung im Wege. Generell lässt sich sagen, dass die Umstellung von Geschäftsmodellen, Produkten und internen Prozessen durchaus ein Erfolgsfaktor ist. Für die Zukunft wird die digitale Revolution weiterhin den Mittelstand bewegen und für Veränderungen in der Wirtschafts- und Arbeitswelt sorgen. Die Beispiele NetBid und bürosuche.de zeigen, dass sich das Nachdenken über weitere Digitalisierungsprojekte lohnt. Sie müssen allerdings zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt kommen und für den Kunden einen echten Mehrwert bieten. Wir als mittelständische Unternehmen können zwar nicht die gleichen Ressourcen in solchen Projekten aufwenden wie Großkonzerne, dafür können wir aber flexibler und schneller die Produkte auf den Markt bringen und Stück für Stück entwickeln.



### Status der digitalen Umsetzung

Quelle: „Digitalisierungsindex Mittelstand“, Telekom Deutschland und techconsult, 09/2017



#### Kontakt:

Christian Schön  
040-3 49 14-122  
christian.schoen@angermann.de



## Vom erfolgreichen M&A-Magazin zur relevanten digitalen Plattform

### Interview mit M&A REVIEW-Redaktionsleiter Stefan Schneider

Seit fast drei Jahrzehnten ist die M&A REVIEW das Sprachrohr der deutschsprachigen M&A-Branche. Trotz einer treuen Leserschaft mit einem festen Abonnementkreis steht das Magazin vor der Herausforderung, das digitale Angebot sinnvoll zu ergänzen und weiter auszubauen. Über dieses und andere Themen sprach inpuncto mit dem redaktionellen Leiter Stefan Schneider.

**Sie haben Anfang des Jahres die redaktionelle Leitung bei der M&A REVIEW übernommen. Wie ist es zu der Zusammenarbeit gekommen?** Mein früherer Studienkollege Markus Rieger, Vorstand der GoingPublic Media AG, hat mich aufgrund meines umfangreichen M&A- und Post-Merger-Integration-Netzwerkes im Mai 2017 angesprochen, ob ich nicht jemanden kennen würde, der kurzfristig die Redaktion der M&A REVIEW übernehmen könne. Und da ich zu diesem Zeitpunkt noch in der Phase der technischen Realisierung meines eigenen Start-ups, der Xperience-Connect-Plattform, stand und zudem die M&A REVIEW aus meinem eigenen Studium kannte, habe ich ihm bis Ende 2017 Unterstützung zugesagt. Wie Sie sehen, bin ich immer noch an Bord, denn die Arbeit in diesem herausfordernden Umfeld macht mir Spaß!

#### Was sind für Sie die Herausforderungen bei der Positionierung der M&A REVIEW?

Ich sehe die M&A REVIEW als führende Fachzeitschrift im M&A-Bereich in ihrer relevanten Zielgruppe grundsätzlich gut positioniert. Als Publikationsorgan für den Bundesverband Mergers & Acquisitions e. V. haben wir einen starken Partner inmitten unserer Hauptzielgruppe, der M&A-Professionals. Herausforderungen sehe ich jedoch vor allem in der Aufrechterhaltung der Attraktivität für Leser\*innen, Autor\*innen und Werbetreibende.

#### Welche Herausforderungen sind dies konkret?

Wie alle anderen Printmedien auch, ist die M&A REVIEW von den Themen der Digitalisierung betroffen. Die M&A REVIEW ist das älteste deutschsprachige Fachmagazin im M&A-Umfeld. Sie ist auf allen relevanten M&A-Konferenzen in der DACH-Region als Printmagazin vertreten. Fast jede\*r M&A-Professional im deutschsprachigen Raum kennt dieses Printmagazin mit seinem Archiv aus nahezu 30 Jahren.

Dies sehe ich als die erste große Herausforderung: Während die erfahrenen M&A-Professionals noch gerne einmal eine Printlektüre zur Hand nehmen, zeigt sich insbesondere bei jungen Absolvent\*innen der Hochschulen der Trend zu digitalen Medien. Print – auch wenn edel aufbereitet – wird als Luxus angesehen und gehört nicht mehr in die Wohnräume dieser Berufseinsteiger. Dennoch freuen sich die M&A-Professionals aller Altersgruppen, wenn sie die hochwertige Printausgabe der M&A REVIEW mit ihrem eigenen Artikel in den Händen halten. Die Gewinnung von guten und relevanten Autor\*innen, seien sie aus Wissenschaft oder Praxis, sehe ich als zweite Herausforderung. Die M&A REVIEW wurde von Professor Müller-Stewens von der



renommierten Universität St. Gallen gegründet und 2015 von Professor Schalast von einer der besten privaten Hochschulen im deutschsprachigen Raum, der Frankfurt School of Finance and Management, in der Herausgeberschaft übernommen. Diesem Erbe muss die Redaktion gerecht werden. Unser Ziel ist es, eine Brücke zwischen Wissenschaft und Praxis zu schlagen und dies dauerhaft auf einem sehr hohen Niveau. Die Autor\*innen müssen die Zeit und Mühe aufbringen, einen mit fünf bis sechs DIN-A4-Seiten doch sehr umfangreichen Artikel für ein Fachmagazin mit relevantem Fachpublikum zu schreiben.

Und als dritte Herausforderung sehe ich natürlich – wie bei jedem anderen Wirtschaftsbetrieb auch – die Finanzierung. Die M&A REVIEW als hochwertiges Fachmagazin im Kompetenz- und Wissensumfeld des Bereiches M&A arbeitet nur mit Werbepartnern aus dieser Zielgruppe. Wir sind stolz, dass wir als kleines Fachmagazin nun fast 30 Jahre am Markt sind – 2019 feiern wir tatsächlich unseren 30. Jahrgang –, und wir sind unseren Partnern dankbar, die uns dies ermöglicht haben.

#### Wie begegnen Sie diesen Herausforderungen?

Im Juli 2018 haben wir einen Relaunch des Internetauftritts der M&A REVIEW vorgenommen. Mit dem neuen Auftritt [www.ma-review.de](http://www.ma-review.de) soll die M&A REVIEW moderner und für unsere Partner attraktiver werden. Mit der neuen Website versuchen wir, Leser\*innen, Autor\*innen wie auch Werbetreibenden eine digitale Plattform für den Bereich M&A im deutschsprachigen Raum »



**Stefan Schneider**

Redaktionsleiter M&A REVIEW





anzubieten. Die integrierte Newsletterfunktion wird uns sicherlich dabei helfen, die M&A Professionals noch stärker anzusprechen. Sukzessive werden wir die Plattform mit weiteren Services anreichern. So kann im Verbund mit den anderen Magazinen der GoingPublic Media AG eine Vielzahl von zusätzlichen News, wie Deals aus unterschiedlichen Branchen, auch in der M&A REVIEW abgebildet werden. Bisher haben wir von all unseren Partnern positive Signale erhalten: Leser\*innen, Autor\*innen wie auch Werbetreibende begrüßen diesen Schritt.

#### Planen Sie Veränderungen im Heft?

Wenn wir über Layout und Formate der Printversion sprechen, so beabsichtige ich keine große Veränderung. Inhaltlich würde ich sehr gerne noch stärker themenspezifische Hefte erstellen. Ob dies gelingt, wird die Zeit zeigen! Es hängt von der Attraktivität des Themas für die Autor\*innen und dem für sie notwendigen Zeitaufwand ab.

**Sie sind neben Ihrer redaktionellen Tätigkeit Gründer und Geschäftsführer der Xperience Connect GmbH, ein B2B-Marktplatz für professionelle Beratungsdienstleistungen. Gibt es Überschneidungen bei Ihren beiden Tätigkeitsbereichen und nutzen Sie Synergien?**

Ganz klar: ja. Natürlich versuche ich, bei den auf Xperience Connect gelisteten Beratungshäusern auch Autor\*innen für die M&A REVIEW zu gewinnen. Dies liegt auf der Hand, wenn große Corporates diese Beratungshäuser als relevant und geeignet für Transformations- oder M&A-/Post-Merger-Integration-Themen ansehen. Und umgekehrt habe

ich bei meiner Arbeit mit der M&A REVIEW immer wieder Kontakt mit neuen, potenziell für Corporates interessanten Beratungshäusern. Daher sehe ich durchaus eine Win-win-Situation in den beiden Tätigkeitsbereichen.

