



Liebe Leserin, lieber Leser,

ohne Netzwerk geht es nicht – weder im Privat- noch im Berufsleben. Nur wer ein stabiles Netzwerk hat, kann sich sicher auf seinen Lebens- und Karriereweg machen. Was früher oft geringschätzig als „Vitamin B“ oder „Seilschaft“ abgetan wurde, ist heute als professionelles Kontaktnäpfen rehabilitiert. Insbesondere seit die Wirtschaft immer wieder kriselt, haben die beruflichen Netzwerke an Bedeutung gewonnen. Innerhalb von Interessengemeinschaften bauen sich Menschen ihre beruflichen Beziehungen auf, geben ihr Wissen weiter und profitieren vom Know-how anderer.

Auch unsere Arbeit wäre ohne ein starkes Netzwerk nicht denkbar. Unseres reicht weit – wie weit, lesen Sie auf Seite 3 – und um es

noch tragfähiger zu machen, haben wir vor einiger Zeit gemeinsam mit der DBAG den SIM-Circle ins Leben gerufen – den Senior Interim Management Circle. Welche Ziele er hat und in welchen Situationen Sie als unsere Kunden davon profitieren, lesen Sie auf Seite 2.

Ich wünsche Ihnen wie immer eine spannende Lektüre – und ein Netzwerk, auf das Sie sich verlassen können.

Dr. Joachim Staude,
Vorstand PMC International AG

**>> Private Equity meets
Interim Management**

**>> Internationale
Vakanzüberbrückung
im Doppel**

**>> Interim Manager als
MBO-/MBI-Kandidat**

**>> PMCI: Suche nach
entscheidenden Köpfen**

Private Equity meets Interim Management



Bernd Sexauer und Tibor Reischitz

Gemeinsam mit der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) hat die PMCI einen Senior Interim Management Circle gegründet, den „SIM-Circle“. Von dieser Zusammenarbeit profitieren beide Seiten.

Private Equity ist europaweit ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor geworden:

- Seit 2007 haben Private-Equity-Gesellschaften in Europa 233 Mrd. Euro investiert.
- Pro Jahr erhalten rund 5.000 Unternehmen in Europa Mittel von Private-Equity-Gesellschaften – derzeit sind 24.000 Unternehmen in Europa Private-Equity-finanziert.
- Private-Equity-finanzierte Unternehmen wachsen im Durchschnitt schneller (Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter) als andere Unternehmen.
- Die Insolvenzwahrscheinlichkeit Private-Equity-geführter Unternehmen ist halb so hoch wie der Durchschnitt aller Unternehmen.

Einer der führenden Beteiligungspartner im deutschsprachigen Raum ist die DBAG. Mit ihrem Produkt – haftendem Eigenkapital – beteiligt sie sich in unterschiedlicher Form: minderheitlich in stark wachsenden Unternehmen, als Statthalter

DBAG: Erfahrener Partner für Weiterentwicklung

beim Generationsübergang und als mehrheitlicher Käufer, der ein Management bei der Finanzierung der Unternehmensübernahme (MBO) unterstützt. Dafür stehen in der Bilanz der DBAG und in unterschiedlichen parallel investierenden Fonds mehr als eine Milliarde Euro zur Verfügung. Die DBAG konzentriert sich in ihrer Arbeit auf Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferung, Industriedienstleistungen, Mess- und Automatisierungstechnik, Logistik und Bauzulieferindustrie. Wichtigstes Kriterium für eine Investitionsentscheidung ist das gemeinsame Verständnis des Geschäftsmodells: Die DBAG kann dann mit ihrer auf 300 Transaktionen im Mittelstand beruhenden Erfahrung einen wesentlichen Beitrag zur Weiterentwicklung leisten.

Intensiver Austausch

Zur Auftaktveranstaltung des SIM-Circles kamen rund 50 Interim Manager nach Frankfurt. Ziel war es, unter anderem darzustellen, welche Unternehmen von einem



Eigenkapitalpartner bzw. einer Eigenkapitalfinanzierung durch die DBAG profitieren könnten und außerdem die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zwischen DBAG und PMCI vorzustellen und zu diskutieren.

