



Vorausschauende Nachfolge sichert Expertise und Know-how

Concentro Management begleitet Unternehmensverkauf in Rekordzeit

Viel versprechender Spezialist mit großem Potenzial: Der Übernahmekandidat, ein 1997 gegründetes Hamburger Unternehmen, erbringt hochwertige Ingenieurleistungen im Rahmen von Arbeitnehmerüberlassungen und Werkverträgen. Hauptgeschäftsfelder sind Automotive, Maschinen- und Anlagenbau sowie die Konsumgüter- und die Luftfahrtindustrie. Durch die Zusammenarbeit mit einem eng verbundenen, erfolgreich wachsenden Software-Anbieter hat das Unternehmen eine herausragende Alleinstellung: das umfangreiche Know-how bei der Produktionskosten-Optimierung mit einem einzigartigen Software-Tool. Die Anwendung macht die zentralen Kostenfaktoren einer künftigen Fertigung im Voraus transparent und somit plan- und steuerbar. Der Software-Anbieter wurde als eigenständiges Unternehmen von den Gesellschaftern des Engineering-Unternehmens aufgebaut.

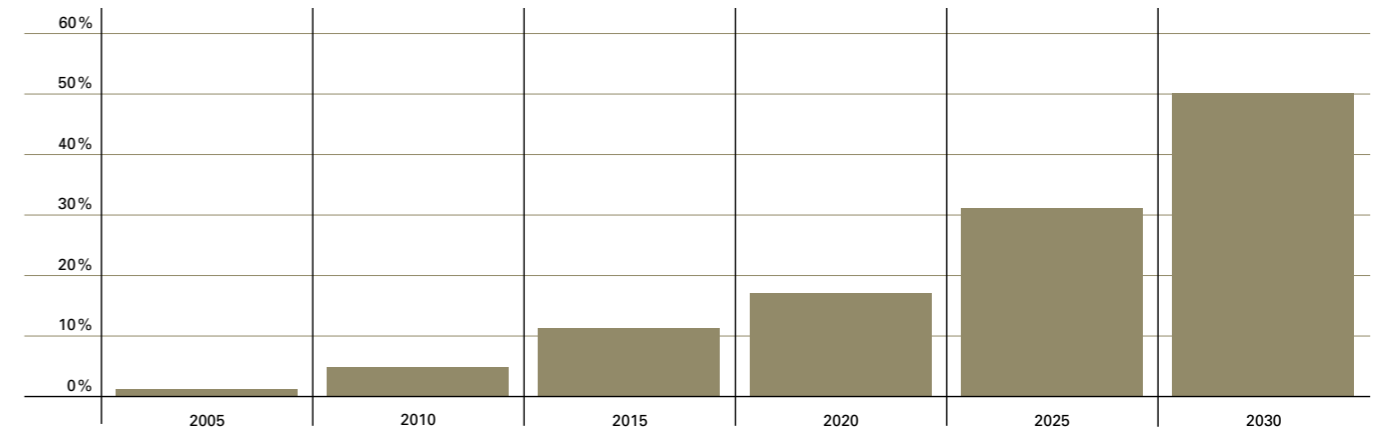
Weitere Assets: Das hochkarätige Team aus speziell qualifizierten Mitarbeitern lässt ein gegenüber dem Markt überdurchschnittliches Wachstum erwarten. Hohes Potenzial für den Käufer versprechen ebenfalls die stark diversifizierte Auftraggeber- und Umsatzstruktur sowie die große Zahl an Anschlusskontrakten.

Marktumfeld und -entwicklung: Der Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen iGZ sagt bis 2030 insgesamt eine erhebliche Flexibilisierung der Beschäftigungsverhältnisse voraus: Der Anteil flexibler Beschäftigungsverhältnisse in Form von Zeitarbeit, freier Mitarbeiterschaft, befristeten Arbeitsverhältnissen etc. wird nach der entsprechenden Studie bis 2030 auf fast 50% steigen (siehe Grafik). Dabei soll allein der Anteil der Zeitarbeit an allen Beschäftigungsverhältnissen von derzeit 1,3% kurzfristig auf 3% wachsen.

Das Spezialgebiet Engineering-Dienstleistung ist ebenfalls ein wachsender Bereich im weit gefassten Personaldienstleistungs- und Zeitarbeitsmarkt. Die Branche steht unter erheblichem Konsolidierungsdruck; mittel- bis langfristig wird es zu stärkeren Konzentrationen im derzeit noch sehr fragmentierten Markt kommen. Zudem werden zeitarbeitsnahe Beschäftigungsverhältnisse den deutschen Arbeitsmarkt weiter durchdringen; speziell im so genannten „White-Collar-Segment“ (Zeitarbeitskräfte mit höherer Ausbildung und Qualifizierung), zu dem auch die Ingenieurleistungen zählen.