**Die M&A REVIEW richtet sich vornehmlich an M&A-Professionals aus dem deutschsprachigen Raum. Ist zukünftig auch eine Internationalisierung angedacht?**

Als Publikationsorgan des Bundesverbandes Mergers & Acquisitions e.V. sollte die M&A REVIEW meiner Ansicht nach den Fokus auf jeden Fall auf den deutschsprachigen Raum legen. Es gibt hier noch erhebliches Potenzial, M&A-Professionals für Verband und Zeitschrift – sowohl im Print als auch online – zu gewinnen. Dieses sollte zunächst gehoben werden. Insbesondere für den deutschen Mittelstand bietet die M&A REVIEW mit ihrem fast 30 Jahre alten Archiv eine enorme Wissensbasis im M&A-Bereich. Und mit den integrierten Online-services auf der Website, beispielsweise im Bereich Veranstaltung und Weiterbildung, können gerade diese Gruppen schnell Wissen aufbauen.

**Warum sind strategische Partnerschaften, wie z. B. mit dem Bundesverband für M&A, für die M&A REVIEW so wichtig?**

Der Bundesverband Mergers & Acquisitions e.V. ist eine sehr wichtige Säule für die M&A REVIEW. Der Verband stellt Teile der Leser\*innenschaft, aber auch Autor\*innen. Fokusthemen, die M&A-Professionals beschäftigen, werden im Bundesverband geprägt. Der BM&A ist somit eine wichtige Triebfeder für die M&A REVIEW.

**Was sind aktuell die wichtigsten M&A-Themen?**

Allen voran möchte ich tatsächlich die beiden Themen Investitionskontrolle und Digitalisierung im Bereich M&A nennen. Beide Themen prägen die Konferenzen im deutschsprachigen Raum. Und beide waren Schwerpunktthemen in den letzten beiden Ausgaben der M&A REVIEW. Vielleicht finden sich ja unter Ihren Leser\*innen auch nochmals Interessent\*innen für unser Fachmagazin – mit seinen mittlerweile tatsächlich sehr attraktiven Onlineangeboten. Ich würde mich auf jeden Fall über reges Interesse freuen.

**Webseite:**

[www.ma-review.de](http://www.ma-review.de)



## #raumfuerneues

Das große Entrümpeln: Manchmal ist einfach der Moment gekommen, die alten Möbel zu entsorgen und einen romantischen Nachmittag in einem der zahlreichen Möbelhäuser zu verbringen. Doch die Frage, was mit dem alten Hausrat geschehen soll, verursacht nicht selten Kopfzerbrechen. Ganz ähnlich verhält es sich auch mit unseren Industriebetrieben.

Oft werden in Großbetrieben gut 5 bis 10% der Betriebsfläche zur Lagerung nicht mehr benötigter Anlagen verschwendet – Anlagen, die noch gutes Geld einbringen, sofern die Verkaufmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Der Erlös kann dann in Neuanschaffungen fließen. Positiver Nebeneffekt: Die teure Anmietung von Lagerflächen fällt weg.

Das Thema **Modernisierung** im Betrieb beginnt allerdings nicht erst zu diesem Zeitpunkt, sondern bereits beim Kauf der ursprünglichen Anlage und ihrer Verwaltung über die gesamte Nutzungsperiode hinweg. NetBid hat hierzu eine Softwarelösung entwickelt (Global Asset Management System), die es jedem angemeldeten Nutzer erlaubt, sich über den gesamten Einsatzzeitraum ein Bild vom Maschinenpark seiner Gesellschaften zu verschaffen – auf Wunsch weltweit. „Benötigt zum Beispiel die Niederlassung eines internationalen Betriebes eine Maschine nicht länger, wird sie möglicherweise in einem anderen Land gerne genommen“, sagt Andreas Weinberger, Geschäftsführer der Net-Bid GmbH Österreich.

NetBid steht den Unternehmen dabei als starker Partner in der Beratung und Bewertung zur Seite. Erfahrenes Demontagepersonal und weltweite Kooperationen mit Wirtschaftskammern und Trans-

portunternehmen garantieren einen reibungslosen Ablauf des Wechsels von Alt zu Neu. „Die rasch voranschreitende Modernisierung wird aktuell stark getrieben durch Entwicklungen wie die Industrie 4.0 und durch Umweltschutzthemen wie Nachhaltigkeit; Stichwort „Circular Economy“. Das stellt moderne Unternehmen vor die Aufgabe, rasch, aber wirtschaftlich zu modernisieren. Nicht mehr benötigte Maschinen werden dann oft billig an Händler abgegeben oder in ein Lager gebracht und dort vergessen. Wir möchten mit unserer Initiative Firmen sensibilisieren, brachliegendes Kapital zu nutzen beziehungsweise den bestmöglichen Preis für ihre gepflegten Anlagen zu erzielen, sodass sie das Kapital in zusätzliche Modernisierung investieren können“, so Weinberger.

#### NetBid Industrieauktionen

Die 1999 gegründete Plattform für Online-Versteigerungen von Industrieanlagen und Insolvenzmassen bietet Firmen die Möglichkeit, ihre Betriebsausstattung zu bestmöglichen Preisen auf einem internationalen Markt anzubieten. Die Besonderheit daran: Das Geschäftsmodell ist ausschließlich erfolgsbasiert. Für den Auftraggeber entstehen aus dem Verkaufsprozess keine Kosten.

**Kontakt:**

Andreas Weinberger  
+43 (0)1890-66 70  
weinberger@netbid.com

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

#raumfuerneues

# Blockchain: Wer heute nicht sät...



Folgt man dem momentanen wirtschaftlichen Geschehen, gibt es Themen um die man heute kaum herumkommt. Das Thema der GroKo ist allgegenwärtig; anhaltende Spekulationen über eine Änderung der Zinspolitik in den USA wirbeln die Märkte durcheinander und sorgen für Kursausschläge an den Börsen. Ein weiteres Thema das nicht zuletzt durch den Bitcoin-Boom konstant durch die Breitenmedien getragen wird, ist die Blockchain. Eine dezentralisierte Datenbank, die durch kryptographische Verschlüsselungen von Transaktionsdaten eine hohe Sicherheit und Transparenz sowie Unveränderlichkeit anbietet. Für viele ein Begriff, aber was konkret diese neuartige Technologie verändern könnte, ist doch eher schleierhaft.

*Dr. Martin Kanjuh*

**B**lockchainbasierte Tech-Start-Ups schießen aus dem Boden und bei der Frage wie all diese Unternehmen ihre Finanzierung bewältigen stößt man auf eine interessante Entwicklung. Zuletzt haben sich viele dieser Start-Ups durch sogenannte ICOs finanziert. Der Begriff ICO, Initial Coin Offering ist angelehnt an das traditionelle IPO. Im Vergleich zum IPO werden beim ICO jedoch keine Wertpapiere ausgegeben, sondern sog. digitale Tokens, eine Art digitale Unternehmenswährung, die als direkte Investmentmöglichkeit für

interessierte Anleger dient. Relevante Tech-Start-Ups bieten über die „E-Coins“ somit eine neue Art der Beteiligung an, die entweder nach Erfolg des Startups am Markt handelbar bleiben oder aber auch nach einer bestimmten Laufzeit zurückgezahlt werden können.

Was als eine Art Crowdfunding für Technikbegeisterte gedacht war, hat sich als probates Mittel erwiesen, um Tech-Start-Ups die langwierigen und schwierigen Finanzmarktregulierungen zu er-

sparen und sich zu einer Hybridfinanzierungsmöglichkeit entwickelt. Denn bei entsprechender Gestaltung dieser Währungen sind hier Muster von klassischen Wertpapieren zu erkennen. Da diese unter das Wertpapierhandelsgesetz fallen, rief dies die Regulatoren schon auf den Plan. Die US-Aufsichtsbehörde SEC sowie die BaFin haben bereits angekündigt an einer Regulierung zu arbeiten, China und Südkorea gingen da rigoros vor und haben ICOs komplett verboten.

Aufgrund der fehlenden Regulierung und des fehlenden Knowhows in der Marktbreite, ist der ICO als Finanzierungstool sicher noch nicht massentauglich – doch lässt sich ein kleiner Ausblick wagen: Unternehmen könnten beispielsweise direkt mit Ihren Kapitalgebern agieren, ein Großteil der Dienste von Intermediären wie Clearinghäusern, Unternehmensberatungen oder Investmentbanken könnten sich in Zukunft stark verändern oder gar obsolet werden. Für Unternehmen hätte dies deutlich niedrigere Kosten zur Folge, vor allem auch weil blockchainbasierte Währungen sich selbst verwalten. Geplante Renditezahlungen zum Stichtag ohne jeglichen Aufwand, keine direkten Transaktionskosten mehr an Mittler wie Banken oder Wertpapierhändler. Investoren würde absolute Anonymität geboten, technische Sicherheit und der direkte Handel mit anderen Investoren vorbei an klassischen Gebührenstrukturen. Der gesamtwirtschaftliche Gedanke ist durchaus reizvoll, da hier für Unternehmen und Investoren ein Mehrwert geschaffen wird.

