

Suche, Selektion & Einsatz von Führungskräften in der Schweiz
 Sofortiger Einsatz von Führungskräften für einen befristeten Zeitraum

Führende Interim-Management Anbieterin zu verkaufen



Umsatz ø	> CHF 5 Mio.
Rendite Eigenkapital / ROE ø	> 20%
Beteiligungsangebote ab	30%
Kaufpreisvorstellung für 100%	CHF 3 Mio.

Markt

Bedürfnis	Die Flexibilisierung und Globalisierung der Arbeitswelt verlangt vermehrt nach kurzfristig verfügbaren, qualifizierten Arbeitskräften. In der Schweiz unterstehen mehr als 300'000 Personen dem GAV Personalverleih. Das hiesige Marktvolumen für die Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften wird auf über CHF 8 Mia. geschätzt.
Marktsegmentierung	Die Leistungen der in diesem Markt tätigen Anbieter unterscheiden sich stark. Während „Personalverleiher“ eher geringer qualifizierte Arbeitskräfte für Temporär-Einsätze vermitteln, platzieren „Personalvermittler“ Kandidaten für Festanstellungen. „Unternehmensberater“ bieten im Auftrag analoge Leistungen. Internetplattformen durchmischen den Markt und konkurrieren einfache Vermittlungstätigkeiten.
Interims-Management	Der Markt für die befristete Bereitstellung von sofort einsatzbereiten Managern (Interims-Management) hat sich seit den 80er-Jahren konstant weiterentwickelt. Schätzungen gehen davon aus, dass in der Schweiz rund 5'000, in der D-A-CH-Region rund 20'000 Personen als Manager auf Zeit tätig sind; Marktvolumen über CHF 2 Mia. Von Anbietern für Interims-Management, die der Industrie und Verwaltung innert Tagen sofort einsatzbereite, fachlich und persönlich passende Führungskräfte zur Verfügung stellen können, wird mehr erwartet als eine blosser Vermittlung. Sie sind Berater der Auftraggeber bei der Besetzung von Positionen und der Organisation von kritischen Projekten. Sie sind als Arbeitgeber aber auch Bindeglied zu ihren Einsatzkräften vor Ort, für die sie in der Verantwortung stehen. Ihre Leistung wird i.d.R. mit 20-30% auf dem Honorar entschädigt.

Gesellschaft

Marktaktivitäten	Die Anbieterin fokussiert ihre Marketingaktivitäten branchenunabhängig auf Betriebe ab ca. 100 MA, wobei der Schwerpunkt bei Kunden mit 250 – 2'000 MA liegt. Sie stellt dort hochqualifiziertes Personal im obersten Kader sowie auf Projekt- und GL-Ebene zur Verfügung.
Erfolgsfaktoren	Die kurzfristige Verfügbarkeit von qualifizierten und praxiserfahrenen Fachkräften, eine gute Vernetzung zu Entscheidungsträgern in der Industrie und die professionelle Abwicklung von laufenden Einsätzen gehören nebst einem preislich fairen Angebot zu den Schlüsselkriterien dieser überaus erfolgreichen Anbieterin. Die seit Jahren aufgebaute und konsequent gelebte interne Organisation - sei es personell oder bezüglich der Infrastruktur und der IT - garantieren, dass die Mandate unabhängig der Mitarbeiter und führenden Partner zeit- und fachgerecht abgewickelt werden können.
Ertragskraft	Die Gesellschaft erzielt für ihre Aktionäre konstant überdurchschnittliche Erträge (ROE >20%). Sie ist mit ihrer Organisation und Qualitätssicherung prädestiniert, die Erfolgsgeschichte weiterzuschreiben.

Nachfolge- Optionen	1. Verkauf an Mitbewerber	Der Verkauf der Anbieterin bietet für andere Marktteilnehmer, die expandieren und diversifizieren möchten, eine einmalige Chance, sei es im Personalverleih, in der Vermittlung oder in der Beratung.
	<i>Diversifikation: geografisch</i>	Die in der Schweiz marktführende Position der AG bietet in Europa aktiven Mitbewerbern die Gelegenheit eines starken Markteintritts.
	<i>vertikal</i>	Bestehende Personalverleiher und Feststellenvermittler, die sich bisher auf Mitarbeiter und untere Führungskräfte fokussieren, können mit dem Zukauf ihr Angebot erweitern und ins «Premium Segment» des Interim-Managements vorstossen.
	<i>horizontal</i>	Für umsetzungsorientierte Unternehmens- und Strategieberater kann die Gesellschaft eine überzeugende Erweiterung bieten, indem Beratungsmandate so nahtlos in die Umsetzung überführt werden können.
	2. Verkauf an 2-3 aktive Partner	Die Weiterführung der Anbieterin durch 2-3 zusätzliche aktive, jüngere Partner, die ihr Netzwerk und ihre Erfahrung analog der heutigen Aufstellung einbringen, wäre eine ebenso vielversprechende Option.
	3. Kombination der Optionen	Mit in der Schweiz gut vernetzten, erfahrenen Führungskräften und einem mehr strategisch denkenden Investor als Eigner liesse sich sehr wohl auch eine starke Kombination der Optionen errichten.
Inhaber	Aktionäre	Zwei aktive Partner als Mehrheitsaktionäre kontrollieren die AG. Ein weiterer, etwas jüngerer Aktionär mit einem Minderheitsanteil hat die Absicht in der Unternehmung zu verbleiben. Er ist aber für beide Nachfolgelösungen offen und garantiert mit seiner Erfahrung zusätzlich für Kontinuität.
Zielsetzungen	Verkauf Beteiligung	Die bestehenden Aktionäre bieten einem möglichen Interessenten sofort oder in Etappen bis zu 100% der Anteile zum Kauf an.
	Übertragung Führung	Alle aktiven Führungspersonen sind gewillt und bereit, unter einer neuen Eigentümerschaft weiterzuarbeiten.
	Fliessender Übergang	Die Mehrheitsaktionäre möchten sich in 1-5 Jahren, unter Rücksichtnahme auf die neuen Eigner, sukzessive vom Geschäft zurückziehen.
Angebot	Preisvorstellung	Für 100% der Aktien CHF 3 Mio.; Bezahlmodell mit zeitlicher Staffelung, auch mit „earn-out“, möglich.
	Garantierte Einführung	Sowohl die verkaufenden Aktionäre wie auch die operativen Mitarbeiter haben ein Interesse an einem gesicherten Transfer und werden die neuen Eigentümer nach Kräften unterstützen.
Chancen & Risiken	Einmalige Ausgangslage, limitierte Risiken	Eine etablierte AG mit bekanntem Marktauftritt, tadellosem Ruf und überdurchschnittlicher Ertragskraft, bestens aufgestellt für die Herausforderungen der Zukunft.
Kontakt	Beauftragte	MENZI & PARTNER AG Rolf Menzi, Managing Partner Beethovenstrasse 5 8002 Zürich
		+41/ 44 250 21 50 zurich@menzi.com