

BERICHT ÜBER DAS 2. QUARTAL 2007

Potenziale

Realisieren

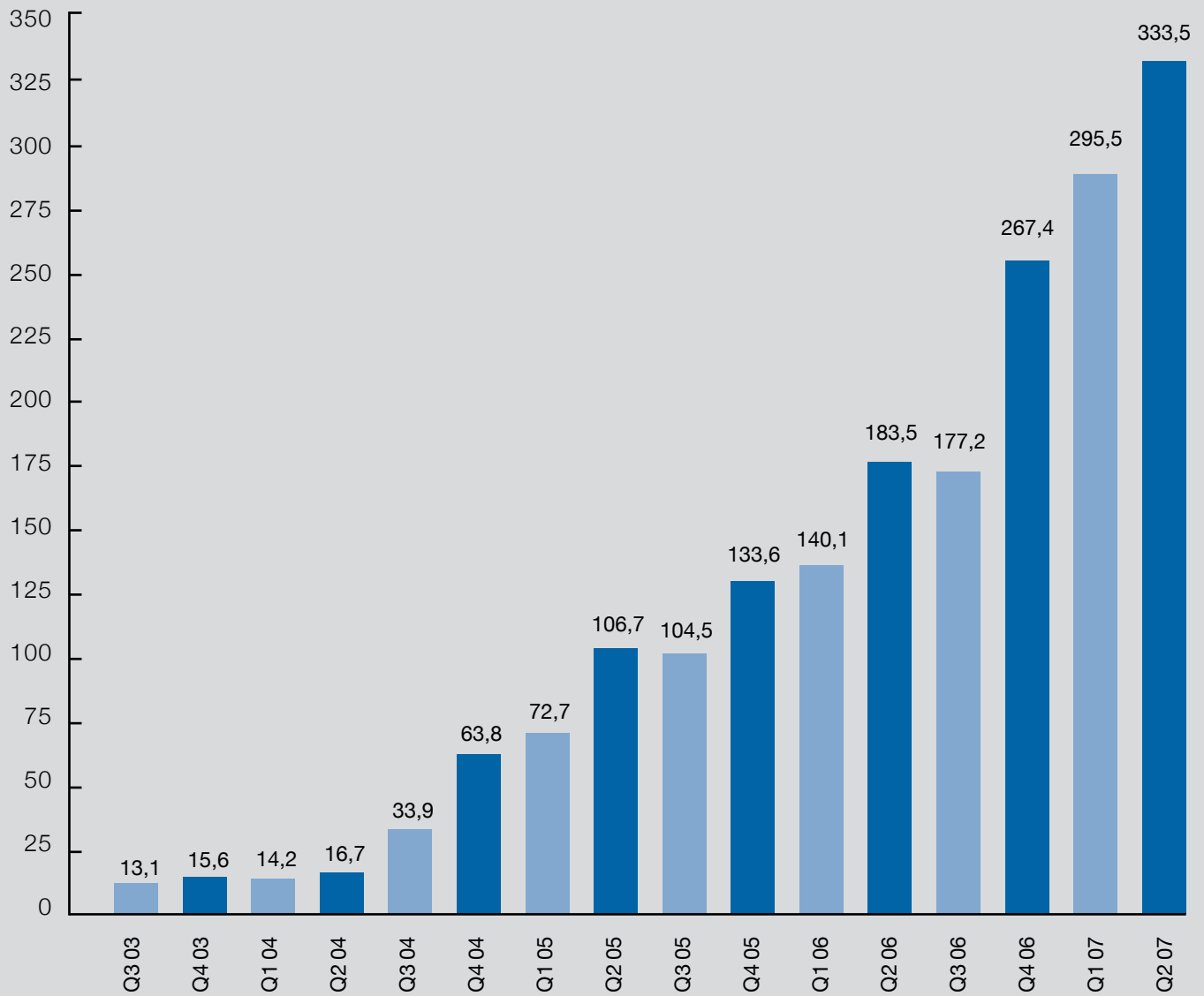


# KENNZAHLEN

In EUR Mio.	1.HJ 2007 01.01.2007 – 30.06.2007	1.HJ 2006 01.01.2006 – 30.06.2006	Veränderung
Konzernumsatz	628,9	253,6	+ 148%
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)	50,8	49,2	+ 3%
Ergebnis vor Ertragssteuern und Zinsen (EBIT)	35,1	42,9	-18%
Konzernjahresüberschuss	30,0	41,9	- 28%
Ergebnis je Aktie (verwässert) in EUR	1,15	1,73	- 34%
Free-Cashflow	- 18,3	- 4,1	
	30.06.2007	31.12.2006	Veränderung
Eigenkapital	342,8	274,8	+ 25%
Eigenkapitalquote	38,5%	41,3%	
Bilanzsumme	891,3	665,3	+34%

Informationen zur ARQUES Aktie	
WKN	515600
ISIN	DE0005156004
Börsenkürzel	AQU
Aktienart	Inhaber-Stückaktien
Anzahl ausgegebener Aktien zum 30. Juni 2007	26.450.000 Stück
Grundkapital zum 30. Juni 2007	EUR 26.450.000
Schlusskurs zum 30. Juni 2007	EUR 32,03
Marktkapitalisierung zum 30. Juni 2007	EUR 847.193.500
52-Wochen Hoch	EUR 39,95
52-Wochen Tief	EUR 10,40
Ergebnis je Aktie verwässert (01.01.2007 – 30.06.2007)	EUR 1,15

## Entwicklung der Quartalsumsätze (in EUR Mio.)



## VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, liebe Mitarbeiter und Freunde des Hauses,

mit dem vorliegenden Bericht über das zweite Quartal und das erste Halbjahr 2007 können wir Ihnen über ein weiteres erfolgreiches Kapitel der ARQUES Firmengeschichte berichten. Der Umsatz stieg im ersten Halbjahr 2007 um 148% auf EUR 628,9 Mio. und das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) um 3,2% auf EUR 50,8 Mio. Im ersten Halbjahr wurden insgesamt sieben Unternehmen mit einem saldierten Jahresumsatz von EUR 310 Mio. übernommen. Zu Beginn des zweiten Halbjahrs nahm die Akquisitionstätigkeit nach Anzahl und Größe der übernommenen Unternehmen weiter zu. Zum Redaktionsschluss dieses Berichts - nach fünf weiteren Akquisitionen und Unternehmensverkäufen - beträgt der annualisierte Umsatz des ARQUES Konzerns rund EUR 3,65 Mrd. Ursprünglich geplant waren nur EUR 2 Mrd. für das Gesamtjahr 2007.

Die Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr gestaltete sich planmäßig und ist typisch für das ARQUES Geschäftsmodell. Als Turnaround-Spezialist erwirbt ARQUES vorrangig Unternehmen in Krisensituationen, durch deren Anfangsverluste und durch die anfallenden Restrukturierungskosten die Ergebnisentwicklung des Konzerns planmäßig belastet wird. Diese budgetierten Anfangsverluste für die in 2007 erworbenen Unternehmen betragen mehr als EUR 7 Mio. Insgesamt lag das EBITDA zum 30. Juni 2007 mit EUR 50,8 Mio. über dem vergleichbaren Vorjahreswert von EUR 49,2 Mio., im zweiten Quartal mit EUR 17,9 Mio. (Vorjahr EUR 26,1 Mio.) darunter.

### **ARQUES kann von aktuellen Entwicklungen an den Kapitalmärkten profitieren**

Im Bereich Akquisitionen erwartet ARQUES, dass Private Equity-Firmen - zu denen ARQUES nicht gehört - in Zukunft Schwierigkeiten bei der Aufnahme von Krediten für den Kauf von Unternehmen haben werden. Deshalb werden Konzerne beim Verkauf von restrukturierungsbedürftigen Tochtergesellschaften auf Transaktionssicherheit und Sachkompetenz des Managements der Käufergesellschaft setzen. Von einer Kreditverknappung aufgrund der aktuellen Verwerfungen am Finanzmarkt kann ARQUES also nur profitieren. Auch beim Verkauf von Unternehmen erwartet ARQUES keine Verschlechterung der Lage für die Zukunft. Das ARQUES Geschäftsmodell beruht nicht auf dem Verkauf zu theoretischen Höchstpreisen. Die jüngsten Verkäufe belegen dies: teutonia und SKS Stakusit wurden komplett schuldenfrei an strategische Käufer verkauft. Der Veräußerungspreis lag bei einem Faktor von 5,3 bezogen auf das erwartete EBITDA 2007 für teutonia und Faktor 4,8 für SKS Stakusit. Selbst wenn die Veräußerungserlöse geringer ausgefallen wären, hätte ARQUES aufgrund der niedrigen Einkaufspreise überdurchschnittliche Renditen erzielt.

### Dynamisches Wachstum in 2007 und 2008

Im laufenden dritten Quartal konnten neben den genannten Akquisitionen auch zwei profitable Beteiligungsveräußerungen (SKW Metallurgie und SKS Stakusit) realisiert werden. Aufgrund dieser Entwicklung und weiterer angekündigter bzw. aktuell verhandelter Unternehmenserwerbe sowie der kontinuierlich zunehmenden Exit-Aktivitäten hebt ARQUES die Gesamtjahresprognosen für 2007 beim Umsatz von EUR 1,5 Mrd. auf mehr als EUR 2 Mrd. und beim EBITDA von EUR 180 Mio. zunächst auf EUR 200 Mio. an.

Für 2008 erwartet die Gesellschaft einen Umsatz von EUR 5,1 Mrd. und ein EBITDA von EUR 275 Mio. Diese Planung basiert unter anderem auf der ungebrochenen Akquisitionsdynamik, die sich durch das Wachstum der bereits etablierten Auslandstöchter, den weiteren Ausbau der Akquisitionsabteilung in Starnberg, die Gründung weiterer Auslandstöchter und das günstige Wettbewerbsumfeld speist. Ferner beruht die Prognose auf konkreten Exit-Plänen.

Liebe Aktionäre, wir möchten Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihren Zuspruch bedanken. Wir freuen uns gemeinsam mit Ihnen auf ein ereignisreiches zweites Halbjahr, in dem wir alles dafür tun werden, um den Unternehmenswert der ARQUES Industries AG weiter deutlich zu erhöhen.

Mit freundlichen Grüßen

Der Vorstand der ARQUES Industries AG

## KONZERNLAGEBERICHT

### Weltwirtschaft wächst 2007 dynamisch weiter

Die wichtigsten Wirtschaftsforschungsinstitute gehen für 2007 von einer Fortsetzung des dynamischen Wirtschaftswachstums weltweit aus. So hat der Internationale Währungsfonds (IWF) Ende Juli seine Prognose für das Wachstum der Weltwirtschaftsleistung für 2007 von zuvor 4,9% auf 5,2% angehoben. Getrieben wird diese Entwicklung insbesondere von den stark expandierenden Ländern Ost- und Südasiens. So wurden die Prognosen für China (plus 11,2% nach zuvor 10,0%) und Indien (plus 9,0% nach 7,3%) nochmals deutlich nach oben angepasst. Von den traditionellen großen Wirtschaftsregionen der so genannten Triade hat der Euroraum die USA als Konjunkturlokomotive abgelöst. So rechnet die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) für die 27 EU-Länder mit einem Wachstum von 2,7%. Getrieben wird dieser Trend auch durch eine stabile Aufwärtsentwicklung in Deutschland, wo das IFO-Institut im Berichtsjahr einen Anstieg des Brutto-Inlandsprodukts um 2,6% erwartet. Für die USA rechnen die Volkswirte der OECD für 2007 mit einem Abkühlen des Wachstums auf nur noch plus 2,1%. Mit einem Anstieg des Sozialprodukts um 2,6% soll sich die japanische Wirtschaft laut IWF dagegen besser entwickeln als ursprünglich erwartet. Angeführt vom starken Wirtschaftswachstum Russlands (+7,0%) wird für die zentral- und osteuropäischen Staaten mit einem Plus von 5,7% gerechnet.

### ARQUES Konzern

Planmäßig übernahm am 1. Mai 2007 Dr. Martin Vorderwülbecke den Posten des Vorstandsvorsitzenden der ARQUES Industries AG. Dr. Vorderwülbecke, bis dato Finanzvorstand und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft, ist seit dem 1. Juli 2004 Vorstand bei ARQUES und war vorher Aufsichtsratsmitglied. ARQUES Gründer Dr. Dr. Peter Löw hatte bereits im Februar 2007 angekündigt, seinen zum 30. April 2007 auslaufenden Vorstandsvertrag nicht zu verlängern.

Ende Mai führte ARQUES eine Kapitalerhöhung durch und nahm dadurch rund EUR 47 Mio. ein. Mit dieser Summe wurde unter anderem die im dritten Quartal durchgeführte Akquisition der Actebis Gruppe mit einem Umsatzvolumen von EUR 2,5 Mrd. finanziert. Die Übernahme von Actebis von der Otto Gruppe stellte für ARQUES sowohl strategisch als auch operativ einen entscheidenden Schritt dar: ARQUES bewies mit der Transaktion, dass Akquisitionen von Unternehmen mit einer Umsatzgröße von über einer Milliarde Euro ebenfalls zum Kerngeschäft gehören. Zugleich verdeutlicht die Transaktion, dass ARQUES von Großkonzernen wie Otto, Arcandor (ehemals Karstadt-Quelle) oder Degussa als zuverlässiger Partner bei schwierigen Konzernabsplattungen anerkannt ist.

Auf der Hauptversammlung am 21. Juni 2007 in München wurde Franz Graf von Meran zum neuen Aufsichtsratsmitglied der ARQUES gewählt. Er löst Matthias Spindler ab, der sein Mandat niederlegte. Die Hauptversammlung bestätigte die restlichen Aufsichtsratsmitglieder Dr. Georg Obermeier, Bernhard Riedel, Dr. Gerhard Fischer, Prof. Dr. Michael Judis und Dr. Rudolf Falter in ihrem Amt und wählte Othmar Freiherr von Diemar zum Ersatzmitglied des Gremiums. In seiner konstituierenden Sitzung wählte der Aufsichtsrat Dr. Georg Obermeier zu seinem Vorsitzenden und Bernhard Riedel zu dessen Stellvertreter.

## Veränderungen in der Beteiligungsstruktur

Im zweiten Quartal konnte ARQUES den Vertrag über die Übernahme der Antioxidantien-Aktivitäten von Degussa schließen. ARQUES führt die Geschäftsaktivitäten unter dem Namen Oxiris fort. Oxiris verfügt über eigene Produktionsstätten in Spanien (Sant Celoni nahe Barcelona) und in England (Knottingley), sowie über ein Vertriebsbüro inklusive Labor in Deutschland (Ludwigshafen). An diesem Standort werden außerdem Antioxidantien von einem Vertragspartner produziert (Toll-Manufacturing). Antioxidantien werden eingesetzt, um Produkte vor negativen Einflüssen wie Oxidation, Versprödung, Verharzung, Farb- oder Geruchswechsel zu schützen. Die erworbenen Einheiten erzielten im Jahr 2006 ein Umsatzvolumen von EUR 60 Mio.

Anfang April gab ARQUES die Akquisition der österreichischen Textilhandelskette Schöps bekannt. Schöps ist eine der größten und bekanntesten Textilhandelsketten in Österreich, verfügt über ein flächendeckendes Filialnetz und setzte in 2006 rund EUR 70 Mio. um.

Ende April übernahm ARQUES den spanischen Stahl-Erstverarbeiter Capresa. Capresa ist vorrangig für Kunden der Automobilindustrie tätig und verfügt über Werke in La Llagosta in der Nähe von Barcelona und in Mexiko (CapreMex). Zum Produktportfolio gehören neben Federstählen, Kohlenstoffstählen und Automatenstählen auch verschiedene legierte Spezialstähle, die zugeschnitten und geformt werden. Capresa erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von rund EUR 50 Mio.

\* Unternehmen, deren Budgets und mittelfristige Finanzplanung noch nicht hinreichend belastbar sind, werden nicht bewertet. Dies kann insbesondere bei neu erworbenen Unternehmen zutreffen.

## Unternehmenswerte des ARQUES Beteiligungsportfolios („Net Asset Value“)

Der Wert des ARQUES Beteiligungsportfolios stellt sich zum 15. August 2007 wie folgt dar:

Name der Gruppe	15. August 2007 Firmenwert (in Mio. EUR)
Missel/Schwab	24
ddp	16,9
Jahnel-Kestermann	35
Golf House	11,2
Evotape	4,4
Sommer	22,8
tiscon	37,4
Xerius	6,4
ARQUANA	8,7
Hottinger	5
Fritz Berger	13,1
Rohner	11
Farbendruck Weber	8,5
Oxxynova	57,7
BEA TDL	5,7
Wanfried-Druck Kalden	8,4
Van Netten	12,1
Capresa	2,1
Oxiris	8,5
Schöps	5
BEA Electrics (ehemals SAG Austria)	*
Kontrollübernahme ausstehend:	
Rohé	*
Actebis	196,8
<b>TOTAL:</b>	<b>500,7</b>

Der Wert des Beteiligungsportfolios der ARQUES Industries AG wurde auf Basis des Free Cashflow to Equity-Ansatzes gem. Standard IDW S 1: „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“ des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) festgestellt.

Der Berechnung werden die operativen Budgets der Beteiligungsgesellschaften und die daraus entwickelten mittelfristigen Finanzplanungen zugrunde gelegt. Die Abdiskontierung der Free Cashflows erfolgt mit dem für die Gesellschaft relevanten Zinssatz, der anhand des CAPM (Capital Asset Pricing Modell) unter Zugrundelegung aktueller Kapitalmarktdaten ermittelt wird. Der  $\beta$ -Faktor und der Zinssatz werden mit dem Wirtschaftsprüfer im Rahmen der Erstkonsolidierung abgestimmt.

Die Beteiligungen an börsennotierten Unternehmen wurden mit der anteiligen Marktkapitalisierung in die Berechnungen einbezogen.

Der Unternehmenswert des Beteiligungsportfolios entspricht nicht den Werten im Konzernabschluss. In der Regel liegt der bilanzielle Buchwert erheblich niedriger, da zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert wird.



## Erläuterungen zu den Beteiligungen

### SKW Stahl Metallurgie AG



#### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

SKW Metallurgie entwickelt, produziert und vertreibt im Kerngeschäft Metallurgie-Produkte zur Entschwefelung sowie zur Veredelung von Roheisen und Stahl. Getrieben von der positiven Entwicklung der Stahlbranche sowie der deutlich anziehenden Industrieproduktion in fast allen Wirtschaftszweigen ziehen die Nachfragemengen in den für SKW Metallurgie entscheidenden Branchen Stahl und metallurgische Produkte insbesondere in den stark expandierenden Schwellenländern deutlich an. Dies gilt sowohl für die bisherigen Aktivitäten der SKW Metallurgie, als auch für die Aktivitäten der ESM Group, deren Übernahme SKW Metallurgie im Juli 2007 bekannt gegeben hat. Auch die für das im Januar 2007 erworbene Segment „Quab“ entscheidende Kundenindustrien, also vor allem die industrielle Stärke für die Papierindustrie herstellenden Unternehmen, wiesen positive Wachstumsraten aus, wenngleich auf moderaterem Niveau als der Stahlbereich.

Der Geschäftsverlauf des SKW Metallurgie Konzerns im ersten Halbjahr 2007 war sehr erfreulich. So stieg nicht nur der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um über 10%, auch die Rohertragsmarge konnte signifikant gesteigert werden. Im Halbjahresvergleich konnte SKW Metallurgie unter anderem wegen der Konsolidierung des Quab-Geschäfts im ersten Quartal und aufgrund operativer Erfolge in den Segmenten „Pulver und Granulate“ und „Fülldrähte“ eine Steigerung des EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) von ca. 75% verbuchen.

Während in den ersten Monaten des Jahres die Integration der Quab-Aktivitäten eine wesentliche Aufgabe des operativen Geschäfts war, wurde im weiteren Verlauf des ersten Halbjahres die Übernahme der ESM Group vorbereitet, die dann im Juli 2007 bekannt gegeben werden konnte. Die US-amerikanische ESM Group ist Marktführer auf dem Gebiet der Roheisenentschwefelung in Nordamerika. Damit steigt SKW Metallurgie zum Weltmarktführer in diesem Segment auf. Weitere Geschäftsfelder der ESM Group sind die Sekundärmetallurgie, wo das Unternehmen ebenfalls zu den größten Anbietern in Nordamerika zählt, sowie die Arbeitsgebiete Kokillenwartung im Strangussbereich, Projektierung von Entschwefelungsanlagen und Spezialmagnesium. ESM verfügt über sechs Standorte, die - bis auf einen chinesischen - alle in den USA und Kanada liegen. Der für das Jahr 2007 erwartete Jahresumsatz der ESM Group liegt bei USD 150 Mio. auf profitabler Basis. Der Zeitpunkt der Erstkonsolidierung ist abhängig vom Closing der Transaktion, das bis Mitte September erfolgen soll.

#### Ausblick

Im Juni veräußerte die ARQUES Industries AG rund 300.000 Aktien aus ihrem Bestand und senkte dadurch ihren Anteilsbesitz an SKW Metallurgie auf knapp über 50%. Im Juli schließlich verkaufte ARQUES aufgrund der hohen Nachfrage seitens institutioneller Investoren nach Aktien der SKW Metallurgie ihre restlichen Anteile an der Gesellschaft. Damit gehört SKW Metallurgie ab dem dritten Quartal nicht mehr zum Konsolidierungskreis des ARQUES Konzerns. Insgesamt erzielte ARQUES damit aus der SKW Transaktion in 2007 Erlöse von über EUR 90 Mio.

## Missel & Schwab



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Missel ist ein industrieller Anbieter von Schall-, Wärme- und Brandschutzsystemen für Rohr- und Bodendämmung sowie von hochwertigen Sanitärartikeln. Der milde Winter in Zentraleuropa und die zumindest in den ersten Monaten vorherrschende konjunkturelle Wiederbelebung der Bauindustrie führten bei Missel zu einem guten Start in das Geschäftsjahr 2007. Im Verlauf des ersten Halbjahres flachte die Branchenentwicklung jedoch wieder ab, im Mai lag der Auftragseingang laut Statistischem Bundesamt sogar unter Vorjahresniveau. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2006 gestaltete sich die Umsatzentwicklung bei Missel im Berichtszeitraum hingegen insgesamt deutlich besser. Auch die Ergebnislage liegt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf einem höheren Niveau, wenn auch die sehr gute Verbesserungsrate von 60% des ersten Quartals nicht beibehalten werden konnte. Erfreulich ist, dass die Umsatzsteigerung von allen Produktbereichen der Marken Missel und Schwab getragen wird. Besonders erfreulich war die Umsatzentwicklung mit den neuen Brandschutz-Dämmmanschetten der Marke Missel.

Missel arbeitete die im ersten Quartal aufgrund der sehr guten Auftragslage entstandenen Rückstände ab. Parallel dazu hat das Unternehmen mit Sitz in Fellbach nahe Stuttgart Maßnahmen zur Kapazitätssteigerung eingeleitet, um die volle Lieferfähigkeit sicherzustellen. Derzeit wird bei Missel eine Anlage für die Kaschierung von Dämmstoffen

mit besonderen Folien errichtet. Zudem wurde die Kooperation im Bereich der Spritzgussfertigung mit einem deutschen Partner weiter optimiert. Im Bereich Einkauf und Vertrieb wurden neue Mitarbeiter eingestellt.

Vertriebsseitig hat Missel an zahlreichen regionalen Hausmessen der Top-Kunden in Deutschland teilgenommen und den Internationalisierungskurs erfolgreich fortgesetzt. Dabei profitierte Missel von dem großen Bekanntheitsgrad der Marke Schwab im Ausland, deren Exportanteil bereits 60% beträgt. Beispielsweise wurden im Mai 2007 1200 Trockenbauelemente Duplo XS von Schwab bei dem Bau einer Seniorenanlage in Jerusalem eingesetzt und im selben Monat wurden über 4.600 Schwab-Spülkästen in das Königreich Bahrain geliefert, die bei einem Insel-Großbauprojekt installiert werden. Neben dem Nahen Osten wurden die Vertriebstätigkeiten auch in Osteuropa, in Italien, wo eine Großhandelskette als Neukunde gewonnen werden konnte, und in Russland ausgeweitet.

