

CREATING VALUE

BERICHT ÜBER DAS 2. QUARTAL UND 1. HALBJAHR 2008



**ARQUES**
INDUSTRIES AG

KENNZAHLEN

TEUR	01.01. – 30.06.2008	01.01. – 30.06.2007*	%
Konzernumsatz	2.627,8	628,9	318
Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)	45,2	50,8	(11)
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	(19,3)	35,1	-
Konzernjahresüberschuss	(36,3)	30,9	-
Free Cashflow	39,1	(18,3)	-
Ergebnis je Aktie (verwässert in EUR)	(1,37)	1,15	-
	30.06.2008	31.12.2007	%
Bilanzsumme	1.645,6	1.831,8	(10)
Konzernerneigenkapital	364,4	398,8	(9)
Eigenkapitalquote (in %)	22,1	21,8	1

* Vergleiche hierzu Erläuterung „Anpassung der Vergleichsinformationen des Konzernabschlusses für das 1. Halbjahr 2007“ im Anhang



INFORMATIONEN ZUR AKTIE

WKN	515600
ISIN	DE0005156004
Börsenkürzel	AQU
Reuters-Kürzel Xetra	AQUG.DE
Bloomberg-Kürzel Xetra	AQU GY
Aktienart	Inhaber-Stückaktien
Aktienindizes	SDAX, CDAX, Classic All Share, GEX, Prime All Share, BayX30
Anzahl ausgegebener Aktien zum 30. Juni 2008	26.450.000
Grundkapital zum 30. Juni 2008 (in EUR)	26.450.000,00
Schlusskurs zum 30. Juni 2008 (in EUR)	5,80
Marktkapitalisierung zum 30. Juni 2008 (in Mio. EUR)	153,41
52-Wochen Hoch* in EUR	34,45
52-Wochen Tief* in EUR	5,22
Ergebnis je Aktie verwässert (01.01.2008 – 30.06.2008)	(1,37)

*zum Zeitpunkt der Berichterstattung

HIGHLIGHTS

- Konzernumsatz im ersten Halbjahr auf über EUR 2,63 Mrd. vervierfacht
- EBITDA im zweiten Quartal plus 67% auf EUR 29,9 Mio., Einmaleffekte belasten übrige Ergebniskennziffern
- Free Cashflow und operativer Cashflow steigen signifikant auf EUR 39,1 Mio. und EUR 57,1 Mio.
- Netto-Verschuldung signifikant um 25% abgebaut
- Ergebnisprognose für 2008 angepasst: EBITDA auf Vorjahresniveau > EUR 200 Mio. erwartet

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT DER ARQUES INDUSTRIES AG

DAS GESCHÄFTSMODELL DER ARQUES INDUSTRIES AG

Der ARQUES Konzern fokussiert sich auf einen speziellen Bereich des Beteiligungsmarktes, nämlich den Erwerb von Unternehmen in Umbruchsituationen. Beispiele sind klassische Turnaround-Kandidaten, Tochtergesellschaften, die auf den Desinvestitionslisten von Großkonzernen stehen, bei denen die Notwendigkeit zu Rationalisierungsmaßnahmen besteht oder aber auch Unternehmen mit ungelösten Nachfolgeregelungen. In der Regel erwirtschaften diese Unternehmen zum Zeitpunkt der Übernahme durch ARQUES bereits seit längerer Zeit Verluste. Teilweise wurde bereits vergeblich versucht, sie zu restrukturieren beziehungsweise wieder zu wirtschaftlicher Stärke zurückzuführen. ARQUES ist hier regelmäßig in der Lage, diese Unternehmen zu einem Preis unter ihrem Buchwert, teilweise sogar zu negativen Kaufpreisen, zu erwerben.

ARQUES konzentriert sich beim Kauf von Unternehmen zunehmend auf Konzernabsplattungen. Diese machen mittlerweile rund 80% der durch ARQUES akquirierten Unternehmen aus. Die verbleibenden 20% der akquirierten Unternehmen befinden sich vor dem Erwerb durch ARQUES im Familienbesitz.

DAS ARQUES GESCHÄFTSMODELL VERSUS PRIVATE EQUITY

Ein deutliches Unterscheidungsmerkmal Private-Equity-Gesellschaften liegt darin, dass ARQUES vorrangig Unternehmen in Umbruchsituationen erwirbt, die häufig ertragsschwach und sanierungsbedürftig sind. ARQUES restrukturiert die neu erworbenen Beteiligungen mit seiner eigenen Restrukturierungsabteilung, der Task Force, führt sie durch Lösung der spezifischen operativen und/oder strukturellen Probleme wieder in die Profitabilität zurück, um sie schließlich als ertragsgestärkte und wettbewerbsfähige Unternehmen erneut am Markt zu positionieren. Die Private-Equity-Industrie hingegen zielt bei übernommenen Unternehmen weniger auf die Sanierung bzw. Restrukturierung sondern auf die Gewinnoptimierung durch Financial Engineering, Kostensenkung und den anschließenden kurzfristigen, gewinnbringenden Exit.

