



 intelligentis®



Unternehmensnachfolge

Kaufen, Verkaufen, Übertragen und Vererben

Vertraulich | September 2026

I.	Vorstellung intelligentis	S.3
II.	Unternehmensnachfolge auf einen Blick	S.8
III.	Nachfolgestrategie im SHK-Handwerk	S. 12
IV.	Marktentwicklung Sanitär Heizung Klima	S. 15
V.	Diskussion und Abschluss	S. 17

intelligentis ist eine spezialisierte M&A-Boutique aus Dresden und berät sektorunabhängig erfolgreiche Unternehmer, Investoren und Konzerne.

Überblick		
Die intelligentis mit Unternehmenssitz in Dresden ist eine spezialisierte M&A-Boutique, die mittelständische Unternehmen in ganz Europa bei Verkaufsprozessen, Nachfolgeregelungen und strategischen Zukäufen begleitet. Mit tiefgehender Marktkennntnis in allen relevanten Branchen und einem analytisch fundierten Ansatz schafft die intelligentis nachhaltige Werte für Unternehmen, Investoren und Family Offices.		
Track Record		
2010 Gründung	15 + Mitarbeiter	6 Standorte
50 + Transaktionen	€800 Mio. Deal-Volumen	80 + Jahre M&A Erfahrung

Philosophie	
ERGEBNISORIENTIERT	KOMPETENT
UNABHÄNGIG	PERSÖNLICH
VERTRAUENSVOLL	DISKRET
EHRlich	LEIDENSCHAFTlich

Key Facts		
	2500 +	Kontaktpunkte pro Jahr
	400 +	Investorengespräche pro Jahr
	Ø 5	Angebote pro Projekt

Branchenexpertise			
Information Technology	B2B-Services	Plant Engineering	Medical Products
Machinery & Industrial Products	E- Commerce	Agriculture	Real Estate
Logistics	Healthcare Services	Aerospace & Defence	Raw Materials & Commodities
Energy	Media & Publishing	Automation Technology	Infrastructure

intelligentis ist eine spezialisierte M&A-Boutique aus Dresden und berät sektorunabhängig erfolgreiche Unternehmer, Investoren und Konzerne.

Corporate Finance					
Mergers & Acquisitions (M&A)			IPO Strategie & weitere Beratung ¹		
Sell-Side M&A	Buy-Side M&A	Wachstumskapital (Fundraise)			
▪ Identifikation und Ansprache strategischer und finanzieller Investoren	▪ Definition der Akquisitionsstrategie und Entwicklung eines gezielten Suchprofils	▪ Entwicklung einer Equity-Story und Aufbereitung eines Pitch Decks			
▪ Erstellung und Abstimmung aller transaktionsrelevanten Unterlagen	▪ Identifikation, Bewertung und diskrete Ansprache geeigneter Zielunternehmen	▪ Identifikation und Ansprache relevanter Kapitalgeber			
▪ Steuerung der Due Diligence und Koordination aller involvierten Berater	▪ Durchführung der Unternehmensanalyse	▪ Strukturierung des Fundraising-Prozesses			
▪ Verhandlung der wirtschaftlichen und rechtlichen Transaktionsparameter	▪ Steuerung der Due Diligence und Koordination aller involvierten Berater	▪ Unterstützung bei der finanziellen Modellierung sowie des Kapitalbedarfs			
▪ Strukturierung und Steuerung eines Bieterprozesses	▪ Unterstützung bei der Strukturierung und Verhandlung der Transaktion	▪ Begleitung bis zum erfolgreichen Closing der Finanzierungsrunde			



