



Information für die Presse

ABLE GROUP übertrifft Umsatzziele für 2011

Das positive konjunkturelle Umfeld hat der ABLE GROUP, Deutschlands führender Unternehmensgruppe für Engineering- und IT-Dienstleistungen, zu einem sehr erfolgreichen Geschäftsjahr 2011 verholfen. Konzernweit konnten über 1.000 Fachkräfte eingestellt werden.

Die Bündelung der Automotive-Spezialisten der Gruppe zur neuen M Plan GmbH und der Ausbau der Anlagenbauspezialisten planting waren die strategischen Meilensteine des Jahres 2011.

Gummersbach, 27. Februar 2012 – Die ABLE GROUP hat die gesteckten Ziele für 2011 deutlich übertroffen. Der Umsatz der Unternehmensgruppe stieg um mehr als 34 Prozent auf 477 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr (355 Millionen Euro). Die Mitarbeiterzahl konnte von 5.100 auf mehr als 6.100 gesteigert werden. Frank Ferchau, Gesellschafter der ABLE GROUP: „Ausschlaggebend für das gute Konzernergebnis war ein in fast allen Branchen zu verzeichnender positiver Konjunkturverlauf.“

Im vergangenen Jahr hat sich die ABLE GROUP strukturell neu aufgestellt. Die Anlagenbau-Sparte der M Plan hat sich der planting GmbH angeschlossen, die nun in der Unternehmensgruppe als Spezialanbieter für Anlagenbau geführt wird und Engineering-Dienstleistungen für Raffinerie, Petrochemie, Chemie, Energie, Life Science und Crop Science bietet. Die auf Automotive ausgerichteten Engineering-Dienstleister onmotive und Car Engneer Services wurden im April unter dem Dach der M Plan GmbH zusammengeführt und stehen nun in der ABLE GROUP als neue M Plan für gebündelte Erfahrung im Fahrzeugbau.



Die Unternehmen der ABLE GROUP im Einzelnen:

FERCHAU Engineering mit deutlicher Steigerung bei Umsatz und Mitarbeitern

Die FERCHAU Engineering GmbH konnte ihren Umsatz im Jahr 2011 um 27 Prozent auf 380 Millionen Euro steigern (2010: 300 Millionen Euro). Die Mitarbeiterzahl des Marktführers für Engineering-Dienstleistungen in Deutschland wuchs auf mehr als 5.000. Hinsichtlich der Belegschaft machen die Ingenieure mit 60 Prozent den Löwenanteil aus. 15 Prozent sind als Techniker, 5 Prozent als Technische Zeichner sowie 20 Prozent als IT-Consultants im weiter wachsenden IT-Bereich tätig. Frank Ferchau zeigt sich erfreut: „Abgesehen von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist das Ergebnis auch auf die Qualitätssicherung und -prozesse unserer Dienstleistungen zurückzuführen. Diese kommen laut einer 2011 durchgeführten Umfrage bei unseren Kunden besonders positiv an. Hervorzuheben ist weiterhin die sehr gute Geschäftsentwicklung im Automotive-Sektor sowie im Maschinen- und Anlagenbau.“

Für 2012 rechnet Frank Ferchau allgemein mit einer schwächeren wirtschaftlichen Entwicklung: „Dieses Jahr wird nicht so wachstumsstark wie 2011, weil wir in allen Branchen mit einer allgemein abgeschwächten Konjunktur rechnen. Dennoch haben wir positive Erwartungen an dieses Jahr und gehen von einem Umsatzwachstum von 10 Prozent aus, da die Erfahrungen der Vergangenheit zeigen, dass gerade in konjunkturschwachen Zeiten die Firmen in Produktinnovationen investieren, um die Nachfrage zu stimulieren, was sich positiv auf die Geschäftsentwicklung von FERCHAU auswirkt.“ Ziel der FERCHAU Engineering für 2012 sei es daher den Umsatz wiederum zu steigern. Innerhalb der Branche für Engineering-Dienstleistungen erwartet Frank Ferchau Bewegung: „Der Markt wird sich weiter konsolidieren, bedingt durch den verschärften Preisdruck und den Fachkräftemangel.“

Zur strategischen Ausrichtung sagt Frank Ferchau: „Um unsere Umsatzziele zu erreichen werden wir unter anderem den Dienstleistungsbereich „Competence“ weiter forcieren.“ Auf Wunsch unserer Kunden und aufgrund des Engineering-



Bedarfes wird die komplette Projektverantwortung an FERCHAU Engineering übertragen und direkt beim Kunden oder über die Technischen Büros umgesetzt.

„Außerdem wollen wir das Branchenthema IT sowie die Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie und den mittelständischen Unternehmen ausbauen.“ Hier sieht Ferchau erhebliches Wachstumspotenzial: „Noch ist der Mittelstand viel zu zurückhaltend, wenn es um die Kooperation mit Engineering-Dienstleistern geht. Aber das wird sich aus meiner Sicht spätestens dann ändern, wenn sich der globale Wettbewerb weiterhin verstärkt. Der Erhalt der Innovationsfähigkeit wird für den Standort Deutschland mittelfristig entscheidend sein.“

Um den Zugang zu Engineering-Dienstleistungen zu erleichtern, stellt FERCHAU seinen Kunden seit Anfang des Jahres ein neues B2B-Portal zur Verfügung, auf dem 15.000 tagesaktuelle Kandidatenprofile zu finden sind.