DER BESCHAFFUNGSMARKT

Der Beschaffungsmarkt für Unternehmenskäufe gemäß dem ARQUES Geschäftsmodell wird auch zukünftig stabil bleiben, da die wesentlichen Faktoren, die zur Abspaltung von Konzernteilen bzw. Übernahme von Familienunternehmen nach dem ARQUES Modell führen, weitgehend unabhängig von bestimmten konjunkturellen Rahmenbedingungen sind. Zu diesen Faktoren zählen:

- die Fokussierung von Großkonzernen auf ihre Kerngeschäftsfelder
- die Finanzierungskrise vieler mittelständischer Unternehmen durch die zögerliche Kreditvergabe der Banken (Basel II)
- die zunehmende Anzahl an ungelösten Nachfolgeregelungen als Folge der demografischen Entwicklung in Deutschland

DER ABSATZMARKT

Der Absatzmarkt, das heißt die Nachfrage nach sanierten und ertragsgestärkten Unternehmen, schwankt und hängt im Regelfall sowohl vom konjunkturellen Umfeld als auch von der Prosperität der jeweiligen Branche ab. Strategische Investoren, Interessenten aus der jeweiligen Branche, wird es für die von ARQUES restrukturieren Unternehmen immer geben. Dies liegt u.a. daran, dass ARQUES nicht zu theoretischen Höchstpreisen verkauft. Der Verkaufsprozess beginnt bereits in dem Moment, in dem die Beteiligung in eine profitable Wachstumsphase eintritt. Hier wird eine breite Käuferbasis angesprochen, die - aufbauend auf den Sanierungserfolgen der ARQUES - weitere Ertrags- und Wachstumspotenziale realisieren kann.

KONJUNKTURABHÄNGIGKEIT DES ARQUES MODELLS

Das Geschäftsmodell von ARQUES funktioniert sowohl in einem schwachen als auch in einem starken Marktumfeld. Bei einem schwachen Umfeld gibt es tendenziell mehr Unternehmen, die in die Krise geraten, so dass der Erwerb insgesamt leichter fällt als in einem prosperierenden Umfeld. Allerdings muss dann auch die Sanierung in einem schwierigeren Umfeld erfolgen. Hier ist das besondere Restrukturierungs-Know-how von ARQUES gefragt.

In einem positiven konjunkturellen Umfeld werden weniger Unternehmen zu Krisenfällen, Schwächen können eher überspielt werden. Es sind jedoch weiterhin genügend Unternehmen in Umbruchsituationen am Markt. Grund hierfür sind die starken strukturellen Veränderungen in der Weltwirtschaft und die tendenziell schwierige Finanzsituation mittelständischer Unternehmen. Die Sanierung selbst gestaltet sich in einer Phase des wirtschaftlichen Aufschwungs leichter. Konjunkturelle Impulse von außen beflügeln vor allem die Umsatzseite. Restrukturierungserfolge sind so schneller zu erzielen und die Nachfrage nach sanierten Unternehmen steigt. Die Höhe der Verkaufserlöse unterliegt den Schwankungen des konjunkturellen Umfelds, was die erzielbaren Bewertungsmultiples für Unternehmen beeinflusst. Da das ARQUES Modell darauf ausgerichtet ist, dass nicht zu Höchstpreisen verkauft werden muss, können Unternehmen auch in Zeiten niedrigerer Bewertungen

gewinnbringend veräußert werden. Das Geschäftsmodell von ARQUES kann sich also sowohl in einem positiven als auch in einem negativen Umfeld erfolgreich im Markt behaupten.

AKQUISITIONSPROZESS

Bei der Auswahl der Zielobjekte beschränkt sich ARQUES nicht auf bestimmte Branchen. Im Fokus steht der Erwerb mittelständischer Unternehmen mit einem Umsatzvolumen zwischen EUR 30 Mio. und EUR 1 Mrd. Der „Track Record“ der ARQUES hat dazu geführt, dass immer mehr Großkonzerne ARQUES aktiv als Partner bei der Abspaltung von nicht mehr zum Kerngeschäft gehörenden Tochtergesellschaften ansprechen. Dadurch hat auch die durchschnittliche Größe (Deal Size) der erworbenen Beteiligungen deutlich zugenommen.

