

Walther | Transaction.



Fallstudie Unternehmensentwicklung: **Peters**

Erfolgreiche strategische Neuausrichtung der Peters Bildungsgruppe:

Zukunft gesichert -auch dank neuem Geschäftsfeld

PROJEKTbeschreibung

Die finanzielle Lage der Peters Bildungsgruppe war 2015 angespannt. Walther Transaction erstellte ein tragfähiges Fortführungsgutachten und fungierte als Vermittler zwischen den verschiedenen Interessen. Peters hat nun dank dieser strategischen Neuausrichtung und nicht zuletzt aufgrund eines neuen Geschäftsfelds eine sehr gute Zukunftsperspektive.

Die Peters Bildungsgruppe - Viele Kompetenzen unter einem Dach

Den Grundstein der Peters Bildungsgruppe legte 1946 Johann Peters, als er Schritt für Schritt Möglichkeiten fand, Kriegsverwehrte wieder in Arbeit zu bringen. Mittlerweile gehört die Peters Bildungsgruppe zu den 20 größten privaten Bildungsanbietern Deutschlands und bietet Umschulungen und Anpassungsmaßnahmen für Erwachsene an.

Das Geschäftsmodell der Peters Bildungsgruppe ist ein dreigliedriges: Das Berufsförderungszentrum (BFZ) begleitet

im Rahmen von Weiterbildungen und Qualifizierungen sowie Ausbildungen und Umschulungen Erwachsene auf ihrem beruflichen Lebensweg oder integriert sie wieder in das Arbeitsleben. Die durchschnittliche Dauer dieser Maßnahmen beträgt 16-24 Monate. In den Instituten laufen kurzfristige Qualifizierungsmaßnahmen und der Integrationsfachdienst (IFD) bietet Integrationsmaßnahmen für Schwerbehinderte an. Seit Mai 2015 beherbergt das Firmengelände in Waldkraiburg zusätzlich eine Erstaufnahmeeinrichtung für Asylbewerber.

Als Spezialist für Qualifizierung, Weiterbildung, berufliche Rehabilitation und Personalentwicklung unterstützt das Traditionsunternehmen Menschen auf ihrem Karriereweg – in insgesamt 20 Instituten bayernweit und dem Berufsförderungszentrum (BFZ) in Waldkraiburg.



INTERVIEW GESELLSCHAFTER: JOHANN LEHNER

„Das Fortführungsgutachten war für mich die Grundlage der weiteren Strategieentwicklung.“



Herr Lehner, warum haben Sie sich 2015 entschlossen, eine Unternehmensberatung an Bord zu holen? Wie war die damalige Situation bei der Peters Bildungsgruppe?

Die finanzielle Lage der Peters Bildungsgruppe war 2015 durchaus angespannt. Daher war es nicht nur allein meine Entscheidung, eine Unternehmensberatung ins Haus zu holen, sondern auch die der Banken. Ein Fortführungsgutachten war notwendig, um die weitere Zukunft des Unternehmens einschätzen zu können. Dabei war allen Parteien an der Fortführung von Peters gelegen, da wir von dessen guter Substanz überzeugt waren.

Bei welchen Themen erwarteten Sie sich konkrete Unterstützung?

Sowohl ich als Gesellschafter als auch die Banken wollten einen detaillierten Überblick über die aktuelle Ist-Situation bekommen, nicht zuletzt deshalb um überprüfen zu können, ob die Geschäftsführung die richtigen Weichenstellungen

vorgenommen hatte und ob die Zahlen tatsächlich realistisch waren. Das Fortführungsgutachten war für mich die Grundlage der weiteren Strategieentwicklung. Mir war durchaus bewusst, welches die nächsten Schritte sein müssen, doch mit externen Argumenten konnte ich diese besser durchsetzen.

Welche Herausforderungen galt es zu meistern?

Die größte und entscheidende Herausforderung war es, das Unternehmen schnellstmöglich wieder auf eine finanziell gesunde Basis zu stellen. Darüber hinaus galt es, das Transaction auf eine gemeinsame Linie einzuschwören und das Vertrauen der Gesellschafter zu den Geschäftsführern wiederherzustellen.

Worin sehen Sie den größten Erfolg, den Walther Transaction für Peters erzielt hat?

