

# Beteiligungsgeschäft wird ein wichtiges Standbein für Droege

Die Düsseldorfer Unternehmensberatung erwartet eine Marktberreinigung in ihrem angestammten Geschäft

B.K. DÜSSELDORF, 21. März. Walter Droege, Gründer der Düsseldorfer Beratungsgruppe Droege & Comp. International, ist davon überzeugt, dass der Beratungsmarkt auch nach der Krise vorerst nicht zu früheren Wachstumsraten zurückkehren wird. Die Unternehmen hätten erkannt, dass vieles auch ohne den teuren Einsatz von Beratern mit Bordmitteln zu schaffen sei, sagt er im Gespräch mit dieser Zeitung. Er teilt die Einschätzung anderer Branchenkenner, wonach sich der Beratermarkt weiter konsolidieren wird und sich zu einer Struktur aus wenigen großen internationalen Beratungshäusern und einem atomisierten Restmarkt entwickeln wird.

Diese Entwicklung im Blick, hat sich das als „Mittelständler für Mittelständler“ positionierte Familienunternehmen in den zurückliegenden Jahren stark dem Beteiligungsgeschäft zugewendet. „Das Beteiligungsgeschäft bildet heute ein wichtiges Standbein der Gruppe“, sagt Droege. Ziel sei, das Profil als integriertes Beratungs- und Beteiligungshaus zu schärfen. Die Gruppe übernehme grundsätzlich keine Sanierungsfälle. Allerdings profitiere das Beteiligungsgeschäft von dem in der Gruppe vorhandenen Wissen bei der Umsetzung von Wertsteigerungsprogrammen bei den gekauften Unternehmen.

Als Übernahmekandidaten kommen für Droege vor allem Unternehmen in Frage, die Megatrends wie Gesundheit oder Energiesparen bedienen und einen gesun-



Sucht Marktchancen: Walter Droege

Foto Unternehmen

den, ausbaufähigen Kern haben. Anlass für den Eigentümerwechsel kann nach seiner Beschreibung eine ungelöste Nachfolgeregelung oder die Abspaltung einer Unternehmenseinheit von einem Konzern sein. Zum Portfolio gehören derzeit eine Reihe von Mittelständlern, darunter die im Pharma-Geschäft tätige niederländische Gesellschaft Hal Allergy, die auf erneuerbare Energien spezialisierte Euwind oder das im vergangenen Jahr übernommene IT-Unternehmen Actebis.

Droege versteht sich nicht als typischer Finanzinvestor, der nach gewisser Halte-

frist den lukrativen Ausstieg sucht. Man übernehme vielmehr die unternehmerische Verantwortung und kümmere sich als langfristig orientierter Evergreen-Investor um die strategische Weiterentwicklung und die Wertsteigerung des Unternehmens, sagt er. „Wenn man Werte schaffen will, muss man sowohl die Produkte als auch die Märkte entwickeln, und das dauert in der Regel.“

Als Beispiel nennt er Hal Allergy, einen Hersteller zur Hyposensibilisierung gegen Allergien. Das 2002 im Rahmen einer Nachfolgeregelung erworbene Unter-

nehmen habe inzwischen Umsatz und Gewinn versechsfacht und mit dem Bezug einer neuen Reinraumfertigung die Weichen für weiteres Wachstum gestellt. Nach seinen Worten prüft seine Gruppe derzeit ein Geschäftsmodell, wonach Family-Offices, also Verwaltungen sehr großer Vermögen, als Co-Investoren einbezogen werden. „Viele Familien wollen in Unternehmensbeteiligungen investieren, und wir haben entsprechende Anfragen von Family-Offices erhalten.“

Mit dem Geschäftsjahr 2009 zeigt sich Droege zufrieden. „In schlechten Zeiten wachsen, in guten verteidigen“, umschreibt er das Motto seiner Gruppe. Den Gewinn inklusive der Wertsteigerungen im Portfolio beziffert er auf rund 260 Millionen Euro. Der Gruppenumsatz erreichte knapp 3,9 Milliarden Euro, wobei die Übernahme von Actebis stark zu Buche schlug. Eine Aufteilung des Umsatzes nach dem Beteiligungsgeschäft und dem seit je erfolgsabhängig vergüteten Beratungsgeschäft will er nicht machen. Er räumt allerdings ein, dass das Gros der rund 3000 Beschäftigten der Gruppe auf die Unternehmensbeteiligungen entfällt. Wie Droege hervorhebt, verfügt die Gruppe über hohe liquide Mittel von mehr als 500 Millionen Euro. Diese Kapitalausstattung ermögliche ein schnelles und flexibles Handeln, und zwar ohne den Druck, zuvor desinvestieren zu müssen. „Wir wollen die derzeitigen Chancen nutzen, um weiter zuzukaufen“, kündigt er für dieses Jahr weitere Akquisitionen an.