



## Information für die Presse

**ABLE GROUP schließt Geschäftsjahr 2014 mit Erfolg ab  
Deutschlands führende Unternehmensgruppe für branchenübergreifende  
Engineering-Dienstleistungen steigert ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2014 auf  
620 Millionen Euro. Konzernweit nahm die ABLE GROUP über 400  
Neueinstellungen vor.**

Gummersbach, 4. Februar 2015 - Die Unternehmensgruppe ABLE GROUP steigerte 2014 ihren Umsatz auf über 620 Millionen Euro (2013: 577 Millionen Euro). Mit der positiven Entwicklung der Geschäftszahlen erhöhte sich die Mitarbeiterzahl konzernweit von 7.300 auf mehr als 7.700 Spezialisten. Die ABLE GROUP ist mit ihren Tochterunternehmen FERCHAU Engineering GmbH, M Plan GmbH, plantIng GmbH, top itservices AG sowie primeING GmbH mit insgesamt über 90 Niederlassungen und über 80 Technischen Büros in den fünf Kernbereichen Allgemeines Engineering, Aviation, Automotive, Anlagenbau und IT aktiv. Um das Wachstum auch qualitativ zu begleiten, wurden konzernübergreifend über 10 Millionen Euro in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter investiert.

Das vergangene Jahr stand im Zeichen der Konsolidierung und damit der strukturellen Anpassung der Wachstumsstrategie. So hat das Unternehmen weitere Investitionen in wichtigen Zukunftsbranchen wie beispielsweise des IT-Sektors vorgenommen und die drei Leistungsfelder Engineering Support, Engineering Competence und Managed Services kontinuierlich ausgebaut. Die primeING GmbH wurde für seine hohen Standards in der Durchführung von Managed Services Dienstleistungen (MSP) mit dem Qualitätsmanagementsystem-Zertifikat ISO 9001:2008 ausgezeichnet.



Die Unternehmen der ABLE GROUP im Einzelnen:

**Die FERCHAU Engineering GmbH weiter auf Wachstumskurs**

Die FERCHAU Engineering GmbH, Marktführer für Engineering-Dienstleistungen in Deutschland, expandierte auch im Jahr 2014. Das Gummersbacher Familienunternehmen erwirtschaftete einen Umsatz von über 480 Millionen und konnte sich damit im Vergleich zum Vorjahr (2013: 460 Millionen Euro) steigern. Die Mitarbeiteranzahl erhöhte sich auf 6.100 Ingenieure, Techniker, Technische Zeichner und IT-Consultants in über 70 Niederlassungen sowie in über 70 Technischen Büros.

Im Fokus des abgelaufenen Geschäftsjahres stand für das Gummersbacher Familienunternehmen der Ausbau seiner Kompetenzfelder Engineering Support, Engineering Competence und Managed Services. Damit hat der Engineering-Dienstleister sein Angebot noch stärker auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden ausgeweitet. Der Plan für die kommenden Jahre sieht einen weiteren Ausbau der drei Leistungsbausteine vor.

„Ein übergeordnetes Ziel für 2015 ist das weitere Wachstum unseres Unternehmens. Denn Größe ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sich unsere Kunden auch in turbulenten Zeiten auf uns verlassen können. Und sie gibt unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, die Werte und Charaktereigenschaften des Unternehmens zu leben. Zu guter Letzt ist Größe auch ein starkes Argument, um die besten Bewerber auf dem Arbeitsmarkt zu begeistern“, erklärt Frank Ferchau die weitere Expansionsstrategie.

Der Bereich Engineering Support soll im laufenden Jahr 60 Prozent des Umsatzes generieren. Das Dienstleistungsangebot sieht die Ergänzung der Kundenteams bei Kapazitätsengpässen, Auftragspitzen oder Sonderprojekten durch FERCHAU-Mitarbeiter oder freie Spezialisten vor.