Matthias Ehnert
Managing Director

Mail: m.ehnert@intelligentis.de
Tel.: +49 179 1453784



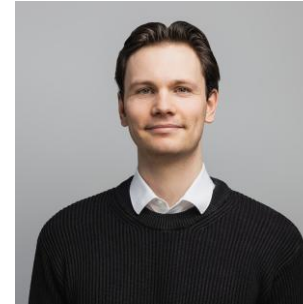
Thorben Karcher
Senior Analyst

Mail: t.karcher@intelligentis.de
Tel.: +49 152 06202094



Ron Schimkat
Senior Associate | Projektleiter

Mail: r.schimkat@intelligentis.de
Tel.: +49 174 1966011



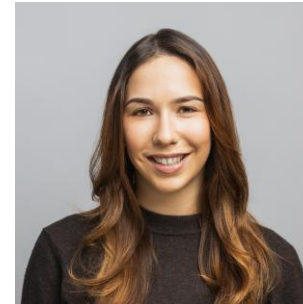
Hannes Peschel
Analyst

Mail: h.peschel@intelligentis.de
Tel.: +49 157 36361024



Thoralf Hempel
Senior Analyst

Mail: t.hempel@intelligentis.de
Tel.: +49 152 06213772

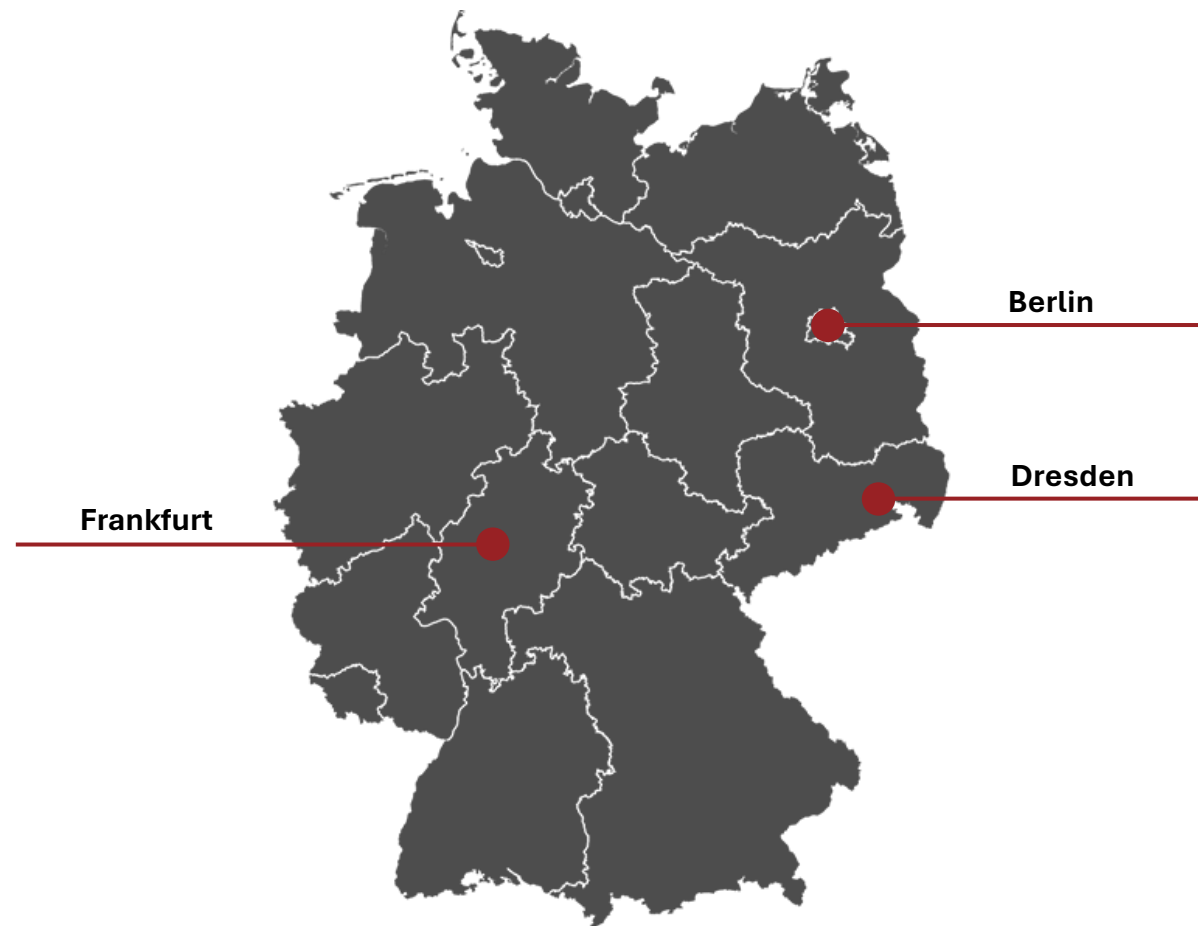


Mirja Naumann
Junior Analyst

Mail: m.naumann@intelligentis.de
Tel.: +49 160 944 67589

Mit unseren eigenen Offices und unserem Partnerbüro in China haben wir in den vergangenen Jahren einen globalen Track-Record aufgebaut.

Unsere Standorte in Deutschland



Unsere globale Reichweite



I.	Vorstellung intelligentis	S.3
II.	Unternehmensnachfolge auf einen Blick	S.8
III.	Nachfolgestrategie im SHK-Handwerk	S. 12
IV.	Marktentwicklung Sanitär Heizung Klima	S. 15
V.	Diskussion und Abschluss	S. 17

Gründe für den Wunsch nach einem Nachfolger



Generationswechsel erforderlich
Eine altersbedingter Rückzugswelle steht an, über 40 % der Inhaber mittelständischer Unternehmen in Deutschland sind älter als 55 Jahre



Bürokratielast wächst
Laut einer Umfrage des DIHK (2024) empfinden 84 % der mittelständischen Unternehmen die Bürokratiebelastung als wachsendes Problem



Wunsch nach neuen Ideen und Strategien
Studien zeigen: Nach einem Führungswechsel steigt durch andere Perspektiven die Innovationsrate in KMU um bis zu 15 %



Moderne Herausforderungen
70 % der Mittelständler sehen in Digitalisierung und Nachhaltigkeit große Herausforderungen. Beide Themen erfordern Investitionen und langfristige Planung.