Ein wichtiger Faktor für den langfristigen Erfolg ist für FERCHAU die Berücksichtigung der Bedürfnisse der Mitarbeiter und Bewerber an Weiterbildungs- und Förderungsangeboten. Damit dies gelingt, investiert das Gummersbacher Familienunternehmen mit jährlich über 6 Millionen Euro erheblich in Weiterbildungsmaßnahmen seiner Mitarbeiter, um ihnen ein adäquates Umfeld bieten zu können und eine individuelle Weiterentwicklung zu ermöglichen.

FERCHAU engagiert sich weiterhin sehr stark in der Förderung von Studenten und Absolventen, unter anderem durch die Vergabe von Deutschland-Stipendien, Förderpreisen sowie der Durchführung von Hochschulwettbewerben wie der FERCHAU-Challenge.

Auch in diesem Jahr wird FERCHAU auf der Cebit (Halle 9, Stand D 50) und der Hannover Messe (Halle 2, Stand D53 sowie auf dem VDI Stand Halle 2, D 36) Präsenz zeigen.

FERCHAU-Geschäftsbereich Aviation

Der auf Luft- und Raumfahrt spezialisierte Geschäftsbereich Aviation konnte seinen Umsatz in 2011 um fast 20 Prozent von 46 auf 55 Mio. Euro steigern und übertraf damit sein angestrebtes Ergebnis. Die Anzahl der Mitarbeiter stieg an den fünf



Standorten München, Donauwörth, Laupheim, Bremen, Hamburg, Toulouse (F) und Bournemouth (GB) auf mehr als 700. Auch strategisch konnte das Unternehmen einen wichtigen Erfolg erzielen. Der Geschäftsbereich verlängerte den Kooperationsvertrag mit der Lufthansa Technik um weitere drei Jahre. Somit bleibt Aviation noch mindestens bis Ende 2014 Preferred Supplier des Geschäftsbereichs VIP & Executive Jet Solutions der Lufthansa Technik AG. Dies bedeutet neben der erhöhten Planungssicherheit auch die Anerkennung bisheriger Leistungen. Darüber hinaus ist Aviation Preferred Supplier von EADS (Airbus, Eurocopter, Cassidian) und DiehlAircabin.

Gute Geschäfte für den Mobility Engineering-Spezialisten M Plan

Anfang April 2011 haben sich die Unternehmen M Plan, onmotive und die Car Enger Services GmbH (ehemals Karmann Engineering Services), zur neuen M Plan Mobility Engineering zusammengeschlossen. In 2011 erwirtschaftete M Plan mit mehr als 500 Mitarbeitern einen Umsatz von 39 Millionen Euro. In neun Niederlassungen und zwei "Centers of Competence" (CoC) beschäftigt M Plan hoch qualifizierte Ingenieure, Techniker, Technische Zeichner, Mechaniker/Mechatroniker, Wirtschaftsinformatiker und Technische Betriebswirte. Die neue M Plan ist auf drei eng miteinander verzahnte Geschäftsfelder fokussiert: Produktentwicklung, Fertigungstechnik und Rohbauanlagen. In diesen will das Unternehmen weiter expandieren. Dazu gehören Investitionen in die Kapazitäten und zahlreiche Neueinstellungen an den jeweiligen Standorten.

plantIng will in 2012 weiter wachsen

Die plantIng GmbH, Engineering-Spezialist für Anlagenbau, konnte seit dem Anschluss der Fachsparte Anlagenbau der M Plan im Zuge der strategischen Neuausrichtung im Zeitraum vom 1. April bis 31. Dezember 2011 mit mehr als 170 Mitarbeitern einen Umsatz von über 10 Millionen Euro erwirtschaften. 2012 soll laut Geschäftsführer Dieter Hofmann ein Jahr des Wachstums werden: „Der Investitionsschub aus 2011 scheint sich auch in diesem Jahr fortzusetzen, und das nicht nur in der chemischen Industrie. Wir bauen hierbei auf zahlreichen langfristig angelegten Rahmenverträgen auf.“ Darüber hinaus will plantIng seine Kapazitäten im



kommenden Jahr auch außerhalb des angestammten Marktes in Nordrhein-Westfalen weiter ausbauen.

Um die Umsatzziele zu erreichen, setzt planting auf Konzept- und Detailkompetenz sowie das Know-how, als Generalplaner gewerkeübergreifende Groß- und Kleinprojekte und kontinuierliche betriebsnahe Planungsleistungen zu erbringen.

Stärkung der IT-Kompetenz mit der Tochter top itservices AG

Die IT-Tochter top itservices konnte in den deutschlandweit 9 Büros mit mehr als 540 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von ca. 50 Mio. Euro erzielen und übertraf damit das avisierte Jahresziel. Die top itservices hat im vorangegangenen Jahr in den Ausbau der Service Center Stuttgart sowie Düsseldorf investiert und eröffnete zudem neue Niederlassungen in Mannheim, Dortmund und Hamburg. Das Expertennetzwerk umfasst zusätzlich einen Pool von mehr als 65.000 Spezialisten.

www.able-group.de

Weitere Informationen:

ABLE Management Services GmbH
Martina Gebhardt
Schützenstraße 13
51643 Gummersbach
Tel.: +49 2261 300 650
Fax: +49 2261 639 953
martina.gebhardt@able-group.de

Download Texte und Fotos:

<http://able-group.mediainformationssystem.de>

Presseanfragen:

Bachinger GmbH
Dirk Brandes
Falkensteiner Straße 77
60322 Frankfurt/Main
Tel.: +49 69-955275-18
Fax: +49 69-557155
d.brandes@bachinger-pr.de