Für das Geschäftsfeld Engineering Competence, bei dem FERCHAU ganze Workpackages entweder in den eigenen Technischen Büros oder in Projektbüros beim Kunden vor Ort bearbeitet, steckt sich Thomas Blank, Leiter Engineering



Competence, für 2015 hohe Ziele: „Wir arbeiten mit Hochdruck daran, die vorhandenen Kompetenzen, Strukturen und Volumen eines Projekts noch stringenter auf die Belange unserer Kunden zuzuschneiden. Um dieses Ziel zu verwirklichen haben wir das Programm „Competence und Performance“ („Cup 30“) eingeführt und wollen damit bis Ende 2015 einen Umsatzanteil von 30 Prozent erwirtschaften.“ Mit dem Kompetenzfeld Managed Services sollen künftig 10 Prozent vom Gesamtumsatz erreicht werden. Hierbei übernimmt der Engineering-Dienstleister für Unternehmen die komplette Organisation und das Management der externen Ressourcen sowie spezialisierter Dienstleistungen.

Für die FERCHAU Engineering GmbH bleibt Deutschland der Kernmarkt für sein Dienstleistungsangebot. 2014 hat der Engineering-Dienstleister deshalb sein Niederlassungsnetz erneut ausgebaut und neue Standorte in Bayreuth, Celle, Dahlewitz, Greifswald, Kaiserslautern, Oelde, Paderborn und Rheine gegründet. Eine strategische Ausnahme bildet Österreich. Mit der Gründung der FERCHAU Engineering Austria GmbH im letzten Jahr trägt das Familienunternehmen der expliziten Nachfrage deutscher Bestandskunden nach den Engineering-Dienstleistungen vor Ort Rechnung. Weitere Gründe für die Präsenz am österreichischen Markt sind die Vorteile der räumlichen Nähe, die kulturellen Gemeinsamkeiten sowie die gute wirtschaftliche Situation des Landes. In 2015 werden drei weitere Standorte in Graz, Wien und Innsbruck gegründet.

Die Anzahl der Freiberufler hat sich im letzten Jahr im Expertenpool FERCHAU Freelance verdoppelt und umfasst aktuell mehr als 20.000 Profile. Mit dem weiteren Ausbau reagiert der Engineering-Dienstleister auf individuelle und spezialisierte Kundenanfragen. Das Ziel in 2015 ist die Ausweitung des Kandidatenpools auf rund 30.000 Fachkräfte.

2014 wurde die FERCHAU Engineering GmbH in Studien und Umfragen wiederholt als herausragender Arbeitgeber gewählt. Das Magazin FOCUS zeichnete gemeinsam mit XING und kununu das Familienunternehmen als besten Arbeitgeber Deutschlands in der Branche Dienstleistungen aus. In einer weiteren



Befragung des Magazins zum Thema „Beste Personaldienstleister“ belegte FERCHAU in der Kategorie „Freelancer-Vermittlung“ den zweiten Platz. In den Studien „Student Survey 2014“ und „trendence Graduate Barometer 2014“ wählten Studenten das Unternehmen als einen der attraktivsten Arbeitgeber.

Im laufenden Geschäftsjahr möchte FERCHAU über 1.000 Neueinstellungen vornehmen, insbesondere in den Bereichen IT und Automotive. Durch den weiteren Ausbau des Niederlassungsnetzes soll dieses Wachstum generiert werden. Mit der Etablierung von Business Units wird die fachspezifische Kompetenz noch stärker auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Zur Erreichung der Unternehmensziele schließt Frank Ferchau, geschäftsführender Gesellschafter der FERCHAU Engineering GmbH, externe Zukäufe jedoch nicht aus.

Darüber hinaus wird die Mitarbeiterrekrutierung und Mitarbeiterbindung in 2015 eine bedeutende Rolle spielen. Die Mitarbeiterbindung wird durch hohe Investitionen im Bereich Weiterbildung sowie das Angebot einer ausgewogenen Work-Life-Balance gestärkt.