Für alle Intermediäre in traditionellen Transaktionsgeschäften gilt sich folglich die Frage zu stellen, ob und inwiefern sie von den Fortschritten dieser Technologie – nicht nur durch ICOs – beeinflusst werden. Die Blockchain bietet auch Chancen wie ein erweitertes Angebotsportfolio mit blockchainbasierten Diensten als Added Service oder die Beratung zu den Nutzungsmöglichkeiten solcher Systeme. Nicht heute aber schon in naher Zukunft ist mit solchen Möglichkeiten zu rechnen. Wie ernst globale Unternehmen der Finanzbranche diese Entwicklung nehmen, lässt sich gut an einer Transaktion Mitte letzten Jahres erkennen. Ein Konsortium aus namhaften internationalen Banken, unter anderem der Bank of America, Deutsche Bank und weitere investierte 107 Millionen USD in ein Blockchain-Startup. Andere namhafte Spieler entwickeln sogar Kompetenzen in diesem Bereich In-House. Die Zeichen sind deutlich und wer heute vergisst zu sähen wird in Zukunft auch nichts ernten können.



**Dr. Martin Kanjuh**

Director Oaklins  
Angermann AG und  
Leiter Standort Frankfurt

#### Kontakt:

Dr. Martin Kanjuh  
069 - 50 50 29 - 152  
m.kanjuh@de.oaklins.com

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





## IMMOBID – Digitalisierung eines analogen Marktes

Member of NetBid Group

Die NetBid AG weitet ihr Geschäft kontinuierlich auf neue Bereiche aus. Nachdem die neue Onlineauktions-Plattform VesselBid.com in der Schiffsbranche bereits ein erfolgreiches Debüt feiern konnte, planen die Hamburger um die Vorstände Clemens Fritzen und Timm Langenfeld in Zusammenarbeit mit dem Distressed-Real-Estate-Team von Angermann Consult die Expansion in weitere Geschäftsfelder. Der neue Clou: In Planung ist eine Auktionsplattform für Immobilien.

EBenso wie beim Schiffsverkauf soll die Plattform einen Markt digitalisieren, der seit einigen Jahren erste Schritte aus der analogen Welt hinaus macht. Einer vollständigen Digitalisierung des Verkaufsprozesses sind allerdings rechtliche Grenzen gesetzt, wie § 311b (1) des BGB zeigt. Hier heißt es: „Ein Vertrag, durch den sich der eine Teil verpflichtet, das Eigentum an einem Grundstück zu übertragen oder zu erwerben, bedarf der notariellen Beurkundung.“ Die Herausforderung für ImmoBid besteht somit darin, eine digitale Veränderung herbeizuführen, ohne die bestehenden Gesetze zu missachten. Die Onlineversteigerung im freihändigen Verkauf soll deshalb möglich sein, ohne dass die notarielle Beratungsleistung verloren geht.

Die Durchführung eines strukturierten Bieterverfahrens per Onlineauktion bietet für Eigentümer wesentliche Vorteile:

### Steigerung der Verkaufserlöse

Durch die unmittelbar verfolgbare Auktion im Internet wird der Anreiz für die Kaufinteressenten maßgeblich erhöht. Der psychologische Effekt des Gewinnwollens ist hierbei nicht zu unterschätzen und kann zu deutlichen Preissteigerungen führen.

### Schnellerer Verkauf

In einem klassischen Gebotsverfahren kommt es immer wieder zu zeitlichen Verschiebungen, da Angebote später abgegeben werden als eigentlich gefordert. Natürlich besteht die Möglichkeit, alle verspäteten Angebote abzulehnen, doch die Käufer wissen, dass dies in der Regel nicht im Sinne des Verkäufers ist. Das digitale Preisfindungsmodell zwingt jedoch zu einem Umdenken, da Fristen für alle verbindlich sind, der Gebotsprozess für die Bieter transparent ist und zögerliche Investoren leer ausgehen.

### Bessere Transparenz des Verkaufsprozesses

Jeder Gebotsschritt wird mit allen dazugehörigen Informationen von ImmoBid dokumentiert. Besonders für Verkäufe aus der Insolvenz oder im Bereich der Bankenverwertung ist das aufgrund der erhöhten Dokumentationsanforderungen von elementarer Bedeutung.

### Erhöhte Reichweite

Das zusätzliche Onlinevermarktungsinstrument erzielt bei der Ansprache potenzieller Käufer eine größere Reichweite. So sind die weitestgehend gewerblich tätigen NetBid-Kunden durchaus auch an gewerblichen Immobilien interessiert.

Die Zusammenarbeit mit den Immobilienexperten von Angermann Consult stellt sicher, dass im Rahmen des Verkaufsprozesses die weiterhin wichtigen Maklerleistungen zur Verfügung stehen:

- » Aufnahme der Ist-Situation inklusive Digitalisierung aller nötigen Daten
- » Bereitstellung und Pflege eines digitalen Datenraums
- » Erstellung eines Teasers und eines Exposés unter Zuhilfenahme von professionellen Fotografen und Grafikern
- » Preiseinschätzung der Immobilie
- » Gezielte Marktansprache durch eine ausführliche Branchen- und Strukturanalyse
- » Austausch und Durchführung von Besichtigungen mit den Interessenten
- » Zielführende Begleitung aller Interessenten zur Gebotsabgabe
- » Begleitung bis zum Signing und Closing

### Kontakt:

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

Julian Kröncke  
Director ImmoBid  
040-3 49 14-143  
julian.kroencke@angermann.de



## Wie wirkt sich die digitale Transformation auf die Nutzung von Betriebsimmobilien aus – sachlich und emotional?



Birgit von Have, Geschäftsführerin der vonhaveprojekt gmbh

### Was umfasst die digitale Transformation in Bezug auf das Thema Büro überhaupt?

Durch die industrielle Revolution sind wir gewohnt, in linearen Strukturen zu denken. Um diese aufzubrechen und den Mitarbeitern die Freiräume zum Querdenken, Fehlermachen und Lernen zu geben, ist eine veränderte Führungsstruktur notwendig. Dabei gilt es ebenso, traditionelle und lineare Bürokonzepte aufzubrechen, damit diese Führung ganzheitlich wirken kann.

Hier braucht es Freiraum und Toleranz in den Köpfen und in der räumlichen Abbildung – das Unternehmen selbst

wird zum Kulturstiftenden.

Verbrachten Mitarbeiter in der Vergangenheit den größten Teil ihrer Arbeitszeit am jeweiligen Arbeitsplatz, so benötigen sie heute zusätzliche Räume für Projektarbeit, Kommunikation, Konzentration und Regeneration sowie örtliche Flexibilität. Durch den exponentiellen Anstieg der Technologienutzung verschiebt sich der jeweilige Anteil an konzentrierter Arbeit sowie Projektarbeit oder Kommunikation im Laufe eines Tages, einer Woche oder eines Monats in unterschiedlicher Intensität, je nach Aufgabe.

Für moderne Bürokonzepte spielt deshalb nicht mehr nur die unmittelbare räumliche Umgebung eine Rolle. Das Wissen um und der gezielte Einsatz von neuen Medien und Technologien bringt die Zukunftsvision des Arbeitens von morgen auf den richtigen Weg.

Aber auch für die Organisation im Unternehmen selbst sind die neuen Technologien eine vorteilhafte Unterstützung. So kann das Facility-Management mithilfe von Smart-Office-Systemen besser und schneller auf die Anforderungen an Räume und Technik reagieren als bisher, wenig genutzte Flächen identifizieren und sinnvoll genutzte Flächen optimieren. Auch die Unterhaltskosten lassen sich hierdurch besser steuern, indem nur der tatsächlich benötigte Bedarf abgerufen und vorgehalten wird bzw. Reserven eingeplant werden. »

Der Kulturwandel, der Wunsch nach flexiblen Lebensplänen und Eigenverantwortung sowie die durch die digitale Transformation veränderte Wettbewerbssituation vieler Unternehmen ziehen Veränderungen der Arbeitsformen und des Arbeitsumfeldes nach sich.

Reine Routinearbeiten werden heute durch Technologien übernommen und entfallen. Das führt zu veränderten Arbeitsinhalten, die mehr Anstrengung sowie zunehmende Kommunikation erfordern. Damit verbunden ist jedoch der Wunsch nach mehr Ausgleich. Der Arbeitsraum dehnt sich durch die Entwicklungen der Technik aus, daher sprechen wir von Bürolandschaften. Dies spiegelt sich in zukünftigen Arbeitsmodellen, die den öffentlichen, privaten und individuellen Raum integrieren.

Unternehmen müssen sich heute schneller denn je wandeln und anpassen, und damit ändern sich auch die Aufgaben der Menschen. Innovation entsteht nicht durch Sacharbeit, sondern durch die Produktion von Ideen, deren Verwerfung, Erprobung und Transformation.