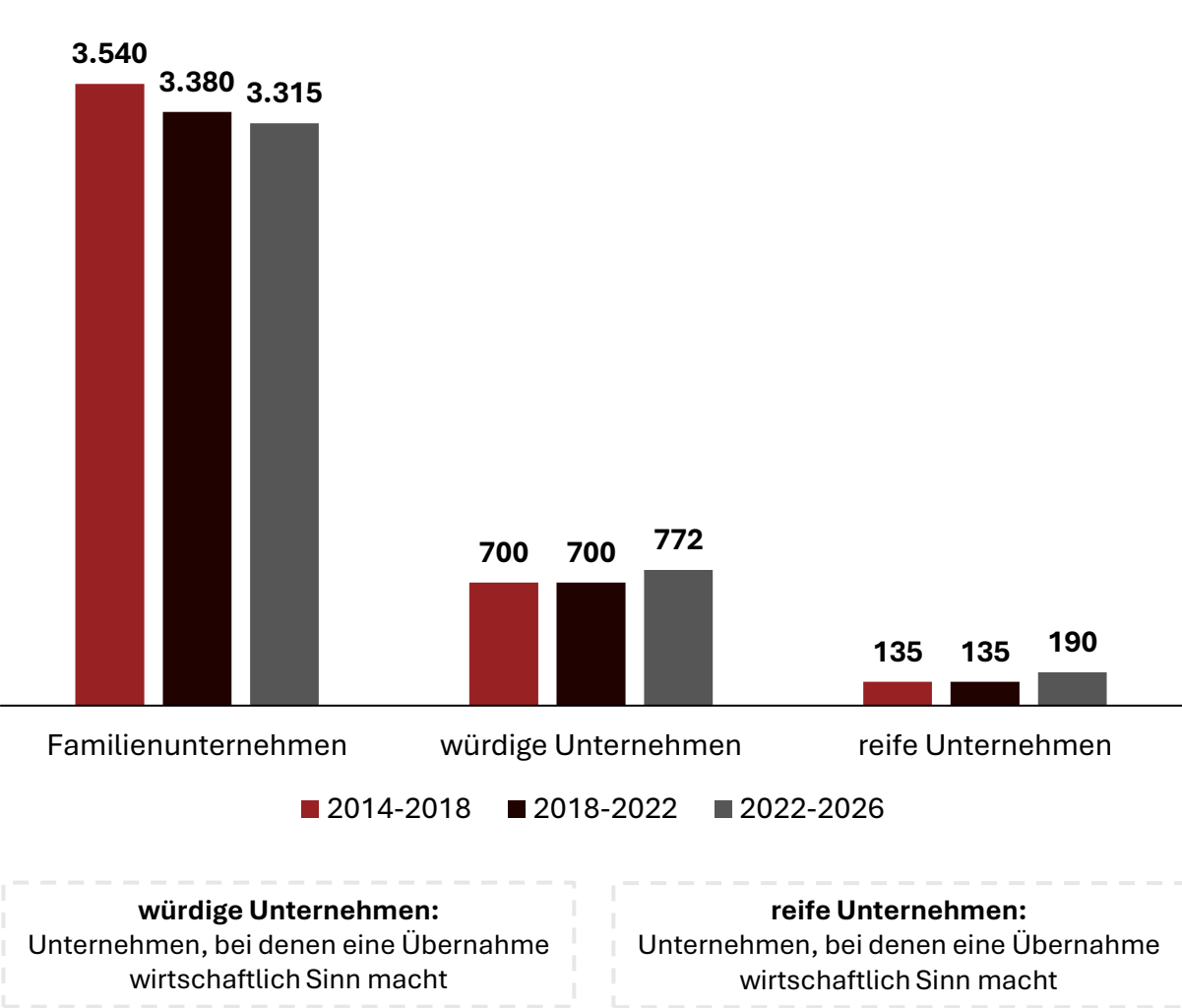


Altersvorsorge & Wertrealisierung
Viele Unternehmer möchten den aufgebauten Unternehmenswert in die private Altersvorsorge überführen. Eine geregelte Nachfolge ermöglicht finanzielle Sicherheit und planbare Liquidität.



Belastung und Work-Life-Balance
Steigende Arbeitsbelastung und Verantwortung führen bei vielen Inhabern zu Erschöpfung. Ein geordneter Rückzug soll Entlastung schaffen und neue Lebensqualität ermöglichen.

Zur Übergabe angestandene/ anstehende Unternehmen



Unternehmensnachfolge auf einen Blick

Je früher die Nachfolge geplant wird, desto größer sind Stabilität, Handlungsfähigkeit und Erfolgschancen

Interne Nachfolge

Familieninterne Nachfolge



- **Vorteil:** Erhalt der Unternehmenswerte und Traditionen
- **Nachteil:** Mangel an fachlicher Qualifikation oder fehlendes Interesse

Mitarbernachfolge



- **Vorteil:** Nachfolger kennen das Unternehmen bereits gut
- **Nachteil:** Finanzierung kann für die Nachfolger schwierig sein

Externe Nachfolger kaufen und übernehmen den Betrieb

Externe Manager und Fachkräfte



- **Vorteil:** Frischer Blick von außen – neue Impulse für Innovation und Wachstum
- **Nachteil:** Einarbeitung und Akzeptanz im bestehenden Team können herausfordernd sein

externe Investoren oder Partner



- **Vorteil:** Oft höhere Kaufpreise und Zugang zu zusätzlichen Ressourcen
- **Nachteil:** Risiko des Kulturbruchs oder strategischer Neuausrichtung, die nicht im Sinne des bisherigen Unternehmers ist

Nachfolge nimmt in der Praxis unterschiedlichste Formen an

Management Buy In:



