

F.A.Z., 27.08.2018, Unternehmen (Wirtschaft), Seite 23 - Ausgabe D1, D2, D3, R0, R1 - 417 Wörter

Für Indus gehören Zukäufe zum Kern der Strategie

Die Mittelstandsholding will auch Innovationen fördern

B.K. DÜSSELDORF, 26. August. Seit diesem Sommer steht Johannes Schmidt an der Spitze der Mittelstandsholding Indus. Der promovierte Ingenieur, der das Amt des langjährigen Vorstandsvorsitzenden Jürgen Abromeit übernommen hat, gehört dem Vorstand des in Bergisch-Gladbach beheimateten Unternehmens schon seit 2006 an. Seine besondere Kompetenz war vor allem immer dann gefragt, wenn es in den Akquisitionsprozessen um die Beurteilung von Technik, Produkten und deren Chancen geht. Zugekauft hat die Industrieholding, unter deren Dach derzeit 45 mittelständische Produktionsunternehmen aus fünf verschiedenen Branchen stehen, in der Vergangenheit reichlich. Diesen Kurs will Schmidt fortsetzen, wie er im Gespräch mit dieser Zeitung ankündigt. Seit 2013 wurden im Durchschnitt jährlich zwei neue Portfoliounternehmen erworben, auf der Ebene darunter durchschnittlich noch einmal vier. "Das ist auch weiterhin die Marschrichtung", sagt Schmidt. Wachstum sei entscheidend für Indus. Denn nur so bleibe ein attraktiver Querschnitt durch interessante mittelständische Industrien erhalten.

Wie er beschreibt, gibt es derzeit einige Felder, auf denen die im Kleinwerteindex S-Dax gelistete Gruppe stärker werden will, und zwar ausdrücklich auch durch externes Wachstum. Dazu gehören Zukunftsbranchen wie Mess- und Automatisierungstechnik, Energie- und Umwelttechnik, Medizintechnik, Bau- und Sicherheitstechnik oder Geschäfte, die sich mit Logistik und Infrastruktur befassen. Anders als bei klassischen Finanzinvestoren gehört der Verkauf von Unternehmen nicht zum Geschäftsmodell. Speziell im Bereich Fahrzeugtechnik schließt Schmidt aber nicht aus, dass bei einzelnen unter verschärften Marktbedingungen leidenden Serienzulieferern neue Eigentümer womöglich die besseren Perspektiven bieten können als Indus.

"Der Erfolg unserer bisherigen Akquisitionen basiert nicht zuletzt darauf, dass der Weiterverkauf ausdrücklich nicht Teil der Strategie ist", erklärt Schmidt. Denn der langfristige Erhalt der Unternehmensidentität sei für die meisten Unternehmer ein wesentliches Argument, wenn sie ihr Lebenswerk an Indus verkauften. Bei den meisten Akquisitionen bleibe der Unternehmer sogar beteiligt. Nach seinen Worten ist es derzeit nicht einfach, in der Suche nach den sogenannten Hidden Champions fündig zu werden. Die Preise seien sehr angespannt, es seien sowohl strategische Investoren als auch Finanzinvestoren oder Family Offices mit viel Geld im Markt unterwegs.

Daher spielt für Indus die Weiterentwicklung des bestehenden Portfolios eine tragende Rolle. Das im ersten Halbjahr erzielte Umsatzwachstum von mehr als 5 Prozent auf rund 845 Millionen Euro wurde weitgehend organisch, also aus eigener Kraft erzielt (F.A.Z. vom 15. August). Um die Innovationskraft der Beteiligungsgesellschaften zu fördern, sie entwicklungsfreudiger zu machen und auch Entwicklungsschritte mit höherem Risiko anzustoßen, wurde vor zwei Jahren von der Holding ein Förderbankmodell aufgelegt. Die Unternehmen können für bestimmte Projekte Zuschüsse von Indus erhalten. Derzeit werden 15 Projekte gefördert.