

KURZEXPOSÉ

**Personaldienstleister / Personalvermittler Direktvermittlung
Pharmabranche bundesweit**

Wir bieten die Möglichkeit, eine hervorragend etablierte Personalberatung im Nordosten von Deutschland zu erwerben. Mit einem Expertenteam von 6 MitarbeiterInnen und einem langjährigen Kundenstamm ist diese Beratung ein verlässlicher Partner für die Personaldirektvermittlung im Pharmabereich. Der Inhaber plant eine Übergabe, würde aber je nach Bedarf auch weiter operativ mitarbeiten. Der Inhaber ist wenig operativ tätig, sodass das Know-How und die Kundenanbindung durch die Übernahme der Mitarbeiter sichergestellt werden kann. Hierdurch kann ein reibungsloser Übergabeprozess inkl. weiter hoher Umsatzwerdung sichergestellt werden.

Der Verkäufer wird im Sinne seiner Interessen eigenständig beraten. Zur Wahrung Ihrer Interessen als Kaufinteressent steht ein fachkundiger Käuferberater zur Verfügung.

Dienstleistung, Beratung, sonstige Dienstleistungen, Vermietung

Jahr	Status	Umsatz T€	EBIT T€	MA
2023	Bilanz	686	281	6
2022	Bilanz	906	502	6

Eine unabhängige und auf die Besetzung von Positionen im Pharmabereich spezialisierte Personalberatung mit einer Direktbesetzung. Sie verfügt über ein großes Netzwerk an qualifizierten Kandidaten und berät eine Vielzahl von namenhaften Unternehmen bis hin zu den „GLOBAL PLAYERN“. Bundesweite Tätigkeit.

Das Unternehmen hat in den letzten Jahren gute Wachstumsraten erzielt. Nach aktuellen Umsatzprognosen kann das GJ 24 ein Rekordjahr werden.

Bei Übernahme der Mitarbeiter kann das Unternehmen mit wenig Aufwand und aus der Ferne weiter betrieben werden. Die Einheit funktioniert, aufgrund des eingespielten Teams, völlig autark!

Angebotsgegenstand

Beratungsstatus

Sparte, Branche

Region

Kennzahlen

Kurzbeschreibung

Unternehmensphasen

KURZEXPOSÉ

Personaldienstleister / Personalvermittler Direktvermittlung Pharmabranche bundesweit

Es werden nur Aufträge angenommen, bei denen eine Besetzung umgesetzt werden kann. Die Grundlage für den Erfolg der Unternehmung bilden die langjährig aufgebauten Kontakte und das risikoarme Geschäft für die Auftraggeber durch schnelle & passgenaue Besetzungen mit einer Besetzungsquote von nahezu 100%.

Als zusätzliche Leistung wird die Begleitung im Prozess des „Outplacements“ angeboten.

Mit einem professionellen Bewerbermanagement und individueller Ansprache werden Bewerbungen gesichtet, vorsortiert und potenzielle Kandidaten gezielt angesprochen, um ein qualifiziertes Bewerberfeld zu generieren. Tiefgehende Interviews werden durchgeführt, um die den Cultural Fit zwischen Kandidaten und Unternehmen zu bewerten. Somit werden Personen ausgewählt, die nicht nur fachlich qualifiziert sind, sondern auch gut zur Unternehmenskultur passen.

Die Kunden sind ausschließlich Unternehmen aus der Pharmaindustrie. Der Anteil der Stammkundschaft beträgt ca. 50%. Das Unternehmen verfügt über ein großes Netzwerk an qualifizierten Kandidaten und berät eine Vielzahl von namenhaften Unternehmen bis hin zu den „GLOBAL PLAYERN“.

Es werden sehr gute Umsätze und sehr gute Gewinne erzielt. Die Mitarbeiter werden sehr gut bezahlt, sodass diese langjährig weiterbeschäftigt werden können. Das Geschäftsfeld kann um weitere Sparten erweitert werden. So bietet sich bspw. die Expansion in der Medezintechnik an. Hierdurch ergeben sich enorme Wachstumspotentiale.

Der menschliche Faktor ist dem Unternehmer besonders wichtig. Er wünscht sich eine Übernahme seiner Stammmitarbeiter.

Die aktuellen Büroräume werden angemietet und stehen nicht zum Verkauf.

Der Inhaber möchte sich altersbedingt zurück ziehen.

Der Inhaber möchte 100% seines Unternehmens verkaufen.

**Produkte, Leistungen,
Technologien**

Kundenkreis

**Umsatz- und
Ertragslage**

sonstige Angaben

Immobilie

Verkaufsgrund

Verkaufsziele

KURZEXPOSÉ

Personaldienstleister / Personalvermittler Direktvermittlung Pharmabranche bundesweit

Besonders geeignet erscheint das Unternehmen für:
andere Player/Strategen aus dieser Branche, die das eigene Portfolio um ein attraktives und margenstarkes Unternehmen erweitern wollen
Beteiligungsgesellschaften / Family Offices, die das Geschäft ausbauen können bzw. wollen und dafür auf den Erfahrungshorizont und die unternehmerische Expertise des jetzigen Inhabers und Mitarbeitenden zurückgreifen können
Existenzgründer/MBI (Management buy in) mit entsprechendem Know-How und ausreichender Eigenkapital- Ausstattung

Für eine Finanzierung des Kaufpreises sollte der Kaufinteressent Eigenkapital/Barmittel mit einbringen. Wir schätzen die notwendigen Mittel je nach Finanzierungsmodell auf ca. 15%-20%

Ein ausführliches Unternehmensexposé mit den geschäftsüblichen Unternehmensdaten und -zahlen wurde vom Berater des Verkäufers erstellt und kann Ihnen als Kaufinteressent nach Abschluss einer Vertraulichkeits- und Vermittlungsvereinbarung von Ihrem Käuferberater zur Verfügung gestellt werden.

Ihr Käuferberater begleitet und berät Sie als Kaufinteressent in allen Prozessschritten, die für die

- Unternehmensanalyse
- ein Angebot (Letter of intent – LOI)
- die Due Diligence (Sorgfältigkeitsprüfung)
- die Wertermittlung und Kaufpreisgestaltung
- die Verhandlungsführung
- die Erwerbsfinanzierung
- eine steueroptimierte Erwerbsform (Dealdesign)
- die kaufvertraglichen Regelungen eines Unternehmenskaufes erforderlich sind.

Bei Bedarf können für Sie auf Unternehmenstransaktionen spezialisierte und in der Zusammenarbeit bewährte Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte für einzelne Prozessschritte vermittelt werden.

Idealer Erwerber

Eigenkapital

Weitere Unterlagen

Leistungsumfang

KURZEXPOSÉ

**Personaldienstleister / Personalvermittler Direktvermittlung
Pharmabranche bundesweit**

Weitere Informationen können Sie von Ihrem Käuferberater erhalten:

Sebastian Lange
con|cess Essen
Sudetenstrasse 60
65239 Hochheim

Tel.: +49 176 24296148
Mail: lange@concess.de
Internet: essen.concess.de

Kontakt