

## Letter to Our Stakeholders

Düsseldorf, 9. April 2020

Liebe Geschäftspartner und Wegbegleiter der Droege Group,

wir erleben gerade außergewöhnliche Zeiten. Noch vor wenigen Wochen sind wir uns persönlich begegnet; auf Projekten, in Meetings oder zur gemeinsamen Mittagspause. Wir haben unsere Geschäftspartner besucht und Gäste empfangen. All das ist aktuell anders. Unser Alltag ist wesentlich geprägt von der Arbeit im Homeoffice und intensiven Telefon- und Video-Konferenzen. Unsere Kinder gehen nicht zur Schule oder in den Kindergarten, wir dürfen ältere Verwandte und Freunde nicht besuchen. Deutschland und andere europäische Länder erleben seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie ein beispielloses Herunterfahren des öffentlichen Lebens. Es fühlt sich sehr ungewohnt an und bringt große Verunsicherung mit sich. Wir wollen Ihnen in diesen außergewöhnlichen Wochen versichern, dass die Sicherheit und das Wohlergehen unserer Mitarbeiter, Partner und Kunden die oberste Priorität haben.

Die Pandemie hat das wirtschaftliche Leben innerhalb weniger Wochen komplett vereinnahmt - der Shutdown stellt unsere Wirtschaft auf eine starke Zerreißprobe, so wie wir sie noch nie erlebt haben. Doch was bedeutet das für unser Unternehmen und das Portfolio der Droege Group?

Der Ausblick ist heiter bis wolzig. Die Servona Gruppe als Hersteller von Medizintechnik, darunter auch Beatmungsgeräte der Marke Hoffrichter, hat zurzeit Hochkonjunktur. Der weltweite Bedarf an solchen Geräten ist enorm und Servona - als systemrelevantes Unternehmen - leistet sehr gute Arbeit um ihre Patienten bestmöglich zu versorgen.

Unsere Firma Halix (CDMO), die im Auftrag universitärer Forschungseinrichtungen und pharmazeutischer Unternehmen moderne Arzneistoffe für die Erprobung in klinischen Studien herstellt, verzeichnet großes internationales Interesse - auch hinsichtlich der Entwicklung eines COVID-19 Impfstoffes.

Die ALSO sieht sich einer steigenden Nachfrage nach IT-as-a-Service und Cloud-Kapazitäten gegenüber. Zudem unterstützt ALSO seine Reseller mit schnellen und unbürokratischen Hilfen zur Überbrückung gegenwärtiger Liquiditätseingänge.

Gleichzeitig sehen wir uns großen Herausforderungen ausgesetzt, die Teile unseres Portfolios auf eine harte Probe stellen. So musste beispielsweise die Weltbild Gruppe mehr als 100 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz bis auf weiteres schließen, was in diesem Verkaufskanal zu einem

Umsatzrückgang von 100% seit dem 18. März führt. Gleichwohl hat sich der starke Ausbau des Online-Geschäfts der letzten Jahre in der aktuellen Krise als richtig und notwendig erwiesen. Jedoch ist täglich das Risiko präsent, dass infektionsbedingt geschäftskernrelevante Unternehmensteile, wie die Logistik, eingeschränkt werden könnten.

Auch bei Trenkwalder, das historisch bedingt ein großes Exposure zur Automobilindustrie- und dem Maschinen- & Anlagenbau mitbringt und sich mitten im Umbau zu einem BPO-Dienstleister befindet, werden europaweit externe Mitarbeiter freigesetzt und die weitere Nachfrage bricht ein. Dies geschieht nicht in einem stetigen Verlauf, sondern abrupt – von einem auf den anderen Tag – und stellt unsere Unternehmen und Organisationen vor große Herausforderungen, deren Ausgang aktuell ungewiss ist.

Dennoch sind Zeiten der Veränderung auch von großen Opportunitäten geprägt. Die ausgehebelten Marktdynamiken erlauben eine turboartige Transformation der Geschäftsmodelle und die weitere Beschleunigung der Digitalisierung, Automatisierung und Ausstattung mit künstlicher Intelligenz. Hier hatten wir in der Vergangenheit bereits viel erreicht. Die Welt ‚nach Corona‘ wird aber eine andere sein und unsere Gesellschaft, deren Werte und Verhalten nachhaltig prägen. Hierauf müssen wir uns schon jetzt vorbereiten und unsere unternehmerische Agilität und konsequente Umsetzung als Stärken ausspielen.

Auch unter Investitionsgesichtspunkten bieten sich nun besondere Möglichkeiten. Als Family-Equity-Investor mit Know-how, Managementkapazität und starker Kapital- bzw. Liquiditätsbasis sind wir gut vorbereitet. Unsere Reputation als Investor in ‚Special Situations‘, der Risiken nimmt, wo andere zögern, zahlt weiter darauf ein. Sowohl in Hinblick auf Add-On-Akquisitionen für unsere Buy & Build-Plattformen als auch für neue megatrend-orientierte Ankerinvestments, wollen wir die aktuellen Chancen nutzen. Dabei geht es nicht darum aus der gegenwärtigen Situation einen reinen Vorteil für uns zu ziehen, sondern – wie schon in der Vergangenheit – ein verlässlicher Partner für Gesellschafter auf der Verkäuferseite in der Überbrückung der Sondersituation mit langfristigem Upside-Potential zu sein.

Wie Sie wissen ist ‚Wahrnehmung‘ seit der Gründung unseres Unternehmens ein prägendes Element unserer Geschäftsentwicklung. Und so nehmen wir ‚Krise‘ auch als einen produktiven Zustand wahr. „Man muss ihm nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen“ (Zitat von Max Frisch).

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein gesegnetes Osterfest, auch wenn es in diesem Jahr unter besonderen Vorzeichen stehen mag. Lassen Sie uns gemeinsam stark bleiben und das Beste daraus machen. Bleiben Sie und Ihre Familien gesund – stay safe and stay observant!

Ihr

  
Dr. Ernest-W. Droege  
CEO