### Ausblick

Nach dem Ausbau der Kapazitäten im Bereich Forschung & Entwicklung sollen im weiteren Verlauf des Jahres Produktneheiten der Marken Missel und Schwab in den Markt eingeführt werden. Im Bereich Brandschutz wird die Produktentwicklung intensiv fortgesetzt. Bei der Umsetzung der Internationalisierungsstrategie wird Missel verstärkt von der guten Reputation der Marke Schwab profitieren. Der Eintritt in den chinesischen Wachstumsmarkt wird derzeit vorbereitet. Die Optimierung des neu eingeführten CRM-Systems soll im Verlauf des Geschäftsjahres erfolgreich abgeschlossen werden. Missel geht davon aus, den Umsatz im Jahresverlauf weiter steigern zu können und auch die Ertragslage zu verbessern.

## ddp Deutscher Depeschendienst



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Die Nachrichtenagentur ddp konnte im ersten Halbjahr den Umsatz im Vergleich zum Vorjahrszeitraum um knapp 20% steigern. Auch das Ergebnis gestaltete sich nachhaltig positiv und liegt über Budget.

Operativ liegt bei ddp Deutscher Depeschendienst der Fokus auf der weiteren Steigerung von Umsatz und Ergebnis. Im ersten Halbjahr baute die Nachrichtenagentur ihr Media Services Geschäft aus und optimierte die Vertriebsplattform [www.ddp-direkt.de](http://www.ddp-direkt.de). Zudem wurde eine strategische Kooperation mit der österreichischen PR-Agentur *pressetext* geschlossen, so dass alle Nachrichten derer Kunden auch über den ddp-Dienst *ddp.direkt* vertrieben werden.

Zusätzlich hat ddp mit einem Kooperationspartner seinen Kunden im Bereich Internet mit „All Sports live“ ein innovatives Online-Modul für den Sportbereich zur Verfügung gestellt. „All Sports“ live kann kostenlos auf den Internetseiten der Kunden integriert werden und bietet vom Live-Ticker über Ergebnisübersichten, Tabellen bis hin zur Berichterstattung alles Wichtige zu den großen Sportevents. ddp Deutscher Depeschendienst übernimmt dabei die Vermarktung der Werbeflächen des Online-Moduls. Weiterhin hat ddp seine Internetpräsenz überarbeitet und optimiert. Auf der neuen Homepage sind aktuelle Meldungen aus allen ddp-Diensten einsehbar.

Dadurch wird das komplette Leistungsspektrum noch übersichtlicher und informativer präsentiert sowie alle zentralen Ansprechpartner vorgestellt.

ddp erweiterte zudem seine Produktpalette im Bereich Service um die Kategorie Rätsel. In Kooperation mit der „Rätselschmiede“ bietet ddp seinen Kunden nun auch vom klassischen Kreuzworträtsel über Bild-, Zahlen- und Silbenrätsel bis hin zu Quizfragen und Sudokus knifflige Inhalte an. Im Bereich des Einzelbildabsatzes hat ddp allgemeine Optimierungsmaßnahmen insbesondere zum Materialaufwand eingeleitet.

### Ausblick

ddp wird im laufenden Geschäftsjahr weitere Produkte im Textbereich einführen und auch seinen PR-Kanal *ddp.direkt* zur Verbreitung von Unternehmens- und Pressemeldungen unter anderem mit strategischen Kooperationen ausbauen. Dadurch soll der Kundestamm weiter ausgebaut und die Umsatz- sowie Ertragslage weiter verbessert werden.

## SKS Stakusit



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

SKS Stakusit ist ein Hersteller von Rollladen- und Insektenschutzsystemen mit Sitz in Duisburg. Ebenso wie die gesamte Baubranche profitierte SKS Stakusit von den milden Wintermonaten in Zentraleuropa und der konjunkturellen Wiederbelebung der Baubranche zu Beginn des Jahres. Im Verlauf des ersten Halbjahres flachte die Branchenentwicklung jedoch wieder ab, im Mai lag der Auftragseingang laut Statistischem Bundesamt sogar unter Vorjahresniveau. Umsatz und Ergebnis im ersten Halbjahr 2006 lagen bei SKS hingegen insgesamt deutlich über den Werten des Vergleichszeitraums im Vorjahr und über Budget.

Im ersten Halbjahr stand die Ausweitung der Vertriebstätigkeiten in ausgewählten ausländischen Wachstumsmärkten im Fokus. Zudem wurde bei dem Unternehmen die Optimierung des Produktionsbereichs Fertigelemente weiter vorangetrieben. Die entsprechende Maschine zur Extrusion samt Werkzeug wurde geliefert und die Installation soll zu Beginn des dritten Quartals abgeschlossen sein. Dadurch ist das Duisburger Unternehmen in größerem Umfang in der Lage, individuelle Kundenwünsche zu realisieren. Zugleich wird mit Inbetriebnahme der neuen Maschine eine nachhaltige Margenverbesserung erwartet.

Im Bereich der Mitarbeiterschulung wurden weitere Fortbildungsmaßnahmen durchgeführt. Dadurch will SKS Stakusit seine Marktstellung als technischer Innovationsführer erhalten und ausbauen.

### Ausblick

Im weiteren Geschäftsverlauf wird SKS Stakusit das Projekt Co-Extrusion abschließen und weitere Fortbildungsmaßnahmen bei seinen Mitarbeitern durchführen. Zudem soll der französische Markt intensiv bearbeitet werden. Die aus dem laufenden F&E-Programm erwarteten Neuprodukte sollen im Jahr 2008 in den Markt eingeführt werden.

Am 31. Juli gab ARQUES den Verkauf der Duisburger SKS Stakusit an einen strategischen Investor aus Österreich bekannt. Somit gehört das Unternehmen ab dem dritten Quartal nicht mehr zum Konsolidierungskreis der ARQUES Industries AG.

## Jahnel-Kestermann Getriebewerke



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Jahnel-Kestermann ist ein weltweit führender Entwickler und Hersteller von Hochleistungsgetrieben für sämtliche industriellen Anwendungsbereiche. Das traditionsreiche Unternehmen beliefert Kunden auf der ganzen Welt unter anderem aus den Bereichen Windkraft, Schiffsbau und aus der Zucker- und Schokoladenindustrie. Jahnel-Kestermann profitierte im ersten Halbjahr 2007 vom weiterhin sehr robusten Wachstum im Bereich der Windenergie und vom anhaltend Boom im Schiffbau (Container- und Tankschiffe). Überplanmäßig positiv gestaltete sich dabei die Entwicklung des Umsatzes. Das Ergebnis wurde durch steigende Materialkosten belastet, die nicht oder verspätet an die Kunden weitergegeben werden konnten.

Im ersten Halbjahr hat Jahnel-Kestermann die Umsetzung des größten Investitionsprogramms in der Unternehmenshistorie (EUR 7 Mio.) fortgesetzt. Dabei wurden vier Maschinen neu angeschafft, installiert und in Betrieb genommen. Neben der massiven Ausweitung der Produktionskapazitäten, die die Schulung und die Neueinstellung von Personal beinhaltet, wurde auch in die Modernisierung der IT-Landschaft investiert. Ein neues ERP-System soll beispielsweise den steigenden Materialkosten entgegenwirken. Zur Steigerung der Kapazitäten wurden einzelne

Produktionsbereiche outgesourct. Bei der Produktion, die unter Volllast läuft, kam es bei Jahnel-Kestermann auf der Beschaffungsseite kurzfristig zu Engpässen bei Rohstoffen und Komponenten.

Jahnel-Kestermann verfolgt weiterhin intensiv die Expansion seines Forschungs- und Entwicklungsprogramms. Daraus resultierte beispielsweise ein innovatives Spezialgetriebe im Bereich der Windkraft, das zeitnah in den Markt eingeführt werden soll. Im Bereich der Windenergie gründete der Bochumer Getriebehersteller zudem eine Servicegesellschaft, um Bestandskunden kompetent zu betreuen und so auch in einem größeren Maße an der Wertschöpfungskette zu partizipieren.

### Ausblick

Bei Jahnel-Kestermann sind die Kapazitäten für 2007 schon seit Jahresbeginn ausgebucht und auch die Auftragslage für 2008 gestaltet sich ähnlich positiv. Entsprechend wird der Fokus im weiteren Verlauf des Jahres auf der konzentrierten und effizienten Ausführung der Kundenaufträge liegen. Im Rahmen der Ausweitung der Produktionskapazitäten sollen weitere Maschinen gekauft und weitere IT-Systeme installiert werden. Das Wachstum des Unternehmens soll durch weitere Outsourcingmaßnahmen, durch internationales Sourcing sowie durch effizientere Prozesse gemanagt werden. Zudem wird die Erweiterung der Schichten vorangetrieben und zusätzliches Personal eingestellt. Jahnel-Kestermann wird neben der signifikanten Kapazitäts- und Umsatzsteigerung auch eine Verbesserung des Ergebnisses erreichen können.

## Golf House Direktversand

# Golf House

### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Das erste Halbjahr gestaltete sich bei Golf insgesamt deutlich positiv. Der in Deutschland führende Fachhändler für Produkte und Serviceleistungen rund um den Golfsport konnte sowohl seinen Umsatz als auch sein Ergebnis besser als die übrigen Branchenteilnehmer und über Budget steigern.

Golf House setzte im ersten Halbjahr des laufenden Jahres sein in 2006 erarbeitetes und von der Textilwirtschaft honoriertes Standortkonzept weiter konsequent um. Nach dem erfolgreichen Um- und Ausbau des Lagerverkaufs in Hamburg zu einem Fachmarkt finden derzeit Mietverhandlungen für drei neue Filialen statt. Diese drei Standorte können voraussichtlich bis spätestens zum Sommer des nächsten Jahres an das Filialnetz angeschlossen werden. Parallel dazu investiert Golf House in Weiterbildungsprogramme für sein Führungspersonal, das vor allem in den Bereichen Betriebsorganisation, Verkaufstechniken, Konflikt- und Zeitmanagement geschult wird.

Die neu strukturierte und personell neu organisierte Marketingabteilung erstellt derzeit den neuen Golf House Katalog für Herbst & Winter 2007. Dabei wird das bereits für den Frühling & Sommer 2007 erarbeitete Konzept weiterverfolgt, das von Kunden, Fachpresse und Industrie sehr positiv aufgenommen wurde. Durch die Teilnahme an der Rheingolf 2007 in Köln, der größten Endverbrauchermesse für den Golfsport in Europa, konnte Golf House sich einem breiten Fachpublikum präsentieren und zahlreiche neue Branchenkontakte knüpfen. Durch gezielte Direktmarketingaktionen, die nun unter anderem durch ein in 2006 neu eingeführtes Kassensystem möglich wurden, konnte eine höhere Kundenbindung erreicht werden.

### Ausblick

Auch in der zweiten Jahreshälfte des Jahres 2007 wird Golf House in seine Filialen und in die Mitarbeiterschulung investieren. Zugleich wird der Fachhändler seine Versandtätigkeiten auf Österreich ausweiten. Ein neuer Verkaufsleiter, der zu Beginn des vierten Quartals seine Tätigkeiten bei Golf House aufnehmen wird, soll sowohl die strategische Expansion des Filialnetzes als auch die Harmonisierung der bestehenden Filialen vorantreiben. Zeitgleich wird an der Optimierung des Onlinehandels gearbeitet. Golf House geht davon aus, mit der Stärkung aller drei Vertriebsäulen – stationär, online und Versand – eine nachhaltige Steigerung des Umsatzes bei einer zunehmenden Profitabilität zu erzielen.

Evotape S.p.A.



## Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Das italienische Unternehmen Evotape ist einer der größten industriellen Hersteller von Verpackungs- und Abdeckklebebändern in Europa. Der Markt für die Hersteller von Pack- und Klebebänder war auch im ersten Halbjahr 2007 geprägt durch hohe Produktionskapazitäten und einem konstanten Preisdruck, der vorrangig durch die Konkurrenz aus Asien, insbesondere aus China, beschleunigt wird. Gleichzeitig wurden europäische Marktteilnehmer durch das ungünstige Euro-US-Dollar-Wechselkursverhältnis belastet. Die Produktionskosten bewegen sich dagegen wegen der steigenden Ölpreise und der weltweit hohe Nachfrage nach Naturkautschuk auf einem anhaltend hohen Niveau.

Evotape konnte dennoch im ersten Halbjahr 2007 den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr steigern. Vor allem der Auftragseingang im Werk in Novara wurde deutlich erhöht. Die hohen Kosten für Rohstoffe, die nur teilweise und verspätet an die Kunden weitergegeben werden konnten, belasteten die Ergebnisentwicklung. Jedoch gelang es dem italienischen Unternehmen, die höheren Kosten auf der Beschaffungsseite durch die Optimierung der Produktionsprozesse zu einem großen Teil wieder auszugleichen.

Die Auftragslage bei Evotape war das gesamte erste Halbjahr 2007 über sehr gut. Das italienische Unternehmen produzierte in beiden Werken unter Vollausslastung und musste zeitweise Sonderschichten zur Bewältigung der großen Nachfrage einlegen. Im Werk Novara wurde die Produktionskapazität der wesentlichen Betriebsanlagen von fünf auf sechs Arbeitstage jeweils zu drei Schichten ausgebaut.

Neben der Steigerung der Produktionsleistung in beiden Werken und der Effizienzerhöhung ist es Evotape vertriebsseitig gelungen, selbstentwickelte Spezialprodukte auf dem Markt zu etablieren. Durch die Installation einer Flexodruckmaschine, wodurch Packklebebänder mehrfarbig bedruckt werden können, kann Evotape mit einem erweiterten Produktportfolio am Markt auftreten. Für diesen Produktbereich konnte ein großer Kunde in den USA gewonnen werden. Die im Rahmen des Investitionsprogramms umgesetzten Erneuerungen führten des Weiteren zu einer Reduktion der Ausgaben.

## Ausblick

Die gute Auftragslage bei Evotape sorgt auch für das zweite Halbjahr für eine sehr gute Auslastung. Zur Erhöhung der Produktivität wird das italienische Unternehmen weitere Investitionen vornehmen. Bereits eingeleitete Projekte zur Senkung des Energieverbrauchs werden von Evotape konsequent fortgesetzt. Die im Rahmen des F&E-Programms entwickelten Produktinnovationen werden weiter intensiv vermarktet, was zu höheren Umsätzen führen wird.

## Sommer Fahrzeugbau-Gruppe

# SOMMER®

### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Die Sommer Fahrzeugbau-Gruppe profitierte im ersten Halbjahr von der insgesamt positiven Branchensituation. Sowohl Umsatz als auch Ergebnis liegen zum Teil deutlich über den Werten des Vorjahreszeitraums. Vor allem die Entwicklung von Sommer in Osteuropa ist viel versprechend. Durch Materialengpässe bei Rohmaterialien und Komponenten sind die Preise jedoch auf der Beschaffungsseite gestiegen. Zudem haben sich branchenweit die Lieferzeiten kurzfristig erheblich verlängert. Die gestiegenen Kosten konnten teilweise an die Kunden weitergegeben werden.

Im ersten Halbjahr 2007 führte Sommer die Sanierung und Restrukturierung der Standorte in Deutschland und Polen fort, während in Russland ein Maßnahmenkatalog zur Steigerung der Produktionskapazitäten umgesetzt wurde. In Laucha wurde die organisatorische und strukturelle Neuordnung des Lagerbetriebes vorangetrieben. Ein Großauftrag zur Produktion so genannter KEP-Fahrzeuge (Kurier-, Express- und Paket-Fahrzeuge) wird derzeit in dem Werk in Sachsen abgearbeitet. In Polen wurde das Insourcing der Kleinteilfertigung fortgesetzt und Fachpersonal neu eingestellt, um die Produktionskapazitäten nachhaltig zu erhöhen. In Russland führte Sommer eine zusätzliche Schicht ein, um der sehr guten Auftragslage gerecht zu werden. Seit dem ersten Halbjahr 2007 werden in dem Werk in Novgorod Kühlfahrzeuge serienmäßig produziert. Das Werk läuft unter Volllast.

Personell wurde in Deutschland die Geschäftsführung um einen Spezialisten für Produktionsprozesse und Materialfluss verstärkt, der Verbesserungsmaßnahmen in diesen Bereichen umsetzen soll. Zudem konnte Sommer einen neuen kaufmännischen Leiter verpflichten. Unter der Führung eines neuen IT-Leiters wird derzeit bei Sommer der komplette IT- und EDV-Bereich optimiert und ausgebaut. Durch strategische Partnerschaften in den Niederlanden und in Rumänien konnte Sommer seine Vertriebsaktivitäten deutlich ausbauen. Zudem nahm Sommer an Fachmessen in München und Moskau teil. Von dem Fachpublikum auf den Messen erhielt der Fahrzeugbauer eine sehr positive Resonanz und konnte interessante Auftragsanbahnungen melden. Die Auftragslage bei dem Bielefelder Unternehmen ist weiterhin robust.

### Ausblick

In der Produktion wird Sommer weitere Maßnahmen zur Standardisierung umsetzen, sowie Arbeitsabläufe und -prozesse weiter optimieren. Durch Baumaßnahmen im dritten Quartal soll die Kapazität im russischen Standort ausgeweitet werden. Entsprechend erwartet Sommer für den Produktionsstandort Novgorod eine signifikante Umsatzsteigerung. Eine aus dem F&E-Programm hervorgegangene Produktneuentwicklung befindet sich derzeit bei einem Kunden in der Testphase. Sommer wird seinen Internationalisierungskurs mit dem Fokus auf Osteuropa und ehemalige GUS-Staaten forcieren und dadurch Umsatz und Ergebnis steigern können.



ticon AG

**ticon**

## Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Die ticon AG ist eine Beteiligungsgesellschaft, die Unternehmen aus dem Bereich der IT-Distribution hält. Während die Tochtergesellschaft COS Distribution im Bereich B2B tätig ist und Avitos im Endkundengeschäft, ist Chikara auf die Belieferung von Einzelhandelsketten spezialisiert und TOPEDO ist ein PC-Assembler. Die zu Beginn des Jahres vorherrschende große Nachfrage nach Produkten der Informations- und Telekommunikationstechnologien (ITK) hat sich zum Ende des zweiten Quartals saisonal abgeschwächt. Notebooks, große LCD-Monitore sowie Betriebssysteme (zum Beispiel „Vista“ von Microsoft) und Security-Programme waren dabei die zentralen Wachstumsträger des ersten Halbjahres. Die Nachfrage nach Desktop-Computern ist im Jahresvergleich hingegen deutlich zurückgegangen. ticon konnte im Berichtszeitraum die ambitionierten Umsatzziele nicht erreichen, vor allem das Endkundengeschäft und das Segment PC-Assemblierung blieben hinter den Erwartungen zurück. Ergebnisseitig hingegen erzielte der IT-Distributor die geplanten Werte, was sich durch die durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen begründete, die zu einer besseren Kostenstruktur führten.

COS Distribution konnte durch die Straffung der Einkaufs- und Marketingabteilung in Business-Units, durch die Optimierung der Logistikprozesse und die Neuausrichtung des Vertriebs sowohl Kosten senken als auch Neukunden gewinnen. Durch eine neu installierte Kontrollsoftware ist das Unternehmen zudem in der Lage, den Warenbestand, die Wirksamkeit von Marketingmaßnahmen sowie die Warenrücksendung besser zu überwachen und zu handhaben. Der Ausbau von Hersteller-Linien wertete das Produktsortiment deutlich auf, was wiederum die Akquisition von Neukunden erleichterte. Ebenso wurde das nach den Bedürfnissen der Kunden neu modifizierte Shopsystem sehr positiv aufgenommen. COS Distribution übernahm Ende Juni die Geschäftsaktivitäten der Marke Typhoon von der Anubis GmbH. Im Rahmen der Transaktion wurden weitere Markenrechte sowie Lagerbestände von Anubis in wesentlichem Umfang mit erworben. Die Übernahme stellt einen weiteren Schritt in der konsequenten Umsetzung des Channelkonzepts der COS Distribution dar. Mit dem im Markt fest etablierten Brand Typhoon ist COS Distribution in der Lage, die zunehmende Nachfrage nach Multimedia-Produkten optimal zu bedienen. Zudem wird der Bereich Peripheriegeräte durch Typhoon nachhaltig verstärkt. Als eigene Unit innerhalb der COS Distribution wird nun von Kaiserslautern aus das Produktsortiment von Typhoon vermarktet. Der Assembler TOPEDO, der im starken Maße von der Geschäftsentwicklung der COS Distribution abhängig ist, reagierte auf die Branchenentwicklung, indem er eine strategische Neuausrichtung vornahm und sich nun vorrangig auf die Modifizierung von Notebooks und Hochleistungsservern konzentriert.

Die im B2C-Segment tätige Avitos erweiterte ihr Produktportfolio vor allem im Bereich Software, um an der in diesem Bereich steigenden Kundennachfrage zu partizipieren. Zudem wurden Partnerprogramme und gezielte Marketingmaßnahmen eingeleitet. Durch die generelle Verbesserung von Arbeitsabläufen vor allem bei der Logistik konnte Avitos deutliche Optimierungen in der Kostenstruktur erreichen.

Der IT-Distributor Chikara gehört seit Februar zum tison Konzern. Nach der Anpassung der administrativen Strukturen leitete Chikara Maßnahmen zur Steigerung des Umsatzes ein. Neben der personellen Verstärkung des Einkaufs wurde auch eine Neustrukturierung im Produktsortiment vorgenommen und margenstarke Artikel neu aufgenommen. Schließlich wurde die Vernetzung des Warenwirtschaftssystems mit dem der Tochtergesellschaften vollzogen, so dass sich künftig in diesem Bereich deutliche Synergien heben lassen.

### Ausblick

Die im ersten Halbjahr eingeleitete Optimierung von Arbeitsabläufen vor allem im Bereich der Logistik wird zu weiteren Kostensenkungen führen. Durch gezielte Marketingmaßnahmen, die Wiederaufnahme des Exportgeschäfts und die Anpassung des Produktportfolios an die Kundenbedürfnisse sollen weitere Marktanteile gewonnen und sowohl Umsatz als auch Ergebnis gesteigert werden. Weiterhin wird tison im Rahmen der eingeschlagenen „Buy & Build“-Strategie weitere strategische Akquisitionen prüfen.

### Rohner AG



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Rohner ist ein Schweizer Chemieunternehmen, das sich auf die Herstellung von pharmazeutischen Zwischenprodukten spezialisiert und in der Spezialchemie etabliert hat. Zum Ende des Geschäftsjahres 2006 konnte die Rohner AG (RohnerChem) umfassende Restrukturierungsmaßnahmen erfolgreich abschließen und dadurch auf der Kostenseite deutliche Einsparungen erzielen. Im Laufe des ersten Halbjahres 2007 ist es Rohner gelungen, das Vertriebsteam zu komplettieren. Zudem konnte die Auftragslage durch die verstärkte Marktbearbeitung in der Spezialchemie und im Pharmabereich weiter verbessert werden. Der budgetierte Auftragseingang für das Gesamtjahr 2007 wurde bereits zum Ende des ersten Quartals vollständig realisiert und unterdessen weiter gesteigert. In einem konjunkturell positiven Umfeld lag der Umsatz leicht unter und das Betriebsergebnis leicht über Budget. Durch die vorzeitige Ablösung aller Darlehen des Altgesellschafters ist Rohner nun schuldenfrei.

Um das starke Wachstum zu meistern, wurde in der Produktion der Mitarbeiterbestand kontinuierlich ausgebaut und liegt mittlerweile bedingt durch den sehr guten Auf-

tragsbestand weit über Plan. Insofern es gelingt, die neu eingestellten Mitarbeiter in den kommenden Monaten systematisch auf den hohen cGMP Qualitätsstandard (Good Manufacturing Practice, gute Herstellungspraxis) einzuarbeiten und die erforderliche Mehrleistung zeitgerecht umzusetzen, können die geplanten finanziellen Zielwerte für 2007 übertroffen werden.

Daneben bereitet sich die RohnerChem intensiv auf das im Herbst 2007 bevorstehende Audit durch die amerikanische Gesundheitsbehörde vor. Mit einem bestandenen Audit kann sich Rohner auf dem US-Markt, dem größten und weltweit wichtigsten Markt in der Pharmaindustrie, etablieren.

