

Der Jäger

Name, Alter: Peter Löw, 42.
Ausbildung: Doppelpromotion in Geschichts- und Jura, MBA am Insead.
Berufliche Stationen: Eineinhalb Jahre als Unternehmensberater bei McKinsey.
Derzeitige Funktion: Als Vorstandschef und Hauptgesellschafter der Arques-Gruppe kauft Löw angeschlagene Mittelständler, lässt sie sanieren und stößt die Unternehmen wieder ab.
Familienstand: Verheiratet, zwei Kinder.

Man nennt sie Macher, weil sie lieber entscheiden, statt zu diskutieren. Man nennt sie Troubleshotter, weil sie Probleme lieber aus dem Weg räumen, statt sie zu leugnen. Man nennt sie Sanierer, weil sie kranke Firmen lieber kurieren, statt ihnen beim Sterben zuzuschauen.

Sie bilden eine ganz eigene Gattung von Führungskräften – eine Spezies, der gerade die Wirtschaftsfrau zu beruflichen Chancen verhilft. „Wer Unternehmen vom Abgrund auf einen Wachstumspfad zurückzuführen vermag, besitzt den wichtigsten Schlüssel für eine erfolgreiche Karriere in schwierigen Zeiten“, sagt Werner Penk von der Personalberatung Russell Reynolds.

Vor vier, fünf Jahren noch war das anders. Wer damals vom Sparen sprach, galt als unkreativer Spieler oder. Die besten Karrierekarten hatten Börsenzauberer und Berufsvisionäre, die haspelfrei Begriffe wie „Internationalisierung“, „E-Business“ und „Expansion“ zu Sinn suggerierenden Sätzen zusammenfügen konnten.

Heute sind handfestere Typen gefragt. Die Krise ist die Stunde der Sanierer. Nicht nur im Konzern, sondern auch in Anwaltskanzleien und Beratungshäusern, bei Finanzdienstleistern und Mittelständlern.

Eine Reise zu denen, die in der Stagnation für Bewegung sorgen. In den Unternehmen ebenso wie in der eigenen Laufbahn.

FOTO: ENNO KAPITZA

managermagazin 9/03

Er agiert in einer Branche, in der es viel Geld zu verdienen gibt, die allerdings einen etwas, nun ja, undurchsichtigen Ruf genießt. Diesem Image weiß Peter Löw (42) zu entsprechen. Er fährt Bentley und trägt die Haare feucht glänzend um den Kopf gestriegelt. Das Einstecktuch leuchtet weiß wie der erste Schnee. Besucher empfängt Löw auf einem schlossartigen Anwesen in Starnberg, zwischen Lüstern und Gobelins.

Peter Löw ist Jäger von Beruf. Firmenjäger. Für wenig Geld kauft er angeschlagene Mittelstandsbetriebe, treibt sie zur Profitabilität und stößt sie ab.

Den Anfang machte 1991 ein Büromaschinenhändler. Löw, damals McKinsey-Berater, pumpte sich Geld und erworb die Firma zusammen mit einem Freund. Das Investorenduo warf die Geschäftsführer raus, brachte den Laden von sieben auf zwölf Millionen Mark Umsatz und verkaufte ihn nach einem Jahr mit einer Million Mark Gewinn.

Das Geschäft machte Spaß. 42 Unternehmen hat Löw seitdem gekauft und 36 wieder verkauft – von der Tischdecken- bis zur Maschinenfabrik. Löws Fahndungsprofil: Mittelständler mit 10 bis 150 Millionen Euro Umsatz und gut eingeführten Produkten; gern mit Liquiditäts- und Ertragschwächen, aber bitte ohne allzu hohe Schulden. Inzwischen arbeiten zwei Kunden fest angestellte Berater für Löws

Krisen gewinner

Troubleshooter: Wer sanieren kann, hat auch in rauen Zeiten gute Karrierechancen.

managermagazin 9/03