Walther Transaction hat als unabhängiger Vermittler

INTERVIEW GESELLSCHAFTER: JOHANN LEHNER (Fortsetzung)

„Dank der Analysen von Walther Transaction haben uns die Banken die notwendige Zeit gegeben, Maßnahmen auf- und umzusetzen, so dass nun eine gesicherte Basis vorhanden ist, um optimistisch in die Zukunft zusehen.“



zwischen den einzelnen Parteien fungiert und die verschiedenen Interessen moderiert. Dank der Analysen und Konzepte haben uns die Banken die notwendige Zeit gegeben, Maßnahmen auf- und umzusetzen, so dass nun eine gesicherte Basis vorhanden ist, um optimistisch in die Zukunft zu sehen. Peters ist nicht zuletzt dank der erfolgreichen Integration der Erstaufnahmeeinrichtung auf einem sehr guten Weg. Weiteres Wertwachstum kann jetzt realisiert werden.

Wie würden Sie die aktuelle Perspektive von Peters bewerten?

Sehr gut, denke ich, daher habe ich zwischenzeitlich 100% der Anteile an Peters erworben. Wir haben das richtige Team vor Ort, um die positiven Entwicklungen der letzten beiden Jahre weiter voranzutreiben und die Geschäftsführung hat jetzt den Spielraum, Ideen zu entwickeln und umzusetzen, um weiteres Geschäft zu generieren.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit Walther Transaction empfunden, was daran geschätzt?

Es war eine sehr angenehme, wertschätzende Zusammenarbeit mit einer offenen und ehrlichen Kommunikation, auch wenn es kritische Themen zu besprechen galt. Bei Bedarf werde ich gerne wieder auf die Unterstützung von Walther Transaction zurückgreifen.





Erfolgreich in die Zukunft - auch dank neuem Geschäftsfeld!

Seit 2015 beherbergt ein abgetrennter Teilbereich des Peters-Geländes in Waldkraiburg eine Erstaufnahmeeinrichtung (EAE) für Asylbewerber.

Viele Herausforderungen galt und gilt es in diesem Zusammenhang zu meistern, abhängig natürlich davon, welche Nationalitäten mit welchem Bildungsstand gerade in der EAE leben. Doch gibt es auch konkrete Chancen: Die Leitung der EAE hat die Erfahrung gemacht, dass die Mehrheit der Asylanten nach Ablauf des Arbeitsverbots unbedingt arbeiten möchte. Viele der Bewohner haben keine unrealistischen Berufswünsche, sondern möchten sich im Handwerk oder in personenbezogenen Dienstleistungen wie Alten- und Krankenpflege ausbilden lassen. Es handelt sich also um Berufe, die dringend Arbeitskräfte suchen.

Diese Berufswünsche sind auch zukünftige Chancen für die Erwachsenenbildung bei der Peters Bildungsgruppe.

INTERVIEW GESCHÄFTSFÜHRER: WOLFGANG HERDEGEN

„Das Fortführungsgutachten von Walther Transaction war die Basis unsere Geschäftsmodelle zu optimieren, aber auch weitere Schwerpunktthemen in den Fokus zu nehmen.“



Welche konkreten Maßnahmen wurden im Rahmen des Projekts getroffen, an welchen Stellschrauben wurde gedreht?

Trotz rückläufiger Teilnehmerzahlen konnten wir im Berufsförderungszentrum (BFZ) in Waldkraiburg durch einen bedachten Mitteleinsatz innerhalb von nur zwei Jahren aus der Verlustzone kommen und notwendige Investitionen angehen. Wir haben die Sachkostenaufwendungen im BFZ und an unseren Institutsstandorten in Bayern bedarfsorientiert hinterfragt und fallbezogen bei entsprechender Notwendigkeit bewilligt. Weiterhin haben wir redundante Abläufe zusammengeführt und notwendige Innovationen forciert.

Ausbildungsprodukte des BFZ, für die es zu wenig Nachfrage gab, wurden aus dem Angebotspektrum genommen. Dadurch konnten festangestellte Mitarbeiter im Bereich Ausbildung entsprechend effizient eingesetzt und der Honorarkräfteinsatz verringert werden.