#### **FERCHAU-Geschäftsbereich AVIATION: Gegenwind ist gut für den Auftrieb**

Der auf Luft- und Raumfahrt spezialisierte FERCHAU-Geschäftsbereich AVIATION musste im Vergleich zum Vorjahr einen Umsatzrückgang auf über 65 Millionen Euro (2013: 80 Millionen Euro) hinnehmen. Für 2015 will AVIATION den Umsatz auf 75 Millionen Euro steigern.

„Aufgrund der Neuentwicklungen der Flugzeugtypen A350 XWB, A380 und A400M bei Airbus war der Bedarf an externen Engineering-Fachleuten in den letzten Jahren außergewöhnlich hoch. Davon hat natürlich auch AVIATION profitiert. Dies wird es so in den nächsten Jahren nicht wieder geben“, kommentiert Harald Felten, CEO des Geschäftsbereichs AVIATION, die aktuelle Situation.

Nichtsdestotrotz blickt Felten optimistisch ins neue Jahr. Der Status von AVIATION als „Airbus Group Preferred Supplier for Engineering & Customer Services“ wurde bis 2016 verlängert und die Auftragsbücher bei Airbus sind auf Jahre hin gut



gefüllt. Dabei geht es in erster Linie um Weiterentwicklungen der neuen Flugzeugtypen.

Durch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit starken Kooperationspartnern in Frankreich, Spanien, Großbritannien und Deutschland bietet FERCHAU AVIATION seinen Kunden eine kosteneffiziente, serviceorientierte und alle Projektphasen abdeckende Gesamtplanung aus einer Hand. Damit stärkt der Engineering-Dienstleister seine Tätigkeitsschwerpunkte und erzielt Synergieeffekte bei Umsetzung von Projekten, die mit Wettbewerbsvorteilen durch eine länderübergreifende Zusammenarbeit einhergehen.

Am Standort Augsburg konnte mit Premium Aerotec ein neuer Großkunde gewonnen werden und das transnationale Berechnungs- und Designprojekt im Bereich Flügel für den A 350 XWB-900 wird die Standorte in Bremen, England und Indien auf drei Jahre hinaus auslasten.

In Toulouse bietet AVIATION seit 2014 auch General Engineering-Leistungen an. Ähnliches ist auch für den Standort in Getafe, Spanien, geplant.

2015 steht ganz im Zeichen des Ausbaus der internationalen Präsenz. In Barcelona und Marseille werden neue Standorte gegründet und in Paris hat AVIATION zum 1. Januar ein neues Büro eröffnet, welches zum Standort ausgebaut wird.

„Wir sehen die neuen Herausforderungen als Ansporn. Nicht zuletzt durch unsere internationale Ausrichtung sind wir gut aufgestellt. Bestehende Stärken in den Bereichen Kabine und Berechnung sowie Systems- und Software-Engineering werden weiter ausgebaut und neue Kompetenzfelder wie z. B. die technische Dokumentation erschlossen,“ so Harald Felten.

### **Mobility Engineering-Spezialist M Plan wächst stärker als geplant**

Die M Plan GmbH konnte ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 26 Prozent auf 53 Millionen Euro (2013: 42 Millionen Euro) steigern und hat die gesteckten Ziele bei weitem übertroffen. Mit nunmehr über 660 Spezialisten in neun Niederlassungen und zwei „Centers of Competence“ (CoC) wurde auch die



Mitarbeiterzahl um knapp 14 Prozent signifikant gesteigert. (2013: mehr als 580). Als Mobilitätsspezialist unterstützt M Plan seine Kunden entlang der Wertschöpfungskette von der Idee bis zum serienreifen Produkt, seien es PKWs, LKWs, Nutz- oder Schienenfahrzeuge und ist bundesweit in den Zentren der deutschen Automobilindustrie präsent. Die Bedeutung von M Plan als wichtiger Entwicklungspartner der Automotive-Branche wird unterstrichen durch den Ausbau der größten Niederlassung des Unternehmens in Wolfsburg. 2014 wurde der Neubau eines weiteren Büro- und Technikgebäudes angestoßen. 2016 werden hier Kapazitäten für 500 Mitarbeiter zur Verfügung stehen.