- Vier junge Unternehmer haben die subtiel kontor GmbH im Rahmen eines bankfinanzierten Management Buy In übernommen
- Damit wurde die Nachfolge des über 70-jährigen Inhabers gesichert
- Intelligentis begleitet die Käuferseite im Kauf- und Finanzierungsprozess

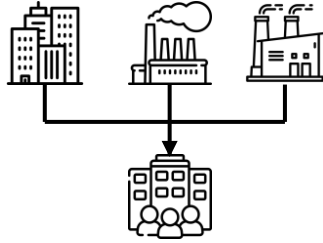
Verkauf an Finanzinvestor:



- intelligentis hat die **Energiewerk Ost GmbH**, bei der Suche nach einem Käufer beraten.
- Oft kaufen Finanzinvestoren gleich **mehrere Unternehmen** aus einer Branche, um diese zu **konsolidieren und Synergieeffekte** nutzbar zu machen

Mergers

Zusammenschluss zu einer neuen Einheit



Share Deal

- Erwerb von **Gesellschaftsanteilen**
- Käufer wird Eigentümer der juristischen Person mit allen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten

Teaser & Memorandum

- zuerst liefert der **Teaser** ein **anonymes Kurzprofil** zur Käuferansprache
- nach Unterzeichnung einer **Verschwiegenheitserklärung** bietet das **Memorandum tiefere Informationen** als Grundlage für eine Kaufentscheidung

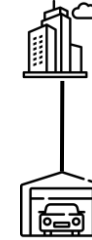
Überblick

Deal-Types

wichtige Begriffe im Prozess

Acquisition

Kauf eines Unternehmens



Asset Deal

- Erwerb einzelner **Vermögenswerte wie Maschinen, Immobilien und Verträge**
- Käufer übernimmt nur ausgewählte Positionen

Due Dilligence

- vor dem Kauf erfolgt eine **umfassende Prüfung des Zielunternehmens**
- dabei werden Finanzen, rechtliche Aspekte, Steuern und operative Risiken detailliert analysiert

I.	Vorstellung intelligentis	S.3
II.	Unternehmensnachfolge auf einen Blick	S.8
III.	Nachfolgestrategie im SHK-Handwerk	S. 12
IV.	Marktentwicklung Sanitär Heizung Klima	S. 15
V.	Diskussion und Abschluss	S. 17

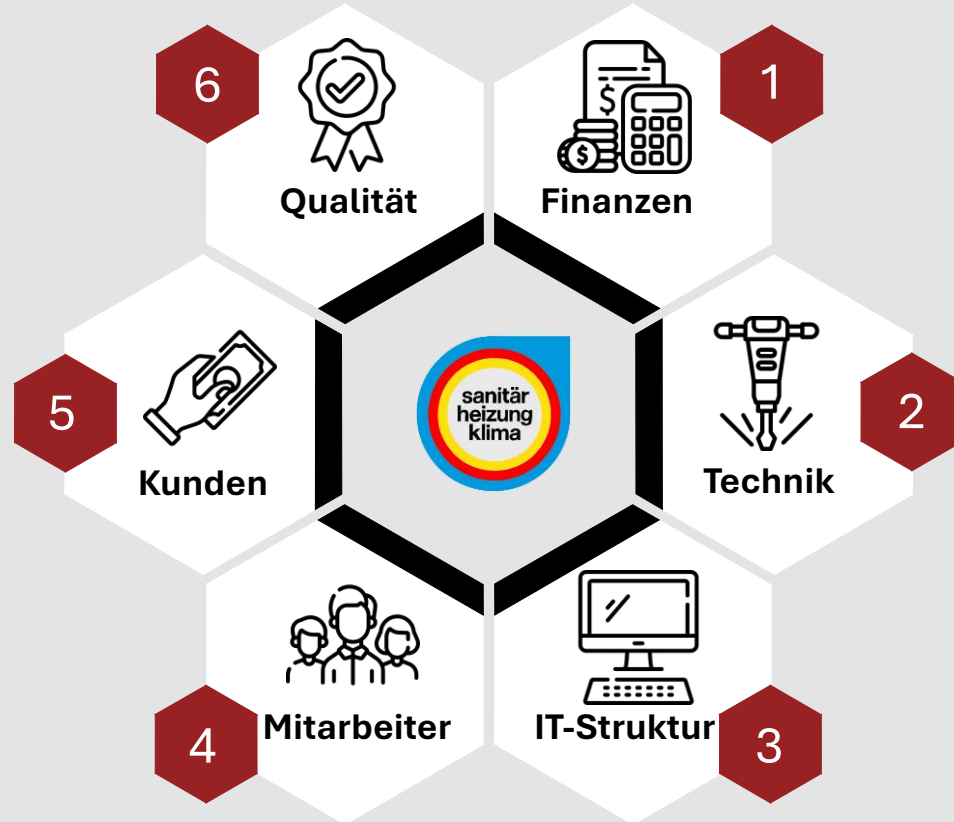
Je früher die Nachfolge geplant wird, desto größer sind Stabilität, Handlungsfähigkeit und Erfolgschancen

