

Trotz der besten Ergebnisse, die die Schaefer-Gruppe jemals erwirtschaftete (siehe Kasten), sind die Wormser offensichtlich immer noch nicht satt. Rund 55 Mio. DM Cash warten darauf, profitabel angelegt zu werden. Und wo ginge das besser als in einer maroden Firma – aus der man trotzdem ganz schnell wieder ein Schmuckstück machen kann, denn das ist die Spezialität von Finanz-Zaubermeister Roland Hess („graue Eminenz“) und seinem Jünger (Nachfolger?) Hans Bürkle.

Bei Drabert ist es gelungen: Unter Ausnutzung der Panik ob einiger Fehlentscheidungen und daraus resultierender Verluste (siehe auch Mensch & Büro 3/91) wurde das renommierte Unternehmen für nur 8,5 Mio. DM – ein Zehntel des Jahresumsatzes – übernommen. Ein dreiviertel Jahr später erwirtschaftete es bereits wieder Gewinn (5 Mio. DM) und dürfte bei einem angenommenen Verkauf jetzt irgendwo zwischen 40 und 80 Mio. DM bringen. Trotzdem beharrt Hess darauf, daß Drabert ein absoluter Sanierungsfall gewesen sei.

Die Härten des Kapitalismus, der in dieser Konsequenz geübt fast schon wieder Bewunderung verdient, spüren auch die Schaefer-Töchter in den neuen Bundesländern. Dies sind die Firmen Uni-Büromö-

70000 Quadratmeter-Grundstück mit dem Bau eines hochmodernen Werkes begonnen, das zum Jahresende die Produktion aufnehmen soll (70 - 150 Mitarbeiter, Umsatzziel '92 von 40 - 50 Mio. DM). Das Gesamtinvestitionsvolumen in allen drei Werken wird in den nächsten drei Jahren bei 50 Mio. DM liegen. Diese und andere Investitionen wurden zum größten Teil fremdfinanziert, um flüssige Mittel für weitere Expansionen zu haben. Außerdem sieht Hess trotz aller Euphorie

heim, aber offensichtlich will die Schaefer AG als nächstes in England zuschlagen, wartet jedoch noch günstigere Einstiegspreise ab (Hess: „Die Forderungen sind völlig überzogen“). Spanien, Portugal und Italien sind weitere Länder, in denen nach geeigneten Schnäppchen gesucht wird. In der Bundesrepublik scheint die Produktpalette vorerst komplett zu sein; man ist mit Büroeinrichtungen auf allen Anspruchsebenen präsent. Nischenprodukte – sei es in Richtung Exklusiv-Design oder

Hess-Jünger
Bürkle:
Sanierungsfall
Drabert



KENNZAHLEN DER SCHAERF AG in TDM

	1989	1990	1991 erwartet	1992 geschätzt
Umsatzerlöse	269.272	448.793	515.000	570.000
Exportanteil in % der Umsatzerlöse	44.393 16,5	70.954 15,8	75.000 14,6	85.000 14,9
Materialaufwand in % der Umsatzerlöse	134.327 49,9	212.005 47,2	252.000 48,9	280.000 49,1
Personalaufwand in % der Umsatzerlöse	65.026 24,1	117.324 26,1	134.000 26,0	148.000 26,0
Mitarbeiterzahl (31.12) Umsatz pro Mitarbeiter	1.009 267	1.888 238	2.200 234	2.200 259
Abschreibungen	7.101	16.314	21.000	25.000
Investitionen	36.660	71.005	50.000	50.000
Zinsaufwendungen	1.012	6.528	6.000	9.000
Cash-flow (netto)	19.330	33.487	39.000	44.500
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	28.202	33.812	38.000	42.000
Jahresüberschuß in % der Umsatzerlöse	11.762 4,4	14.116 3,1	16.000 3,1	17.500 3,1
Ergebnis pro Aktie (DVFA)	20	19	21	23

SCHAERF-KONZERN:

VORSICHTIGE TAKTIERER

bel in Chemnitz (Produktion von Vega-Office, 50 Mitarbeiter, Umsatzerwartung '91 von 13 Mio. DM) und die Märkischen Büromöbelwerke in Trebbin (derzeit noch in Umstrukturierung, 350 Mitarbeiter, Umsatzerwartung '91 von 35 - 45 Mio. DM). Außerdem wurde in Schwabing/Thüringen auf einem

die Branche als ausgesprochen konjunktursensibel an und bezeichnet sich als finanziell eher vorsichtigen Taktierer. Wie schnell die Rezession kommen kann, zeigen die Beispiele von England und Frankreich, wo Umsatzrückgänge von 30 bis 50 Prozent zu verzeichnen sind. Zwar sei noch alles streng ge-

auch Naturholz für Öko-Freunde (zwei durchaus ernstzunehmende Trends, aber kein Massenmarkt) – sind die Sache des Wormser „Multis“ allerdings nicht. Und auch die Bedienung spezieller Märkte, zum Beispiel Bankeinrichtungen, nicht mehr: Die bereits im Vorjahr von 100 % auf 49 % reduzierte Beteiligung an der Firma Ralfs (ca. 24 Mio. DM Umsatz) wurde vor kurzem an den Geschäftsführer Herbert Schneider verkauft. ■