### Ausblick

Die Fokussierung auf anspruchsvolle pharmazeutische Wachstumsmärkte und auf so genannte „Performance Chemicals“ steht hinsichtlich der Evaluation vor dem Abschluss. Im weiteren Geschäftsverlauf geht es nun darum, die daraus entstandenen Maßnahmenpläne für jeden identifizierten Zielkunden bzw. für jedes Projekt mit dem nunmehr vollständigen Vertriebsteam konsequent umzusetzen. Erfreulicherweise sind bereits erste Erfolge der neuen Strategie zu verzeichnen, was sich positiv auf die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis auswirken wird.

### Hottinger Maschinenbau



#### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Der auf die Herstellung von Kernschießmaschinen spezialisierte Anlagenbauer Hottinger profitierte im ersten Halbjahr 2007 von der positiven industriellen Konjunktur und konnte planmäßig seinen Umsatz um nahezu 60% steigern. Aufgrund eines Forderungsausfalls im zweiten Quartal und Sonderaufwendungen gestaltete sich das Ergebnis leicht negativ.

Ein Highlight des ersten Halbjahres war die Teilnahme an der internationalen Gießereifachmesse GIFA 2007 in Düsseldorf. Hottinger stellte auf der GIFA die neue „Compact-Line“ vor, eine Anlagen-Reihe mit wahlweise einem, zwei oder vier Schuskköpfen und einem Schussvolumen von 8 bis 35 Liter. Die kleinen und mittleren Serien, die mit einem internationalen Kooperationspartner entwickelt wurden, sind sehr flexibel und nahezu universell einsetzbar. Auf der Fachschau knüpfte Hottinger zahlreiche interessante Kundenkontakte und rechnet im zweiten Halbjahr mit dem Eingang mehrerer Groß- und Kleinaufträge. Entsprechend der neu geknüpften Kundenkontakte intensivierte Hottinger seine nationalen und internationalen Vertriebstätigkeiten.

Den zu Beginn des Jahres kurzfristig auftretenden Mangel an produktionsnotwendigen Rohstoffen und Materialien konnte durch die Erweiterung der Lieferantenbasis ausgeglichen werden. Die personelle und maschinelle Aus-

lastung bei dem Anlagenbauer ist sehr hoch. Hottinger führte weitere Verbesserungen der Arbeitsabläufe durch. Beispielsweise wurde das neu eingeführte Projektmanagement auf weitere Bereiche ausgedehnt, Kontrollinstrumente im Einkauf installiert, ein Qualitätsmanagement eingeführt, um die Durchsetzung und Fortführung der Restrukturierungsziele zu gewährleisten, sowie Abstimmungs- und Anpassungsprozesse optimiert. Dadurch werden die einzelnen Projekte für Hottinger leichter kalkulierbar und durchführbar. Ein neu eingestellter Projektleiter soll die Nachhaltigkeit des installierten Projektmanagements sichern. Hottinger führte im ersten Halbjahr 2007 zudem weitere Schulungsmaßnahmen für seine Mitarbeiter durch und führte eine neue Software im Bereich der Finanzbuchhaltung ein. Geschäftsführer Jan Satek baute bei Hottinger eine neue Führungsebene auf und wird sich gemäß dem Beteiligungsmanagermodells in der zweiten Jahreshälfte einer neuen ARQUES Tochtergesellschaft zuwenden.

## Ausblick

Hottinger steht vor dem Abschluss von zwei bedeutenden Großaufträgen. Aufgrund der damit verbundenen langen Durchlaufzeit wird der daraus erzielte Umsatz voraussichtlich in 2008 gebucht und erfolgswirksam. Mit der neuen Compact-Line sieht sich Hottinger in der Lage, mehrere kleinere Aufträge generieren zu können und dadurch die Abhängigkeit von wenigen Großaufträgen zu verringern. Hottinger will sich nachhaltig im Bereich der Wartung und Services etablieren, um im größeren Maße an der Wertschöpfungskette zu partizipieren.

## Fritz Berger



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Fritz Berger ist in Europa ein führendes Spezialversandhaus für Caravaning, Camping und Freizeit mit Schwerpunkt in Deutschland. Die Caravan- und Reisemobilbranche litt im ersten Halbjahr unter deutlich niedrigeren Erstzulassungsraten (Rückgang um mehr als 10%) als im Vorjahreszeitraum. Dies führte auch zu einem Preiskampf unter den Anbietern von Caravaning-Zubehör. Im Camping- und Outdoor-Bereich hat sich die Wettbewerbssituation durch eine größere Zahl von Internetanbietern und vermehrten Aktivitäten von Discountern mit speziellen Camping-Artikeln verschärft. In diesem Umfeld ist es Fritz Berger in der ersten Jahreshälfte gelungen, den budgetierten Umsatzwert zu erreichen. Durch die konsequente Straffung des Produktsortiments und Kostensenkungsmaßnahmen wie beispielsweise das Einstellen von unwirksamen Werbemaßnahmen konnte Fritz Berger zudem das Ergebnis verbessern.

Mit dem neuen Frühling- und Sommer-Katalog hat sich Fritz Berger neben dem Bereich Caravaning nun auch als Anbieter für Camping- und Outdoorprodukte positioniert. Das neue Katalogkonzept setzt auf ein ansprechendes Design, auf Übersichtlichkeit und die Einteilung in

emotional gestaltete Kategorien. Die Ansprache „Für alle, die einfach raus müssen“ zielt auf eine breite Kundenbasis. Dieses Konzept wurde sehr positiv aufgenommen, was sich an einer erhöhten Responsequote zeigt. Parallel begann Berger mit der Umsetzung eines neuen Standortkonzeptes mit einer völlig neuen Optik. Im ersten Halbjahr 2007 eröffnete Fritz Berger neue Shops in Winsen-Luhe, Braunschweig und Deggendorf und wandelte acht weitere Shops von Kommissionspartnern in eigene Filialen um. Zudem wurde ein neuer Jack Wolfskin Franchise Store eröffnet. Berger hat außerdem ein Schulungsprogramm für seine Marktleiter eingeleitet.

Um eine größere Kundenbindung zu erzielen, hat Fritz Berger eine Kundenkarte erfolgreich eingeführt. Durch Sonderabverkäufe und ein bedarfsorientiertes Bestellwesen konnte der Outdoorspezialist seinen Lagerbestand im Vergleich zum Vorjahr um über 25% senken.

### Ausblick

Fritz Berger wird sein neues Standortkonzept im weiteren Geschäftsverlauf konsequent umsetzen. Derzeit werden neue Standorte akquiriert, die in 2008 dem Filialnetz angeschlossen werden sollen. Ende des Jahres wird sich Berger von zu kleinen Standorten trennen, um einen einheitlichen Auftritt mit einem einheitlichen Sortiment zu gewährleisten. Der Herbstkatalog „Der kleine Berger“ wird in diesem Jahr um eine Beilage mit Sonderaktionen erweitert, um so auch preisbewusste Kunden anzusprechen und gleichzeitig die Lagerbestände weiter zu verbessern. Zudem soll das Sortiment weiter optimiert werden.

### Farbendruck Weber



#### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Farbendruck Weber konnte im ersten Halbjahr 2007 sowohl Umsatz als Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr steigern. Nach einem überplanmäßig positiven ersten Quartal blieb die Entwicklung aufgrund von kurzfristig eingetretenen Vertriebsproblemen und einem damit einhergehenden starken Umsatzrückgang im Juni hinter den Erwartungen zurück. Die Schweizer Großdruckerei wirtschaftete jedoch weiterhin auf EBITDA-Basis profitabel.

Nach der Anpassung der administrativen und organisatorischen Strukturen investierte Farbendruck Weber in den ersten sechs Monaten des Jahres vor allem in die Bereiche Vorstufe (Prepress) und Weiterverarbeitung. Durch die neu installierten Maschinen werden sich hier nicht nur die Durchlaufzeiten verkürzen und die Kapazitäten erhöhen, sondern auch die Qualität der Druckprodukte verbessern. Nach der Einführung eines neuen EDV-Systems in der Auftragsabwicklung investierte Weber in neue Software für die Druckvorstufe und für das Qualitätsmanagement, die zeitnah installiert werden sollen.

Personell wurde die Neuorganisation der Führungsstruktur mit der Neubesetzung der Geschäftsführung abgeschlossen. Der bisherige Geschäftsführer Ulli Seibel wird künftig als ARQUES Vice-President die Beteiligung Actebis betreuen. Vertriebsseitig wurde nach dem Weggang zweier leitender Angestellter die komplette Neuorganisation der Abteilung notwendig. Weber konnte hier bereits neues Fachpersonal verpflichten und wird die entstandene Lücke im Laufe des zweiten Halbjahres vollständig schließen.

### Ausblick

Farbendruck Weber wird im laufenden Geschäftsjahr den Neuaufbau des Vertriebs abschließen und aktiv die Akquisition von weiteren Kunden und Aufträgen betreiben. Unter einem neuen technischen Leiter werden die geordneten Maschinen installiert und weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Produktionsprozesse umgesetzt. Die bisher eingeleiteten und zum Teil bereits vollständig durchgeführten Restrukturierungsschritte werden im laufenden Jahr ihre Wirkung weiter entfalten und sich nachhaltig positiv auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken.

### Salto Paper AG



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Wie bereits im Bericht über das erste Quartal 2007 angekündigt veräußerte ARQUES die Salto Paper AG (Papiermühle Wolfsheck) an einen strategischen Investor. ARQUES reagierte damit auf die problematische Branchensituation, die durch einen signifikanten Anstieg der Rohstoffpreise geprägt ist. Durch umfangreiche Sanierungsmaßnahmen konnte ARQUES zuletzt die Verluste bei Salto Paper senken. Die Transaktion wird keine wesentlichen Einflüsse auf das Jahresergebnis 2007 haben.

Oxxynova



## Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Oxxynova ist in Europa der führende Hersteller von flüssigem und festem Dimethylterephthalat (DMT), ein Vorprodukt zur Polyesterherstellung. DMT wird unter anderem bei der Herstellung von Textil- und technischen Fasern, Filmen, Lack- und Klebstoffen sowie bei Folien eingesetzt. Die Branche, in der das Unternehmen mit Produktionsstätten in Lülsdorf und Steyerberg aktiv ist, ist geprägt von Überkapazitäten im Bereich der DMT-Produktion und einem daraus resultierenden Preiskampf, von steigenden Energiekosten sowie von der Möglichkeit der Kunden, DMT zu substituieren. Oxxynova ist es jedoch in diesem problematischen Umfeld gelungen, sich zu behaupten.

Durch die Neuverhandlung bestehender Verträge mit Lieferanten und Dienstleistern konnte Oxxynova seine Kostenstruktur verbessern. Gleichzeitig entwickelte das von ARQUES neu eingesetzte Management ein Konzept zur Steigerung der Effizienz und begann mit der Umsetzung. Durch ein eingeleitetes Investitionsprogramm, das die Produktionskosten senken und die Effizienz erhöhen soll, will Oxxynova seine Stellung als europäischer Marktführer bei der DMT-Herstellung ausbauen und Marktanteile gewinnen.

Durch die Stilllegung einer Wettbewerbsanlage in den Niederlanden zur Jahresmitte 2007 hat auf dem europäischen Markt eine gewisse Konsolidierung des DMT-Angebotes stattgefunden, von der Oxxynova profitieren konnte.

## Ausblick

Oxxynova prüft derzeit in einer strategischen Analyse, inwiefern bisher vorhandene weitere Produktionskapazitäten durch Produktneuentwicklungen, Verfahrensumstellungen oder den Eintritt in einen neuen Markt genutzt werden können. Gleichzeitig will Oxxynova im Kerngeschäft weitere Kundenanteile gewinnen. Im weiteren Verlauf des Jahres werden die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen ihre Wirkung weiter entfalten und sowohl die Produktivität steigern als auch die Produktionskosten senken.

## BEA TDL



## Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

In einem konjunkturell positiven Branchenumfeld konnte der technische Dienstleister BEA TDL im ersten Halbjahr 2007 die ambitionierten Umsatzziele voll erreichen und das Ergebnis sogar über Budget steigern. BEA TDL errichtet elektrotechnische Anlagen und Automatisierungslösungen für Förder- und Energietechnik und profitierte im Berichtszeitraum von der umfangreichen Investitionen der europäischen Energieindustrie. Entsprechend gestaltet sich die Auftragslage bei BEA TDL sehr positiv.

Im Berichtszeitraum konnte BEA TDL Optimierungen im Einkauf und innerbetrieblichen Prozessen realisieren. Außerdem wurde mit der Einführung eines Updates des bestehenden ERP-Systems begonnen. Der im ersten Quartal abgeschlossene Sozialplan und Ergänzungstarifvertrag wurden erfolgreich umgesetzt. Durch diese Maßnahmen, die mit Unterstützung der ARQUES Task Force durchgeführt wurden, konnte BEA TDL deutlich Kosten einsparen. Da das fachliche Know-how der Mitarbeiter die Grundlage eines positiven Geschäftsverlaufs ist, finden regelmäßig Schulungen und Fortbildungsmaßnahmen statt.

## Ausblick

Durch die eingeleiteten und zum Teil bereits umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen wird BEA TDL einerseits Kosten senken und andererseits effizientere Arbeitsabläufe etablieren können, was sich positiv auf die Ertragslage auswirkt. Der technische Dienstleister wird verstärkt die Märkte in Südosteuropa und Kasachstan bearbeiten, um an dem dortigen regionalen Wachstum im Bereich der Tagebauförderung zu partizipieren. BEA TDL geht des Weiteren davon aus, von den Investitionen der Energiewirtschaft im wiedereröffneten Tagebau Reichwald sowie vom wachsenden Markt der Rekonstruktion von Kraftwerken zu profitieren.

Mit der im dritten Quartal von ARQUES übernommenen SAG Austria Gruppe, ein österreichischer Anbieter und Dienstleister für elektrische Anlagentechnik und Infrastrukturleistungen, soll künftig eine enge Zusammenarbeit stattfinden, was sich auch in der Umbenennung der SAG Austria in BEA Electrics widerspiegelt. Durch die enge Kooperation sollen Synergien zwischen den neuen Schwes-tergesellschaften gehoben werden.



## Wanfried-Druck Kalden



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Wanfried-Druck Kalden ist eine Verpackungs- und Etikettendruckerei mit Sitz in Wanfried (Hessen). Die Geschäftslage im ersten Halbjahr gestaltete sich seit Jahresbeginn günstig. Im Juni erreichte bei Wanfried-Druck der Auftragsbestand und -eingang einen Jahreshöchststand. Steigende Rohstoffpreise zum Beispiel für Papier und Kartons, Energie und Frachten konnten teilweise an die Kunden weitergegeben werden. Baumaßnahmen und außerplanmäßige Reparatur- sowie Wartungsarbeiten beeinträchtigten zeitweise die Produktion, die derzeit an der Kapazitätsgrenze läuft. Wegen des noch bestehenden Kapazitätsengpasses mussten vereinzelt Aufträge an Partnerdruckereien der Etikettenallianz Joint Specialists in Offset Labels (JSO) weitergegeben werden. Die Umsatzentwicklung lag insgesamt über dem Vorjahresniveau.

Die Restrukturierung verläuft bei Wanfried-Druck planmäßig: Im zweiten Quartal wurden der neu errichtete Drucksaal und die Versandhalle weitgehend fertig gestellt. Die Vorbereitungen zur Installation einer hochmodernen, leistungsfähigen Druckmaschine MAN Roland 707 wurden termingerecht beendet, so dass die Maschine planmäßig im dritten Quartal aufgestellt werden kann.

Die Etikettenallianz JSO konnte durch den Beitritt je einer Druckerei in Spanien und Großbritannien auf nunmehr sieben Mitglieder ausgeweitet werden. Es wurden länderbezogene Task Forces in Frankreich, Deutschland und Russland gebildet, die konsequent Großkundenakquisitionen in den jeweiligen Regionen betreiben werden. Neben der gemeinsamen Teilnahme auf Fachmessen wurden gezielte Marketingmaßnahmen eingeleitet.

Wanfried-Druck konnte im ersten Halbjahr das Verpackungssystem Euroträger weiterentwickeln und arbeitet im Bereich der Metalleffektfarben an einer Verbesserung der Anwendung.

### Ausblick

Im weiteren Geschäftsverlauf 2007 wird Wanfried-Druck die Umsetzung des gesamten derzeit laufenden Investitionsprogramms in Höhe von über EUR 6 Mio. abschließen und dadurch seine technischen Kapazitäten um etwa 30% erweitern. Entsprechend werden aktuell intensiv zusätzliche Aufträge akquiriert, um die zusätzliche Druckmaschine voll auszulasten. Parallel wird eine intensive Personalsuche für die Druckerei und die Weiterverarbeitung betrieben, um das Personal den steigenden Kapazitäten und Aufträgen anzupassen. Durch die Investitionen wird Wanfried-Druck sowohl Umsatz als auch Ergebnis künftig deutlich steigern können. Durch die geplante Anschaffung von neuer Software und teilweise auch von neuer Hardware in den Bereichen Produktionsplanung (PPS), Druckvorstufe und Dokumentenmanagement sollen zudem die betrieblichen Prozesse effizienter gestaltet werden. Im zweiten Halbjahr ist eine Intensivierung der Vertriebstätigkeiten innerhalb der Etikettenallianz JSO vorgesehen.

## Van Netten



### Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Mit Wirkung zum 30. März 2007 übernahm ARQUES den Dortmunder Süßwarenhersteller van Netten. In einem stagnierenden Umfeld konnte das Traditionsunternehmen den Wegfall eines bedeutenden Handelskunden nicht komplett durch neu akquirierte Aufträge ausgleichen und somit die budgetierten Umsatzwerte nicht erreichen. Aufgrund der direkt nach der Übernahme eingeleiteten grundlegenden Restrukturierungsmaßnahmen konnten jedoch die operativen Verluste bei van Netten in erheblichem Maße verringert werden.

Van Netten befindet sich in der ersten Phase der Restrukturierung. Nach der Übernahme konnten zunächst die Bankverbindlichkeiten deutlich reduziert und teilweise ein Verzicht auf Altforderungen erreicht werden. Zudem wurde der Abbau von Fertigwaren und von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen eingeleitet. Mit der Arbeitnehmervertretung und der Gewerkschaft NGG wurde ein Sanierungsvertrag mit einer Laufzeit bis 2009 erarbeitet, der derzeit umgesetzt wird. Zudem hat die ARQUES Task Force mit der Neuverhandlung der Lieferkonditionen begonnen. Durch diese Maßnahmen konnten auf Kostenseite deutliche Einsparungen erzielt werden.

Van Netten verfügt derzeit über freie Kapazitäten in der Produktion, die durch eine Intensivierung der Vertriebstätigkeiten und mit kurzfristigen Zusatzaufträgen gefüllt werden sollen. Der Süßwarenhersteller nahm im Mai 2007 an der PLMA, der europaweit größten Private Label Messe, in Amsterdam teil. Die Messeresonanz war sehr gut. Es

konnten bereits kurz nach der Fachschau Erstaufträge an Neukunden, u.a. nach Holland und Schweden, ausgeliefert werden. Bei der auf der Internationalen Süßwarenmesse ISM 2007 in Köln vorgestellten Calypso Fruchtgummi Range wurden sowohl nationale als auch internationale Listungsausweitungen erzielt. Zurzeit werden weitere Listungen verhandelt. Neben dem traditionellen Lebensmittel-Einzelhandels-Geschäft konnten im Industriekundenbereich Neukunden gewonnen werden. Aufgrund der hohen Nachfrage nach „Dragees“ kann van Netten die nationale Aktionslistung sowie die Jahreslistung bei einem internationalen Handelsunternehmen gelingen.

### Ausblick

Im weiteren Geschäftsverlauf wird van Netten die Administration neu organisieren, den Einkauf durch Standardisierungen und durch die Einführung einer neuen Software optimieren, Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität einleiten und die Vertriebstätigkeiten vor allem auf das Ausland deutlich ausweiten. Vor allem in den osteuropäischen Wachstumsmärkten besteht für van Netten im Private Label Bereich die Möglichkeit, den Exportanteil signifikant zu erhöhen. Durch die Teilnahme an der Fachmesse Sweet China in Shanghai will sich der Süßwarenhersteller im asiatischen Raum positionieren. Die Vertriebstätigkeiten werden durch neue Produktkonzepte und der Erschließung neuer Vertriebschienen unterstützt. Durch diese Maßnahmen will van Netten seinen Umsatz deutlich steigern und die Abhängigkeit vom deutschen Markt verringern. Zunächst liegt jedoch der strategische Fokus auf der Stabilisierung bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger Konzentration auf die Kernkompetenzen. Im laufenden Geschäftsjahr drohen weitere Umsatzrückgänge aus dem Verlust von Handelspartneraufträgen, die aufgrund des sortimentspezifischen Vorlaufs bei der Markteinführung („time to market“-Dauer zwischen sechs und neun Monaten) in diesem Kalenderjahr nicht vollständig kompensiert werden.

Richard Schöps & Co AG

# SCHÖPS

## Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Mit Wirkung zum 2. Mai 2007 gehört die österreichische Richard Schöps & Co. AG zum ARQUES Konzern. Schöps ist eine der größten und bekanntesten Textilhandelsketten in Österreich und verfügt über ein flächendeckendes Filialnetz. Bei dem Traditionsunternehmen, das aus einer Verlostituation heraus übernommen wurde, kam umgehend die ARQUES Task Force zum Einsatz, begann mit den Neuverhandlungen der Lieferanten- und Mietverträge, installierte verbesserte Planungs- und Controllingprozesse und optimierte administrative Abläufe. Dadurch konnten bereits deutliche Kostensenkungen erzielt werden. Zudem wird das EDV-System bei Schöps modernisiert, wodurch Einkaufsplanung und Verkaufssteuerung deutlich verbessert werden. Weiterhin wurde ein neues Standortkonzept umgesetzt, das bei Produktmix, Merchandising und Organisationsstruktur regionale Marktunterschiede und Filialgrößen besser berücksichtigt. Im Zuge dessen werden unwirtschaftliche Standorte geschlossen und Personalmaßnahmen, die eng mit dem Betriebsrat abgestimmt werden, sozialverträglich umgesetzt. Diese Standorte werden bis zum Schließungstermin zum Abverkauf der aus dem Vorjahr vorhandenen Altwarenbestände genutzt.

Durch die Konzentration auf moderne und zugleich preislich erschwingliche, feminine Produktlinien, der damit einhergehenden Sortimentsstraffung und die Bedienung von interessanten Marktnischen wie Übergrößen und Mütter (Kindermode) soll die Marke Schöps neu und fokussiert positioniert werden. Zusätzlich bietet Schöps auch modisch aufgewertete Kollektionen in höheren Preislagen an. Die Resonanz auf die Frühlings- und Sommerkollektion ist zunehmend positiv, verläuft insgesamt aber weniger dynamisch als erhofft.

## Ausblick

Durch umfassende Marketing- und PR-Aktivitäten sowie einer verbesserten Auslagengestaltung und Warenpräsentation für die Herbst- und Winterkollektion 2007 will Schöps neue Kunden gewinnen und den Umsatz sowie die erzielten Margen erhöhen. Zugleich soll das eingeleitete Restrukturierungsprogramm weiter verfeinert und konsequent umgesetzt werden, zum Beispiel durch Outsourcing von IT und Logistik. Außerdem sind Schulungs- und Trainingsmaßnahmen des Verkaufspersonals angelaufen.