	Analyse und Vorbereitung	Gestaltung	Strukturierung und Übergabeplanung	Umsetzung und Begleitung
	Dauer ca. 1 Jahr	Dauer ca. 1 bis 2 Jahre	Dauer ca. 1 bis 2 Jahre	Dauer ca. 1 bis 3 Jahre
Strategien	<u>Struktur schaffen</u> ▪ Betriebswirtschaftliche und organisatorische Bestandsaufnahme ▪ Marktanalysen durchführen ▪ Steuerliche & rechtliche Grundlagen prüfen	<u>Rahmen aufbauen</u> ▪ Finanzierung & Fördermittel sichern, um Sicherheit zu schaffen ▪ Verträge und Haftungsregelungen vorbereiten ▪ Optimierung in Kapitalstruktur und Boni Auszahlungen	<u>Übergabe absichern</u> ▪ Zeitplan für die schrittweise Übergabe festlegen ▪ Verkaufspreis klären ▪ Verträge, Gesellschaftsstruktur und rechtliche Fragen regeln	<u>Eine weiche Übergabe</u> ▪ für Übergangsphase (1 Jahr) im Unternehmen bereitstehen ▪ Verantwortlichkeiten in Etappen übertragen ▪ Alt-Inhaber als Mentor oder Berater für die Integration einbinden
Menschen und Kulturen	<u>Basis legen</u> ▪ Eigene Ziele und Nachfolgeoptionen definieren ▪ Kunden- und Mitarbeiterbindung stärken ▪ Unternehmensstruktur und Verantwortlichkeiten klar dokumentieren	<u>Nachfolger finden und Entwickeln</u> ▪ Geeigneten Kandidaten identifizieren (Familie, Mitarbeiter, Extern) ▪ Frühzeitige Einbindung der Mitarbeiter in Führung und Abläufe ▪ zweite Führungsebene etablieren	<u>Kultur bewahren</u> ▪ Werte und Identität des Handwerks sichern ▪ nicht offen Kommunizieren, um Unsicherheiten zu vermeiden ▪ Traditionen mit neuen Ideen verbinden, um Kontinuität und Fortschritt zu vereinen	<u>Mitarbeiter und Kunden mitnehmen</u> ▪ Mitarbeiter aktiv einbinden (z.Bsp. Durch Feedbackrunden) ▪ Wissenstransfer, aber auch Innovationen zulassen ▪ Offen über Veränderungen informieren, um Vertrauen und Akzeptanz zu schaffen

Operative Maßnahmen im Vorfeld eines Verkaufs

Den Betrieb für einen optimalen Verkaufsprozess zukunftsstark machen.