Die Niederlassung Stuttgart forciert ihre Aktivitäten im Bereich von Noise, Vibration, Harshness (NVH) und baut die bereits bestehende Akustikwerkstatt deutlich aus. Auf dem 4.700 Quadratmeter großen Gelände, welches bereits 2014 erworben wurde, wird im ersten Quartal 2016 das neue Akustik-Zentrum fertig gestellt. Der Ausbau ist ein wichtiger Meilenstein für die Umsetzung der Wachstumsstrategie, welche langfristig die Einstellung von über 60 neuen Mitarbeitern in der Stuttgarter Niederlassung vorsieht.

„Mit dem Ausbau der Niederlassungen Wolfsburg und Stuttgart sowie der neu gegründeten Niederlassung in Braunschweig haben wir die Nähe zu unseren Kunden weiter intensiviert. Dies ist für unser Ziel, nämlich die Positionierung als strategischer Partner für die Automobilindustrie weiter voranzutreiben, von großer Bedeutung. Dass wir hier zügig vorankommen, belegt unser erfreuliches Wachstum im vergangenen Jahr“, so M Plan-Geschäftsführer Bernd Gilgen.

Im Jahr 2014 wurde M Plan zum dritten Mal in Folge vom unabhängigen Top Employers Institute als „Top Arbeitgeber Automotive“ ausgezeichnet. „Dies freut uns natürlich besonders, denn unsere Mitarbeiter sind letztendlich für den Unternehmenserfolg verantwortlich. Aus diesem Grunde hat die M Plan in 2014 über 300.000 Euro in Weiterbildungsmaßnahmen investiert. Wir werden 2015 diese Investitionen weiter steigern“, kommentiert Bernd Gilgen.



## **Das Engineering-Unternehmen der Prozessindustrie plantIng blickt auf ein Geschäftsjahr mit starkem Wachstum zurück**

Die plantIng GmbH, Engineering-Unternehmen der Prozessindustrie im Bereich Anlagenplanung, hat im Geschäftsjahr 2014 seine Wachstumsziele übertroffen und steigerte den Umsatz im vergangenen Jahr auf 19 Millionen Euro.

(2013: 16 Millionen Euro). Zum Jahresende beschäftigte der Anbieter von Engineering-Dienstleistungen für Chemie-, Pharma-, Raffinerie- und Petrochemieanlagen 270 operative Mitarbeiter (Ende 2013: 205). Die regionale Wachstumsstrategie schritt 2014 vor allem mit der Etablierung der Standorte Rhein-Neckar und Hamburg fort. Darüber hinaus konnten mit dem Eintritt in das Geschäftsfeld Pharmazie und der Übernahme von Betriebsaktivitäten in der Anlagenplanung und Betriebsoptimierung der Voith Industrial Services (VIS), verbunden mit dem Ausbau des Büros Burghausen/Münchsmünster, u. a. zwei erfolgreiche und strategisch relevante Projekte umgesetzt werden.

Für 2015 plant das Engineering-Unternehmen weitere 80 Neueinstellungen und einen Jahresumsatz von über 25 Millionen Euro. Neben dem kontinuierlichen Ausbau des Vertriebs und verstärkten Rekrutierungsmaßnahmen ist auch die Neugründung eines weiteren Standortes geplant.

„In den kommenden Jahren werden wir verstärkt in der Pharmaindustrie auftreten und den Umsatz des Geschäftsfeldes signifikant erhöhen“, so Dieter Hofmann, Geschäftsführer der plantIng GmbH, zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung. „Dem ungebrochenen langfristigen Zukunftstrend der erhöhten Automatisierung werden wir verstärkt folgen und bauen das Feld der E-, MSR- und Prozessleittechnik nachhaltig aus.“

Um die für 2015 festgelegten Ziele erreichen zu können, arbeitet das Engineering-Unternehmen an der Weiterentwicklung der Organisationsstrukturen und der Prozesse. Parallel wird weiterhin verstärkt auf die beiden Standbeine Projektkompetenz und Site-Engineering gesetzt.