Oxiris



## Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Mit Wirkung zum 3. Mai 2007 erwarb ARQUES von Degussa deren Geschäftstätigkeiten im Bereich der die Antioxidantien. Dazu gehören eigene Produktionsstätten in Spanien (Sant Celoni nahe Barcelona) und England (Knottingley), sowie ein Vertriebsbüro inklusive Labor in Deutschland (Ludwigshafen). An diesem Standort werden außerdem Antioxidantien von einem Vertragspartner produziert (Toll-Manufacturing). Antioxidantien werden eingesetzt, um Produkte vor negativen Einflüssen wie Oxidation, Versprödung, Verharzung, Farb- oder Geruchswechsel zu schützen. Die von Oxiris hergestellten Antioxidantien werden unter dem am Markt fest etablierten Markennamen IONOL vertrieben und kommen unter anderem in den Bereichen Kunststoffe, Gummi und Latex, Schmier- und Treibstoffe Lebens- und Futtermittel, Kosmetik und Pharmazeutika sowie bei Lacken und Druckfarben zum Einsatz. In den beiden Monaten nach der Übernahme verlief die Umsatz- und Ergebnisentwicklung in etwa planmäßig, wenn auch mit großen Unterschieden an den jeweiligen Standorten: Die Geschäftsentwicklung des in Deutschland angesiedelten Bereichs der Lubrizanzen (Gleitmittel) verlief schlechter als budgetiert. Grund dafür ist die wachsende Zahl der Anbieter in diesem Bereich, die vorrangig aus dem asiatischen Raum stammen, und dem damit einhergehenden Preisdruck. Der in Spanien ansässige Bereich der BHT-Produktion hingegen verlief deutlich besser als erwartet.

Nach der Übernahme erstellte die ARQUES Task Force einen detaillierten Restrukturierungsplan, der derzeit umgesetzt wird. Zunächst ist eine strikte Kontrolle der Fixkosten und der Optimierung der Lieferantenstruktur vorgesehen. Zudem wurden die administrativen Strukturen nach der Lösung aus dem Degussa-Konzern aufgebaut. Der Vertrieb soll neu organisiert und unter anderem der US-amerikanische Markt intensiver als bisher bearbeitet werden. Durch die Entwicklung neuer Produkte für die Biodieselherstellung, in der in einem zunehmenden Maße Antioxidantien eingesetzt werden, sollen neue Kunden und zusätzliche Marktanteile gewonnen werden. Planmäßig stehen Investitionen in die Instandhaltung der Produktionsanlagen an.

## Ausblick

Oxiris wird das erstellte Kostenreduzierungsprogramm weiter verfeinern und konsequent umsetzen. Dabei sollen Verträge mit Lieferanten und Dienstleistern neu verhandelt, die Lagerhaltung neu strukturiert und obsoletes Material abverkauft werden. Des Weiteren werden Einkaufsprozesse reorganisiert und ein striktes Ausgabencontrolling eingeführt. Durch Optimierung des Vertriebs, die Eruiierung neuer Absatzmärkte und die Entwicklung neuer Nischenprodukte sollen zudem die Umsätze gesteigert werden.

Capresa



## Unternehmenssituation, Geschäftsverlauf, Sanierungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Die im Juni 2007 übernommene Gesellschaft Calibrados de Precisión, S.A. (Capresa) ist ein spanischer Erstverarbeiter von Stählen, der vorrangig für die Automobilindustrie tätig ist. Zum Produktportfolio gehören neben Federstählen, Kohlenstoffstählen und Automatenstählen auch verschiedene legierte Spezialstähle, die auf individuelle Kundenwünsche zugeschnitten und mechanisch geformt werden. Capresa verfügt über Werke in La Llagosta in der Nähe von Barcelona und in Mexiko (CapreMex), von wo aus das Unternehmen seine Produkte für den gesamtamerikanischen Markt produziert und vertreibt. Das 1960 gegründete Unternehmen verfügt über eine breite internationale Präsenz mit einem festen Kundenkreis in mehr als 15 Ländern.

Nach der Übernahme der Gesellschaft soll zunächst eine Buchhaltung aufgesetzt und die administrativen Strukturen an die des ARQUES Konzerns angepasst werden. Zudem soll ein Controlling-System eingeführt werden, dass für Verkauf, Einkauf und Produktion als exaktes Planungs- und Steuerungsinstrument die betriebsinternen Strukturen optimiert. Basierend auf den Ergebnissen der Kostenanalysen werden sich die Vertriebsaktivitäten auf die margenstarken Produktfamilien konzentrieren. Neben dem daraus resultierenden Anstieg der Brutto-Marge schlägt sich die Bündelung von Aufträgen in geringeren Rüstzeiten nieder. Zusätzlich vorhandene Kapazitäten werden zur Fixkostendeckung mit Produkten ausgelastet, die positive Deckungsbeiträge erwirtschaften.

Weiteres Potenzial liegt in dem Aufbau des Amerika-Geschäftes, dessen Umsetzung durch die Tochtergesellschaft CapreMex erfolgen soll. Aufgrund der guten Infrastruktur bei gleichzeitig niedrigen Produktionskosten werden für den Standort Mexiko hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten gesehen.

## At-equity kosolidierte Unternehmen

ARQUANA International Print &amp; Media AG



Der ARQUANA Konzern ist der Zusammenschluss mehrerer Rollenoffset-Druckereien mit dem Ziel, den stark fragmentierten, von Klein- und Mittelbetrieben geprägten europäischen Rollenoffsetmarkt zu konsolidieren und mittelfristig europäischer Marktführer auf diesem Gebiet zu werden.

Seit dem 29. Dezember 2006 gehört ARQUANA nicht mehr zum Konsolidierungskreis der ARQUES Industries AG. Nach zwei Kapitalerhöhungen und Anteilsverkäufen ist der Anteil der ARQUES Industries AG an ARQUANA unter die 50%-Marke gefallen. ARQUANA wird seither at-equity in den Konzernabschluss der ARQUES einbezogen.

Weitere Informationen sind im Halbjahresbericht der ARQUANA, der am 31. August 2007 veröffentlicht wird, enthalten.

## Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### Zahlreiche Transaktionen heben Halbjahresumsatz um fast 150% über Vorjahr

ARQUES hat zwischen dem 1. Juli 2006 und dem 30. Juni 2007 12 Unternehmen erworben, eines verkauft und eines entkonsolidiert. Vor diesem Hintergrund stieg der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 148% auf EUR 628,9 Mio. Nach weiteren Zukäufen und Verkäufen zu Beginn des 3. Quartals beläuft sich der annualisierte Umsatz des Konzerns - inklusive der im Juli getätigten Akquisition von Actebis - auf rund EUR 3,6 Mrd.

### Halbjahres-EBITDA leicht verbessert

Die Ergebnisentwicklung im 1. Halbjahr ist typisch für das ARQUES Geschäftsmodell. Der Umsatz konnte entsprechend der Akquisitionstätigkeit stark zulegen. Auch die Erträge aus der Auflösung negativer Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung sind bei den im 1. Halbjahr getätigten Akquisitionen im Vergleich zum Vorjahr um EUR 7 Mio. auf EUR 48,0 Mio. gestiegen. Wie es dem Geschäftsmodell entspricht, belasten die typischen Anfangsverluste und Restrukturierungskosten die Ergebnisse der neu erworbenen Gesellschaften. Diese planmäßigen Anfangsverluste für die in 2007 erworbenen Unternehmen betragen mehr als EUR 7 Mio. Insgesamt lag das EBITDA zum 30. Juni 2007 mit EUR 50,8 Mio. über dem vergleichbaren Vorjahreswert von EUR 49,2 Mio. und im 2. Quartal mit EUR 17,9 Mio. (Vorjahr EUR 26,1 Mio.) darunter, da im 2. Quartal weniger Erträge aus der Auflösung negativer Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung verbucht wurden. Durch die erhöhte Bilanzsumme (+86,6% im Vergleich zum 30. Juni 2006) stiegen die Abschreibungen im Konzern, so dass das EBIT mit EUR 35,1 Mio. (Vorjahr EUR 42,9 Mio.) und der Vorsteuergewinn mit EUR 32,8 Mio. (Vorjahr EUR 43,0 Mio.) rückläufig waren. Die Vorjahreswerte sind gegenüber den im letzten Jahr gemeldeten Zahlen erhöht, da die ARQUANA als nicht fortgeführtes Geschäft das Vorjahresergebnis belastet hatte. Der Konzernjahresüberschuss liegt bei EUR 30,0 Mio. und der Gewinn je Aktie (verwässert) bei EUR 1,15 (Vorjahr EUR 1,73).

### Free Cashflow geprägt von starkem Wachstum und Working Capital-Aufbau

Die Bilanzstruktur sowie die Entwicklung des Cashflows werden von der stark gestiegenen Zahl an Beteiligungen, der Dividendenzahlung und der im Juni vollzogenen Kapitalerhöhung geprägt. So stieg die Bilanzsumme im Halbjahr um 34% auf EUR 891,3 Mio. nach EUR 665,3 Mio. zum Jahresende 2006. Die Eigenkapitalquote lag mit 38,5% weiter auf einem sehr soliden Niveau (Jahresende 2006 auf 41,3%), auf Holdingebene sogar bei 72,1%. Die Summe der Unternehmenswerte aller Beteiligungen stieg zum Stichtag 15. August 2007 gegenüber Ende 2006 von EUR 285 Mio. auf EUR 500,7 Mio. Dieser Wert ist nicht der Wert der Beteiligungen in der ARQUES Bilanz (der Beteiligungsansatz liegt deutlich niedriger). Der Netto-Cashflow von EUR -15,8 Mio. im ersten Halbjahr ist wesentlich geprägt von Nettoinvestitionen in das Working Capital der Beteiligungsunternehmen (vor allem Lager und Forderungsfinanzierung) von EUR 25 Mio. im Ergebnis gelang es, den Finanzmittelfond im Konzern von EUR 88,2 Mio. auf EUR 93,4 Mio. im Vergleich zum Jahresende 2006 zu steigern. Der Cashflow wird sich im zweiten Halbjahr 2007 aufgrund des Verkaufs der Firmen SKW Metallurgie, SKS Stakusit und weiterer geplanter Exit-Aktivitäten stark erhöhen.

## Chancen- und Risikenbericht

Die künftige Geschäftsentwicklung des ARQUES Konzerns ist mit Chancen und Risiken verbunden. Die Risikopolitik besteht darin, die vorhandenen Chancen zu nutzen und das damit verbundene Risiko unter Einsatz angemessener Instrumente zu begrenzen.

Die gewählte Anordnung enthält keine Aussage zur Gewichtung beziehungsweise Bedeutung der einzelnen Chancen und Risiken sowie zu deren Eintrittswahrscheinlichkeit.

### Chancen des ARQUES Geschäftsmodells

Das Geschäftsmodell der ARQUES Industries AG ist verbunden mit dem Erwerb von Unternehmen in Umbruchsituationen und der aktiven Restrukturierung dieser Unternehmen. Nach erfolgreicher Sanierung werden diese entweder veräußert (IPO, Trade Sale) oder langfristig gehalten. ARQUES strebt mittelfristige Beteiligungszeiträume (3 bis 5 Jahre) an, kurzfristige Engagements liegen nicht im Interesse der Gesellschaft. In allen drei Phasen – Akquisition, Restrukturierung, Exit – eröffnen sich ARQUES große unternehmerische Chancen.

#### Akquisition

ARQUES verfügt über ein 14köpfiges Akquisitions-Team, das über langjährige Erfahrungen bei der Übernahme von Unternehmen in Umbruchssituationen verfügt. Aufgrund des ausgeprägten Kontaktnetzes, das das Akquisitions-Team aufgebaut hat, verfügt ARQUES stets über Informationen über eine große Anzahl interessanter Übernahmekandidaten und kann daher Investitionsentscheidungen aus einem Pool von 1.000 Unternehmen im Jahr treffen. Gleichzeitig hat sich ARQUES bereits als Partner von Großkonzernen bei Spin-Offs etabliert, weitere Transaktionen in diesem Bereich sind zu erwarten. Als eine im SDAX notierte Gesellschaft wird ARQUES zudem als seriöser, transparenter und fairer Partner bei Transaktionen geschätzt. Insofern liegen ARQUES stets ausreichend Verkaufsangebote

vor. Eine einzigartige, bewährte Analyse-Methode bei der Auswahl der Kandidaten minimiert das Risiko der Akquisition eines – aus Sicht des Altgesellschafters - nicht mehr zu sanierenden Unternehmens.

#### Ausweitung des Beschaffungsmarktes durch Internationalisierung

Durch die Internationalisierung des Geschäftsmodells auf zunächst Spanien, Österreich und die Schweiz konnte die ARQUES Industries AG ihren Beschaffungsmarkt nicht nur geografisch und dadurch quantitativ ausweiten. Die Internationalisierung stellt zugleich einen strategischen Vorteil beispielsweise bei der operativen Weiterentwicklung („Buy & Build“-Strategie) der Beteiligungsunternehmen auf europäischer Ebene dar. Aufgrund der großen Erfahrung des Akquisitionsteams ist es ARQUES zudem mittlerweile möglich, Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über EUR 1 Mrd. zu übernehmen. Eine entsprechend sorgfältige Unternehmensanalyse durch ARQUES bleibt gewährleistet.

#### Restrukturierung

Bei der Restrukturierung der Beteiligungen profitiert ARQUES von einem eigenen Team aus Sanierungsexperten, die Kenntnisse in allen wesentlichen Unternehmensbereichen haben. Diese stark spezialisierten Teams der ARQUES Task Force kommen unter der Führung eines ARQUES Beteiligungsmanagers zum Einsatz. Da meist mehrere Teams gleichzeitig und projektbezogen bei einem Unternehmen agieren, können innerhalb kürzester Zeit Restrukturierungserfolge auf breiter Ebene erzielt werden.

Der ARQUES Beteiligungsmanager ist der operative Leiter der Restrukturierung vor Ort. Er ist am Kapital der Beteiligungsgesellschaft wesentlich beteiligt und führt die Maßnahmen als Organ, d.h. als Geschäftsführer oder Vorstand, eigenverantwortlich mit allen Haftungsrisiken durch. Die hohe lokale Eigenständigkeit hebt persönliche Potenziale. Das Fehlen konzerntypischer Genehmigungsinstanzen oder bürokratischer Kontrollen gibt dem Beteiligungsmana-

ger einen großen Handlungsfreiraum und damit der Gesellschaft eine extreme Mobilität. Restrukturierungen können so mit einem erheblichen Tempo durchgeführt werden.

Diese Organisation der Restrukturierung – mit Beteiligungsmanager und Task Force – ermöglicht es der ARQUES Industries AG, ihre Beteiligungen schnell und auf einer soliden Basis zu sanieren. Durch dieses Konzept wird ARQUES auch künftig Erfolge bei der Restrukturierung der Beteiligungen verzeichnen können und durch die große Eigenständigkeit sowie die leistungsbezogene Vergütung für zahlreiche Führungs- und Sanierungskräfte ein attraktiver Arbeitgeber sein.

#### Exits

Im März 2007 etablierte ARQUES gemäß dem Geschäftsmodell, das eine Veräußerung einer revitalisierten Beteiligung nach drei bis fünf Jahren vorsieht, das Vorstandsressort Exit und kam damit den vermehrten Aktivitäten in diesem Bereich nach. Unter Leitung von Exit-Vorstand Felix Frohn-Bernau entstand so ein mehrköpfiges Team, das weitere Unternehmensverkäufe von erfolgreich restructurierten Beteiligungen durchführt. Analog zu den vermehrten Akquisitionen werden auch die Exit-Tätigkeiten der ARQUES Industries AG zunehmen.

## Unternehmensbezogene Risiken

### Managementrisiken

Geschäftszweck der ARQUES Industries AG ist die mittelbare und unmittelbare Beteiligung an Unternehmen und Unternehmensgruppen, die eine wirtschaftliche Einheit bilden (im Folgenden: „Beteiligungsunternehmen“).

ARQUES konzentriert sich beim Beteiligungserwerb auf Unternehmen, die zu einem möglichst geringen Kaufpreis erworben werden können und die ein hohes Wertsteigerungspotenzial haben. Das bedingt, dass sich die jeweiligen Unternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbes oftmals in einer akuten Krise befinden und ein hoher Sanierungsbedarf besteht. Bei der Auswahl der Unternehmen legt die Gesellschaft keinen Fokus auf eine bestimmte Branche. Der Erfolg des Geschäftsmodells der Gesellschaft hängt dabei in hohem Maße von den Personen ab, die bei ARQUES für die Transaktion verantwortlich sind. Sie müssen zunächst Unternehmen auswählen, die schnell und mit verhältnismäßigem Aufwand saniert werden können. Auch müssen die verantwortlichen Personen das Unternehmen nach der Sanierung weiter gewinnbringend führen. Nur wenn alle diese Voraussetzungen gegeben sind, ist die Gesellschaft finanziell erfolgreich. Die Auswahl, die Sanierung und die Geschäftsleitung von Unternehmen führt ARQUES mit eigenem Personal durch. Eigenes Personal heißt, dass diese Personen entweder im ARQUES Konzern fest angestellt sind oder mit der Gesellschaft dauerhaft zusammenarbeiten.

Die Gesellschaft hängt daher stark vom Managementgeschick und insbesondere dem betriebswirtschaftlichen Know-how dieser Personen ab. Des Weiteren ist sie darauf angewiesen, im Bedarfsfall auf eine ausreichend große Zahl von Personen für die Akquisitionsabteilung, die Sanierung und die operative Führung der Beteiligungsunternehmen zurückgreifen zu können. Gerade ein Ausdehnen des Beteiligungsportfolios, sei es geplant oder Folge einer mangelnden Veräußerungsmöglichkeit, brächte es mit sich, dass die Gesellschaft weiteres qualifiziertes Personal gewinnen muss. Dies kann schwierig sein, da ARQUES für



einen Erfolg des Geschäftsmodells auf hoch qualifizierte Mitarbeiter mit Praxiserfahrung angewiesen ist. Gerade die Sanierung von Unternehmen in Krisensituationen stellt höchste Anforderungen an den zuständigen Manager.

### Controlling

Viele Beteiligungsunternehmen von ARQUES befinden sich beim Erwerb in einer akuten Krise, die schnell und effektiv beseitigt werden muss. Dies hängt ganz wesentlich vom Geschick der damit beauftragten ARQUES Mitarbeiter und einer darauf gerichteten Kontrolle des Vorstandes ab. Nur durch ein umfassendes und zuverlässiges Informationssystem wird der Vorstand frühzeitig über nachteilige Entwicklungen in den Beteiligungsunternehmen informiert. Der ARQUES Konzern verfügt über ein solches Informationssystem und entwickelt es laufend weiter. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass das Informationssystem im konkreten Einzelfall versagt, von den betroffenen Mitarbeitern nicht korrekt bedient wird und deshalb negative wirtschaftliche Entwicklungen in einem Beteiligungsunternehmen nicht rechtzeitig angezeigt werden.

### Fehlschlagen der Sanierung

Ziel der Gesellschaft ist immer die schnellst mögliche Sanierung eines Beteiligungsunternehmens, um operative Verluste nach dem Erwerb so gering wie möglich zu halten. Dies kann fehlschlagen, beispielsweise wenn sich herausstellt, dass die Kosten der Sanierung zu hoch wären, sich die Marktlage der Branche verschlechtert hat oder das Management Fehler bei der Sanierung macht. Dies kann dazu führen, dass das Beteiligungsunternehmen insolvent wird. Als Folge verliert ARQUES unter Umständen alle finanziellen Mittel, welche die Gesellschaft für die Anschaffung und die Finanzierung des Beteiligungsunternehmens eingesetzt hat. Soweit die Gesellschaft den Erwerb und die Sanierung des Beteiligungsunternehmens mit Darlehensmitteln eines Kreditinstituts finanziert hätte, wäre sie verpflichtet, diese Mittel auch nach der Insolvenz des Beteiligungsunternehmens weiter zurückzuführen. Sämtliche Kosten, die ARQUES im Zusammenhang mit dem jeweiligen Be-

teiligungsunternehmen entstehen, werden auf das Beteiligungsunternehmen umgelegt. Dies sind beispielsweise die Kosten der Gesellschaft für den Beteiligungsmanager und weitere Mitglieder der Task Force, welche von ARQUES zur Verfügung gestellt werden. Im Falle des Fehlschlagens der Sanierung erhält ARQUES von dem jeweiligen Beteiligungsunternehmen keinen Ersatz der Kosten.

Bisher sind keine Beteiligungsunternehmen der ARQUES in Insolvenz gegangen, ausgenommen die SKW-Tochter La Roche de Rame, die bereits bei Übernahme stillgelegt war.

### Abhängigkeit von Personen in Schlüsselpositionen

Eine wesentliche Komponente für den künftigen Erfolg der Gesellschaft bildet die langjährige Erfahrung des Vorstands mit dem Erwerb, der Sanierung und der Veräußerung von Unternehmen, namentlich der Herren Dr. Martin Vorderwülbecke, Markus Zöllner, Dr. Michael Schumann und Felix Frohn-Bernau. Wenn eine dieser Schlüsselpersonen ausscheidet, könnte es sein, dass keine geeignete Führungskraft zur erfolgreichen Weiterführung der Geschäfte gefunden werden kann, was erhebliche negative Auswirkungen auf die Entwicklung des ARQUES Konzerns haben könnte.

Am 1. Mai trat der bisherige stellvertretende Vorstandsvorsitzende, Dr. Martin Vorderwülbecke, die Nachfolge des Vorstandsvorsitzenden Dr. Dr. Peter Löw an, der aus privaten Gründen seinen Vorstandsvertrag nicht mehr verlängerte. Dr. Vorderwülbecke ist bereits seit 2004 Vorstandsmitglied der ARQUES Industries AG. Durch seine Bestellung zum Vorstandsvorsitzenden ist die Kontinuität des ARQUES Geschäftsmodells gewährleistet. Zudem wurde Felix Frohn-Bernau vom ARQUES Aufsichtsrat am 29. März 2007 zum Vorstand für das neu geschaffene Ressort Exit bestellt.

ARQUES arbeitet anders als Großkonzerne in höchstem Maße arbeitsteilig und ist somit weniger abhängig von Einzelpersonen. Dies belegt insbesondere die Ersetzung von Dr. Dr. Peter Löw, die ohne negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf vollzogen werden konnte. Ebenso werden unternehmensweit alle anderen Veränderungen von Mitarbeiterverhältnissen durchgeführt, so dass eine dementsprechend hohe Unabhängigkeit erreicht wird.

## Konjunkturelle und marktbezogene Risiken

### Konjunkturelle Risiken

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung in Deutschland, der EU und weltweit hat vielfältige Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung. Generell kann Folgendes gesagt werden: Eine schlechte allgemeine konjunkturelle Entwicklung hat zur Folge, dass sich der Beschaffungsmarkt für die ARQUES Industries AG verbessert. Unternehmen geraten vermehrt in die Krise, stehen insgesamt zum Verkauf oder veräußern Teile zur Liquiditätsbeschaffung. Allerdings ist der Absatzmarkt schlechter, da potenziell weniger Unternehmen an einem Erwerb interessiert sind und die Sanierung der Beteiligungsunternehmen erschwert ist. Auch kann eine schlechte konjunkturelle Lage die Sanierung und die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Beteiligungsunternehmen negativ beeinflussen. Eine gute konjunkturelle Lage wiederum verbessert im Regelfall Absatzmarkt und allgemeine wirtschaftliche Entwicklung der Beteiligungsunternehmen, verteuert aber den Erwerb. Es hängt daher auch vom Geschick der ARQUES Mitarbeiter ab, die jeweilige konjunkturelle Lage und die weitere Entwicklung optimal für die Gesellschaft zu nutzen.

### Branchenrisiken

Branchenrisiken sind Risiken, die einen bestimmten Markt betreffen, beispielsweise eine sich verringernde Nachfrage nach Druckerzeugnissen aufgrund verstärkter Nutzung anderer Medien wie des Internets oder der Eintritt neuer, aggressiver Wettbewerber. Solche Risiken treffen im Regelfall nur Beteiligungsunternehmen der ARQUES in einem bestimmten Marktsegment. Hiervon zu unterscheiden ist das spezifische Branchenrisiko für Gesellschaften wie die ARQUES Industries AG.

### Branchenchancen und -risiken der Beteiligungsunternehmen

Die Beteiligungsunternehmen des ARQUES Konzerns sind in verschiedenen Märkten mit unterschiedlichen Produkten tätig. Das branchenspezifische Risiko ist deshalb stark diversifiziert und für die Gesamtheit aller Beteiligungsunternehmen gering.

Die wirtschaftliche Entwicklung jedes einzelnen Beteiligungsunternehmens kann durch eine sich verschlechternde Marktlage in der jeweiligen Branche im Extremfall bis hin zur Insolvenz dieses Beteiligungsunternehmens negativ beeinflusst werden, ohne dass dies durch das Management der Beteiligungsunternehmen verhindert werden kann.