Verkaufsrelevante Geschäftsbereiche



1

Saubere Zahlen schaffen

alte offene Forderungen ausbuchen und unnötige Rückstellungen auflösen;
Preise und Kalkulation prüfen, unrentable Aufträge vermeiden

2

Technik und Ausstattung auf Stand bringen

Werkstatt, Fuhrpark, und IT instand halten und keinen Investitionsstau auflaufen lassen

3

Digitalisierung & Büroorganisation verbessern

Digitale Angebots- und Rechnungsprozesse einführen sowie eine einheitliche digitale Ablage etablieren; Basis - Controlling und Liquiditätsüberw. digitalisieren

4

Mitarbeiter stärken

Zweite Führungsebene etablieren; Aufgaben und Wissen systematisch dokumentieren; Schulungen und Weiterbildungen durchführen

5

Kundenstamm binden und diversifizieren

Abhängigkeit von wendigen Großkunden abbauen; wiederkehrende Wartungs-, Service- und Aboverträge ausbauen; Marketing modernisieren

6

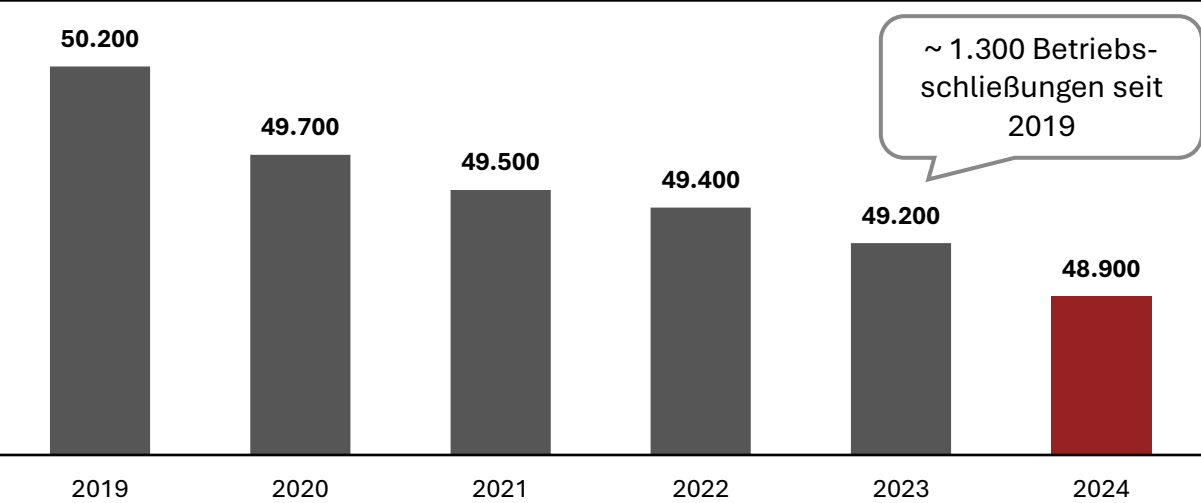
Qualität und Abläufe sichern

Nachkalkulationen und Fehlerprotokolle regelmäßig auswerten; Zertifikate und Nachweise aktuell halten; Kundenzufriedenheit messen

I.	Vorstellung intelligentis	S.3
II.	Unternehmensnachfolge auf einen Blick	S.8
III.	Nachfolgestrategie im SHK-Handwerk	S. 12
IV.	Marktentwicklung Sanitär Heizung Klima	S. 15
V.	Diskussion und Abschluss	S. 17

SHK im Umbruch: Zwischen Wärmewende, Fachkräftemangel und internationalem Konsolidierungsdruck