Von dieser Zusammenarbeit profitieren alle Seiten:

Die DBAG

- sucht attraktive Transaktionsgelegenheiten
- benötigt Branchenspezialisten zur Beurteilung von Zielunternehmen (Due Diligence)
- benötigt regelmäßig starke Interim Manager für ihre Portfoliounternehmen

Interim Manager wiederum

- schaffen sich einen zusätzlichen Einkommensstrom durch die Vermittlung von Transaktionsgelegenheiten
- eröffnen sich den Zugang zu einem potenziellen Auftraggeber mit interessanten Interim-Mandaten
- steigern ihren Marktwert durch Private-Equity-Know-how/-Netzwerk

Wenn Sie als Eigentümer, Geschäftsführer, Aufsichtsrat, Beirat oder Interim Manager auf der Suche nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten sind, eine Wachstumsfinanzierung suchen oder Ihr Unternehmen an die nächste Generation übergeben wollen – wenden Sie sich gerne an uns. Bernd Sexauer von der DBAG (bernd.sexauer@deutsche-beteiligung.de) und Tibor Reischitz (tibor.reischitz@pmci.de) freuen sich über Ihre Nachricht.

Internationale Vakanz- überbrückung im Doppel

Claudia Ulpts und Tibor Reischitz

Auf das Netzwerk kommt es an – besonders wenn es darum geht, Positionen im Ausland zu besetzen. Und dies auch noch innerhalb kürzester Zeit.

Rhenus Lub – der Spezialist für Schmierstoffe

Rhenus Lub macht einiges anders als andere: Wo viele Unternehmen auf die billige Produktion im Ausland setzten, entschied sich der Spezialschmierstoffhersteller ganz bewusst dafür, seine Produkte am deutschen Hauptsitz in Mönchengladbach zu entwickeln und zu erzeugen. Als andere Unternehmen in Krisenzeiten Angestellte entließen, übernahm Rhenus Lub seine befristet angestellten Mitarbeiter und schulte sie. Und nutzte genau diese Krisenzeiten, sich um Modernisierung und Weiterentwicklung seines Betriebs zu kümmern.

Das in der dritten Generation inhabergeführte Familienunternehmen wurde 1882 gegründet und stellt Hochleistungsfette, Spezialschmierstoffe und Kühlschmierstoffe nach kundenindividuellen Spezifikationen her, u. a. für Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt-, aber auch Lebens- und Futtermittelindustrie, Stahl- und Bauindustrie. Es ist heute in 28 Ländern weltweit vertreten und exportiert rund ein Drittel seiner Produkte. Von den 210 Mitarbeitern am Mönchengladbacher Firmensitz arbeiten 20 Prozent in der Forschung und Entwicklung.

Projektentwicklung: Schnell, international, kostensicher

Im Oktober 2012 kündigte der Geschäftsführer der französischen Niederlassung von Rhenus Lub sein Ausscheiden an. Das Unternehmen schaltete PMCI als langjährig vertraute Personalberatung ein und gab zwei Projekte in Auftrag: die Besetzung der CEO-Position in Festanstellung und gleichzeitig die Besetzung der Position durch einen Interim CEO. Letzterer bekam die Aufgaben übertragen, die Kundenbasis sicherzustellen, die Mitarbeiter und Geschäftspartner motiviert zu halten, den Jahresabschluss 2012 durchzuführen, das Budget für 2013 zu planen sowie den reibungslosen Übergang für den künftigen CEO vorzubereiten – und dabei Konzernstrategie und -politik zu berücksichtigen.

Nur drei Wochen später nahm Interim Manager Jean-Christophe Fritsch seine Arbeit in der französischen Rhenus-Lub-Niederlassung auf – und schon kurz vor Weihnachten konnte der finale Kandidat für die Festbesetzung der CEO-Position bestätigt und sein Eintrittsdatum auf den 15. Januar festgelegt werden. Interim Manager Jean-Christophe Fritsch leitete die französische Niederlassung parallel weiter bis zur Übergabe an den neuen Geschäftsführer Ende Februar.

