

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel, Bayreuth, Berlin, Bremen, Budapest,
Darmstadt, Dresden, Eisenach, Essen,
Frankfurt am Main, Freiburg, Graz, Halle,
Hamburg, Hamm, Hannover, Heidelberg,
Ingolstadt, Istanbul, Kaiserslautern, Kiel,
Köln, Krefeld, Linz, Lissabon, Luzern,
Mailand, Memmingen, München, Münster,
Nürnberg, Osnabrück, Palma, Regensburg,
Rostock, Rottweil, Saarbrücken, Salzburg,
Stuttgart, Warschau, Wien, Wiesbaden,
Würzburg und Zürich.



Unternehmensangebot

Personaldienstleistungen

Komplettanbieter

Modern, verlässlich, effizient

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

KERN Standort Hamburg - continUe m&a e.K. (rechtl. selbst.)
AG Hamburg HRA 122 006 - Inhaber: Götz Kehrein
USt.-ID-Nr. 313 759 682 – Finanzamt Hamburg-Ost
Bank: IBAN DE11 2004 0000 0283 4976 00

Büroanschrift: Ballindamm 39 – 20095 Hamburg
Postanschrift: Fehsenfeldstraße 13 - 22143 Hamburg
Telefon +49 40 607 79 78 - 92
Mobil +49 176 768 970 90
kehrein@kern-unternehmensnachfolge.com

Projekt-Nr.: ghk005725
Rechtsform: Kapitalgesellschaft
Firmensitz: Norddeutschland
Unternehmen: Komplettanbieter für Personaldienstleistungen – Modern, verlässlich, effizient

Das Unternehmen bietet alles aus einer Hand: von der klassischen Zeitarbeit über Personalvermittlung bis hin zu innovativen Outsourcing-Lösungen auf Werkvertragsbasis. Der Fokus liegt auf nachhaltiger Qualität, individueller Betreuung und partnerschaftlicher Zusammenarbeit – für eine maximale Entlastung und nachhaltigen Mehrwert auf Kundenseite.

Leistungsspektrum & Alleinstellungsmerkmal

- Umfassende Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette im Personalmanagement: Zeitarbeit, Recruiting, Outsourcing
- Besonderes Know-how im Umgang mit internationalen Arbeitskräften, insbesondere aus Mittel- und Osteuropa
- Vorbildliche Betreuung von Leih-Arbeitnehmern – von A wie Anmeldung bis Z wie Zahnarztbesuch – für höchste Einsatzfähigkeit und Zufriedenheit
- Gelebte Unternehmenskultur: Fairness, Zuverlässigkeit und Transparenz auf allen Ebenen
- Langjährige, enge Kundenbeziehungen und ein hoher Anteil an wiederkehrenden Stammkunden

Umsatz | EBIT | EBIT-Marge (bereinigt):

- 2022: 6.132 T€ | 159 T€ | 2,6 %
- 2023: 8.624 T€ | 591 T€ | 6,9 %
- 2024: 12.057 T€ | 734 T€ | 6,1 %

- 2025: 11.741 T€ | 342 T€ | 2,9 % *BWA*
- 2026: 12.180 T€ | 589 T€ | 4,8 % *Plan*
- 2027: 13.398 T€ | 837 T€ | 6,2 % *Plan*

Standorte, Infrastruktur & Digitalisierung

- Zwei modern ausgestattete Standorte in wirtschaftsstarken Regionen in Norddeutschland mit insgesamt rund 20 Mitarbeitern
- Flächen zwischen 90 und 250 m² je Standort, flexible Erweiterungsoptionen und sehr gute Verkehrsanbindung
- Voll digitalisierte Personalakten und Zeiterfassung, moderne IT-Hard- und Software (inkl. spezialisierter Branchenlösungen)
- Externer IT-Partner für Systembetreuung und Datenschutz – für reibungslose, sichere Prozesse

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

Mitarbeiter & Organisationsstruktur

- Klare, fachbereichsorientierte Organisationsstruktur: Kunden- & Arbeitnehmerbetreuung, Recruiting, Administration
- Erfahrenes Team (Durchschnittsalter ca. 40 Jahre, langjährige Betriebszugehörigkeit, geringe Fluktuation)
- Flexible Arbeitszeiten, Zusatzvergütungen, modernes Führungsverständnis – Motivation, Eigenverantwortung und Loyalität werden gezielt gefördert

Markt, Kunden & Wettbewerb

- Betriebsgebiet mit ca. 50–70 km Radius in einer dynamischen Wirtschaftsregion mit zahlreichen Industrie-, Logistik- und Produktionsunternehmen
- Kundenstruktur geprägt durch nachhaltige Partnerschaften mit bekannten Unternehmen aus Handel, Logistik, Produktion und Lebensmittelbranche
- Hoher Anteil branchenübergreifender Einsätze, starke Diversifizierung innerhalb der wichtigsten Kundenbeziehungen
- Umsatzverteilung: rd. 85% klassische Zeitarbeit, rd. 10% Werkverträge, rd. 5% Personalvermittlung
- Stabile Umsätze, enge Kundenbindung durch hohe Qualitätsmaßstäbe und individuell zugeschnittenen Service
- Keine nennenswerte Abhängigkeit von einzelnen Dienstleistern oder Großkunden

Vertrieb & Marketing

- Systematisch aufgebautes Empfehlungsmarketing, keine Kaltakquise oder klassische Werbung
- Kontinuierlicher Kundenzuwachs durch vertrauensbasiertes Beziehungsmanagement, professionelle Vertriebsprozesse auf Schlüsselmitarbeiter delegiert
- Starke Onlinepräsenz ohne Social-Media-Aktivitäten; Fokus auf persönliche, nachhaltige Akquise und langfristige Partnerschaften

Übergabe:

Zum Verkauf stehen 100% des Unternehmens. Seitens des Verkäufers besteht die Bereitschaft die Übergabephase für einen angemessenen Zeitraum zu begleiten.

Kontakt:

Götz Kehrein | KERN Partner
KERN Standort Hamburg | Kiel | Rostock (rechtlich selbständig)
E-Mail: kehrein@kern-unternehmensnachfolge.com

KERN ist seitens des Kaufinteressenten mandatiert. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbständigen KERN-Standortes keine Kosten.

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf