

# Wachstumsfutter

Ob Obst oder Gemüse, ob Gewürze oder Kräuter: Die gefriergetrockneten Produkte der westfälischen **Groneweg-Gruppe** sind in der Lebensmittelindustrie und bei Verbrauchern weltweit gefragt. Nach dem Tod des Firmengründers will das Familienunternehmen mit einer Beteiligungsgesellschaft als Partner weiter wachsen. VON **NORBERT HOFMANN**



**Gefriertrocknung bei Groneweg:** Suppen, Müslis und Fertiggerichte sollen ihren Geschmack bekommen.

**W**enn 100 Gramm Schnittlauch auf zehn Gramm reduziert werden und später wieder

ihr Ausgangsgewicht erreichen, dann steckt dahinter kein Zaubertrick. Es ist der Effekt der Gefriertrocknung. Das schonende Verfahren lässt sich auch bei Gemüse und Früchten anwenden, die so Farbe, Form und Aroma behalten. Die Groneweg-Gruppe trägt mit solchen Produkten dazu bei, dass etwa Suppen, Frischkäse, Müslis und Fertiggerichte ihren Geschmack erhalten. „Bei Kräutern sind wir weltweit der größte Hersteller und Vertreiber gefriergetrockneter Produkte“, sagt Geschäftsführer Markus Weddeling, der noch viel Potenzial für weiteres Wachstum sieht.

Zunächst allerdings musste nach dem Tod des Firmengründers im April

2016 die Nachfolge geregelt werden. Die Familie, die gemeinsam mit dem Management Mehrheitseigentümer bleiben wollte, suchte dafür einen Eigenkapitalinvestor und fand ihn mit der zur genossenschaftlichen Finanzgruppe gehörenden VR Equitypartner. Die hat im Dezember 2017 eine Beteiligung in Höhe von 48 Prozent erworben und unterstützt die Wachstumsstrategie der Familie. „Gleichzeitig ist durch die Kapitalerhöhung frisches Geld in das Unternehmen geflossen“, sagt Weddeling.

## Vom reinen Händler zum Produzenten

Die Basis für die heute weltweit agierende Unternehmensgruppe hat Gründer Dieter Groneweg geschaffen, der das Trocknungsverfahren aus dem Kaffeegeschäft seiner Familie kannte. Er vertrieb unter dem Firmennamen Club Feinkost zunächst gefriergetrocknete Produkte an den Handel. 1978 entstand daraus die Firma Freeze-Dry Foods, die heute die internationale Lebensmittelindustrie von Nestlé bis Unilever beliefert. Unter der Marke Goutess wurde parallel dazu der Verkauf über den Lebensmitteleinzelhandel sowie den Feinkosthandel ausgebaut. In den USA wachsen seit 1988 beide Geschäftsbereiche über die Tochtergesellschaft Freeze Dry Ingredients. Zur Jahrtausendwende kam der Vertrieb in Lateinamerika hinzu. War die Gruppe bis dahin ein reiner Händler, so ist sie mit dem Bau einer Gefrier-trocknungsanlage in Greven auch zum

## KURZPROFIL

### Groneweg-Gruppe

**Gründungsjahr:** 1969

**Branche:** Gefrier- und luftgetrocknete Lebensmittel

**Unternehmenssitz:** Greven

**Umsatz 2017:** > 60 Mio. Euro

**Mitarbeiterzahl:** > 600

**www.freeze-dry-foods.com**

Produzenten geworden. Noch einmal deutlich erweitert wurden die Kapazitäten mit dem vor drei Jahren eröffneten Produktionsstandort in Peru. „Dort produzieren wir auf 2.000 Metern Höhe rund ums Jahr Kräuter und Gemüse, die wir auch nach Europa liefern“, sagt Weddeling.