Auch bei den 20 Bildungsinstituten an bayerischen Standorten sind wir auf einem guten Weg. Planungsgespräche

über mögliche Beauftragungen von Bildungsmaßnahmen wurden und werden mit den Institutsleitungen im Vorfeld eines neuen Haushaltsjahres geführt. Unterjährig werden detaillierte monatliche Plan-Ist-Vergleiche durchgeführt. Mögliche Planabweichungen werden somit schnellstmöglich aufgedeckt, um dann gemeinsam mit den Institutsleitungen vor Ort Korrekturmaßnahmen einzuleiten zu können. Dennoch besteht in manchen Teilbereichen unserer Unternehmensgruppe noch zusätzlicher Handlungsbedarf bei Strukturen, Leistungsportfolio und Vertrieb.

Worin sehen Sie den größten Erfolg, den Walther Transaction für Peters erzielt hat?

Die gemeinsame Erarbeitung des Fortführungskonzeptes und die Erstellung eines tragfähigen zukunftsweisenden Fortführungsgutachten durch Walther Transaction. Dies sicherte unser Fortbestehen und war die Basis, unsere Geschäftsmodelle zu optimieren, aber auch weitere Schwerpunktthemen in den Fokus zu nehmen.

INTERVIEW GESCHÄFTSFÜHRER: WOLFGANG HERDEGEN (Fortsetzung)

„Das Unternehmen hat in meinen Augen alle Chancen dieser Welt! Wir haben nun die Möglichkeit uns nachhaltig neu zu positionieren -es liegt nun an uns, das bestmögliche daraus zu machen.“



Wie bewerten Sie die aktuelle Perspektive von Peters?

Sehr gut, das Unternehmen hat in meinen Augen alle Chancen dieser Welt! Wir haben nun die Möglichkeit uns nachhaltig neu zu positionieren und konkrete Überlegungen über weitere Standbeine anzustellen. Laut meiner Einschätzung hat jede Unternehmung der Gruppe hinreichend Chancen, welche zur Zukunftssicherung zu nutzen sind. Nun liegt es an uns, das Bestmögliche daraus zu machen.

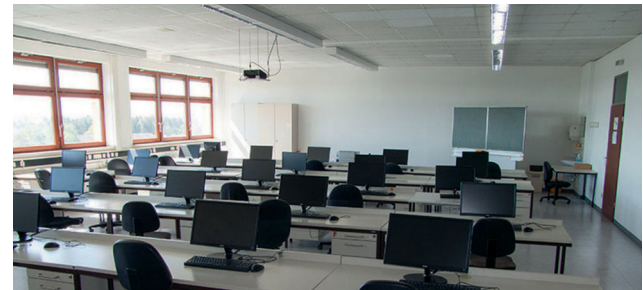
Welche Risikofaktoren sehen Sie?

Jede Chance birgt auch Risiken; ich denke aber, dass es uns möglich ist, Peters im Übergangsbereich zwischen medizinischer und beruflicher Rehabilitation am Markt zu etablieren.

Weiterhin hoffe ich für das nächste Jahr, dass das Wahljahr keine Verschleppungen in der Budgetplanung seitens der Leistungsträger mit sich bringt, so dass der eingeschlagene Konsolidierungskurs aufrecht erhalten werden kann.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit Walther Transaction?

Für mich hat die Zusammenarbeit rundum gepasst, wir haben beide „kein Blatt vor den Mund genommen“ und immer in jede Richtung offen kommuniziert und informiert. Ich war sehr froh, dass Walther Transaction die Aufgabe des Strukturierens und der Schwerpunkt-Definition übernommen hat. Das hat uns entsprechend entlastet, um die notwendigen operativen Umsetzungen herbeizuführen.



Walther | Transaction.

HABEN AUCH SIE EIN THEMA, BEI DEM WIR SIE UNTERSTÜTZEN KÖNNEN?

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen!



Walther Transaction GmbH ist eine international agierende Unternehmensberatung, die die Herausforderungen von mittelständischen Unternehmern und Unternehmen nachhaltig löst. Bisher hat das Führungsteam um Mark Walther über 100 Unternehmensverkäufe, mehr als 20 Unternehmenszukäufe sowie über 160 Projekte in der Unternehmensentwicklung erfolgreich abgeschlossen.

Walther Transaction GmbH, Wehrlestraße 13, D-81679 München

+49 89 2302 141 11

walther@walther-transaction.com

www.walther-transaction.com