Mitarbeiter in diesem Prozess mitzunehmen und ihnen die Angst vor Neuem und wenig Erprobtem zu nehmen, heißt auch, sie einzubinden und Räume zu schaffen, in denen sie sich einerseits sicher und wertgeschätzt fühlen, und gleichzeitig die Neugier auf Neues zu wecken.

2014 arbeiteten in Deutschland rund 18 Millionen Menschen im Büro. Das sind ca. 40% der Berufstätigen, und die Tendenz ist seitdem weiter steigend. Die Entwicklung der Technik beschleunigt sich exponentiell, sodass es schwieriger als früher ist, eine langfristige Prognose über die Auswirkungen auf die Arbeit abzuleiten.

von Birgit von Have

### Was bedeutet das für die Büroarbeit und welche Herausforderungen stellen sich heutzutage den Nutzer einer Büroimmobilie?

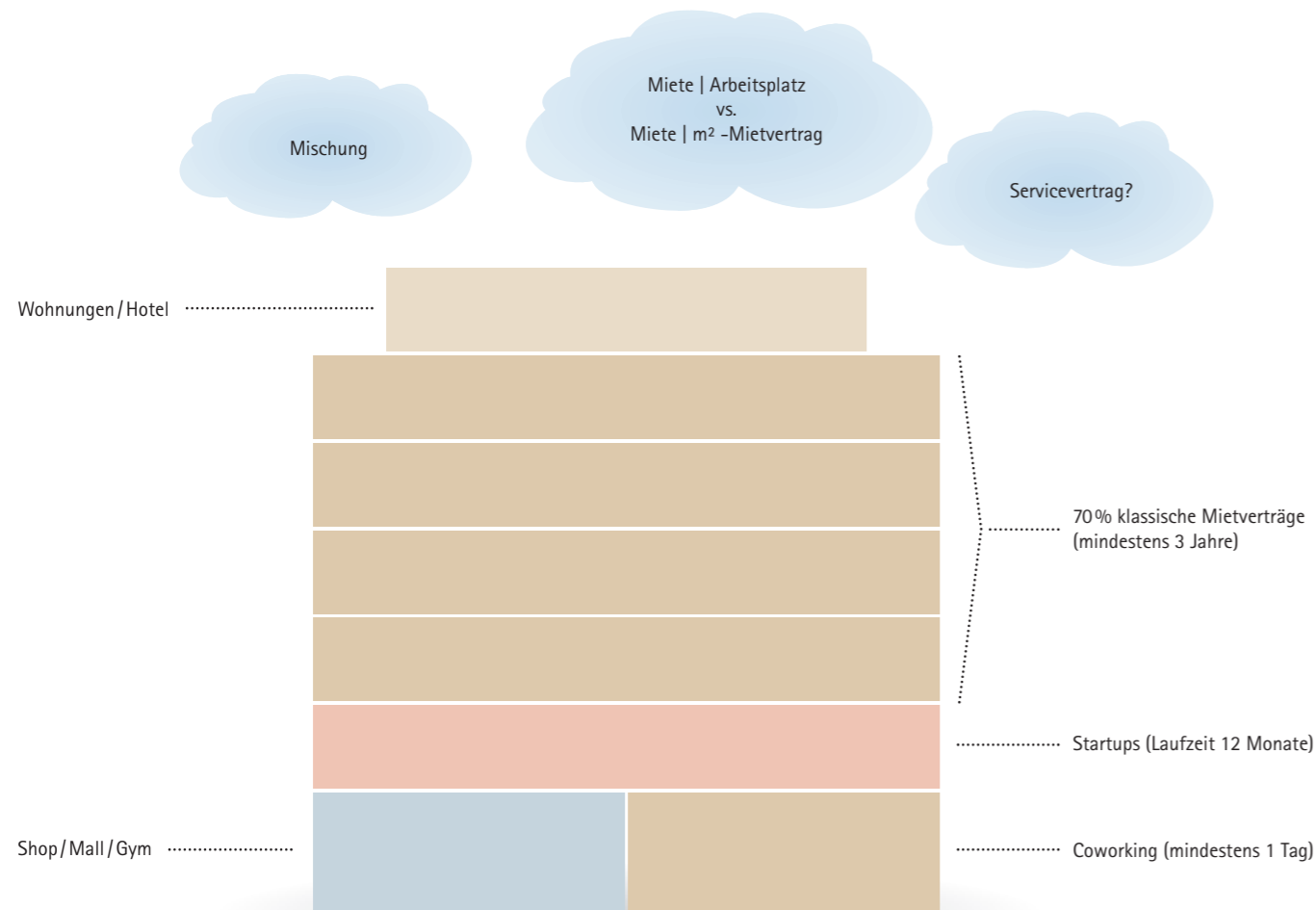
Jedes Unternehmen steht heute vor großen Herausforderungen. Es gilt, nicht nur die „Hard Facts“ wie Standort, Quadratmeterzahl und Infrastruktur der eigenen Büroflächen zu betrachten. Die prozessorientierte Berücksichtigung von Faktoren wie Produktivitätssteigerung, Kunden- und Mitarbeiterbindung sowie Reaktionsfähigkeit rückt in den Vordergrund, auch und gerade in Hinblick auf Büroflächen.

Der Mensch als Kollege und Mitarbeiter bringt individuelle Verhaltensweisen beim Arbeiten mit. Die Gesamtheit dieser Verhaltensweisen aller Personen

formt die gelebte Kultur im Unternehmen. Doch das klingt einfacher, als es ist. Alter, Geschlecht, Nationalität, Lebensmodelle usw. lassen sich nicht in ein Korsett pressen. Langjährige Mitarbeiter wünschen sich eher Privatsphäre und Zurückgezogenheit, doch neue, junge Talente fordern moderne Arbeitsumgebungen und Arbeitsmittel. In den Führungsetagen gibt es eine Bandbreite von hierarchisch geprägten bis hin zu basisdemokratischen Verhaltensweisen, die alle auf ihre Art erfolgreich sein können.

Deshalb kann es auch nicht die eine Büroform für alle geben. Zudem ändern sich Unternehmensstrukturen auch nicht von heute auf morgen, sondern durchlaufen fortwährend Änderungsprozesse, deren Richtung sich auch wieder ändern kann.

Beispielhafte Modelldarstellung



**Digitalisierung verändert die Arbeitswelt – ja, aber auch den Betrieb von Büros und Gebäuden. Was kann ein Nutzer in Zukunft erwarten?**

Immobilien, die zunächst einmal, wie der Name impliziert, unbeweglich sind, werden zukünftig im Inneren mehr daran gemessen, welche Möglichkeiten für den Nutzer und welche Spielräume für die Anpassung an Änderungsprozesse sie bieten.

Unternehmen können heute nur noch kurzfristig Wachstums- oder Organisationsprognosen stellen. Dies spiegelt sich einerseits in den Laufzeiten von Mietverträgen, andererseits in der Flexibilität innerhalb dieser Verträge wider. Die Entscheidung für die Langfristigkeit einer Mietvertragsbindung kann zukünftig vor allem von der Anpassungsfähigkeit von Büroflächen abhängen. Dabei bilden kleinere, autarke Einheiten, die das Unternehmen kurzfristig hinzufügen, untervermieten, abgeben oder ändern kann, eine große Rolle. Innerhalb dieser

Einheiten wiederum sind Gebäudeparameter maßgeblich, denn unterschiedliche Gebäudetiefen und Raster erlauben flexible Nutzungen. Dies ist vor allem größeren Unternehmen wichtig.

Auch die Gebäudekubatur spielt eine erhebliche Rolle: Sind spätere Veränderungen durch flexibles Anpassen von Flächen möglich? Gibt es Raum für Begegnungsflächen zum Austausch von Wissen? Die Formen heutiger Bestandsgebäude spiegeln oftmals die lineare Denkform räumlich wider, und so passt nicht jede heutige Gebäudeform zu jedem Unternehmen.

Neue digitale Technologien ermöglichen die Transformation von Geschäftsideen und Geschäftsmodellen. Start-ups entwickeln neue Geschäftsideen und erzeugen neuen Nutzen für die Kunden. Sie erzeugen Sogwirkungen und sind Ausgangspunkte für verändertes Kundenverhalten am Markt und damit für neue Erfahrungen und Erwartungen an alle Angebote im Markt.