Im Folgenden werden die branchenspezifischen Risiken der derzeit von der ARQUES Industries AG gehaltenen Beteiligungsunternehmen dargestellt.

Die **SKW Metallurgie Gruppe** ist Lieferant der weltweiten Stahlindustrie für hochwertige Stahladditive. Die Abhängigkeit der weltweit produzierenden Gruppe von der Nachfrage und Preissituation regionaler Märkte ist somit begrenzt. Allerdings ist der Stahlmarkt weltweit ein preiszyklisches Geschäft, das sich auf die Solvenz und Zahlungsfähigkeit der Kunden und bei preissensibler Nachfrage langfristig auch auf die Menge durchschlagen könnte. Der hohe Weltmarktanteil der SKW Gruppe begründet sich durch deren Qualitätsführerschaft. Ein Risiko liegt in einem mög-

lichen Margenverfall, sollten Wettbewerber den Qualitätsvorsprung reduzieren können. Aufgrund des attraktiven Marktes könnten weitere Wettbewerber angezogen werden. Bei SKW Metallurgie sind keine besonderen Umweltrisiken bekannt, wenngleich diese vor allem am Standort in Frankreich nicht völlig ausgeschlossen werden können. Es könnten durch eine unsachgemäße Behandlung oder Lagerung der verwendeten Materialien Gefahren durch Brand oder andere Emissionen entstehen. Durch die starke Know-how-Orientierung und die dezentrale Struktur besteht eine besondere Abhängigkeit von den Führungskräften.

Ihre unternehmerischen Chancen sieht die SKW Metallurgie Gruppe insbesondere in der weltweit steigenden Nachfrage nach Stahl und dem Trend zu höherwertigen Stählen. Durch den erfolgreichen Börsengang und der damit verbundenen Kapitalerhöhung steht dem Konzern ausreichend Kapital zur Verfügung, eine aktive Expansionsstrategie umzusetzen. Zudem sieht das SKW-Management in der derzeit laufenden Kundenkonzentration die Chance, weitere Marktanteile hinzugewinnen zu können. Die internationalen Stahlkonzerne werden ihre Lieferanten zukünftig nach deren Möglichkeiten der internationalen Belieferung auswählen. Aufgrund der internationalen Präsenz der SKW Metallurgie Gruppe liegt hier eine zusätzliche Wachstumschance begründet. Durch die hohe technische Kompetenz und den starken F&E-Fokus der SKW Gruppe ist der Konzern gut aufgestellt, um sich verstärkt als Know-how-Partner für globale Stahlkonzerne zu positionieren.

Die **Quab Inc.** stellt Zusätze für die Produktion von industrieller Stärke her, welche vor allen Dingen in der Papierindustrie eingesetzt wird. Entgegen der Prognosen sind die Umsätze der Papierindustrie in den letzten Jahren gleichmäßig ungefähr im Rahmen des Wachstums der allgemeinen Wirtschaftsleistung gestiegen. Dieser Trend ist auch in den kommenden Jahren zu erwarten. Eine weitere Abnehmerindustrie für Quab-Produkte ist die Industrie für persönliche Hygiene, wo Quabs Zusätze in Shampoos, Spülungen und Duschgels eingesetzt wird. Diese Industrie ist ebenfalls relativ krisenresistent und wächst in Schwellenländern wie Indien und China überdurchschnittlich stark.

Im Juli 2007 verkaufte die ARQUES Industries AG ihre restlichen Anteile an der SKW Gruppe, die damit nicht mehr zum ARQUES Konzern gehört.

Die **Missel Gruppe** ist ein industrieller Anbieter von Schall-, Wärme- und Brandschutzsystemen für Heizungs- und Sanitärrohrleitungen sowie Abwasserleitungen des Premium-Segments. Zusätzlich werden Kompaktelemente und Vorwandinstallationssysteme der Marken Missel und Schwab für den Sanitärmarkt produziert und verkauft. Mit diesen Produkten ist Missel dem allgemeinen Trend der Baubranche proportional ausgesetzt. Ein großer Teil des Absatzes in Deutschland wird mit wenigen großen Einkaufsverbänden und Großhändlern erzielt und hängt somit von deren Geschäftserfolg ab. Dies verschlechtert die Position der Missel Gruppe in Preisverhandlungen. Zusätzlich forciert der stark wachsende Markt von Hausmarken der Einkaufsverbände den Druck auf Industriemarken. Einige Patente liefen 2005 aus, wodurch sich die Wettbewerbssituation für bestimmte Lösungen verschärfte. Bei Missel ist kein Umweltrisiko bekannt. Die internationalen Geschäfte werden von einigen OEM-Kunden dominiert. Der Exportanteil liegt bei ca. 40%. Missel begegnet der baukonjunkturellen Entwicklung in Deutschland mit einer Erweiterung des Produktsortimentes um neue Dämmstoffprodukte, einer Forcierung des Multi-Channel-Managements und einer Verstärkung der Internationalisierungsaktivitäten.

Unternehmerische Chancen bieten sich für die Missel Gruppe zum einen in der konsequenten Fortführung der Internationalisierung. Durch den hohen Bekanntheitsgrad der Marke Schwab im Ausland eröffnen sich auch für Missel-Produkte neue Absatzmärkte. Osteuropa, vor allem Südosteuropa, wurden als absatzstarke Märkte mit einer steigenden Nachfrage nach hochwertigen Produkten identifiziert. Hier will die Missel Gruppe mit neuen hochwertigen Produkten und verstärkten Vertriebs-tätigkeiten ihre Stellung verbessern bzw. neue Märkte erschließen. Für den Heimatmarkt Deutschland kann es Missel gelingen, durch die Intensivierung der Zusammenarbeit mit Einkaufsverbänden und Großhändlern zusätzliche Marktanteile zu gewinnen.

Mit einem neuen Produkt, das ab August 2007 lieferfähig ist, wird Missel erstmals in den Markt für Kautschukisolierungen eintreten, der in Deutschland einen Marktanteil von 50% mit steigender Tendenz hat. Mit diesem Produkt, das in der Sortimentsbreite und -tiefe kurzfristig intensiv ausgebaut wird, kann Missel die Abhängigkeit vom PE-Markt reduzieren und eine Marke gegen die Handelsmarken platzieren, um Marktanteile zu gewinnen.

Die **ddp Gruppe** konnte ersten Halbjahr 2007 ihren Kundenstamm weiter ausbauen. Die Wettbewerbssituation ist unverändert, so dass das Marktgeschehen weiterhin stark vom Verhalten des Marktführers dpa abhängig ist.

dpa bietet seine Dienste neuerdings auch einzeln abonierbar an, was Absatzchancen für ddp mit sich bringt. Journalistische Onlineportale gewinnen an Bedeutung für Agenturprodukte. Kurzfristig sind deshalb verbesserte Absatzmöglichkeiten zu erwarten. Langfristig könnten das Internet und andere elektronische Wege die Bedeutung der Presseagenturen in einem gewissen Maße substituieren.

Die ddp Gruppe sieht ihre unternehmerischen Chancen vor allem in der Intensivierung ihres Fotogeschäfts, in der weiteren Entwicklung von Online-Inhalten sowie im Vertrieb von so genannten Drittprodukten wie Wetter und Informationen zum Fernsehprogramm. Darüber hinaus wird ddp ihre Plattform „ddp direkt“ zur Vermarktung von Presse- und Unternehmensmeldungen weiter ausbauen.

Langfristig bleibt das Internet als Inhaltemedium eine Bedrohung für die Kernkundengruppe Tageszeitungen.

Die **SKS Stakusit Gruppe** ist ein Anbieter für Rollläden- und Insektenschutzsysteme für Fenster und unterliegt somit dem allgemeinen Trend der Bauindustrie. Der Marktabhängigkeit steht eine hohe geografische Diversifikation gegenüber. Es gibt einige bedeutende Großkunden mit der daraus folgenden Abhängigkeit. Durch starken Wettbewerb ist der Preisdruck hoch. Von Umweltrisiken ist nichts bekannt. Es besteht eine gewisse Abhängigkeit von den Führungskräften, vor allem in den Vertriebsstandorten

in Osteuropa, da diese über das regionalspezifische Vertriebs- und Produktions-Know-how verfügen.

Die SKS Stakusit Gruppe wird im Rahmen der Erholung in der Bauwirtschaft ihre gute Marktposition im In- und Ausland durch die bereits in 2006 eingeführte Neuentwicklungen (Top Duo und Profilia II) ausbauen können. Im Export wird sich SKS durch die neu gegründete Tochtergesellschaft in Belgrad im südosteuropäischen Baugewerbe, das durch eine steigende Nachfrage nach Qualitätsprodukten gekennzeichnet ist, stärker positionieren und Marktanteile gewinnen können. Nach einer erfolgreichen Prüfung ihrer Produkte wird es der SKS Gruppe zudem gelingen, sich auf dem französischen Markt zu etablieren. Die weitere Optimierung der Produktionsprozesse und Investitionen in den Maschinenpark werden bei der Unternehmensgruppe zu einer Erhöhung der Kapazitäten und dadurch zu einer Steigerung von Umsatz und Ergebnis führen.

Ende Juli verkaufte ARQUES SKS Stakusit an einen strategischen Investor aus Österreich. Damit gehört der Hersteller von Rollläden- und Insektenschutzsystemen nicht mehr zum ARQUES Konzern.

Die **Jahnel-Kestermann Gruppe** produziert Spezialgetriebe für Anwendungen in einer Vielzahl von Branchen, die in ihrer Entwicklung sehr unabhängig voneinander sind. Die Getriebe von Jahnel-Kestermann werden unter anderem von Herstellern von Windkraftanlagen, bei maritimen und sonstigen industriellen Anwendungen eingesetzt. Das größte Wachstum des Geschäfts bezieht sich jedoch schwerpunktmäßig auf Anwendungen bei Windkraftanlagen. Es wird mit einem länger anhaltenden Wachstum dieses Marktsegmentes auf internationaler Ebene gerechnet. Diese Annahme wird durch die derzeitige Klimadiskussion gestützt. Die Internationalität der Kunden, die global verteilt sind (USA, Kanada, Deutschland, Indien, China etc.) führt zu einer hohen Risikostreuung. Durch zunehmende Serienfertigung nimmt der Margendruck in einigen Segmenten wie beispielsweise Getriebe für die Windindustrie zu. Dem begegnet Jahnel-Kestermann mit einer konsequenten Ausrichtung auf dieses Serienge-

schäft. Diese Ausrichtung wird unterstützt durch die Investition in entsprechende Maschinen und Anlagen. Durch die Fremdvergabe der Getriebeprüfungen an die Deutsche Montan Technologie GmbH konnte sich das Unternehmen in Qualität und Vertrieb Vorteile gegenüber dem Wettbewerb sichern, es besteht jedoch eine starke Abhängigkeit von diesem Dienstleister. Am Produktionsstandort Bochum können durch die langjährige Produktion und den Betrieb einer Härtereierisiken auftreten, wenngleich aktuell keine aktiven Sanierungsmaßnahmen anstehen. Es besteht eine Abhängigkeit von Führungskräften, vor allem im Bereich Konstruktion und Entwicklung.

Die Kapazitäten der Jahnel-Kestermann Gruppe sind für 2007 bereits vollständig gebucht, neue Aufträge werden für dieses Jahr nicht mehr angenommen. Jahnel-Kestermann wird ihre Stellung in den Wachstumsmärkten für Windenergie (USA, Indien, China) durch verstärkte Vertriebstätigkeiten ausbauen. Gleichzeitig wird die Unternehmensgruppe durch die weit reichenden Investitionen in den Maschinenpark sowohl die Kapazität als auch die Effizienz in der Produktion deutlich ausbauen können. Dadurch werden sich Umsatz und Ergebnis erhöhen. Des Weiteren wird Jahnel-Kestermann durch Partnerschaften mit neuen Lieferanten die eigene Fertigungstiefe verringern und Engpässe bei Rohstoffen in der Produktion überwinden.

Die **Golf House Gruppe** ist als Handelsunternehmen vor allem den generellen Schwankungen des Konsumklimas ausgesetzt. Der Golfsport entwickelt sich mehr und mehr zum Breitensport, weshalb ähnliche Risiken wie für den gesamten Sportausrüstungsmarkt gelten. Der Endverbraucher ist durch die hohe Transparenz sehr preissensitiv. Durch den auf wenige Lieferanten ausgerichteten Angebotspool besteht eine hohe Lieferantenmacht, weshalb Eigenmarken weiterentwickelt werden. Im personellen Bereich besteht branchentypisch eine besondere Abhängigkeit des Geschäftserfolgs von den Filialleitern. Extreme Wetterphasen wie ein langer, schneereicher Winter oder ein sehr heißer Sommer können sich negativ auf das Einkaufsverhalten der Kunden auswirken.

Durch vorgesehene Investitionen in das Filialnetz und in das Online-Versandgeschäft wird es der Golf House Gruppe gelingen, Umsatz und Ertrag nachhaltig zu steigern. Der positive Verlauf eines derzeit laufenden Pilotprojekts könnte zudem die Ausweitung des Geschäftsmodells auf eine Großhandelsfunktion für so genannte Pro Shops einleiten.

Die **Evotape Gruppe** stellt Pack- und Abklebe- sowie diverse Spezialklebebänder sowohl im Standard- als auch im Premium-Segment her. Die Produkte von Evotape werden weltweit vertrieben. Zu den Kunden gehören bekannte Klebebandmarken, aber auch sonstige Unternehmen wie beispielsweise Kfz-Hersteller. Da Klebebänder in nahezu allen Bereichen Verwendung finden, besteht keine besondere Branchenabhängigkeit. Es besteht durch die engen Kundenbeziehungen mit einigen Großkunden das Risiko einer Abhängigkeit von Vertriebs-Führungskräften. Ebenfalls hoch ist die Abhängigkeit von wenigen Lieferanten mit großen Marktanteilen.

Es besteht die Gefahr weiterer Preissteigerungen für Rohstoffe, vor allem für Rohölderivate und Kautschuk. Es ist weiterhin schwierig, Preiserhöhungen bei Kunden durchzusetzen. Aufgrund von Überkapazitäten sind der Margen- und Wettbewerbsdruck unverändert hoch. Es wird mit steigendem Wettbewerb aus Asien gerechnet. Die schwierige Situation im Verpackungsklebebandbereich verstärkt den Wettbewerb im margenträchtigeren Bereich der Abdeckklebebänder, in den sich eine zunehmende Zahl von Marktteilnehmer drängt. Hier muss mit einem verstärkten Wettbewerb sowie mit einem zunehmenden Druck auf Absatz und Preise gerechnet werden.

Für das Grundstück in Santi Cosma e Damiano sind teilweise Umweltbelastungen festzustellen, die durch einen Fachbetrieb derzeit laufend saniert werden. Nach Abschluss der Arbeiten werden die Umweltbelastungen aus der Vergangenheit ausgeräumt sein. Kontaminierte Teile des Gebäudedaches wurden inzwischen erfolgreich saniert und alle Umweltauflagen sind erfüllt.

Durch eingeleitete Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen in den direkten Produktionsablauf sowie durch Maßnahmen zur Senkung der Energiekosten und zur Lösungsmittelrückgewinnung wird die Evotape Gruppe die Herstellungskosten senken und die Produktqualität weiter steigern können.

Die **Sommer Fahrzeugbau Gruppe** produziert an mehreren Standorten in Europa Spezialfahrzeuge für den deutschen und europäischen Markt. Es besteht eine gewisse Abhängigkeit von einigen Großkunden. In einigen Teilbereichen ist das Unternehmen durch die Konkurrenz von auf Serienfertigung ausgerichteten Wettbewerbern mit vereinfachten Lösungen einem hohen Preisdruck ausgesetzt. In einigen Bereichen halten Lieferanten Monopolstellungen. Dies birgt Risiken im Hinblick auf die preisliche Lieferantenmacht. Durch Materialengpässe bei Rohmaterialien und Komponenten sind nicht nur die Preise gestiegen, sondern es haben sich branchenweit die Lieferzeiten teilweise kurzfristig erheblich verlängert. Gestiegene Kosten auf der Beschaffungsseite konnten teilweise an Kunden weitergegeben werden. Die Führung des eigenständigen Managements in den Oststandorten ist schwierig. Es liegen keine Berichte über nennenswerte Umweltrisiken vor. Durch die dezentrale Struktur der Produktionsstätten besteht eine besondere Abhängigkeit von den Führungskräften vor Ort.

Ein sowohl in Deutschland als auch in den ausländischen Standorten erfolgreich eingeführtes Produktions- und Werkkonzept führte zu einer Steigerung der Produktionskapazität. Die eingeleitete Intensivierung der Vertriebsaktivitäten und strategische Partnerschaften in Osteuropa und GUS führten bereits zu einem deutlich gestiegenen Auftragseingang. Eine größere Kundenbindung wird Sommer zudem durch die Ausweitung des Reparaturservices auf ganz Deutschland erreichen.

Die **tiscon Gruppe** ist mit den Töchtern COS Distribution, Avitos, TOPEDO, E-Logistics, Chikara und der tiscon Handelsgesellschaft im Bereich der IT Distribution tätig und unterliegt damit den typischen Branchenrisiken. Die Branche der IT-Distribution, vor allem im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), ist gekennzeichnet durch einen sehr harten Wettbewerb und einer sehr hohen Marktteilnehmerzahl (ca. 40.000 aktive IT-Händler in Deutschland). Bei den Kunden herrscht zudem eine große Preissensitivität, was sich negativ auf die Margen auswirkt. tiscon begegnet diesem Umfeld mit einer europaweiten „Buy & Build“-Strategie, um sich neue Märkte zu erschließen und dadurch auch den Exportanteil signifikant zu erhöhen. Es besteht eine gewisse Abhängigkeit vom Führungs- und Fachpersonal, das über ein spezielles IT- und Vertriebs-Know-how verfügt. Der Kaufzurückhaltung aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung Anfang des Jahres steht das inzwischen zunehmende Konsumverhalten seitens der Endkunden und der wachsenden Investitionen von Unternehmen in neue Software (Microsoft „Vista“) und neue Hardware gegenüber. Wegen des schnellen technologischen Wandels ist bei bestimmten Produktgruppen (Speichermedien, TFT-Monitore) ein rascher Preisverfall festzustellen.

Die Unternehmen des tiscon-Konzerns verfügen über eine breite Kunden- und Lieferantenstruktur, so dass hier keine Abhängigkeiten vorliegen. Unter anderem durch die Optimierung von Arbeitsabläufen konnte in den Tochtergesellschaften Kosten deutlich gesenkt werden. Gleichzeitig konnten durch Verbesserungen im Vertrieb beispielsweise durch die Neugestaltung des E-Shops und die Erweiterung des Produktportfolios neue Kunden gewonnen sowie Umsatz und Gewinnmargen erhöht werden. tiscon wird durch weitere Restrukturierungs- und Optimierungsmaßnahmen von der insgesamt positiven Branchenstimmung in den Bereichen B2B und B2C profitieren. Analog zu der Übernahme von weiteren neuen Unternehmen verändern sich auch die operativen Möglichkeiten und Risiken der tiscon AG.

Der **ARQUANA Konzern** ist der Zusammenschluss mehrerer Rollenoffset-Druckereien mit dem Ziel, den stark fragmentierten, von Klein- und Mittelbetrieben geprägten europäischen Rollenoffsetmarkt zu konsolidieren und mittelfristig europäischer Marktführer auf diesem Gebiet zu werden.

Seit dem 29. Dezember 2006 gehört ARQUANA nicht mehr zum Konsolidierungskreis der ARQUES Industries AG. Nach zwei Kapitalerhöhungen und Anteilsverkäufen ist der Anteil der ARQUES Industries AG an ARQUANA unter die 50%-Marke gefallen. ARQUANA wird seither at-equity in den Konzernabschluss der ARQUES einbezogen.

Weitere Informationen sind im Halbjahresbericht der ARQUANA, der am 31. August 2007 veröffentlicht werden soll, enthalten.

Die **Rohner AG** ist im Bereich der nicht komplexen Synthesen einem großen Preisdruck aus Asien ausgesetzt. Einen weiteren Preisdruck auf die Zulieferer üben die Branchenführer durch ihre Marktmacht aus. Die größte unternehmerische Herausforderung für Rohner besteht darin, sich in Nischenmärkten der Pharmabranche wie auch in der Spezialchemie mit komplexen, mehrstufigen, nicht großvolumigen Synthesen zu positionieren und ein breit angelegtes Kunden- bzw. Produktportfolio aufzubauen.

Im Umweltbereich besteht ein Sanierungsbedarf im Untergrund des Firmenareals sowie bei der Sanierung von zwei Deponien, an welchen sich Rohner beteiligen muss. Neben diesen bekannten, kalkulierbaren Risiken kann sich die neue Gesetzgebung der EU betreffend Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von Chemikalien (REACH) im Vergleich zu außereuropäischen Märkten zu einem Kostennachteil auswirken. Mit schärferen gesetzlichen Bestimmungen im Zusammenhang mit der Erdbebensicherheit von Gebäuden, insbesondere von Gebäuden mit Risikopotenzial wie Chemielager, ist in den nächsten Jahren zu rechnen.

In der Sparte Pharma wird im Herbst 2007 das Audit durch die Gesundheitsbehörde des weltweit wichtigsten Pharmamarktes USA erwartet. Ein negativer Verlauf könnte die Kundenstruktur bei Rohner deutlich schwächen. Im Personalbereich ist Rohner auf eigentliche Chemiespezialisten angewiesen, die aber im Chemiesiedeldreieck Schweiz, Deutschland, Frankreich nahe bei Basel zahlreich vorhanden sind.

Mit einem bestandenen Audit der US-Gesundheitsbehörden kann sich Rohner auf dem US-Markt, einem der größten und wichtigsten weltweit, etablieren und somit seine Kundenstruktur deutlich ausweiten. Gleichzeitig kann es Rohner aufgrund der existenten modernen Produktionsanlagen und dem vorhandenen Produktions-Know-how gelingen, sich in margenstarken Nischen festzusetzen. Das führt bei Rohner sowohl zu einer Erhöhung der Auslastung als auch zu einer Verbesserung des Umsatzes und des Ergebnisses.

Die **Hottinger Maschinenbau Gruppe** ist Hersteller von Kernschießmaschinen für die Gießereiindustrie. Hauptkunden sind Automobilhersteller und Lohngießereien für diese Automobilhersteller. Aufgrund dieser Kundenstruktur besteht eine Abhängigkeit von der Konjunktur der Automobilindustrie und den Modellzyklen der Motoren. Des Weiteren besteht eine Abhängigkeit von bestimmten Lieferanten, die von Kunden aufgrund von Werksnormen vorgeschrieben werden. Da die Branche als konservativ charakterisiert werden kann, ist diese Gefahr als gering einzustufen. Durch die Komplexität der Maschinen besteht eine Abhängigkeit von Fachkräften, insbesondere von Ingenieuren und von Vertriebsmitarbeitern. Für ein Grundstück der Hottinger Gruppe bestehen Umweltrisiken durch Altlasten, was Gegenstand eines Rechtsstreites mit einem Alteigentümer ist. Aus dem Produktionsprozess selbst ergeben sich keine Risiken für die Umwelt.

Hottinger kann von dem in der Automobilindustrie vorherrschenden Innovationszwang (Senkung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes) profitieren: Die Nachfrage nach leichten Aluminiumgussprodukten und dünnwandigen Motoren wird voraussichtlich zunehmen und zu deren Herstellung sind neuartige Kernschießmaschinen, die Hottinger produziert, notwendig. Gleichzeitig wird der Geschäftsverlauf der Hottinger Gruppe durch den Ausbau des Ersatzteilgeschäftes positiv beeinflusst. Schließlich kann es dem Anlagenbauer gelingen, bei Neuaufträgen mit den Kunden lukrative Wartungsverträge abzuschließen.