Neben dem Site Engineering wird planting durch die Übernahme ganzheitlicher Projekte über alle Projektphasen ein tiefgreifendes und langfristiges Servicepaket erbringen.

### **top itservices AG - dynamisches Wachstum auf der Basis von über 30 Jahren Erfahrung**

Die top itservices AG, einer der führenden Personaldienstleister für IT und Engineering, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Rekordumsatz von 72 Millionen Euro erreichen (2013: 59 Millionen Euro). Im Dezember 2014 wurden 700 Mitarbeiter und Berater in Projekten beschäftigt (2013: 600). Auch die Expertendatenbank wurde erneut ausgebaut: Insgesamt stehen den Kunden jetzt 90.000 Experten im top itservices-Netzwerk zur Verfügung (Vorjahr: 75.000).

Dr. Hubert Staudt, Vorstandsvorsitzender der top itservices AG, freut sich sehr über die Entwicklung im vergangenen Jahr: „Unser Investment in Kundennähe hat sich ausgezahlt. Wir haben erneut über 100 neue Kunden gewonnen und die Beziehung zu strategisch bedeutsamen Kunden ausgebaut.“

Am internationalen Finanzplatz London wurde in 2014 eine Dependence insbesondere für Bankingkunden etabliert. Im Geschäftsfeld Engineering startete das erste Technische Büro im Wirtschaftsraum Regensburg erfolgreich mit Projekten im Maschinenbau und Elektrotechnikbereich.

Die hausinterne Academy hat die Karrieremodelle der Jobfamilien Vertrieb und Rekrutierung weiterentwickelt. „So haben wir es geschafft, 31 von 150 Mitarbeitern auf die nächste Karriere-Stufe zu bringen. Eine Bilanz, auf die ich sehr stolz bin, da wir unsere Talente intern erfolgreich fördern“, so Dr. Hubert Staudt.

Ebenfalls neu in 2014: Das 120-Sekunden Profil für Entscheider. Das neu entwickelte Expertenprofil vereinfacht und beschleunigt den Auswahlprozess für die Kunden. „Innovativ ist, dass alle entscheidungsrelevanten Informationen in 120 Sekunden greifbar sind. Das Matching wurde ebenfalls weiter verbessert. Durch





moderne HR-Methoden wie z. B. der Motivstrukturanalyse werden persönliche Motivationen und Fit ins Kundenteam treffsicher analysiert. Manager können also schneller entscheiden und erhalten optimal passende Experten, die sowohl fachlich als auch sozial in die Unternehmen passen“, sagt Peter Schneider, Vorstand der top itservices AG.

Dr. Hubert Staudt blickt optimistisch ins neue Jahr: „Wir sind sehr gut ins neue Jahr gestartet und erwarten erneut ein zweistelliges Wachstum in 2015 und werden somit erneut viele neue Arbeitsplätze schaffen.“

[www.able-group.de](http://www.able-group.de)

**Weitere Informationen:**

ABLE Management Services GmbH  
Frau Martina Gebhardt  
Steinmüllerallee 2  
51643 Gummersbach  
Tel.: 02261 5011-0  
[martina.gebhardt@able-group.de](mailto:martina.gebhardt@able-group.de)  
[www.able-group.de](http://www.able-group.de)

**Presseanfragen:**

Bachinger GmbH  
Frau Ute Fertig  
Löwengasse 27 L  
60385 Frankfurt/Main  
Tel.: 069 - 955 275-16  
Fax: 069 - 55 71 55  
[u.fertig@bachinger-pr.de](mailto:u.fertig@bachinger-pr.de)