Für Büroimmobilien lässt sich als bestes Beispiel dafür die ständig steigende Nachfrage nach flexibel anmietbaren Flächen/Arbeitsplätzen nennen, für die es unterschiedliche Modelle gibt:

- » Business-Center, Vermietung von einzelnen Büroräumen inkl. aller Services
- » Coworking-Spaces, Vermietung von Arbeitsplätzen, mit oder ohne Service
- » Hybridmodell, Mischung aus den beiden vorgenannten

Am Anfang noch belächelt, zählt bspw. WeWork heute zu den größten Anbietern weltweit. Dieses Beispiel zeigt deutlich die Entwicklung über die reine Nutzung von Arbeitsräumen hinaus zu Communities, über deren Plattformen sich die Mitglieder vernetzen und austauschen können, um neue geschäftliche Möglichkeiten oder auch einfach nur soziale Vernetzungen untereinander zu schaffen. Der Büroalltag endet somit nicht zwangsläufig an der Bürotür.

Auf diese Entwicklung lässt sich gleichzeitig die Nachfrage nach Gebäudeservices, kulinarischer Versorgung und Sportangeboten inhouse zurückführen, die mittlerweile in die Überlegungen neuer Projektentwicklungen einfließt. Es wird nicht mehr lange dauern, bis Mietverträge sowohl nach Quadratmetern als auch nach Anzahl der in der Fläche darstellbaren Arbeitsplätze kalkuliert werden und/oder Vermieter zu Betreibern und Dienstleistern werden, die umfangreiche Services anbieten.

Anbieter von Büroimmobilien werden zu Unternehmenspartnern, die über die reine Fläche hinaus den Nutzen ihrer Immobilie für ihre Kunden verbessern, indem sie Voraussetzungen dafür schaffen, dass die Kunden sich an neue Märkte anpassen können.

Technische Fortschrittlichkeit und Nachhaltigkeit einer Büroimmobilie werden die Maßstäbe für die Büroflächen der Zukunft sein. Smarte Lösungen beeinflussen die Flexibilität der Nutzung immer deutlicher. Mobile Endgeräte als Transformatoren für die Gebäudeleittechnik sind dabei unersetzlich. Wo befindet sich ein Mitarbeiter? Welcher Raum oder Arbeitsplatz ist frei? Diese Fragen dürfen kein Problem für die Nutzer darstellen. Sie müssen sich einfach in den Arbeitsablauf integrieren lassen. Parallel dazu werden smarte Lösungen einen erheblichen Einfluss auf das Facility-Management eines Gebäudes haben. Das Nutzungscontrolling per Computer in der FM-Zentrale lässt flexiblere Konzepte für Reinigung, Catering, Sicherheit, Wartung und Instandsetzung zu. Es wird den Gebäu-

debetrieb nachhaltiger und die Nebenkosten transparenter machen.

Vorreiter in Europa für die Etablierung smarterer Lösungen ist das Ende 2014 in Betrieb genommene Bürogebäude „The Edge“ in Amsterdam. Es gilt als das nachhaltigste Gebäude der Welt, weil es mit der intelligenten Nutzung der Sonneneinstrahlung mehr Energie produziert, als es selbst verbrauchen kann. 2019 wird das „cube berlin“ eröffnet, das sicher in Deutschland neue Maßstäbe für technische Innovation in Bürogebäuden setzen wird.



Eine ganzheitliche Betrachtung der Interaktion von Menschen und Technologie, das Zusammenspiel beim Voneinanderlernen wird die Zukunft prägen. Flexible Konzepte passen sich laufenden Veränderungen problemlos an. Tracking ermöglicht, Schlüsse aus Bewegung und Benutzung zu ziehen und entsprechend zu reagieren. Gebäudetechnik wird die Nutzerfreundlichkeit von Gebäuden erhöhen sowie die Nachhaltigkeit von Konzepten im Sinne der Mieter und der Umwelt fördern.

Innovative Vermieter werden ihre Kunden weniger danach fragen, was und wie viel sie haben möchten, als vielmehr danach, was sie zukünftig in ihren Gebäuden können möchten.

Dennoch werden innovative Immobilienangebote nicht die gesamte Zukunft abbilden können, von der wir alle heute nur erahnen können, wie sie einmal aussehen wird. Schnelligkeit wird auch im Immobiliensektor, wie in anderen Märkten bereits üblich, den klassischen Perfektionismus überholen. Deshalb ist auch eine große Bereitschaft zur Unvollkommenheit Teil der immobilienstrategischen Überlegungen. Der Anspruch an gute Architektur spiegelt sich nicht nur im Äußeren oder dem Auftritt eines Gebäudes, sondern im Zusammenspiel von Technik, Veränderungspotenzial und Nachhaltigkeit im besten Sinne.

Webseite:  
[www.vonhaveprojekt.de](http://www.vonhaveprojekt.de)

# Zukauf digitaler Kompetenz bestimmt vermehrt das deutsche M&A-Geschehen



Der Begriff Digitalisierung dominiert das aktuelle Wirtschaftsgeschehen. Schlagwörter wie Industrie 4.0

und Big Data sind omnipräsent. Getrieben wird die Diskussion von der Erkenntnis, dass der technologische Entwicklungssprung der vergangenen Jahre eine Vielzahl von Branchen vor fundamentale und mitunter disruptive Veränderungen stellt.

**S**o ergeben sich für Unternehmen zwar vielfältige Chancen im Rahmen neuer Produktions-, Produkt- und Dienstleistungsmöglichkeiten. Gleichzeitig birgt der digitale Wandel aber auch die Gefahr, dass traditionelle Branchenstrukturen erodieren und damit auch etablierte Geschäftsmodelle unter existenziellen Druck geraten können. Welche Wirkung die Markteintritte digitaler Spieler dabei entfalten können, verdeutlichen unter anderem die Erfolgsbeispiele Amazon, Airbnb und Netflix.

**Dabei steht insbesondere** der Mittelstand vor der Herausforderung, trotz seiner begrenzten Forschungs- und Entwicklungskapazitäten die eigene digitale Innovationsfähigkeit zu stärken. Auch die technologieorientierten Hidden Champions des Mittelstandes stoßen in diesem Kontext an ihre Grenzen. Somit wird der externe Erwerb digitalen Know-

hows zu einer zwingenden strategischen Aufgabe nahezu aller mittelständischen Unternehmen.

**Bereits jetzt lässt** sich der Zukauf digitaler Kompetenz als einer der zentralen Treiber des deutschen M&A-Geschehens identifizieren: Eine von Oaklins Germany durchgeführte Analyse der Mehrheitsübernahmen mit deutscher Beteiligung für das 1. Halbjahr 2018 belegt, dass in knapp 15% aller Fälle das Zielunternehmen der informationstechnologischen Branche entstammt. Das entspricht einem deutlichen Anstieg von ca. 4 Prozentpunkten gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Damit zählen Unternehmen der informationstechnologischen Branche zu den Top-Übernahmekandidaten bei deutschen M&A-Aktivitäten.

**Neben klassischen** Mehrheitsübernahmen bietet sich mittelständischen Unternehmen aber auch die

Möglichkeit, durch weitere Teilnehmungsmodelle, wie beispielsweise Minderheitsbeteiligungen, Joint Ventures oder temporäre Konsortien, digitale Kompetenz über den Markt zu akquirieren.

**Unabhängig von der** Wahl der Teilnehmungsart betreten viele Mittelständler jedoch Neuland, wenn es um den externen Erwerb technologischer Expertise geht. Zugleich ist der damit verbundene M&A-Prozess durch zahlreiche Besonderheiten gekennzeichnet. Das wird durch eine Untersuchung der Unternehmensberatung Bain & Company bestärkt: Demnach bescheinigten 75 % der befragten Unternehmen der Digitalisierung einen erheblichen, wenn nicht sogar maßgeblichen Einfluss auf ihre M&A-Aktivitäten. Nur 11% der Unternehmen waren jedoch gleichzeitig der Überzeugung, über ausrei-

chende Erfahrung auf diesem Gebiet zu verfügen.

**Die Besonderheiten** des digitalen Kompetenzerwerbs beziehen sich dabei vor allem auf die Aspekte Screening, Bewertung und Integration geeigneter Zielunternehmen.

**Das Screening** potenzieller digitaler Übernahmekandidaten setzt zunächst die Formulierung einer Digitalisierungsstrategie voraus: Welche Kompetenzen sollen beziehungsweise müssen erworben werden? Sind diese Kompetenzen auch mittel- bis langfristig geeignet, das eigene Produktions-, Produkt- oder Dienstleistungsportfolio zu transformieren? Lassen sich hierdurch zukünftige Wachstumschancen frühzeitig sichern und realisieren?