Auf der Kapitalseite hängt die weitere positive Entwicklung der Gesellschaft von der Liquidität und der Höhe des zur Verfügung gestellten Avalrahmens ab. Negativen Einfluss auf die Liquidität könnte der Ausfall größerer Kundenzahlungen haben. Aufgrund der Kundenstruktur und den darin enthaltenen Großkonzernen mit sehr guter Bonität ist dieses Risiko als sehr gering einzustufen. Hottinger will diesem Risiko durch den Abschluss von Warenkreditversicherungen begegnen. Kritischer ist die Frage nach der Höhe des Avalrahmens anzusehen. Hierzu laufen Gespräche mit Banken und Avalversicherern, um eine kontinuierliche Ausweitung des Avalrahmens zu ermöglichen.

Die Internationale Gießerei-Fachmesse GIFA 2007 eröffnete Hottinger eine Vielzahl neuer Kontakte, insbesondere die Märkte USA, Türkei sowie Indien und China zeigen starkes Potenzial. Die Erschließung dieser Märkte erfordert Ressourcen in Bezug auf Personal und Geldmitteln. Da der Aufbau von Beziehungen im Bereich der Investitionsgüterindustrie eher längerfristigen Charakter hat, ist ein kurzfristiger Mittelrückfluss hier nicht zu erwarten. Neben der Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen konnten bestehenden Kontakte verfestigt bzw. ausgebaut werden. Der durch die Vergangenheit bedingte Vertrauensschwund bei manchen Kunden könnte sich negativ auswirken.

Die **Fritz Berger Gruppe** ist als Handelsunternehmen vor allem den generellen Schwankungen des Konsumklimas ausgesetzt. Die Camping- und Outdoorbranche ist zusätzlich in besonderem Maße vom Wetter abhängig. Die Stellung von Fritz Berger als führendes Spezialversandhaus in diesem Segment kann durch Markteintritte neuer Wettbewerber wie beispielsweise den Caravan-Herstellern eingeschränkt werden. Gleichzeitig kann die Ausweitung der Aktivitäten anderer Vertriebschienen wie Discountern und preisaggressiven Internethändlern zu Umsatzrückgängen führen. Steuererhöhungen für Caravans und Reisemobile bzw. weiter steigende Benzinpreise und eine ungünstige SchadstoffEinstufung könnten zu einem weiteren Rückgang dieser Fahrzeuge führen und damit indirekt den Zubehörverkauf negativ beeinflussen. Im personellen Bereich besteht branchentypisch eine besondere Abhängigkeit des Geschäftserfolgs von den Filialleitern.

Durch den neu gestalteten Hauptkatalog und den überarbeiteten Internet-Auftritt der Fritz Berger Gruppe konnte das Unternehmen Neukunden gewinnen. Durch die neu eingeführte Fritz Berger-Kundenkarte konnte eine höhere Bindung an die Marke erreicht werden. Im Bereich Textil soll die „Rückkehr zur Marke“ zu einem positiven Verlauf des Geschäfts führen. Im stationären Bereich wird es durch weitere neue Standorte zu einer Steigerung des Umsatzes kommen, gleichzeitig wird die Schließung zu kleiner und unprofitabler Filialen die Ergebnisgestaltung optimieren. Zudem wird die Akquisition neuer Berger-Filialen eine höhere Effizienz und höhere Umsätze bewirken.

Die **Salto Paper Gruppe** ist ein Hersteller von Tapetenbasispapier, Magazinpapier und Spezialpapier. Diese Märkte sind gekennzeichnet durch Überkapazitäten durch stetige Investitionen in leistungsfähigere Maschinen. Besonders im Bereich der Magazinpapiere besteht das Risiko eines weiteren Margenverfalls. Die Produkte von Salto Paper werden weltweit vertrieben. Hierbei besteht ein Währungsrisiko, da ein Teil der Faktura in US-Dollar erfolgt. Hinsichtlich der Rohstoffversorgung besteht ein Risiko in der Versorgung mit Frischholz. Umweltrisiken sind nicht bekannt. Durch die Abkoppelung der Salto Paper von



der Vertriebsorganisation des Alteigentümers besteht das Risiko in einer ungesicherten Auslastung einer Papiermaschine. Ein weiteres Risiko besteht im Alter einzelner Papiermaschinen. Durch die dezentrale Struktur der Salto Paper besteht eine besondere Abhängigkeit von den Führungskräften vor Ort. Weiterhin besteht das Risiko, dass durch die Ausübung des Vorkaufrechtes für die genutzten Wasserrechte von Seiten Dritter der Zugang zu dem in und bei der Produktion benötigten Wasser stark eingeschränkt oder gänzlich unmöglich wird und hierdurch eine erhebliche Steigerung der Kostenbasis erfolgt. Bezogen auf den eingeleiteten intensiven Spezialpapiervertrieb besteht ein weiteres Investitionsrisiko zur Erweiterung bzw. Veränderung einer vorhandenen Papiermaschine.

Die Salto Paper Gruppe wird durch die aktive Teilnahme an internationalen Fachmessen ihren Bekanntheitsgrad ausbauen und dadurch neue Kunden gewinnen können. Durch die im Rahmen des F&E-Programms entwickelten Produktinnovationen, Spezialpapiere für die Holzverarbeitende Industrie und Releasepapiere, könnte es Salto Paper vielleicht gelingen, sich in einer margenstarken Nische zu etablieren. Ihre Position als Marktführer im Bereich des Tapetenbasispapiers sollte die Salto Paper Gruppe auch in 2007 behaupten können.

Salto Paper gehört nach dem Verkauf an einen strategischen Investor seit dem dritten Quartal nicht mehr zum ARQUES Konzern.

Die **Farbendruck Weber Gruppe** ist eine der führenden Qualitäts-Rollenoffset-Druckereien in der Schweiz. Der Rollenoffset-Markt in der Schweiz ist geprägt von Überkapazitäten und sehr starkem Wettbewerb zwischen den verschiedenen Druckereien. Das Preisniveau und das Marktvolumen werden in den nächsten Jahren weiter sinken. Die Preise werden sich mittelfristig an das Niveau der benachbarten EU-Länder angleichen. Dadurch entsteht weiterhin ein hoher Investitionsdruck in der Branche, da nur mit einem modernen Maschinenpark ein Unternehmen zu konkurrenzfähigen Preisen produzieren kann. Farbendruck Weber begegnet diesen Herausforderungen zum einen

mit einer Modernisierung aller Bereiche des Unternehmens. Darauf aufbauend wird Farbendruck Weber seine Positionierung im Markt als Qualitätsdrucker konsequent ausbauen, um eine hohe Wertschöpfungstiefe mit entsprechend höheren Margen zu erzielen. Aufgrund der oben beschriebenen Markteffekte und der Kapitalintensität besteht zudem ein Investitionsdruck mit den daraus resultierenden Finanzierungs-, Beschaffungs- und Produktionsrisiken. Die Herstellung von Druckprodukten kann potenziell Umwelt beeinträchtigend sein.

Durch die umfassenden Investitionen in den Maschinenpark kann die Farbendruck Weber Gruppe ihre führende Rolle im Rollenoffset-Markt in der Schweiz behaupten. Durch die strategische Partnerschaft mit der Druckholding ARQUANA International Print & Media AG entstehen seitens des Vertriebs und der Produktionskapazitäten Synergien, die den Geschäftsverlauf positiv beeinflussen werden.

Die **Oxxynova Gruppe** produziert an zwei Standorten Dimethylterephthalat (DMT), ein Rohstoff für die Polyesterherstellung. Haupteinsatzgebiete dieser Polyester ist die Herstellung von Textilfasern und technischer Fasern, Folien und Filmen, sowie die Verwendung als technischer Kunststoff im Bereich der Elektronik- und Automobilindustrie. Neben den branchenspezifischen Risiken der Kunden stellen die Überkapazitäten im Bereich der DMT-Produktion, weitere Energiekostensteigerungen, die Möglichkeit der Kunden, DMT zu substituieren und die Tatsache, dass ein großer Teil des Absatzes mit wenigen Großkunden erzielt wird, die Hauptrisiken des Geschäftes dar. An den Produktionsstandorten sind keine besonderen Umweltrisiken bekannt. Durch die spezifischen Kenntnisse in Bereich Marketing und Produktion besteht eine Abhängigkeit von den jeweiligen Führungskräften.

Durch das eingeleitete Investitionsprogramm, das die Produktionskosten verringern und die Effizienz erhöhen soll, will die Oxynova Gruppe ihre Stellung als europäischer Marktführer bei der DMT-Herstellung ausbauen. Es besteht weiterhin ein Bedarf der Gesellschaft an Liquidität, der durch Banken oder den Gesellschafter gedeckt werden muss.

Die **BEA TDL Gruppe** errichtet Anlagen der Elektrotechnik und Automation in den Geschäftsfeldern Fördertechnik, Wassertechnik sowie Energie- und Umwelttechnik. Zu den Risiken, welchen die BEA TDL im Rahmen ihres Geschäftsbetriebes ausgesetzt ist, gehören unerwartete technische Probleme oder Probleme bei den Partnerunternehmen. Diesen Risiken begegnet BEA TDL neben der sorgfältigen Auswahl von Partnerunternehmen durch konsequentes Projektmanagement, das durch ein System von Maßnahmen des Projektcontrollings überwacht wird und über monatliche Berichterstattung an das Management kommuniziert wird. Die Bonitätsrisiken minimiert BEA TDL neben der Absicherung von Forderungen und angearbeiteten Leistungen durch intensive Zusammenarbeit mit unseren Schlüsselkunden, welche über hohe Bonitätsindizes verfügen, sowie durch konsequentes, zeitnahes Debitorenmanagement und Eindeckung von Warenkreditversicherungen. Aus der Historie des Unternehmens mit der Vielzahl von Übernahmen von Mitarbeitern im Rahmen von Ausgründungen aus Tagebauen und Kraftwerken verfügt BEA TDL über eine große Anzahl von gewerblichen Mitarbeitern. Deren kontinuierliche Auslastung birgt besonders unter den Gesichtspunkten schwacher Branchenkonjunktur, hohem Preisdruck und Preiswettbewerb, dem Rückgang von Aufträgen bei der Sanierung von Tagebauflächen und dem verstärkten Einsatz wartungsärmerer Technik weiterhin Beschäftigungsrisiken. BEA TDL als mittelständische Unternehmens-Gruppe befindet sich zudem in einem harten Wettbewerb mit Großunternehmen wie Siemens oder ABB, die auch dieses Geschäftsfeld bearbeiten.

Die BEA TDL Gruppe hat Schritte eingeleitet, um von den Investitionen in den Braunkohleabbau in Deutschland zu profitieren. Zugleich will die BEA in 2007 durch den Ausbau und die Internationalisierung des Vertriebs von den regionalen Wachstumsmärkten profitieren.

Im Juli 2007 übernahm ARQUES die **SAG Austria Gruppe**, einen Anbieter und Dienstleister für elektronische Anlagentechnik und Infrastrukturleistungen. Sowohl SAG Austria als auch BEA TDL sind in den Geschäftsfeldern Energietechnik sowie Automation aktiv und sollen hier zukünftig eng zusammen arbeiten, was zu einer positiven Geschäftsentwicklung beitragen wird.

**Wanfried-Druck Kalden (WDK)**, Wanfried (Hessen), produziert Faltschachteln und Etiketten. Zu den Abnehmern gehören insbesondere große Konzerne der Lebensmittel-, Konsumgüter- und Getränkeindustrie. Die Marktsegmente Etiketten- und Faltschachteldruck sind von vorrangig mittelständischen Unternehmen geprägt. Entsprechend herrscht ein starker Wettbewerbsdruck unter den zahlreichen Marktteilnehmern. In beiden Marktsegmenten besteht entsprechend das Risiko sinkender Marktpreise, was sich durch ein Abflauen der Konjunktur verschärfen würde. Zudem herrscht ein großer Investitionsdruck in neue, leistungsfähigere Maschinen. WDK hat eine relativ kleine Kundenbasis, sodass sich der Verlust eines Großkunden sofort nachhaltig in Umsatz und Ertrag auswirken könnte. Der fortschreitende Konzentrationsprozess auf Kundenseite wird zudem zu sinkenden Preisen und fallenden Gewinnmargen führen. Aufgrund einer begrenzten Anzahl von Papier- und Kartonlieferanten besteht eine gewisse Abhängigkeit auf dem Beschaffungsmarkt. Preissteigerungen in diesem Bereich können oftmals nur mit zeitlicher Verzögerung an die Kunden weitergegeben werden. Nach der Investition in eine neue Druckmaschine und die Infrastruktur bestehen Risiken aus höheren Zahlungsverpflichtungen für Leasingverträge.

Durch die getätigten Investitionen in Infrastruktur, Maschinen und EDV konnte WDK alle wesentlichen Produktionsprozesse optimieren, die Produktionskapazität signifikant erhöhen und somit die Grundlage für wachsende Umsätze und steigende Gewinnmargen legen. Gleichzeitig kann damit zukünftig eine Fixkostendegression realisiert werden. Das installierte und zertifizierte (ISO9001/2000 Qualitätsmanagement / ISO 14000 Umweltmanagement) Managementsystem wird um ein zu zertifizierendes Hygienemanagement erweitert, womit Risiken der Kontamination von Verpackungen reduziert werden. Dadurch soll der Zugang zu weiteren Kunden aus der Lebensmittelindustrie geschaffen werden. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von WDK ist die internationale Allianz JSO (Joint Specialists in Offset Labels) im Bereich des Etikettendrucks. Diese Kooperation wurde von zahlreichen Kunden sehr positiv aufgenommen, was zu einer breiteren Kundenbasis, zu einem steigenden Auftragseingang und zu einer besseren Auslastung der Maschinen führte.

**Oxiris** ist ein Hersteller von Antioxidantien mit eigenen Produktionsstätten in Spanien und England, sowie einem Vertriebsbüro inklusive Labor in Deutschland. An diesem Standort werden außerdem Antioxidantien von einem Vertragspartner produziert. Die Standorte in Spanien und Deutschland sind spezialisiert auf die Herstellung von Antioxidantien, die direkt in den Kundenprodukten zum Einsatz kommen. Antioxidantien werden eingesetzt, um Produkte vor negativen Einflüssen wie Oxidation, Versprödung, Verharzung, Farb- oder Geruchswechsel zu schützen. Durch die zunehmende Konkurrenz aus Asien im Chemiesektor hat ein Preis- und Margenverfall eingesetzt. Oxiris begegnet dieser Entwicklung mit einem konsequenten Kostenmanagement und Optimierungsmaßnahmen beim Einkauf. Es besteht die Gefahr weiterer Preissteigerungen für Rohstoffe, vor allem für Rohölderivate. Zugleich belastet das derzeitige Wechselkursverhältnis Euro-US-Dollar Oxiris.

Unternehmerische Chancen sieht Oxiris im Bereich der Biodiesel-Herstellung. Hier wachsen die Bedeutung und die Einsatzmöglichkeiten von Antioxidantien. Ebenfalls wird das Chemieunternehmen am vor allem in den USA wachsenden Bedarf an dem Antioxidans Butylhydroxytoluol (BHT) partizipieren. Im Bereich der Polyolefine und der Phosphate will Oxiris mit innovativen Neuprodukten, die derzeit entwickelt werden, neue Kunden und Marktanteile gewinnen. Durch geplante, kleinere Investitionen in seine Werke wird Oxiris sowohl die Produktionskapazität als auch die Effizienz steigern können.

Die österreichische Textilhandelskette **Schöps** wurde Anfang April 2007 aus einer Verlustsituation heraus übernommen. Wie in jedem anderen Handelsunternehmen der Textileinzelhandelsbranche auch besteht bei Schöps grundsätzlich eine Ungewissheit bezüglich der Kundenakzeptanz neuer, modischen Strömungen unterworfenen Kollektionen. Durch eine die Konzentration auf moderne, preislich erschwingliche, feminine Produktlinien für die modebewusste Frau zwischen 25 und 55, und der Bedienung von interessanten Marktnischen wie modischen Übergrößen und Kindermode wird das Unternehmen in der österreichischen Textillandschaft eine klare Marktposition einnehmen. Zudem sollen modisch aufgewertete, hochwertige Kollektionen in höheren Durchschnittspreislagen einen neuen Kundenkreis ansprechen. Diese Umstellung auf der Produktseite ist mit Anlauftrisiken ausbleibender Stammkunden und noch nicht gewonnener Neukunden verbunden. Im personellen Bereich besteht eine branchentypische besondere Abhängigkeit von dem Management in den Bereich Fashion, Retail und Einkauf sowie vom Geschäftserfolg der einzelnen Filialleiter.

Durch die Neugestaltung des Einkaufs und der damit verbundenen Reduktion der Lieferantenzahl wird Schöps Skaleneffekten nutzen können. Im Bereich Fashion konnte Schöps einen renommierten Produktmanager gewinnen und so die Neupositionierung der Marke Schöps aktiv voranbringen. Dies wird unterstützt durch gezielte Marketing- und PR-Maßnahmen. Durch die verbesserte Marktpositionierung und die Durchführung eines neuen Standortkonzepts will Schöps an der positiven konjunkturellen Entwicklung und dem steigenden Konsumverhalten partizipieren.

Seit Ende März 2007 gehört der Süßwarenhersteller **van Netten** zum ARQUES Konzern. Van Netten beliefert große Handelsketten und Discounter mit Handels- und Eigenmarken. Es gibt einige bedeutende Großkunden mit der daraus folgenden Abhängigkeit. Durch starken Wettbewerb ist der Preisdruck hoch. Personell besteht eine gewisse Abhängigkeit von Know-how-Trägern in der Produktentwicklung und im Vertrieb. Im Einkauf stehen steigende Kosten für Glucose sinkenden Kosten für Zucker und Gelatine gegenüber. Van Netten verfügt über eine breite Lieferantenbasis, so dass hier keine Abhängigkeit besteht.

Van Netten verfügt über moderne Produktions- und Entwicklungsanlagen und ist damit in der Lage, individuelle Kundenwünsche vollumfänglich zu erfüllen. Entsprechend wird van Netten sein Industriekundengeschäft ausbauen und die Internationalisierung in diesem Bereich intensivieren. Gleichzeitig will das Dortmunder Traditionsunternehmen durch neu entwickelte Süßwaren die Eigenmarke stärken und den Geschäftsbetrieb in diesem Bereich forcieren. Vor allem in den osteuropäischen Wachstumsmärkten sieht van Netten deutliche Expansionsmöglichkeiten.

**Calibrados de Precisión, S.A.**, (Capresa) ist ein spanischer Erstverarbeiter von Stählen, der als Lieferant vorrangig für die Automobilindustrie tätig ist. Ferner stammen die Kunden von Capresa auch aus den Bereichen Textilmaschinen, Hydraulik und der Bauindustrie. Zum Produktportfolio gehören neben Federstählen, Kohlenstoffstählen und Automatenstählen auch verschiedene legierte Spezialstähle, die auf individuellen Kundenwünschen zugeschnitten und mechanisch geformt werden.

Das Unternehmen verfügt über einen Kundenstamm in mehr als 15 Ländern. Die Abhängigkeit des Unternehmens von der Nachfrage und Preissituation regionaler Märkte ist somit begrenzt. Jedoch wirken sich Preiszyklus der Stahlbranche sowie konjunkturelle Schwankungen insbesondere der Automobilbranche auf die Zahlungsmoral sowie langfristig auf die möglichen Absatzmengen aus. Das Zahlungsausfallrisiko ist aufgrund der Kundenstruktur des Unternehmens gering, da der Großteil des Kundenstamms und Volumens sich aus den etablierten Unternehmen der jeweiligen Branchen zusammensetzt. Der zunehmende globale Wettbewerb von Niedriglohnländern entgegnet Capresa insbesondere über die Produktionslinien der Tochtergesellschaft Capremex in Mexiko sowie der Evaluierung weiterer Produktionsstandorte.

Eine stärkere Abhängigkeit besteht auf der Lieferantenseite, da dort die Marktkonsolidierung in hohem Maße zunimmt. Es besteht die Gefahr weiterer Preissteigerungen für Rohstoffe, die nicht im gleichen Maße auf der Kundenseite durchsetzbar sind, insbesondere wenn darüber hinaus Wettbewerber ihre Qualität steigern können. Ein Risiko liegt somit in einem daraus resultierenden möglichen Margenverfall, da alternative Beschaffungsmöglichkeiten nur in begrenztem Maße zur Verfügung stehen. In einigen Fällen sind Lieferanten auch auf der Kundenseite vorhanden. Weitere Preisentwicklungen auf der Beschaffungsseite könnten sich aus unvorhersehbaren geopolitischen Entwicklungen ergeben.

Es besteht eine gewisse Abhängigkeit von bestimmten Facharbeitern, die über eine langjährige Erfahrung in den Produktionsprozessen verfügen und an deren Mitentwicklung beteiligt waren.

Ein steigender Euro-Kurs könnte zudem die Absatzmöglichkeiten außerhalb des EU-Raumes einschränken und den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft zusätzlich erhöhen.

### Ereignisse nach dem Stichtag

Im dritten Quartal konnte ARQUES die mit Abstand größte Akquisition der Unternehmensgeschichte bekannt geben. ARQUES übernahm die Landesgesellschaften des IT-Distributors **Actebis** in Deutschland, Frankreich, Österreich und in den Niederlanden, die im Geschäftsjahr 2006 auf profitabler Basis zusammen einen Umsatz in Höhe von EUR 2,5 Mrd. erwirtschafteten. Actebis ist der drittgrößte IT-Großhändler in Zentraleuropa und profitabler Kostenführer mit signifikanten Wachstumschancen. Der Kaufpreis von EUR 110 Mio. lag unter dem Substanzwert der Actebis und wurde zur Hälfte aus eigener Liquidität bezahlt. Eine kurzfristige Rückführung eines Großteils des Fremdkapitals ist über ein Sale And Rent Back von im Rahmen der Transaktion erworbenen Immobilien möglich. Danach wird der Eigenkapitaleinsatz der ARQUES bei EUR 20 Mio. liegen; die verbleibenden Fremdverbindlichkeiten werden dann EUR 25 Mio. betragen.

Die 1986 gegründete Actebis ist Kostenführer im IT-Großhandel und verfügt mit rund 35.000 Kunden sowie mehr als 50.000 Produkten von über 200 namhaften Herstellern über eine breite Kunden- und Lieferantenbasis. Aufgrund der homogenen Kundenstruktur besteht keine engere Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Zu den Lieferanten zählen u.a. HP, Microsoft, Acer, Intel, Fujitsu/Siemens und Sony. Zum Produktportfolio gehören neben PCs, Notebooks, IT-Peripherie-Geräten und Software auch Artikel aus den Wachstumsbereichen Netzwerke, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik. Bei den akquirierten Gesellschaften sind rund 1.300 Mitarbeiter beschäftigt. Actebis

wird durch die Aufnahme von neuen Produktkategorien aus Wachstumsfeldern (z.B. Voice over IP), von weiteren Qualitätsmarken und von White Label Produkten Umsatz und Profitabilität steigern. Zudem werden Zukäufe in neuen Teilbereichen (digital lifestyle) geprüft und vorbereitet. Dadurch wird das Unternehmen kapitalmarktfähig, ein Börsengang ist bereits für das nächste Jahr vorgesehen.

Ebenfalls im dritten Quartal konnte ARQUES die **SAG Austria Gruppe** übernehmen. SAG Austria Gruppe ist ein Anbieter und Dienstleister für elektronische Anlagentechnik und Infrastrukturleistungen mit Sitz in Wien und erzielte in 2006 einen Umsatz von EUR 35 Mio. Zwischen dem Unternehmen und der ARQUES Beteiligung BEA TDL soll künftig eine enge Zusammenarbeit stattfinden, was sich auch in der Umbenennung der SAG Austria in BEA Electrics widerspiegelt. Durch diese Kooperation sollen Synergien zwischen den neuen Schwestergesellschaften gehoben werden.

Schließlich wurde der international tätige **Rohé Konzern** übernommen. Rohé ist der größte unabhängige Dienstleister im Bereich Tankstellen in Europa und spezialisiert auf den Bau, die Installation und Wartung von hydraulischen, elektrischen und elektronischen Systemen bei Tankstellen und Autowaschanlagen. Die Unternehmensgruppe erwirtschaftete in 2006 mit mehr als 1.000 Mitarbeitern einen Umsatz von über EUR 100 Mio. In den kommenden Jahren sollen Umsatz und Ergebnis deutlich gesteigert werden.