Zeitarbeitsfirmen versuchen verstärkt, ihr Know-how und ihre Kapazitäten durch Zukäufe in höher qualifizierten Segmenten auf- und auszubauen; dies insbesondere in spezialisierten Industriebereichen. Diese konstruktive Dynamik wird weiter zunehmen. Auch hieraus ergibt sich eine viel versprechende Marktstellung für das zum Verkauf stehende Unternehmen.

(Siehe auch „Wissen“ auf der Rückseite.)



Anteil flexibler Beschäftigungsverhältnisse in Deutschland

(Quelle: iGZ Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen e. V.)

Verkaufsmandat für Concentro: Im August 2006 beauftragen die Gesellschafter des Engineering-Spezialisten Concentro exklusiv damit, einen starken Partner für das Unternehmen zu finden. Er soll entweder eine branchenstrategische Motivation haben oder an einem rein finanziellen Engagement interessiert sein. Ziel des Auftrags ist eine proaktive Nachfolgeregelung für die Gesellschafter, die sich zukünftig voll auf die Internationalisierung ihres Software-Unternehmens konzentrieren möchten.

Concentro schließt in Rekordzeit ab: Das europaweite Screening geeigneter potenzieller Investoren ergibt ein grundsätzliches reges Interesse, besonders aufgrund der positiven Entwicklung des Unternehmens sowie der allgemeinen Markttendenz. Wesentliche Entscheidungskriterien für die Verkäufer sind vor allem:

- >> Hoher strategischer Fit
- >> Optimaler Kaufpreis
- >> Zügige Verhandlungen, da die Gesellschafter auf einen baldigen Abschluss Wert legen

Trotz des zunächst positiven Echos aus dem Markt müssen einige weitere Herausforderungen bewältigt werden; u. a. erschweren die während der Verhandlungen unerwartet unterschrittenen Planzahlen bei einer Tochtergesellschaft des Mandanten die Gespräche. Concentro gelingt es dennoch innerhalb kürzester Zeit, drei Interessenten aus dem In- und Ausland in fortgeschrittene Verhandlungen zu führen. Aus dem anschließenden Bieterwettbewerb geht der favorisierte Kaufkandidat hervor, der sowohl in strategischer als auch in finanzieller Hinsicht den nachweislich besten Fit verspricht: für ihn eine ideale Ergänzung seiner Kundenstruktur, seines Know-hows sowie seiner Standortpolitik.

Lediglich viereinhalb Monate nach Projektstart können die Verträge unterzeichnet werden. Der Investor ist ein international tätiger Unternehmensverbund im Bereich Human Resources. Er zählt zu den führenden Personaldienstleistern Deutschlands und hat sich bereits durch mehrere Zukäufe im Engineering-Umfeld für die Zukunft gestärkt.

In 30 Sekunden

Ein gut aufgestellter Engineering-Dienstleister mit großem Potenzial soll im Rahmen der Nachfolgeregelung verkauft werden. Concentro Management begleitet die Transaktion exklusiv – von der Analyse über die internationale Recherche, die Ansprache geeigneter Investoren und das Bieterverfahren bis zur Vertragsverhandlung und -unterzeichnung. Dies in nur viereinhalb Monaten ab Mandatserteilung.

Boombranche Zeitarbeit Potenziale richtig einschätzen und strategisch nutzen

Die deutsche Zeitarbeitsbranche verzeichnet seit Jahren steigende Umsatzzahlen: Wurden 2003 noch € 6,6 Mrd. erwirtschaftet, so waren es 2005 bereits knapp € 9 Mrd.; 2006 wird nach ersten Hochrechnungen sogar die € 10 Mrd.-Grenze überschritten und für 2007 ein Marktwachstum von weiteren 20% erwartet.

Vergleicht man die deutschen Zahlen und Entwicklungen mit den Nachbarländern, scheint ein Ende dieser positiven Entwicklung noch lange nicht erreicht: Der Anteil der Zeitarbeit an der gesamten Beschäftigung beträgt hierzu-land 1,3%; im europäischen Vergleich liegt Deutschland damit im Mittelfeld. Dagegen verzeichnet Frankreich 2,1% Zeitarbeitsanteil an der Gesamtbeschäftigung, die Niederlande 2,5% und Großbritannien gar 5%. So wird deutlich, dass der deutsche Markt noch einiges an Potenzial bietet – Branchenteilnehmer sehen ein kurzfristiges Wachstum bis auf 3% als realistisch an. Der Verband IGZ geht langfristig von einer noch viel stärkeren Flexibilisierung der Beschäftigungsverhältnisse aus (siehe auch „Praxis“ im Innenteil).

Dass es in deutschen Unternehmen mehr Potenzial für den Einsatz von Zeitarbeitspersonal gibt, zeigt eine Studie von Robert Half Finance & Accounting. Danach decken nur 39% der deutschen Unternehmen mehr als 5% ihres Personalbedarfs mit Zeitarbeitskräften, wohingegen es in den Niederlanden 51%, in Frankreich 52% und in Italien sogar 56% aller Unternehmen sind.