**Für mittelständische Unternehmen** erweist sich die Antwort dieser grundlegenden Fragen bereits vor Beginn des Transaktionsprozesses als zentrale Herausforderung, da hierfür die Digitalkompetenz fehlt, die ja gerade erworben werden soll. Darüber hinaus ist auch die Identifikation geeigneter Zielunternehmen, welche die definierten Zielkriterien erfüllen, eine weitere Hürde auf dem Weg des digitalen Kompetenzerwerbs. Die pure Vielzahl an Start-ups im Digitalbereich führt zu einem intransparenten Angebot potenzieller Übernahmekandidaten. Dennoch verlangt die strategische Bedeutung des Transaktions-

vorhabens nach einer systematischen und nicht zufälligen Erfassung geeigneter Zielunternehmen. Hier kann die Einbindung eines externen M&A-Beraters schnelle und umfassende Ergebnisse liefern, wenn dieser über ausgeprägte Kenntnisse und Verbindungen im digitalen Umfeld, sowohl zu Start-ups als auch zu VC-Investoren, verfügt. Darüber hinaus bietet auch der Kontakt zu Gründernetzwerken sowie die Teilnahme an spezialisierten Konferenzen, wie zum Beispiel an der High-Tech Partnering Conference des High-Tech-Gründerfonds, die Möglichkeit, Zielunternehmen zu screenen.

**Auch im Zuge** der Bewertung digitaler Partnerunternehmen beziehungsweise im Rahmen der Due Diligence sind viele Mittelständler mit neuartigen Anforderungen konfrontiert. Viele Start-ups »

## Besonderheiten des digitalorientierten M&A-Prozesses



Quelle: Oaklins Angermann AG

können keine oder nur geringe Umsätze vorweisen. Vielmehr steht die Entwicklung der digitalen Fähigkeiten und eines darauf basierenden Geschäftsmodells im Fokus der noch jungen Geschäftstätigkeit. Eine Bewertung der Geschäftsaktivitäten vergangener Jahre ist daher oftmals nicht möglich. Insofern leitet sich die individuelle Zahlungsbereitschaft eines mittelständischen Erwerbers aus der Einschätzung ab, inwiefern der Zukauf geeignet ist, neue Produkte, Dienstleistungen oder Prozessinnovationen zu generieren. Mittelständische Unternehmen sind daher angehalten, innovative Targets in einer möglichst frühen Phase ihrer Entwicklung zu identifizieren, um sich so dem teuren Wettbewerb mit kapitalstarken Großkonzernen um digitales Know-how möglichst zu entziehen.

**Auch im Hinblick** auf die Integration extern erworbener digitaler Expertise ergeben sich für mittelständische Unternehmen zusätzliche Herausforderungen. Trotz der unterschiedlichen Unternehmenskulturen gilt es, die im Mittelstand häufig anzutreffenden traditionsreichen, langfristig orientierten Familienunternehmen mit den dynamisch, kreativ und unkonventionell agierenden Start-ups wertschöpfend zu vernetzen. Eine in der Praxis zunehmend bewährte Lösung – insbesondere bei Unternehmen des gehobenen Mittelstands – ist die Kombination aus zumindest teilweise autonom agierenden Start-up-Einheiten in Verbindung mit der Institutionalisierung einer zentralen und digitalkompetenten Führungsfigur, zum Beispiel in Form eines Chief Digital Officers. Daneben kann auch die Einbindung eines externen Beraters, der

sowohl über Erfahrungen im Mittelstand als auch im Start-up- und Venture-Capital-Bereich verfügt, bereits im Zuge des Transaktionsprozesses sicherstellen, dass sich die potenziellen Partner schon zu Beginn der Verhandlungen auf Augenhöhe begegnen. Kulturelle Hürden können so frühzeitig abgebaut werden.

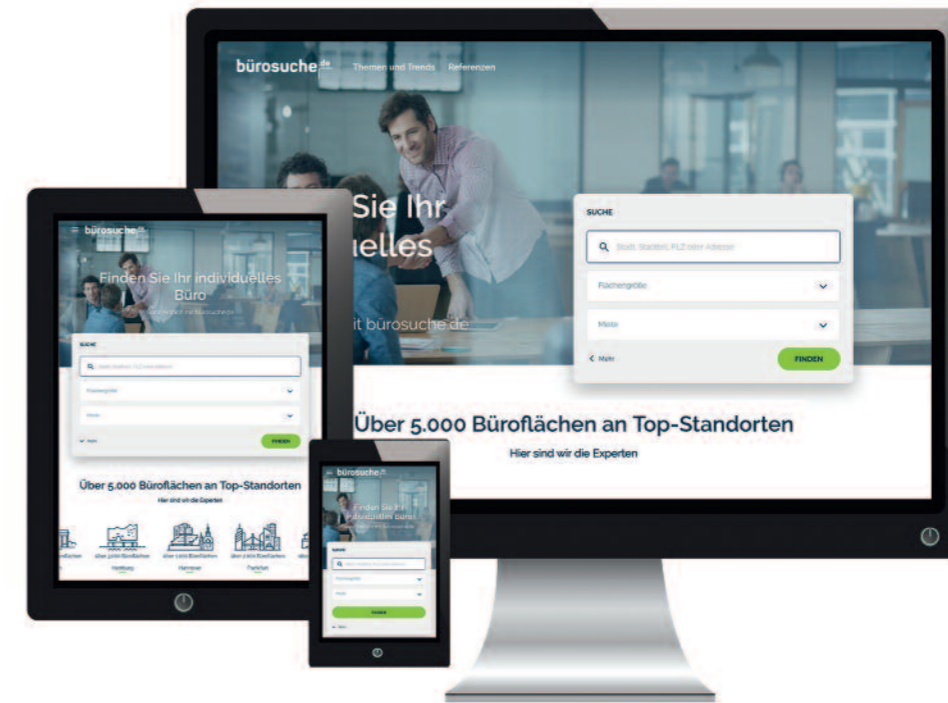
**Insgesamt bleibt festzuhalten**, dass die Digitalisierung und damit auch der externe Zugewinn digitalen Know-hows die strategische Agenda mittelständischer Unternehmen über die nächsten Jahre hinweg maßgeblich prägen wird. Wird den im Rahmen des digitalen Technologieerwerbs skizzierten Besonderheiten jedoch frühzeitig Rechnung getragen, ist eine wichtige Voraussetzung für den Mittelstand erfüllt, die digitale Transformation erfolgreich umzusetzen und damit die beeindruckende Erfolgsgeschichte mittelständischer Unternehmen auch zukünftig fortzuschreiben.

### Kontakt:

Moritz Boemke  
0711 - 22 45 15 - 11  
m.boemke@de.oaklins.com

Christoph Rummelt  
040 - 3 49 14 - 124  
c.rummelt@de.oaklins.com

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



## bürosuche.de – Next Generation

Dank bürosuche.de ist es gelungen, den Aufwand bei der Anmietung von Büroflächen für die Mieter maßgeblich zu minimieren. Seit dem Start im Herbst 2015 nutzen immer mehr Mietinteressenten dieses innovative Tool, statt sich mühsam stundenlang auf Immoscout oder Immowelt durch den üblichen Angebotsdschungel zu kämpfen. Da besonders im digitalen Zeitalter Stillstand gleichbedeutend mit Rückschritt ist, hat sich die beliebte Immobiliensuche einen Relaunch verordnet.

**N**eben einem moderneren Design gibt es wesentlich schnellere Ladezeiten, eine anwenderfreundlichere Handhabung und detailliertere Auskünfte. Durch die Möglichkeit, zwischen mehreren Ansichten und Darstellungsoptionen zu wechseln, hat sich die Übersicht über freie Büroflächen und ihre Vergleichbarkeit maßgeblich verbessert. Optimiert wurden auch das Handling und die Darstellung von bürosuche.de auf Smartphone und Tablet.

**Aktuell können Mieter** über bürosuche.de Büroflächen an den Standorten Berlin, Frankfurt, Hamburg, Hannover und Stuttgart finden und dazu vor Ort von der langjährigen Kompetenz und Erfahrung der Angermann-Immobilienberater\*innen profitieren. Nach dem Relaunch verfügt jeder Standort nun über seine eigene Städteseite, auf der neben verschiedenen Suchoptionen auch Immobiliennews zur Verfügung stehen. Erfahrungswerte anderer Kunden mit bürosuche.de und zur Zusammenarbeit mit lokalen Angermann-Vermietungsteams können in Case Studies abgerufen werden.

**„Der Erfolg von bürosuche.de** ist für uns zugleich der Auftrag, die Entwicklung stetig voranzutreiben. Wir sind noch lange nicht da, wo wir mit bürosuche.de hinwollen, aber der Relaunch ist für uns ein weiterer wichtiger Schritt, den Digitalisierungsgrad in unserem Unternehmen zu erhöhen. Auch zukünftig wird ein wichtiger Fokus auf der Weiterentwicklung und Optimierung eines digitalen Anmietungsprozesses für unsere Kunden liegen.“, sagt Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender der Angermann Real Estate Advisory AG.