Mitte August hat ARQUES zudem die bisher größte Übernahme im industriellen Bereich angekündigt. ARQUES wird sämtliche Anteile an einem international tätigen Automobilzulieferer mit einem Jahresumsatz von über EUR 250 Mio. übernehmen. Das Unternehmen produziert in mehreren Kontinenten mit rund 2.400 Mitarbeitern und arbeitet derzeit leicht defizitär.

Mit diesen Akquisitionen im dritten Quartal hat ARQUES im Geschäftsjahr 2007 bereits zwölf Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von zusammen über EUR 3 Mrd. akquiriert. Der annualisierte Umsatz der ARQUES ist damit auf EUR 3,6 Mrd. gesprungen.

Auch im Bereich der Unternehmensverkäufe konnte ARQUES im dritten Quartal weitere Erfolge melden: Neben dem Verkauf der Salto Paper AG veräußerte ARQUES die SKS Stakusit für EUR 17 Mio. Im April 2005 hatte ARQUES den Hersteller von Rollladen- und Insektenschutzsystemen für rund EUR 1 Mio. erworben. Der Verkaufswert liegt über dem von ARQUES im Bericht über das erste Quartal ausgewiesenen Unternehmenswert von EUR 16 Mio. Zudem verkauft die ARQUES Industries AG im dritten Quartal ihre restlichen Anteile an der SKW Metallurgie und nahm durch diese Transaktion über EUR 80 Mio. ein. Im Vormonat Juni 2007 konnten durch den Verkauf von SKW-Anteilen bereits EUR 10 Mio. erzielt werden.

## Ausblick

### Planzahlen für 2007 deutlich angehoben

Nachdem im nun laufenden 3. Quartal Rekordakquisitionen getätigt wurden und vor allem zwei wichtige, hochprofitable Beteiligungsveräußerungen stattfanden, wird für diese Berichtsperiode ein deutlicher Ergebnissprung erwartet. So wurden durch die Neuakquisitionen Rohé, SAG Austria und vor allem Actebis annualisierte Umsätze von mehr als EUR 2,6 Mrd. erworben. Das operative Ergebnis dieser Gesellschaften ist zudem deutlich positiv. Aus den Verkäufen der Beteiligungen an SKW Stahl-Metallurgie und SKS Stakusit sind Ergebnisbeiträge im deutlich zweistelligen Millionenbereich entstanden. Die genaue Quartalsprognose ist jedoch erst möglich, wenn der Konsolidierungszeitpunkt der Großakquisition Actebis erfolgt ist, was erst mit dem Zeitpunkt des Closings der Transaktion geschehen kann. Diese wird noch für das 3. Quartal erwartet, kann jedoch aufgrund der Abstimmungen mit den zuständigen Kartellbehörden auch erst zu Beginn des 4. Quartals stattfinden. Unabhängig davon hebt ARQUES wegen der sehr positiven Entwicklung innerhalb des Konzerns die Gesamtjahresprognosen für 2007 beim Umsatz von EUR 1,5 Mrd. auf mehr als EUR 2 Mrd. und beim EBITDA von EUR 180 Mio. auf über EUR 200 Mio. an.

Für 2008 erwartet die Gesellschaft einen Umsatz von EUR 5,1 Mrd. und ein EBITDA von EUR 275 Mio.

# KONZERNABSCHLUSS DER ARQUES INDUSTRIES AG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das 1. Halbjahr und das 2. Quartal 2007

TEUR	1. HJ 2007	1. HJ 2006	Q2 2007	Q2 2006
	01.01. - 30.06.2007	01.01. - 30.06.2006	01.04. - 30.06.2007	01.04. - 30.06.2006
1. Umsatzerlöse	628.948	253.640	333.465	143.186
2. Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	4.867	270	-2.599	-2.065
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	1.399	1.020	731	660
4. Sonstige betriebliche Erträge	64.114	53.499	27.760	27.215
5. Materialaufwand	-468.866	-172.536	-241.912	-95.029
6. Personalaufwand	-101.776	-49.938	-57.916	-27.293
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-77.888	-36.710	-41.607	-20.606
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)	50.798	49.245	17.922	26.068
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-15.716	-6.303	-8.772	-3.861
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)	35.082	42.942	9.150	22.207
9. Erträge aus assoziierten Unternehmen	534	315	-190	123
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.629	340	770	243
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.441	-635	-2.866	-167
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	32.804	42.962	6.864	22.406
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2.760	-1.045	-642	-1.960
Konzernjahresüberschuss	30.044	41.917	6.222	20.446
Anteile anderer Gesellschafter am Konzernjahresüberschuss	862	233	739	-1.453
Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG am Konzernjahresüberschuss	30.906	42.150	6.961	18.993
Ergebnis je Stammaktie				
- Unverwässert in EUR	1,17	1,74	0,26	0,78
- Verwässert in EUR	1,15	1,73	0,26	0,78

## Konzernbilanz zum 30. Juni 2007

<b>AKTIVA</b>		
<b>TEUR</b>	<b>30.06.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	50.639	18.171
Sachanlagen	220.595	152.541
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	2.080	2.119
Anteile an assoziierten Unternehmen	18.198	17.762
Finanzielle Vermögenswerte	10.032	9.751
Sonstige langfristige Vermögenswerte	87	88
Latente Steueransprüche	33.384	26.718
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>335.015</b>	<b>227.150</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Vorratsvermögen	156.761	114.095
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	23.895	16.641
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	190.789	138.783
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	184	65
Sonstige Vermögenswerte	60.151	55.190
Steuererstattungsansprüche	4.245	5.839
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	105.065	92.006
	541.090	422.619
Langfristige zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	15.236	15.514
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>556.326</b>	<b>438.133</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>891.341</b>	<b>665.283</b>



## Konzernbilanz zum 30. Juni 2007

<b>PASSIVA</b>		
<b>TEUR</b>	<b>30.06.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	26.450	24.267
Kapitalrücklage	76.421	31.444
Gewinnrücklage	5.302	5.302
Übriges kumuliertes Eigenkapital	201.248	186.413
	309.421	247.426
Minderheitenanteil	33.333	27.378
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>342.754</b>	<b>274.804</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		
Pensionsverpflichtungen	26.039	23.962
Rückstellungen	13.827	17.991
Finanzverbindlichkeiten	33.119	11.661
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	38.730	35.237
Sonstige Verbindlichkeiten	4.101	500
Latente Steuern	37.444	29.049
<b>Summe langfristige Schulden</b>	<b>153.260</b>	<b>118.400</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Rückstellungen	32.603	20.813
Finanzverbindlichkeiten	69.977	38.051
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	171.083	144.517
Steuerverbindlichkeiten	13.101	12.142
Sonstige Verbindlichkeiten	108.563	56.556
<b>Summe kurzfristige Schulden</b>	<b>395.327</b>	<b>272.079</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>891.341</b>	<b>665.283</b>

## Entwicklung des Konzerneigenkapitals

	in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
	<b>31. Dezember 2005</b>	<b>2.427</b>	<b>53.284</b>
	Anpassung gemäß IFRS 3.61ff		
	<b>31. Dezember 2005</b>	<b>2.427</b>	<b>53.284</b>
1	Dotierung der Gewinnrücklagen		
2	Dividendenzahlung 2005		
3	Kapitalerhöhung		
4	Veränderung Minderheiten		
5	Übrige Veränderungen		
<b>6</b>	<b>Summe Transaktionen mit Anteilseignern</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
7	Konzernjahresüberschuss		
8	Minderheiten		
<b>9</b>	<b>Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
10	Aktienoptionsprogramm		
11	Währungsveränderungen		
<b>12</b>	<b>Summe ergebnisneutrale Veränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
13	Summe Nettoeinkommen (9+12)	0	0
	<b>30. Juni 2006</b>	<b>2.427</b>	<b>53.284</b>
	<b>31. Dezember 2006</b>	<b>24.267</b>	<b>31.444</b>
<b>1</b>	<b>Dotierung der Gewinnrücklagen</b>		
2	Dividendenzahlung 2006		
3	Kapitalerhöhung	2.183	44.977
4	Veränderung Minderheiten		
5	Sonstige Veränderungen		
<b>6</b>	<b>Summe Transaktionen mit Anteilseignern</b>	<b>2.183</b>	<b>44.977</b>
7	Konzernjahresüberschuss 2007		
8	Minderheiten		
<b>9</b>	<b>Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
10	Aktienoptionsprogramm		
11	Währungsveränderungen		
12	AfS (Available for Sale) Wertpapiere		
13	Übrige Veränderungen		
<b>14</b>	<b>Summe ergebnisneutrale Veränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
15	Summe Nettoeinkommen (9+14)	0	0
	<b>30. Juni 2007</b>	<b>26.450</b>	<b>76.421</b>

Gewinnrücklagen	Übriges kumuliertes Eigenkapital	Ausgleichsposten für Minderheitengesellschafter	Konzerneigenkapital
<b>4.866</b>	<b>81.005</b>	<b>1.120</b>	<b>142.702</b>
	-419	-106	-525
<b>4.866</b>	<b>80.586</b>	<b>1.014</b>	<b>142.177</b>
436	-436		0
	-4.975		-4.975
	633	-4.545	0
	24		-3.912
			24
<b>0</b>	<b>-4.318</b>	<b>-4.545</b>	<b>-8.863</b>
	37.596		37.596
		633	633
<b>0</b>	<b>37.596</b>	<b>633</b>	<b>38.229</b>
	133		133
	-690		-690
<b>0</b>	<b>-557</b>	<b>0</b>	<b>-557</b>
0	37.039	633	37.672
<b>5.302</b>	<b>112.871</b>	<b>-2.898</b>	<b>170.986</b>
<b>5.302</b>	<b>186.413</b>	<b>27.378</b>	<b>274.804</b>
			<b>0</b>
	-12.376		-12.376
			47.160
		5.856	5.856
	-766	-763	-1.529
<b>0</b>	<b>-13.142</b>	<b>5.093</b>	<b>39.111</b>
	30.044		30.044
		862	862
<b>0</b>	<b>30.044</b>	<b>862</b>	<b>30.906</b>
	-125		-125
	-1.736		-1.736
	-206		-206
	0		0
<b>0</b>	<b>-2.067</b>	<b>0</b>	<b>-2.067</b>
0	27.977	862	28.839
<b>5.302</b>	<b>201.248</b>	<b>33.333</b>	<b>342.754</b>

## Konzernkapitalflussrechnung vom 1. Januar – 30. Juni 2007

<b>TEUR</b>	<b>vom 01.01.2007 - 30.06.2007 *</b>	<b>vom 01.01.2006 - 30.06.2006 *</b>
<b>Periodenergebnis aus Geschäft vor Ertragsteuern (EBT)</b>	32.804	42.962
Auflösung negativer Unterschiedsbeträge	-48.298	-39.398
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	15.716	6.303
Zu-(+)/ Abnahme (-) der Pensionsrückstellungen	168	-1.498
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	-796	37
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Verkauf von Finanzanlagevermögen	-6.483	-2.509
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Währungsumrechnung	-483	0
Ausgabe von Stock Options	-125	133
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	-534	-315
Zinsergebnis	2.812	295
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	-26	0
Erhaltene Zinsen	734	557
Gezahlte Zinsen	-2.706	-801
Gezahlte Ertragsteuern	-1.545	-722
Zu-(-)/ Abnahme (+) der Vorräte	-8.421	2.975
Zu-(-)/ Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-17.162	-8.905
Zu-(-)/ Abnahme (+) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Verbindlichkeiten sowie sonstigen Rückstellungen	19.791	-1.080
Zu-(-)/ Abnahme (+) der sonstigen Bilanzpositionen	-1.249	-1.300
<b>Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)</b>	<b>-15.803</b>	<b>-3.266</b>
Auszahlungen für Anteile an Unternehmen	-13.509	-1.480
Beim Kauf von Anteilen erworbene Zahlungsmittel	2.208	7.785
Beim Verkauf von Anteilen hingeegebene Zahlungsmittel	-925	0
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen an Unternehmen	18.308	2.211
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	2.100	1.792
Auszahlungen für Investitionen des Anlagevermögens	-10.685	-11.175
<b>Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-2.503</b>	<b>-867</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>-18.306</b>	<b>-4.133</b>
Zahlungen aus der Aufnahme (+)/Rückzahlungen (-) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	9.396	4.288
Zahlungen aus der Aufnahme (+)/Rückzahlungen (-) von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-8.836	2.731
Auszahlungen im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-4.229	-924
Kapitalerhöhung der ARQUES Industries AG	47.160	0
Dividendenzahlung ARQUES Industries AG	-12.376	-4.975
<b>Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>31.115</b>	<b>1.120</b>
Finanzmittelfonds am Beginn der Periode	88.154	36.467
Zu-(-)/ Abnahme (+) der Zahlungsmittel mit eingeschränkter Verfügbarkeit	-7.566	748
Veränderung des Finanzmittelfonds	12.809	-3.013
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>93.397</b>	<b>34.202</b>
* Vorjahreszahlen wurden angepasst		

## Konzern-Segmentberichterstattung

1. HJ 2007 TEUR	Steel	Print	Industrial Production	Specialty Chemistry	Holding	Other	Elimi- nierungen	Konsoli- diert
<b>Umsatzerlöse</b>								
Außenerlöse	52.106	30.909	87.649	207.731	0	250.553		628.948
Innenerlöse	0	0	0	0	1.886	0	-1.886	0
<b>Gesamtumsätze</b>	<b>52.106</b>	<b>30.909</b>	<b>87.649</b>	<b>207.731</b>	<b>1.886</b>	<b>250.553</b>	<b>-1.886</b>	<b>628.948</b>
Abschreibungen	1.546	2.937	2.281	4.723	119	4.110	0	15.716
<b>Segmentergebnis/EBIT</b>	<b>-3.633</b>	<b>-987</b>	<b>24.796</b>	<b>16.532</b>	<b>9.787</b>	<b>-10.595</b>	<b>-818</b>	<b>35.082</b>

1. HJ 2006 TEUR	Steel	Print	Industrial Production	Specialty Chemistry	Holding	Other	Elimi- nierungen	Konsoli- diert
<b>Umsatzerlöse</b>								
Außenerlöse (fortzuführende Geschäftsbereiche)	41.110	0	62.059	99.304	111	51.056	0	253.640
<i>nicht fortzuführende Geschäftsbereiche</i>	0	69.921	0	0	0	0	0	69.921
Innenerlöse (fortzuführende Geschäftsbereiche)	0	0	0	0	743	0	-743	0
<i>nicht fortzuführende Geschäftsbereiche</i>	0	104	0	0	0	0	-104	0
<b>Gesamtumsätze</b> (fortzuführende Geschäftsbereiche)	41.110	0	62.059	99.304	854	51.056	-743	253.640
<i>nicht fortzuführende Geschäftsbereiche</i>	0	70.025	0	0	0	0	-104	69.921
Abschreibungen (fortzuführende Geschäftsbereiche)	2.815	0	1.043	921	95	1.429	0	6.303
<i>nicht fortzuführende Geschäftsbereiche</i>	0	4.417	0	0	0	0	0	4.417
<b>Segmentergebnis/EBIT</b> (fortzuführende Geschäftsbereiche)	-3.865	0	6.747	5.079	1.845	33.136	0	42.942
<i>nicht fortzuführende Geschäftsbereiche</i>	0	-3.405	0	0	0	0	0	-3.405

## Erläuterungen zum Zwischenbericht zum 30. Juni 2007

Der Zwischenabschluss der ARQUES Gruppe wurde im Einklang mit den Vorschriften und Regelungen der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den Auslegungen des International Financial Reporting Committee (IFRIC) aufgestellt. Dementsprechend wurde der vorliegende, ungeprüfte und keiner prüferischen Durchsicht unterzogene Zwischenbericht zum 30. Juni 2007 in Übereinstimmung mit IAS 34 erstellt. Die bei der Aufstellung des Zwischenabschlusses und der Ermittlung der Vergleichszahlen für das Vorjahr angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2006. Diese Grundsätze sind im Konzernanhang im ARQUES Geschäftsbericht 2006 detailliert beschrieben.

Während des Geschäftsjahres unregelmäßig anfallende Aufwendungen werden in der Zwischenberichterstattung nur insoweit berücksichtigt bzw. abgegrenzt, als die Berücksichtigung bzw. Abgrenzung auch zum Ende des Geschäftsjahres angemessen wäre.

Für Details zu konjunkturellen bzw. saisonalen Einflüssen auf die Beteiligungsunternehmen verweisen wir auf die Ausführungen bei den „Erläuterungen zu den Beteiligungen“.

### A. Anpassung der Vergleichsinformationen des Zwischenabschlusses für das 1. Halbjahr und das 2. Quartal 2006

Am 29. Dezember 2006 kam es bei ARQUES infolge von Anteilsveräußerungen beim ARQUANA Teilkonzern zu einer Übergangskonsolidierung auf die at equity Konsolidierung. Daher wurde der ARQUANA Teilkonzern im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 als nicht fortzuführender Geschäftsbereich (discontinued operation) dargestellt.

IFRS 5 sieht besondere Ausweisvorschriften bezüglich der aufgegebenen Geschäftsbereiche vor. Die im Konzernabschluss der ARQUES Industries AG dem nicht fortzuführenden Geschäft zuzuordnenden Beträge umfassen neben dem Print-Segment sämtliche Vermögenswerte, Schulden, Aufwendungen und Erträge, die den abgegebenen ARQUANA Aktivitäten zuzurechnen sind.

Um die Transparenz und Vergleichbarkeit unserer Zwischenberichterstattung zu erhöhen, wurde auch für die Vorperiode (1. Halbjahr 2006) primär das fortzuführende Geschäft dargestellt.

Der Einfluss dieser Anpassungen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 01. Januar – 30. Juni 2006 wird in der folgenden Überleitung dargestellt:

<b>TEUR</b>	<b>1. HJ 2006 Gesamt- konzern 01.01. - 30.06.2006</b>	<b>1. HJ 2006 Nicht fortzuführen- des Geschäft 01.01. - 30.06.2006</b>	<b>1. HJ 2006 Fortzuführendes Geschäft 01.01. - 30.06.2006</b>
Umsatzerlöse	<b>323.561</b>	69.921	253.640
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	<b>-537</b>	-807	270
Andere aktivierte Eigenleistungen	<b>1.033</b>	13	1.020
Sonstige betriebliche Erträge	<b>58.461</b>	4.962	53.499
Materialaufwand	<b>-215.136</b>	-42.600	-172.536
Personalaufwand	<b>-70.568</b>	-20.630	-49.938
Sonstige betriebliche Aufwendungen	<b>-46.557</b>	-9.847	-36.710
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)	<b>50.257</b>	1.012	49.245
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	<b>-10.720</b>	-4.417	-6.303
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)	<b>39.537</b>	-3.405	42.942
Erträge aus assoziierten Unternehmen	<b>315</b>	0	315
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	<b>400</b>	60	340
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<b>-1.734</b>	-1.099	-635
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>38.518</b>	-4.444	42.962
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<b>-922</b>	123	-1.045
Konzernjahresüberschuss	<b>37.596</b>	-4.321	41.917
Anteile anderer Gesellschafter am Konzernjahresüberschuss	<b>633</b>	400	233
Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG am Konzernjahresüberschuss	<b>38.229</b>	-3.921	42.150
Ergebnis je Stammaktie			
- Unverwässert in EUR	<b>1,58</b>	-0,16	1,74
- Verwässert in EUR	<b>1,57</b>	-0,16	1,73

TEUR	Q2 2006	Q2 2006	Q2 2006
	Gesamt- konzern	Nicht fortzuführen- des Geschäft	Fortzuführendes Geschäft
	01.04. - 30.06.2006	01.04. - 30.06.2006	01.04. - 30.06.2006
Umsatzerlöse	<b>183.466</b>	40.280	143.186
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	<b>-3.408</b>	-1.343	-2.065
Andere aktivierte Eigenleistungen	<b>673</b>	13	660
Sonstige betriebliche Erträge	<b>30.072</b>	2.857	27.215
Materialaufwand	<b>-118.459</b>	-23.430	-95.029
Personalaufwand	<b>-39.562</b>	-12.269	-27.293
Sonstige betriebliche Aufwendungen	<b>-25.363</b>	-4.757	-20.606
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)	<b>27.419</b>	1.351	26.068
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	<b>-6.399</b>	-2.538	-3.861
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)	<b>21.020</b>	-1.187	22.207
Erträge aus assoziierten Unternehmen	<b>123</b>	0	123
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	<b>249</b>	6	243
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<b>-889</b>	-722	-167
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>20.503</b>	-1.903	22.406
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<b>-1.875</b>	85	-1.960
Konzernjahresüberschuss	<b>18.628</b>	-1.818	20.446
Anteile anderer Gesellschafter am Konzernjahresüberschuss	<b>-492</b>	961	-1.453
Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG am Konzernjahresüberschuss	<b>18.136</b>	-857	18.993
Ergebnis je Stammaktie			
- Unverwässert in EUR	<b>0,75</b>	-0,03	0,78
- Verwässert in EUR	<b>0,75</b>	-0,03	0,78



## B. VERÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

### Unternehmenserwerbe

Im Januar 2007 erwarb ARQUES über die börsennotierte SKW-Gruppe von der zum RAG Konzern gehörenden Degussa Corporation im Rahmen eines Asset-Deals das QUAB-Geschäft. Die übernehmende Gesellschaft ist die SKW QUAB Chemicals Inc., USA. Das QUAB-Geschäft wurde ab dem 16. Januar 2007 in den Konzernabschluss der ARQUES einbezogen.

Ende Februar 2007 erwarb ARQUES über die börsennotierte Tochtergesellschaft ticon AG Infosystems 90% der Anteile an der Chikara Handels GmbH, Tiefenbach bei Passau. Die Gesellschaft wurde ab dem 01. März 2007 in den Konzernabschluss der ARQUES einbezogen.

Ende März 2007 erwarb ARQUES von der ARQUANA International Print & Media AG 85% der Anteile an der Wanfried-Gruppe, bestehend aus der Wanfried Druck Kalden GmbH und deren 100% Tochter Wanfried SARL.

Ebenfalls Ende März 2007 erwarb ARQUES im Wege eines Share Deals 90% der Anteile an dem Süßwarenhersteller Van Netten, bestehend aus der Van Netten GmbH und deren 100% Tochtergesellschaften Sonnina Süßwaren GmbH und Sweets Project Verkaufsgesellschaft mbH.

Diese Gesellschaften wurden ab dem 31. März 2007 in den Konzernabschluss der ARQUES einbezogen.

Bereits im Februar 2007 erwarb ARQUES über die spanische Tochtergesellschaft ARQUES Iberia S.A., Madrid, im Rahmen eines gemischten Share- und Asset-Deals das Antioxidantien Geschäft von Degussa. Gemäß dem ARQUES Beteiligungsmanagermodell erfolgte der Erwerb mit 90%. Erworben wurde im Rahmen des Share Deals die Degussa Sant Celoni S.A. (Spanien) und im Rahmen des Asset Deals die wesentlichen Vermögenswerte und Schulden der Degussa Knottingley Ltd. (England). Das übernom-

mene Geschäft firmiert nunmehr unter dem Namen Oxiris, im Wesentlichen bestehend aus der Oxiris Chemicals S.A. (Spanien) und Oxiris Operational Ltd. (England). Das Closing zu diesem Erwerb konnte Anfang Mai durchgeführt werden, so dass die Gesellschaften ab dem 01. Mai 2007 in den Konzernabschluss der ARQUES einbezogen wurden.

Ende März 2007 übernahm ARQUES über die österreichische Tochtergesellschaft ARQUES Austria Invest AG, Wien, 51% der Anteile an der österreichischen Textilhandelskette Richard Schöps & Co AG. Sämtliche Bedingungen aus dem Kaufvertrag waren Ende April 2007 erfüllt, so dass die Gesellschaft ab dem 01. Mai 2007 in den Konzernabschluss der ARQUES einbezogen wurde.

Im April 2007 wurden über die spanische Tochtergesellschaft ARQUES Iberia S.A., Madrid, 100% der Anteile an dem spanischen Stahlerstverarbeiter Calibrados de Precisión, S.A. (Capresa) übernommen. Dabei wurde auch deren 100% mexikanische Tochtergesellschaft Capremex, S.A. de C.V. mit übernommen. Anfang Juni konnte ARQUES die Kontrolle über das Unternehmen übernehmen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss der ARQUES erfolgte daher ab dem 01. Juni 2007.