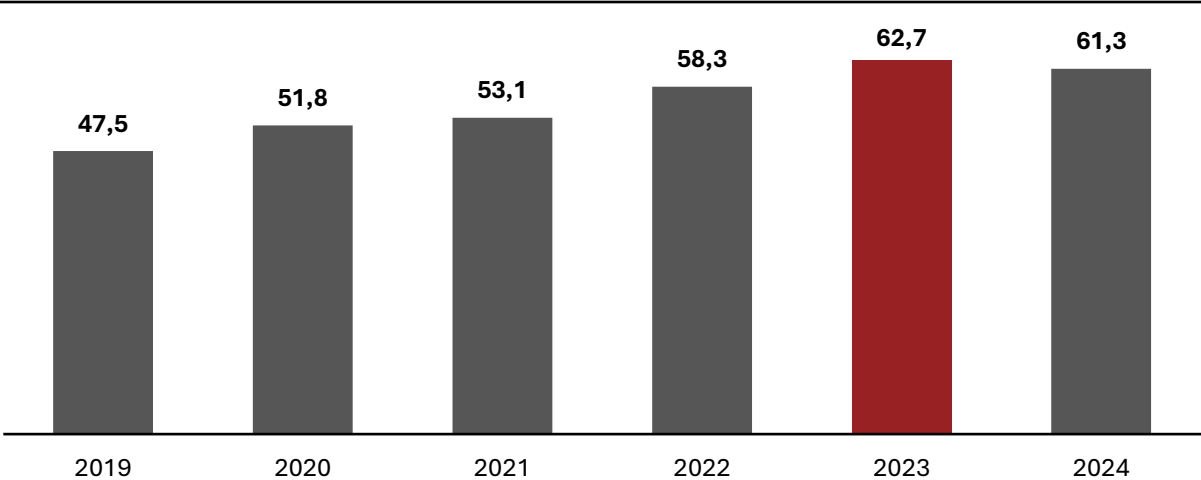
Deutlicher Rückgang der Unternehmensanzahl



Gründe für den Rückgang

Steigende Finanzierungskosten	Konjunkturelle Entwicklung	Fachkräftemangel
Staatliche Regulierungen	Fehlende Unternehmensnachfolge	Steigende Betriebskosten
Konkurrenzdruck	Technologische Umstellungen	Liquiditätsengpässe

Umsatzwachstum trotz angespannter Marktsituation | in EUR Mrd.



Steigender Umsatz, stabile Beschäftigtenzahl aber steigendes Alter



~ 5,33%

Der Umsatz im SHK-Markt **wächst** im **Durchschnitt** um **5,33%** im Jahr



> 66 Mrd.

Im **Fünfjahresdurchschnitt** erzielt die SHK-Branche einen Umsatz von **über 66 Mrd. EUR**.



~ 539.000

Die **Anzahl der Beschäftigten** in der SHK-Branche ist in den letzten Jahren **konstant geblieben**, das **hohe Durchschnittsalter** birgt jedoch Risiken.

I.	Vorstellung intelligentis	S.3
II.	Unternehmensnachfolge auf einen Blick	S.8
III.	Nachfolgestrategie im SHK-Handwerk	S. 12
IV.	Marktentwicklung Sanitär Heizung Klima	S. 15
V.	Diskussion und Abschluss	S. 17

01

Impulsvortrag
Unternehmensnachfolge

02

Diskussionsrunde



intelligentis,
eine Marke der ENWITO GmbH
Bautzner Landstraße 32
01324 Dresden

Telefon: +49 351287089-0
Fax: +49 351287089-90
E-Mail: beratung@intelligentis.de

Die vorliegenden Informationen sind vertraulich und daher an keinerlei Personen oder Gesellschaften ohne die schriftliche Zustimmung der ENWITO GmbH weiterzuleiten. Die dargestellten Informationen und Einschätzungen beruhen auf Quellen, die intelligentis zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlage als verlässlich betrachtet. Bezüglich ihrer Genauigkeit oder Vollständigkeit wird keine Stellung genommen. Die ENWITO GmbH übernimmt keine Haftung für mögliche Schadensfälle, die aus den gezeigten Informationen entstehen. Dieses Informationsmaterial dient nicht als Substitut einer unabhängigen Situationsbeurteilung. Weiterhin wird klargestellt, dass die ENWITO GmbH keine rechtliche oder steuerliche Beratungsleistung erbringt.