Petra Meyer, HR Managerin bei der Rhenus Lub dazu: „Ich war zuerst skeptisch, ob es wirklich gelingen würde, in so kurzer Zeit einen passenden Interim Manager zu finden. Mit Jean-Christophe Fritsch hat PMCI uns einen Manager vermittelt, der sich innerhalb von vier Tagen in unserem Unternehmen in Mönchengladbach die Informationen holte, die er für eine erfolgreiche Arbeit bei unserer französischen Tochter benötigte. Durch seine menschlich offene und persönliche Art konnte er schnell das Vertrauen unserer Mitarbeiter sowohl hier als auch in Frankreich gewinnen. Ich war beeindruckt, dass wir mit Hilfe von Jean-Christophe Fritsch die gesetzten Ziele so umfassend und erfolgreich umsetzen konnten.“

Die Kosten für dieses Vorgehen waren für Rhenus Lub überschaubar. Denn PMCI bot hier ein Kombimodell mit „Kosten-Airbag“ an. Der eingesetzte Interim Manager wurde über ein Pauschalhonorar abgerechnet, hinzu kamen die Projektkosten für die Suche nach dem festangestellten CEO. Am Ende eines jeden Interim-Manager-Einsatzes prüft PMCI außerdem, ob die tageweise Abrechnung nicht doch günstiger gewesen wäre, und berechnet in diesem Fall das geringere Honorar. Rhenus Lub hatte hier also absolute Kostensicherheit. Und entschied sich deshalb für dieses Vorgehen. Ein weiteres großes Plus der PMCI: Ihr Netzwerk reicht auch bis ins Ausland, in diesem Fall nach Frankreich. Dies ermöglicht es, Kandidatenpotenziale im internationalen Rahmen zu erschließen.

Kandidaten- potenziale im internationalen Raum



Interim Manager als MBO-/MBI-Kandidat

Hanns-Peter Wiese

Interim Manager werden gern als Feuerwehr angesehen, die schnell anrückt, um eine besondere Problemlage zu lösen, und dann auch schnell wieder verschwindet. Dabei können sie viel mehr.

Häufig hängt Interim Managern der Ruf an, knallharte Sanierer zu sein. Dieses Bild wäre aber zu einseitig – haben doch viele Interim Manager im Laufe ihrer jahrzehntelangen Tätigkeit als vormals angestellte und heute freiberufliche Manager in unterschiedlichsten Unternehmen breite Erfahrungen gesammelt, die sie besonders geeignet erscheinen lassen, auch ein Problem zu lösen, das nicht befristeter Natur ist: die Nachfolgefrage bei inhabergeführten Unternehmen beispielsweise. Seniorität und Lebenserfahrung – typischerweise sind geeignete Nachfolger Mitte 40 bis Mitte 50 – gepaart mit erprobten Branchenkenntnissen und Know-how in der Geschäftsführung prädestinieren Interim Manager zur Unternehmer-Nachfolge durch Management Buy-out oder -Buy-in.

Bei einem MBO/MBI übernehmen firmeneigene/-fremde Manager die unternehmerische Verantwortung in einer Firma, deren Chancen und Risiken sie aufgrund ihrer Interim-Tätigkeit im selben Unternehmen oder im vergleichbaren Umfeld relativ gut einschätzen können. Je nach Höhe des Kaufpreises wird der Manager oder ein Managementteam zum Kauf der Geschäftsanteile (Share Deal) oder der Vermögensgegenstände (Asset Deal) des Unternehmens über eine Erwerbengesellschaft (Newco) die Unterstützung weiterer Eigen- und Fremdkapitalgeber (Private-Equity-Häuser und Banken) benötigen und je nachdem die Kontrolle über die eigene Geschäftsführung hinaus auf Anteilsebene ausüben können. Finanzierungsvoraussetzung ist in jedem Fall die Erarbeitung und Vorlage eines realisti-

schen Business Plans, der die Geldgeber unter Abwägung aller Chancen und Risiken von der Vorteilhaftigkeit einer solchen Investition überzeugt. Das zu übernehmende Unternehmen muss deshalb einen stabilen positiven Cashflow ausweisen, der nicht nur Zins und Tilgung der Kaufpreisfinanzierung deckt, sondern auch weiteres Wachstum mit ausreichender Liquiditätsreserve für Marktschwankungen zulässt.