#### Investor mit langfristiger Perspektive

Der Gründer und seine Gattin, Ursula Groneweg, hatten sich frühzeitig mit der Nachfolgelösung beschäftigt. Über ihren Steuerberater, Aufsichtsrat einer Volksbank, entstand schon 2014 der Kontakt zur VREP. Nach dem Tod des Gründers sprachen schließlich wichtige Gründe für die Partnerschaft. So schätzt die Familie die langfristige Ausrichtung des Investors, die auch den Banken Sicherheit vermittelt. Der damit verbundene bessere Zugang zu Finanzmitteln erleichtert zusätzlich die Umsetzung der Wachstumsstrategie. Als Tochter der DZ Bank kann die VR Equity-

partner zudem internationale Finanzierungslösungen bieten. Der Investor wiederum schätzt neben der globalen Präsenz die Marktstellung und Qualitätsstandards des Unternehmens. „Die Firmengruppe ist ein hervorragend positionierter Nischenplayer. Auf dieser Basis sehen wir überaus gute Chancen, zusammen mit dem branchenerfahrenen Management die nächsten Wachstumschritte umzusetzen“, erklärt Martin Völker, Geschäftsführer bei VR Equity-partner.

#### Das Management ist jetzt auch Gesellschafter

Ursula Groneweg bleibt Geschäftsführerin der Holding, was auch wichtig für die Beziehungen zu den langjährigen Kunden ist. Die Verantwortung für das operative Geschäft haben mit Karl-Heinz Waszik und Markus Weddeling zwei dem Unternehmen schon seit vielen Jahren verbundene Manager, die sich an diesem jetzt auch in geringem

Umfang beteiligt haben. Sie sehen das als Zeichen des Vertrauens. An die Wachstumschancen glauben sie ohnehin. „Wir wollen stärker im nordamerikanischen Markt sowie in Asien expandieren, wo wir schon über Geschäft in Japan und Indien verfügen“, erläutert Weddeling. In China ist Groneweg mit einem Einkaufsteam präsent, das dort Lieferanten gewinnt und die Qualitätsprüfung vor Ort durchführt. Ebenso weiter ausgebaut werden soll das internationale Netzwerk strategischer Allianzen auf der Herstellerseite. „Diese Partner garantieren uns Qualität, und wir sind für sie exklusiv quasi als verlängerter Vertriebsarm tätig“, sagt Weddeling. Wenn Freeze-Dry Foods Zutaten dieser Hersteller liefert, steht der Name auf den Verpackungskartons. Aber auch die eigene Produktion soll weiter wachsen. Schon zu Beginn des zweiten Quartals wird die Anlage in Greven mit erweiterten Kapazitäten produzieren. ■

redaktion@unternehmeredition.de

## „Die Mentalität ist oft vom Bestandsdenken geprägt“

Interview mit **Markus Weddeling**, Geschäftsführer, Groneweg-Gruppe

**Unternehmeredition:** Warum erwarten Sie weiteres Wachstum im Markt für gefriergetrocknete Lebensmittel?

**Weddeling:** Der Trend im Foodmarkt geht immer mehr hin zu Produkten, die einfach in der Herstellung sowie schnell zubereitet sind. Andererseits gibt es einen Trend zu gesunden Produkten ohne Konservierungs- und Farbstoffe. Die Gefriertrocknung kann all das bieten. Auch wenn sie kostenintensiver ist als die Lufttrocknung, registrieren wir weltweit eine wachsende Nachfrage.

Wie will Groneweg davon profitieren?

Durch unsere Kunden sind wir nah am Markt. So können wir Trends frühzeitig erkennen, aufnehmen und auf sie auch mit neuen Produkten reagieren. Durch unsere langjährigen Beziehungen mit Herstellern garantieren wir gleichzeitig konstante Qualität und Sicherheit bei der Verfügbarkeit der Waren. Immer wichtiger wird auch: Der Kunde kann stets nachvollziehen, von welchen Produzenten und Ernteorten unsere Produkte kommen.

Die Geschäftsführer haben Anteile des Unternehmens erworben. Würden Sie dazu auch anderen Managern raten?



Markus Weddeling

In Deutschland ist die Mentalität vieler Menschen vom Bestandsdenken geprägt und oft weniger durch den Willen, die Zukunft selbst zu gestalten. Es täte unserer Gesellschaft gut, wenn mehr Menschen den Mut dazu aufbringen und unternehmerisch tätig würden. Oft ist das allerdings nur mithilfe eines Finanzpartners möglich. Das kommt uns auch deshalb entgegen, weil die Beteiligungsgesellschaft die Denkweise mittelständischer Unternehmer versteht und darüber hinaus den Zugang zu Experten ermöglicht, die bei Fragen – auch wenn es um operative Verbesserungen geht – Lösungen vorschlagen.