### Webseite:

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

# Digitalisierung macht auch vor Sanierungsgutachten nicht Halt

Für die Sanierungsberatung nimmt die Bedeutung der Digitalisierung immer weiter zu und zieht einiges an Veränderungen nach sich. Um den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens in den kommenden Jahren zu sichern, ist es für das Management unumgänglich, sich mit Digitalisierungstrends in der Branche und im Marktumfeld auseinanderzusetzen. Sowohl interne Prozessketten als auch die Integration auf der Beschaffungs- und Vertriebsseite sind zu digitalisieren.

*von Thorsten Holland, Geschäftsführender Partner Angermann Consult GmbH*



Im Allgemeinen ist unter dem Begriff Digitalisierung einerseits die digitale Umwandlung und Darstellung von Informationen und Kommunikation, andererseits die digitale Modifikation von Instrumenten, Prozessen und Geräten durch disruptive Technologien zu verstehen. Das Ziel von Digitalisierungsmaßnahmen ist stets, klassische Produktionsverfahren sowie Dienstleistungs- und Handelsprozesse durch automatisierte und somit effizientere Lösungen zu umgehen oder zu verbessern. Somit hat die Digitalisierung signifikante Auswirkungen auf nahezu alle Branchen und Märkte, aber auch auf die internen Bereiche und Prozesse eines Unternehmens. Aufgrund dieser technischen Möglichkeiten entstehen neue Geschäftsmodelle, und bereits bestehende müssen überdacht und angepasst werden.

Angermann Consult ist seit vielen Jahren in der Sanierungs- und Restrukturierungsberatung tätig. Fundamentaler Bestandteil eines jeden Sanierungsprozesses ist das von einem externen und unabhängigen Berater anzufertigende Sanierungsgutachten. Hierbei gelten der Standard IDW S6 des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) ebenso wie die Mindestanforderungen höchstrichterlicher Rechtsprechung seit Jahren als Branchenstandards und werden in der gesamten Sanierungsbranche berücksichtigt. Im Kern beschreibt der IDW S6 die „Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten“ und definiert hierbei einen mehrstufigen Ansatz zur Prüfung der Sanierungsfähigkeit eines in Schieflage geratenen Unternehmens. Dabei sind sechs Kernanforderungen des IDW S6 zu erkennen: Auftragsgegenstand und -umfang, wirtschaftliche und rechtliche Ausgangslage, Leitbild und Geschäftsmodell des sanierten Unternehmens, Sanierungsmaßnahmen, integrierter Unternehmensplan sowie die Einschätzung der Sanierungsfähigkeit.

Das Sanierungsgutachten nach IDW S6 muss in Zukunft um gewisse Digitalisierungsaspekte erweitert werden, damit die Sanierungsfähigkeit eines Unternehmens weiterhin zeitgemäß widerspiegelt werden kann. Daher müssen die grundlegenden digitalen Chancen und Risiken des Geschäftsmodells und der gesamten Branche dargelegt werden.

Ein wichtiger Aspekt ist das Aufzeigen von Digitalisierungspotenzialen. Somit sollten in einem modernen Sanierungsgutachten einzelne Aufgaben in dem begutachteten Unternehmen in die Kategorien „Nicht-Routineaufgaben“ und „Routineaufgaben“ aufgeteilt werden. Erstere können von Computern

unterstützt, Letztere teilweise gar von Computern erledigt werden. Durch das Aufzeigen dieser Digitalisierungspotenziale sind in der Folge nicht nur Effizienzsteigerungen und somit positive Ertragsentwicklungen, sondern auch neue Geschäftsansätze zu erreichen. Darüber hinaus ist es für Unternehmen enorm wichtig, qualitativ hochwertige Daten zu sammeln, strukturiert zu speichern und ansprechend darzustellen, um Entscheidungen quantitativ zu fundieren und somit den Entscheidungsfindungsprozess zu optimieren. »





## Sanierungsgutachten nach IDW S6

## Digitale Anforderungen an das Sanierungskonzept

Aufzeigen von Digitalisierungspotenzialen

Fähigkeit, Daten strukturiert zu sammeln und zu nutzen

Implementierung digitaler Entwicklungen in bestehende Strukturen

Quelle: Angermann Consult

Um künftig weiterhin eine belastbare Grundlage für einen Sanierungsprozess zu bieten, muss ein Sanierungskonzept die Anforderungen der Digitalisierung an das Geschäftsmodell des zu sanierenden Unternehmens adäquat abbilden. Dazu sollen Anforderungen der Digitalisierung an das Geschäftsmodell des Unternehmens entlang der Gliederung des IDW S6 mit Ansatzpunkten und Entwicklungen einbezogen werden. Bei der aktuellen Weiterentwicklung des Sanierungsstandards IDW S6 werden diese Themen in den Blick genommen.

Folglich müssen Sanierungsberater in Zukunft die Fähigkeit der Unternehmen, qualitativ hochwertige Daten in Entscheidungen gezielt einzusetzen, begutachten und gegebenenfalls Verbesserungen empfehlen. Die Fähigkeit eines Unternehmens, disruptive Entwicklungen im relevanten Branchenumfeld aufzugreifen und in das eigene Geschäftsmodell zu implementieren,

muss in der Sanierungsberatung zukünftig stärker berücksichtigt werden.

Angermann Consult konnte in den letzten Jahren im Zuge der Sanierungsberatung in unterschiedlichen Branchen Digitalisierungstrends beobachten. Zwei Beispiele: In der Speditions- und Logistikbranche sind On-Board-Kontrollsysteme, digitale Dispositionstechnologien und Online-Tourenplattformen digitale Anwendungen, die zu signifikanten Änderungen der Arbeitsprozesse führen. Im Filialvertrieb von Bekleidung und Schuhen müssen Unternehmen ihren Kunden neben der stationären Filiale mit persönlicher Beratungsqualität den klassischen Onlinehandel anbieten. Aber auch die Auswahl und Anprobe in der Filiale mit anschließender Onlinebestellung vor Ort und Anlieferung nach Hause sowie Onlinebestellung und Anlieferung in die Filiale mit persönlicher Abholung müssen ermöglicht werden. Deshalb sollten genau diese Fähigkeiten zur Digitalisierung in ein Sanierungsgutachten aufgenommen und bei der Einschätzung der Sanierungsfähigkeit berücksichtigt werden.

**Kontakt:**

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

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

## Weltweit erste Online-Versteigerung von Seeschiffen NetBid auf erfolgreichem Wachstumskurs

Die neue Online-Verkaufsplattform VesselBid.com hat im Mai 2018 erstmals ein Containerschiff versteigert. Die elf Jahre alte „Buxharmony“, die 2.700 TEU (Twenty-foot Equivalent Units, also 20-Fuß-Container) trägt, ging zu einem sehr guten Preis von über 14 Mio. US\$ an fernöstliche Käufer. Namhafte Broker hatten das Schiff zuvor auf 13 bis 13,5 Mio. US\$ geschätzt.



Mit dieser Versteigerung schlägt VesselBid ein neues Kapitel bei Schiffsverkäufen auf. Nie zuvor wurde ein Handelsschiff online versteigert. Das weltweite Interesse an der Versteigerung war groß. Mehrere potenzielle Käufer interessierten sich für die Versteigerung. Drei Bieter qualifizierten sich für die zweite, finale Runde der Onlineauktion, in der sie den Preis auf 14,2 Mio. US\$ steigerten.

Clemens Toepfer von Toepfer Transport sagt: „Der erzielte Verkaufspreis der ‚Buxharmony‘ hat unsere Erwartungen übertroffen. Das Bieten bei VesselBid ist transparent, fair und schnell. Online war es möglich, dass die Käufer schnell bieten, da am Ende nur der Preis verhandelt werden musste. Die vertraglichen Bedingungen des Verkaufs waren vor der letzten Auktion mit den jeweiligen Käufern vereinbart worden. Die zuletzt verbleibenden zwei Hauptbieter gaben zusammen 38 Gebote ab. So erreichte das Schiff einen sehr guten Preis. Die Versteigerung von Schiffen über VesselBid ist ein neuer vielversprechender Weg, Schiffe zu verkaufen.“

Nur wenige Wochen nach der ersten Versteigerung eines Schiffes ging bereits die zweite erfolgreich über die Bühne. Diesmal erhielt die A. O. Schifffahrt bei über 14 Mio. US\$ den Zuschlag für den zehn Jahre alten Massengutfrachter

(Bulker) „Tschaikowsky“ mit seinen 58.000 dwt (Tonnen Gesamttragfähigkeit).

Bei dieser zweiten Versteigerung nutzten die Verkäufer die Plattform selbstständig und verwalteten die Auktion in Eigenregie. Damit hat die Onlineauktions-Plattform bewiesen, wie einfach und transparent die Verkaufsprozesse auch für Dritte sind.