Augen und Ohren offenhalten

Ob sich eine derartige MBO-/MBI-Chance ergibt, ist für den Interim Manager nicht immer unmittelbar vorhersehbar und ergibt sich häufig eher zufällig. Aber entsprechende Anzeichen lassen sich gezielt suchen. Wie alt ist der Unternehmer, sind jüngere Familienmitglieder im Unternehmen tätig oder in der Ausbildung etc.? Gibt es passende Verkaufsmandate? Die Chancen, auf entsprechende Möglichkeiten aufmerksam oder angesprochen zu werden, erhöhen sich durch regelmäßiges Screening von einschlägigen Internet-Portalen und Kontakte mit Head Huntern, M&A-Beratern und Private-Equity-Häusern, die Listen von interessierten Kandidaten führen.

Ergänzende Erläuterungen erschienen im M&A Review 10-11/2012 unter dem Titel „Unternehmer-nachfolge – Quo vadis?“ und können von der Homepage von BLÄTTCHEN & PARTNER AG unter www.blaettchen.de heruntergeladen werden.

PMCI: Suche nach entscheidenden Köpfen

Dr. Joachim Staude,
Vorstand PMC International AG



36 Mitarbeiter an fünf Standorten, gegründet 2003 – das ist die PMC International AG. Wir gehören zu den Top 20 der auf Direktsuche spezialisierten Unternehmen in Deutschland. Auch wenn wir uns als klassische

Personalberatung verstehen, setzen wir innovative Mittel und Werkzeuge ein und entwickeln unser Angebot stets weiter.

Dabei legen wir auf eines großen Wert: Wir übernehmen nur Beratungsaufträge, deren erfolgreicher Abschluss uns realistisch erscheint. Alle anderen lehnen wir ab. Bei den Aufträgen, die wir annehmen, können Sie sicher sein, dass wir so lange für das vertraglich vereinbarte Honorar arbeiten, bis wir den richtigen Kandidaten für Ihr Unternehmen gefunden haben. Unsere Berater arbeiten seit vielen Jahren mit ihren Kunden zusammen – und diese langfristigen partnerschaftlichen Verbindungen sind uns sehr wichtig. Denn nur dort, wo es kontinuierliche und vertrauensvolle Arbeitsbeziehungen gibt, können Projekte erfolgreich abgeschlossen werden. Die Stützen dieser Arbeitsbeziehungen sind die Professionalität, Fachkompetenz und das strukturierte Projektmanagement unserer Berater.

International können wir unsere Kunden bei der Suche nach Führungskräften und Spezialisten in 30 Ländern der Welt begleiten. Wir arbeiten seit vielen Jahren mit sorgfältig ausgesuchten und bewährten Kooperationspartnern zusammen. Hierbei steuern wir die Prozesse vor Ort nach den Vorgaben unserer Klienten. Von dieser Vorgehensweise profitieren unsere Kunden: Auch wenn sie uns mit einer länderübergreifenden Suche beauftragen, haben sie nur einen Ansprechpartner – und die Gewissheit, dass auch die internationalen Partner die gewünschte Qualität liefern.

PMC International AG
Niederlassung Frankfurt
Carl-Ulrich-Straße 4
63263 Neu-Isenburg

Telefon 06102 / 55 99 0
Telefax 06102 / 55 99 111
frankfurt@pmci.de
www.pmci.de

Handelsregister:
HRB 40344,
Amtsgericht Offenbach/Main
UST-IdNR.: DE227641862

Vertretungsberechtigter:
Dr. Joachim Staude
Vorstandsvorsitzender

Druck: Thoma Druck, Dreieich
Redaktion: Dorothee Köhler
Gestaltung: B. Hahn, S. Lenz
Fotos: istockphoto.com

- **Direktsuche nach entscheidenden Köpfen (neben Führungskräften auch hochqualifizierte Fachkräfte)**
- **Interim Management • Karriereberatung • Führungskräfte-Coaching • Assessment Center**
- **Management Audits • Personalentwicklung • Personalmarketing • Vergütungsberatung • Outplacement**

PMCI