Bei allen erworbenen Unternehmen erfolgte die Einbeziehung in den Konzernabschluss auf Basis einer vorläufigen Bilanzierung. Da die Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS sowie die Durchführung der Kaufpreisallokation zeitintensiv sind, wurden die zum Erstellungszeitpunkt des Abschlusses bestmöglich verfügbaren Informationen herangezogen.

Von den im ersten Halbjahr 2007 durchgeführten Unternehmenserwerben erfüllt lediglich der Erwerb der Van Netten GmbH die Wesentlichkeitsvoraussetzungen des IFRS 3.68 und wird hier gesondert dargestellt. Die einzelnen Kriterien, die im ARQUES Konzern zur Bestimmung der Wesentlichkeit angewendet werden, können den Erläuterungen zum Konzernabschluss der ARQUES Industries AG zum 31. Dezember 2006 (Punkt 36 der Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz) entnommen werden. Diese haben sich im ersten Halbjahr 2007 nicht geändert.

Der Kaufpreis für die erworbenen Anteile an der Van Netten GmbH betrug EUR 3. Zusätzlich wurden Darlehen mit einem Nominalbetrag in Höhe von TEUR 35.994 für einen Kaufpreis von EUR 4 sowie eine Forderung eines Lieferanten in Höhe von TEUR 1.805 für einen Kaufpreis von EUR 1 erworben. Insgesamt fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEUR 179 an. Aus diesen Zahlungsflüssen und den erworbenen Vermögenswerten und Schulden resultierte ein negativer Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR -30.443, der erfolgswirksam vereinnahmt wurde und in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wird.

Das Ergebnis der erworbenen Gesellschaften vom Erwerbszeitpunkt bis zum 30. Juni 2007 belief sich auf TEUR -5.706. Darin sind bereits wesentliche Anlauf- und Übernahmeverluste sowie Verluste aus der Restrukturierung enthalten. Nicht enthalten ist der sonstige betriebliche Ertrag aus der Auflösung des negativen Unterschiedsbetrages aus der Kapitalkonsolidierung. Die Umsatzerlöse vom 01. Januar 2007 bis zum Akquisitionstichtag betragen in Summe TEUR 13.670, der Gesamthalbjahresumsatz betrug TEUR 25.182. Der Ergebnisbeitrag vom 01. Januar 2007 bis zum jeweiligen Akquisitionstichtag wurde nicht ermittelt, da die zugehörigen Ergebnisse für die Konsolidierung irrelevant waren. Eine rückwirkende Umstellung zum 01. Januar 2007 wurde nicht vorgenommen, da aufgrund der eingeleiteten Sanierungsmaßnahmen die ermittelten Werte der Vormonate nicht mit jenen nach der Sanierung vergleichbar wären und somit zu verzerrten Ergebnissen führen würden.

Die erworbenen Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Buchwerte	Fair Value
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	1.264	1.246
Grundstücke	2.882	6.574
Gebäude	6.713	7.426
Technische Anlagen und Maschinen	14.231	23.623
Sonstige Vermögenswerte	3.616	2.790
Finanzielle Vermögenswerte	19	19
Latente Steueransprüche	0	2.123
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Vorräte	7.120	6.926
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.225	1.225
Sonstige Vermögenswerte	10.539	10.539
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15	15
<b>Schulden</b>		
Rückstellungen	-2.022	-2.022
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-17.794	-17.794
Sonstige Schulden	-39.537	-46.790
Latente Steuerschulden	0	-3.699
<b>Nettovermögenswerte</b>		<b>-7.799</b>
Minderheitenanteile		622
<b>Erworbene Nettovermögenswerte</b>		<b>-7.177</b>

Die erworbenen Zahlungsmittel belaufen sich auf TEUR 15, wodurch es insgesamt zu einem Zahlungsmittelabfluss in Höhe von TEUR 164 kam.

Im Rahmen des Unternehmenserwerbes wurden keine Geschäftsbereiche veräußert oder aufgegeben.

Für die sonstigen Unternehmenserwerbe betrug der Kaufpreis in Summe TEUR 22.469. Davon wurden TEUR 12.683 in bar bezahlt. Zusätzlich fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEUR 85 an, welche in bar bezahlt wurden. Im

Rahmen der Unternehmenserwerbe wurden Gesellschafterdarlehen in Höhe von TEUR 8.942 erworben. In Höhe von TEUR 7.010 bestehen noch Verbindlichkeiten aus Kaufpreiszahlung, welche in bar zu bezahlen sind. Für den Erwerb der Chikara Handels GmbH wurden 40.000 Aktien der tison AG ausgegeben, welche zum Übertragungszeitpunkt mit einem Kurs von EUR 5,47 gehandelt wurden. Weiterhin wurden für den Kauf der Anteile an der Chikara Handels GmbH Earn-Out-Klauseln als Kaufpreis vereinbart, welche in Abhängigkeit von bestimmten Umsatz- und Ergebniszielen zu einem Abfluss von weiteren 200.000 Aktien der tison AG bis zum 31. Dezember 2009 führen können. Zum Kaufzeitpunkt wurde die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme auf lediglich 92.500 Aktien der tison AG geschätzt und in der Ermittlung des Kaufpreises berücksichtigt. Aus dem Erwerb der Unternehmen resultierten einerseits negative Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR -17.808 sowie Goodwill in Höhe von insgesamt TEUR 13.772.

Das Ergebnis der erworbenen Gesellschaften vom Erwerbszeitpunkt bis zum 30. Juni 2007 betrug TEUR -1.409. Darin sind bereits wesentliche Anlauf- und Übernahmeverluste, sowie Verluste aus der Restrukturierung enthalten. Nicht enthalten sind die sonstigen betrieblichen Erträge aus der Auflösung negativer Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung. Die Umsatzerlöse vom 01. Januar 2007 bis zum jeweiligen Akquisitionstichtag betragen in Summe TEUR 70.850, der Gesamthalbjahresumsatz der sonstigen Akquisitionen betrug TEUR 120.228. Der Ergebnisbeitrag vom 01. Januar 2007 bis zum jeweiligen Akquisitionstichtag wurde nicht ermittelt, da die zugehörigen Ergebnisse für die Konsolidierung irrelevant waren. Eine rückwirkende Umstellung zum 01. Januar 2007 wurde nicht vorgenommen, da aufgrund der eingeleiteten Sanierungsmaßnahmen die ermittelten Werte der Vormonate nicht mit jenen nach der Sanierung vergleichbar wären und somit zu verzerrten Ergebnissen führen würden.

Die erworbenen Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Buchwerte	Fair Value
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	6.465	20.187
Grundstücke	1.400	2.500
Gebäude	3.875	5.409
Technische Anlagen und Maschinen	12.817	15.680
Sonstige Vermögenswerte	9.148	12.083
Finanzielle Vermögenswerte	869	869
Latente Steueransprüche	1.542	5.146
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Vorräte	29.353	29.846
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.482	31.482
Sonstige Vermögenswerte	6.359	6.359
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.443	2.443
<b>Schulden</b>		
Rückstellungen	-13.143	-13.300
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-31.882	-31.882
Sonstige Schulden	-56.508	-59.347
Latente Steuerschulden	-1.762	-8.338
<b>Nettovermögenswerte</b>		<b>19.137</b>
Minderheitenanteile		-1.574
<b>Erworbene Nettovermögenswerte</b>		<b>17.563</b>

Die erworbenen Zahlungsmittel beliefen sich auf TEUR 2.443, wodurch es zu einem gesamten Zahlungsmittelabfluss in Höhe von TEUR 10.325 kam. Die erworbenen Zahlungsmittel enthielten verfügbungsbeschränkte Zahlungsmittel in Höhe von TEUR 250.

Im Rahmen der Unternehmenserwerbe wurden keine Geschäftsbereiche aufgegeben oder veräußert.

Die Angaben nach IFRS 3.70 sind praktisch undurchführbar. Aufgrund der eingeleiteten Sanierungsmaßnahmen würden die ermittelten Werte nach Auffassung der Gesellschaft zu verzerrten Ergebnissen führen.

Der Erwerb von neuen Vorratsgesellschaften wird nicht gesondert dargestellt, da diese von untergeordneter Bedeutung sind.

Ebenfalls noch am Ende des ersten Halbjahres wurde über die österreichische Tochtergesellschaft ARQUES Industries AG, Wien, die Mehrheit der Anteile an dem Tankstellenausrüster Rohé übernommen. Erworben wurde die A. Rohé Holding GmbH mit Sitz in Wien. Da aufgrund der wirtschaftlichen und rechtlichen Verhältnisse zum 30. Juni 2007 das Kriterium der Kontrolle noch nicht erfüllt ist, erfolgte bisher noch keine Einbeziehung in den Konzernabschluss der ARQUES. Das Closing zu dieser Transaktion ist noch ausstehend und ARQUES erfüllt daher noch nicht die Beherrschungskriterien.

## Unternehmenserwerbe nach dem 30. Juni 2007

Nach dem Halbjahresstichtag wurden im Juli 2007 über die ARQUES Industries AG, Wien, die Anteile an der österreichischen SAG Gruppe übernommen. Der Kaufpreis steht noch unter dem Vorbehalt weiterer Verhandlungen und kann noch nicht final bestimmt werden. Das Closing zu dieser Akquisition ist noch ausstehend.

Ebenfalls im Juli 2007 hat ARQUES sämtliche Anteile an den Landesgesellschaften des IT-Großhändlers Actebis in Deutschland, Frankreich, Österreich und den Niederlanden von der Otto-Gruppe übernommen. Der Kaufpreis für diese Transaktion betrug EUR 110 Mio. Das Closing für diese Transaktion ist noch ausstehend.

Vorraussichtlich im dritten Quartal 2007 wird ARQUES sämtliche Anteile an einem international tätigen Automobil-Zulieferer übernehmen. Das Unternehmen produziert in mehreren Kontinenten mit rund 2.400 Mitarbeitern in 13

Werken und realisiert dabei einen jährlichen Umsatz von über EUR 250 Mio. Das Unternehmen ist derzeit leicht defizitär und wird von den Verkäufern im Rahmen der Konzentration auf das Kerngeschäft veräußert. Es handelt sich um die bisher mit Abstand größte industrielle Übernahme durch ARQUES.

## Unternehmensverkäufe

Im 1. Halbjahr 2007 wurden folgende Gesellschaften infolge der Anteilsveräußerungen an der teutonia Kinderwagenfabrik GmbH entkonsolidiert:

- teutonia Kinderwagenfabrik GmbH
- teutonia Polska Sp.z.o.o.

Nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die wesentlichen Posten der Vermögenswerte und Schulden, die im Rahmen der Unternehmensverkäufe abgegangen sind:

	15.03.2007 TEUR
<b>Abgegangene Vermögenswerte</b>	
Immaterielle Vermögenswerte	159
Sachanlagen	3.235
Vorratsvermögen	2.527
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.006
Sonstige Vermögenswerte	1.710
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>9.637</b>
<b>Abgegangene Schulden</b>	
Pensionsverpflichtungen	451
Rückstellungen	635
Kurzfristige Finanzschulden	8
Langfristige Finanzschulden	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	828
Sonstige Schulden	613
<b>Summe Schulden</b>	<b>2.535</b>

Im Konzernabschluss der ARQUES führte der Verkauf der teutonia zu einem Cash-Zufluss in Höhe von TEUR 7.959 und zu einem Gewinn von TEUR 1.682, welcher unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen ist. Die Differenz zwischen Cash-Zufluss und den ausgewiesenen sonstigen betrieblichen Erträgen resultiert aus der Ausbuchung eines im Geschäftsjahr 2004 nach IAS 22 – der Vorgängerbestimmung von IFRS 3 – im Rahmen der Kapitalkonsolidierung ergebnisneutral erfassten Gesellschafterdarlehens sowie den sonstigen im Zusammenhang mit der Veräußerung abgegangen Net Assets der Beteiligung. Mithin ist der Großteil des Ertrages aus der Veräußerung der teutonia – aufgrund der oben erwähnten Änderungen der Rechnungslegung nach IFRS - zwar cash-, aber nicht ergebniswirksam geworden.

Im Juni 2007 hat ARQUES eine Tranche von 300.000 Aktien an der börsennotierten SKW Stahl Metallurgie Holding AG veräußert. Die Platzierung führte zu einem Erlös von EUR 10 Mio. und einem Ertrag von EUR 5,5 Mio., der in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten ist. Nach diesem Verkauf hielt die ARQUES weiterhin mehr als 50% der Anteile an der SKW Stahl Metallurgie Holding AG, so dass es zum 30. Juni 2007 nicht zu einer Entkonsolidierung kam.

## Unternehmensverkäufe nach dem 30. Juni 2007

Nach dem Halbjahresstichtag wurden folgende Konzernunternehmen veräußert, welche allesamt im dritten Quartal 2007 entkonsolidiert werden:

Im Juli 2007 hat ARQUES die Salto Paper AG (ehemals Papiermühle Wolfsheck) an einen strategischen Investor für einen Verkaufspreis von TCHF 150 veräußert.

Ebenfalls im Juli 2007 hat ARQUES sämtliche noch verbleibenden Anteile an der börsennotierten SKW Stahl Metallurgie Holding AG veräußert. Die Platzierung erfolgte zu einem Preis von EUR 37 je Aktie und führte zu einem Erlös von EUR 82 Mio.

Ende Juli 2007 hat ARQUES seine gesamten Anteile an der SKS Stakusit Gruppe, Duisburg, an einen strategischen Investor veräußert. Durch die Transaktion konnte ein Veräußerungserlös in Höhe von EUR 17 Mio. erzielt werden.

## C. VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

Die Bilanzsumme des Konzerns beläuft sich zum 30. Juni 2007 auf TEUR 891.341 (Vorjahr TEUR 665.283). Dies entspricht einem Anstieg in Höhe von 34,0%, der insbesondere auf die umfangreiche Akquisitionstätigkeit im Berichtszeitraum zurückzuführen ist.

Die wesentlichen langfristigen Vermögenswerte betreffen nach wie vor die Sachanlagen mit TEUR 220.595, das entspricht 65,9% der langfristigen Vermögenswerte (Vorjahr 67,2%) bzw. 24,8 % der Bilanzsumme (Vorjahr 22,9%).

Das Vorratsvermögen hat sich um TEUR 42.666 auf TEUR 156.761 erhöht, davon entfallen TEUR 21.682 auf das 2. Quartal 2007.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen in Höhe von TEUR 190.789 (Vorjahr TEUR 138.783).

Zum Ende des 2. Quartals 2007 stehen im Konzern liquide Mittel in Höhe von TEUR 105.065 zur Verfügung (Vorjahr TEUR 92.006).

Die Eigenkapitalquote (inkl. Minderheitenanteil) verringerte sich von 41,3% zum 31. Dezember 2006 auf 38,5%.

Die Bilanzstruktur des Konzerns entwickelte sich wie folgt:

	30. Juni 2007		31. Dezember 2006	
	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Langfristige Vermögenswerte	335,0	37,6	227,2	34,2
Kurzfristige Vermögenswerte ohne Liquidität	451,2	50,6	346,1	52,0
Liquidität	105,1	11,8	92,0	13,8
<b>Summe Aktiva</b>	<b>891,3</b>	<b>100,0</b>	<b>665,3</b>	<b>100,0</b>
Eigenkapital	342,7	38,4	274,8	41,3
Langfristige Schulden	153,3	17,2	118,4	17,8
Kurzfristige Schulden	395,3	44,4	272,1	40,9
<b>Summe Passiva</b>	<b>891,3</b>	<b>100,0</b>	<b>665,3</b>	<b>100,0</b>

Der Umsatz des ARQUES Konzerns erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahresberichtszeitraum um EUR 305,3 Mio. auf EUR 628,9 Mio. Im Einzelnen stellen sich die Veränderungen wie folgt dar:

UMSATZ	1. HJ 2007 Mio. EUR	1. HJ 2006 Mio. EUR	Veränderung %
Specialty Chemistry	207,7	99,3	109,2
Print	30,9	0,0	-
Industrial Production	87,6	62,1	41,1
Holding	0,0	0,1	-
Steel	52,1	41,1	26,8
Other	250,6	51,1	390,4
fortgeführtes Geschäft	628,9	253,7	147,9
nicht fortgeführtes Geschäft	-	69,9	-
<b>Gesamt</b>	<b>628,9</b>	<b>323,6</b>	<b>94,4</b>

EBIT	1. HJ 2007 Mio. EUR	1. HJ 2006 Mio. EUR	Veränderung %
Specialty Chemistry	16,5	5,1	223,5
Print	-1,0	0,0	-
Industrial Production	24,8	6,7	270,1
Holding	9,8	1,8	444,4
Steel	-3,6	-3,9	-7,7
Other	-10,6	33,2	-132,0
Eliminierungen	-0,8	0,0	-
fortgeführtes Geschäft	35,1	42,9	-18,0
nicht fortgeführtes Geschäft	-	-3,4	-
<b>Gesamt</b>	<b>35,1</b>	<b>39,5</b>	<b>-10,9</b>

## Cash-Flow

Der Finanzmittelfonds in Höhe von EUR 93,4 Mio. umfasst Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten abzüglich der Zahlungsmittel, welche der ARQUES wegen Besicherung von Verbindlichkeiten nicht zur operativen Verwendung zur Verfügung stehen. Diese Zahlungsmittel beliefen sich zum Bilanzstichtag auf EUR 11,7 Mio. Da der Finanzmittelfonds des Vorjahresquartals die verfügbaren Zahlungsmittel mit enthielt, wurden die Vergleichszahlen auf die neue Definition des Finanzmittelfonds angepasst.

Der Konzern verzeichnete im ersten Halbjahr 2007 einen Mittelabfluss aus der operativen Tätigkeit von EUR 15,8 Mio., der überwiegend durch den Anstieg des Working Capitals namentlich der Positionen Vorräte und Forderungen bedingt ist. Das Vorratsvermögen und die Debitoren wuchsen insgesamt um EUR 106,9 Mio. Davon betreffen EUR 81,3 Mio. die Veränderungen im Konsolidierungskreis des ARQUES Konzerns. In Höhe von EUR 28,6 Mio. inves-

tierte jedoch der ARQUES Konzern in Vorräte und Debitoren. Die Kreditoren (inklusive sonstiger Verbindlichkeiten und sonstiger Rückstellungen) wuchsen um EUR 89,8 Mio., davon betreffen EUR 72,1 Mio. Veränderungen des Konsolidierungskreises.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres auf EUR 2,5 Mio. Dieser Mittelabfluss ergab sich per Saldo im Wesentlichen aus gezahlten Kaufpreisen von EUR 13,5 Mio., Investitionen in das Anlagevermögen von EUR 10,7 Mio. und Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen von EUR 18,3 Mio.

Aus Finanzierungstätigkeit verzeichnete ARQUES einen Mittelzufluss von EUR 31,1 Mio. Dieser Mittelzufluss ergibt sich im Wesentlichen aus der im Juni 2007 durchgeführten Kapitalerhöhung der ARQUES Industries AG in Höhe von EUR 47,2 Mio. welcher eine Dividendenzahlung von EUR 12,4 Mio. gegenübersteht.

## Bilanz- und Finanzkennzahlen

Kennzahl	Berechnung	Juni 2007 %	2006 %
Umsatzrendite	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Umsatzerlöse}}$	5,6	18,8
Anlagenintensität	$\frac{\text{Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte}}{\text{Bilanzsumme}}$	30,5	25,7
Fremdkapitalstruktur	$\frac{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}}{\text{Fremdkapital}}$	72,1	69,7
Finanzierungsquote	$\frac{\text{Planmäßige Abschreibungen}}{\text{Investitionen}}$	147,1	76,1
Eigenkapitalquote	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	38,5	41,3

## D. GESCHÄFTE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN / PERSONEN

Zu den nahe stehenden Personen oder Gesellschaften zählen die Vorstände der ARQUES Industries AG, die EMG Holding GmbH sowie die Growth Group AG, da sie von aktiven Vorständen des ARQUES Konzerns beeinflusst werden können bzw. wurden.

Zwischen dem Konzern und nahe stehenden Personen fanden im 1. Halbjahr 2007 folgende wesentliche Geschäftsvorfälle statt:

	1. HJ 2007 TEUR
<b>Aufwand für bezogene Dienstleistungen und Weiterbelastungen</b>	
- EMG Holding GmbH	742
- The Growth Group AG	46
<b>GESAMT</b>	<b>788</b>



Bei den Zahlungen an die EMG Holding GmbH handelt es sich ausschließlich um Vorstandsvergütung und Auslagenersatz für den Vorstandsvorsitzenden Dr. Martin Vorderwülbecke. Die Zahlungen an The Growth Group AG resultieren aus Marketingdienstleistungen.

Herr Dr. Michael Schumann war an einzelnen, mehrheitlich zum ARQUES Konzern gehörenden Gesellschaften mit einem Teil-Geschäftsanteil beteiligt. Die ARQUES hielt diese treuhänderisch. Da die Veräußerung der Anteile an diesen Beteiligungsunternehmen geplant ist, wurden die Treuhandverhältnisse zur Herstellung der vollen Verfügungsmacht auch im Innenverhältnis beendet und an die ARQUES Industries AG veräußert. Im Einzelnen hat die ARQUES Industries AG folgende Teil-Geschäftsanteile von Herrn Dr. Schumann zu einem Kaufpreis von TEUR 1.732 erworben:

Beteiligung (Name)	Geschäftsanteil %
Arques Finanz GmbH - Golf House	0,891
Arques Industrie Finanz GmbH - SKS	0,891
Arques Wert Consult GmbH / Arques Wert Invest GmbH - Missel	0,891
WS 2018 Vermögensverwaltung GmbH - Jahnke-Kestermann	0,891
Fritz Berger GmbH - Fritz Berger	0,990
WS 3022 Vermögensverwaltungs AG - DDP	0,990
IVMP AG - Rohner AG	0,969
Zugspitze 66. Vermögensverwaltungs AG - Evotape	0,890

Die Mitglieder des Vorstands, Dr. Martin Vorderwülbecke, Markus Zöllner und Felix Frohn-Bernau, haben an der indirekt mehrheitlich durch ARQUES gehaltenen ausländischen Gesellschaft ARQUES Iberia S.A. jeweils Minderheitsbeteiligungen in Höhe von 2% des Grundkapitals über Nominalwert zu einem Kaufpreis von TEUR 1 erworben.

Die Mitglieder des Vorstands, Dr. Dr. Peter Löw (Vorstandsmitglied/-vorsitzender bis 30. April 2007), Dr. Martin Vorderwülbecke, Markus Zöllner und Felix Frohn-Bernau, haben an der indirekt mehrheitlich durch ARQUES gehaltenen ausländischen Gesellschaft ARQUES AUSTRIA Invest AG jeweils Minderheitsbeteiligungen in Höhe von 2% des Grundkapitals über Nominalwert zu einem Kaufpreis von TEUR 2 erworben.

## E. VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Starnberg, 23. August 2007

Der Vorstand



Dr. Martin Vorderwülbecke (Vorstandsvorsitzender)



Markus Zöllner (Vorstand Operations)



Dr. Michael Schumann (Vorstand Akquisitionen)



Felix Frohn-Bernau (Vorstand Exit)



## Finanzkalender

Aktuelle Informationen zu Terminen und Veranstaltungen der ARQUES Industries AG (Änderungen vorbehalten):

23. August 2007 Bericht zum zweiten Quartal 2007

22. November 2007 Bericht zum dritten Quartal 2007

## Impressum

### Herausgeber

ARQUES Industries AG  
Münchner Strasse 15a  
82319 Starnberg

Telefon: +49 (0) 8151 651 - 0  
Fax: +49 (0) 8151 651 - 500  
info@arques.de • www.arques.de

### Redaktion

ARQUES Industries AG  
Investor Relations &  
Unternehmenskommunikation  
Anke Lüdemann, CEFA/CIIA  
Christian Schneider

ARQUES Industries AG

Münchner Straße 15a

82319 Starnberg

Telefon: +49 (0) 8151 651 - 0

Fax: +49 (0) 8151 651 - 500

[info@arques.de](mailto:info@arques.de)

[www.arques.de](http://www.arques.de)