Ein besonderes Merkmal der deutschen Zeitarbeitsbranche ist die mittelständische Struktur: In Italien sind nur 75 Zeitarbeitsunternehmen aktiv; in Frankreich sind es immerhin 1.000 und in den Niederlanden 1.250. Der deutsche Markt wird hingegen von 4.500 Dienstleistern

bearbeitet. Von diesen sind laut Bundesagentur für Arbeit – bis auf 16 Konzerne – allesamt mittelständisch geprägt.

Der Marktanteil der führenden 15 Unternehmen in der deutschen Zeitarbeitsbranche beträgt derzeit 40% und steigt weiter an. Nachdem es 2006 mit der Übernahme von Bindan durch Randstad sowie der Übernahme von DIS durch Adecco eine weitere Konsolidierung an der Spitze gegeben hat, wird die Konzentration zukünftig verstärkt auf die Mittelständler übergreifen.

Der Trend in der Vermittlung von Zeitarbeitskräften geht immer mehr in Richtung hoch qualifizierte Mitarbeiter, vor allem in den Bereichen Finanzbuchhaltung und Engineering. Kleinere fokussierte Anbieter sind somit doppelt im Vorteil: Einerseits können sie sich besser als mittelgroße, nicht spezialisierte Anbieter gegen die Großen behaupten; andererseits sind sie für diese auch als Übernahmekandidaten interessanter. Neben der reinen Arbeitnehmerüberlassung werden zudem Themen wie Personalvermittlung, Outsourcing, Personalberatung und Outplacement immer wichtiger. Die Branche splittet sich zusehends weiter auf in große Full-Service-Dienstleister und in kleine spezialisierte Anbieter; mittelgroße, nicht fokussierte Unternehmen geraten dagegen weiter unter Druck.

Mithin hängt die Frage, inwiefern interessierte Unternehmen an der positiven Entwicklung der Branche partizipieren können, sehr stark von der richtigen strategischen Ausrichtung ab.

Mehr über unsere Expertise im Bereich Zeitarbeitsdienstleister erfahren Sie von unserem Partner Dr. Stefan Hamm unter hamm@concentro.de.

>> Concentro München

Kaulbachstraße 36
80539 München
T +49-89-388497-0
F +49-89-388497-50
muenchen@concentro.de

>> Concentro Nürnberg

Neumeyerstraße 48
90411 Nürnberg
T +49-911-59724-7700
F +49-911-59724-7711
nuernberg@concentro.de

>> Concentro Berlin

Joachimstaler Straße 15
10719 Berlin
T +49-30-886143-80
F +49-30-886143-81
berlin@concentro.de

www.concentro.de



Report_06

Concentro Management ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft für den Mittelstand. Flexibler als die Großen und dabei umsetzungs- und erfolgsorientiert, erfahren, international tätig, persönlich.

Anspruch von Concentro Management ist es, in unseren Kernbereichen die unterschiedlichen Facetten einer individuellen Beratungsleistung aus einer Hand zu bieten. Dies gelingt durch ein Portfolio erprobter Tools und vermeidet damit Zeit- und Reibungsverluste, wo es auf gut abgestimmte und rasch wirksame Aktivitäten zur richtigen Zeit ankommt.

Unser Fokus liegt auf Restrukturierungs- und M & A-Dienstleistungen für Unternehmen, Banken und Private Equity. Wir agieren regelmäßig in unternehmerischen Sondersituationen, aber auch präventiv, immer unter hohem Erfolgsdruck. Dabei wird jedes Projekt von einem Concentro Partner geführt. Auch das trägt zur Kontinuität bei und garantiert die rasche Erarbeitung von Lösungen, die zeitnah umzusetzen und in ihrer Wirkung nachhaltig sind.



>> Editorial

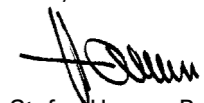
Werte Leserin, werter Leser,

Concentro wächst – wir haben zwei weitere Partner in unsere Reihen aufgenommen: Dr. Alexander Sasse verstärkt uns im Bereich Strategische Neuausrichtung und Controlling; seine Spezialgebiete sind Strategieumsetzung sowie Unternehmensplanung und -steuerung. Dr. jur. Manfred Drax stößt nach zwölf Jahren in internationalen Führungspositionen in der Medizintechnik zu uns. Er wird seine fundierte Transaktions-Erfahrung in den M & A-Bereich und in Restrukturierungsprojekte einbringen.

Diesen Newsletter widmen wir dem viel versprechenden Thema Zeitarbeit; in der impulsiven Branche konnten wir unser Know-how bei einem Unternehmensverkauf schlagkräftig einsetzen.

Wenn Sie mehr wissen möchten – Mail an nachname@concentro.de genügt. Wir antworten wie immer binnen 24 Stunden.

Herzlich, Ihr



Dr. Stefan Hamm, Partner



**>> Innenseiten: Nachfolge-
regelung – rosige Aussichten
für gesundes Unternehmen**

Wie Concentro zwei ideale Partner in Rekordzeit
zueinander führt

www.concentro.de