VesselBid wurde unter anderem von der NetBid Industrie-Auktionen AG und der Toepfer Transport GmbH gegründet und ist damit unabhängig von Banken und Reedern. Die Verkaufsplattform für Schiffe bietet Verkäufern und Käufern einen vollkommen transparenten Verkaufsprozess. Lediglich die Identität der Mitbieter bleibt den Bietern verborgen. „Während wir beobachten, dass die Schiffsmakler VesselBid noch skeptisch sehen, stellen wir fest, dass Verkäufer und Käufer direkt selbst die Plattform annehmen und ihre Vorteile nutzen“, sagt Clemens Fritzen, Vorstand bei NetBid.

**Kontakt:**

fritzen@vesselbid.com

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



## Alle für einen: Drei neue Internetauftritte für Angermann

Der Markenname Angermann wird mit den unterschiedlichsten Dienstleistungen in Verbindung gebracht. Die einen kennen ihn aus dem Immobilieninvestment, die anderen, weil sie neue Büroflächen über uns gemietet oder ein Unternehmen über uns verkauft haben. Daher war es für uns logisch, dass wir einen Internetauftritt als Klammer für die Unternehmensgruppe brauchen – sozusagen „einen für alle“.

Die dadurch sehr verschachtelte Struktur der Website war allerdings nicht immer zielführend für die Nutzer\*innen der Seiten.

Da außerdem NetBid, Oaklins und Nord Leasing inzwischen eigene Auftritte im Netz hatten, war es eine logische Konsequenz, auch dem Immobilienbereich und der Unternehmensberatung ein eigenes Gesicht zu geben. Zum einen konnte die verschachtelte Struktur der alten Website entwirrt werden, um Besucher\*innen schnellere Zugriffe auf die für sie interessanten Bereiche zu ermöglichen.

Zum anderen hat jetzt jede Dienstleistung eine eigene Domain, mehr Raum für eigene Gestaltung und Inhalte. Die Angermann-Gruppe bildet weiter

die Klammer: Unter der Domain [www.angermann.de](http://www.angermann.de) sind bereichsübergreifende Aspekte wie der Newsroom oder die Karriere-Seiten vereint.

Weitere Neuerungen sind in Planung und werden nach und nach eingebaut. Die Zeiten, in denen eine Website einmal gebaut wird und länger Bestand hat, sind vorbei.

### Webseiten:

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

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

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

## Kontakte

### REAL ESTATE



**Hauptsitz Hamburg:**  
ABC-Straße 35  
20354 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40-3 49 14-0  
E-Mail: [aia-hamburg@angermann.de](mailto:aia-hamburg@angermann.de)  
E-Mail: [area-hamburg@angermann.de](mailto:area-hamburg@angermann.de)  
E-Mail: [valuation@angermann.de](mailto:valuation@angermann.de)

**Niederlassung Berlin:**  
Lennéstraße 1  
10785 Berlin  
Tel.: +49 (0)30-23 08 28-0  
E-Mail: [aia-berlin@angermann.de](mailto:aia-berlin@angermann.de)  
E-Mail: [area-berlin@angermann.de](mailto:area-berlin@angermann.de)

**Niederlassung Frankfurt:**  
Guiollettstraße 48  
60325 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 (0)69-5 05 02 91-0  
E-Mail: [aia-frankfurt@angermann.de](mailto:aia-frankfurt@angermann.de)  
E-Mail: [area-frankfurt@angermann.de](mailto:area-frankfurt@angermann.de)

**Niederlassung Hannover:**  
Windmühlenstr. 3  
30159 Hannover  
Tel.: +49 (0)511-93 61 92-21  
E-Mail: [info@angermann-hannover.de](mailto:info@angermann-hannover.de)

**Niederlassung Stuttgart:**  
Bolzstraße 3  
70173 Stuttgart  
Tel.: +49(0)711-22 45 15-50  
E-Mail: [aia-stuttgart@angermann.de](mailto:aia-stuttgart@angermann.de)  
E-Mail: [area-stuttgart@angermann.de](mailto:area-stuttgart@angermann.de)

**Stockholm:**  
Angermann Investment Advisory AB  
Sveavägen 9, 10tr  
111 57 Stockholm  
Sweden  
Tel.: +46 (0)08-662 34 52  
E-Mail: [kontakt@angermannsweden.com](mailto:kontakt@angermannsweden.com)

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

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

### MERGERS & ACQUISITIONS



**Standort Hamburg:**  
Oaklins Angermann AG  
ABC-Straße 35  
20354 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40-3 49 14-160  
E-Mail: [info@de.oaklins.com](mailto:info@de.oaklins.com)

**Standort Frankfurt:**  
Oaklins Angermann AG  
Guiollettstraße 48  
60325 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 (0)69-5 05 02 91-1  
E-Mail: [info@de.oaklins.com](mailto:info@de.oaklins.com)

**Standort Stuttgart:**  
Oaklins Angermann AG  
Bolzstraße 3  
70173 Stuttgart  
Tel.: +49 (0)711-22 45 15-0  
E-Mail: [info@de.oaklins.com](mailto:info@de.oaklins.com)

**Standort Berlin:**  
Oaklins Angermann AG  
Lennéstraße 1  
10785 Berlin  
Tel.: +49 (0)30-23 08 28-12  
E-Mail: [info@de.oaklins.com](mailto:info@de.oaklins.com)

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

### BUSINESS CONSULTANTS

**Hamburg:**  
Angermann Consult GmbH  
ABC-Straße 35  
20354 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40-3 49 14-180  
Fax +49 (0)40-3 49 14-147  
E-Mail: [ac@angermann.de](mailto:ac@angermann.de)

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

### AUCTIONING & FINANCE



**Hauptsitz Hamburg:**  
ABC-Straße 35  
20354 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40-35 50 59-0  
E-Mail: [service@netbid.com](mailto:service@netbid.com)

**Baden-Württemberg:**  
Tel.: +49 (0)711-22 45 15-23  
E-Mail: [schmid@netbid.com](mailto:schmid@netbid.com)

**Bayern:**  
Tel.: +49 (0)8441-78 74 095  
E-Mail: [sattler@netbid.com](mailto:sattler@netbid.com)

**Rheinland-Pfalz:**  
Tel.: +49 (0)6136-95 45 44 4  
E-Mail: [preisner@netbid.com](mailto:preisner@netbid.com)

**Nordrhein-Westfalen:**  
Tel.: +49 (0)2845-98 10 050  
E-Mail: [peric@netbid.com](mailto:peric@netbid.com)

**Spanien:**  
Tel.: +34 661 411 469  
E-Mail: [garcia@netbid.com](mailto:garcia@netbid.com)

**Österreich:**  
Tel.: +43 (0)1890 66 70  
E-Mail: [weinberger@netbid.com](mailto:weinberger@netbid.com)

**Niederlassung Schweiz:**  
[hammer@netbid.com](mailto:hammer@netbid.com)

**Polen:**  
Tel.: +48 (0)22 - 636 02 70  
E-Mail: [walachowski@netbid.com](mailto:walachowski@netbid.com)

**Tschechische Republik:**  
Tel.: +42 0224 - 93 43 69  
E-Mail: [info@netbid.cz](mailto:info@netbid.cz)

**Slowenien:**  
Tel.: +386 (40) 515 140  
E-Mail: [weikler@netbid.com](mailto:weikler@netbid.com)

**Ungarn:**  
Tel.: +36 (0) 30 2748 744  
E-Mail: [magyari@netbid.com](mailto:magyari@netbid.com)

**Niederlassung Bulgarien:**  
Tel.: +359 2 448 669 5  
E-Mail: [tanushev@netbid.com](mailto:tanushev@netbid.com)

**Korea:**  
Tel.: +82 10 3713 0504  
E-Mail: [kim@netbid.com](mailto:kim@netbid.com)

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



Tel.: +49 (0)40-35 50 59-250  
E-Mail: [brandt@vesselbid.com](mailto:brandt@vesselbid.com)  
[www.vesselbid.com](http://www.vesselbid.com)



**Nord Leasing GmbH**  
ABC-Straße 35  
20354 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40-3 34 41 55-111  
E-Mail: [info@nordleasing.com](mailto:info@nordleasing.com)  
[www.nordleasing.com](http://www.nordleasing.com)



**Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH**  
Bolzstraße 3  
70173 Stuttgart  
Tel.: +49 (0)40 - 999 999 400  
E-Mail: [info@einkaufsfinanzierer.com](mailto:info@einkaufsfinanzierer.com)  
[www.einkaufsfinanzierer.com](http://www.einkaufsfinanzierer.com)



Ein Unternehmen der Angermann Gruppe

**EK Plus**  
ABC-Straße 35  
20354 Hamburg  
Tel. +49 (0)40-3 49 14-183  
E-Mail: [stefan.linge@angermann.de](mailto:stefan.linge@angermann.de)  
[www.ekplus.de](http://www.ekplus.de)