Jährlich kommen von rund 1.000 Firmen, die ARQUES aus dem eigenen Netzwerk, direkt von Konzernen, aus Kontakten zu M&A-Beratern und zu Investmentbanken angeboten werden oder die die Akquisitionsabteilung auf dem Markt ausfindig macht, etwa 200 in die engere Auswahl. Der darauf folgende Due Diligence-Prozess wird ausschließlich mit eigenem Personal aus den Fachbereichen Analyse, Recht, Steuern und Finanzen durchgeführt.

RESTRUKTURIERUNG

Nach dem Kauf schickt ARQUES in der Regel erfahrene Restrukturierungs-Manager in die neue Beteiligung (sog. ARQUES Beteiligungsmanager), um in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern des akquirierten Unternehmens die Sanierung innerhalb eines möglichst kurzen Zeitraums zu erreichen.

In den ersten Monaten werden die Beteiligungsmanager intensiv von der ARQUES Task Force, einer Gruppe hoch spezialisierter Restrukturierungsexperten, unterstützt. Abhängig von der individuellen Unternehmenssituation und teilweise bereits kurz nach der Akquisition werden unter anderem folgende Sanierungsschritte umgesetzt:

- Aufbau neuer Managementstrukturen
- Bankenverzichte und Neustrukturierungen der Bankenseite

- Neuaufbau sinnvoller Lieferantenbeziehungen mit Bereinigung von Altverbindlichkeiten und ggf. Teilverzichten
- Mitarbeiterbeiträge
- Sozialpläne, Vereinbarungen mit Betriebsräten und Gewerkschaften
- Gezielte Teildesinvestitionen
- Verbesserung der Working Capital-Positionen
- Neuorganisation von Produktionsabläufen
- Ablösung von Konzern-Innenbeziehungen
- Analyse und häufig Neueinführung moderner EDV-Systeme
- Produktportfoliostraffung
- Entwicklung neuer Vertriebs- und Marketingkonzepte

Nach der erfolgreichen Restrukturierung einer Beteiligung wird unter einem neuen, vom ARQUES Beteiligungsmanager ausgebildeten und eingesetzten Management die Weiterentwicklung des Unternehmens fortgesetzt. Ziel dabei ist es, eine nachhaltige Profitabilität zu erlangen.

In der Regel beteiligt sich der von ARQUES eingesetzte Geschäftsführer an der Beteiligungsgesellschaft mit 10% am Gesellschaftskapital, das er anteilig am tatsächlichen Kaufpreis erwerben muss. Dies führt zu einer starken Identifizierung des eingesetzten Managers mit „seiner“ Beteiligung und somit zu höchster Motivation und vollem Engagement.

EXIT

Sobald in der jeweiligen Beteiligung die grundlegenden Sanierungsschritte vollzogen wurden und sie in eine profitable Wachstumsphase eintritt, startet die ARQUES Exit-Abteilung in Zusammenarbeit mit dem Beteiligungsmanager den Verkaufsprozess des Unternehmens. Hierbei zieht sich der Beteiligungsmanager zunehmend aus dem operativen Geschäft zurück und übergibt die Geschäftsführung an einen Nachfolger, der auch nach dem Verkauf im Unternehmen verbleiben soll. Parallel werden die gesellschaftsrechtlichen und organisatorischen Strukturen – soweit nicht im Rahmen der Restrukturierung bereits geschehen – vereinfacht, um den Exit-Prozess transparent und „einfach“ zu gestalten. In der Regel handelt es sich bei den Käufern von ARQUES Unternehmen um strate-

gische Investoren, wie beispielsweise im Geschäftsjahr 2008 bei den Veräußerungen von Missel, Jahnel-Kestermann und Oxiris. Wenn es die Größe und Struktur des jeweiligen Unternehmens sinnvoll erscheinen lässt, wird zudem die Möglichkeit eines Börsengangs geprüft.

Im Unterschied zu den Phasen Akquisition und operative Führung, in denen sich ARQUES durch die Maxime leiten lässt, alle wesentlichen Prozessschritte mit eigenen Mitarbeitern durchzuführen, werden für den Exit-Prozess regelmäßig externe, spezialisierte Berater hinzugezogen. Hierdurch wird die Außenwahrnehmung des Verkaufsprozesses optimiert und es kann jeweils auf transaktionsspezifisches Know-how und Netzwerke zurückgegriffen werden.

WERTORIENTIERTE UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Das ARQUES Management steuert den Konzern mit einem wertorientierten Zwei-Phasen-Modell. In Phase 1 wird besonderer Wert auf eine Stabilisierung der Liquiditätslage der restrukturierungsbedürftigen Neuakquisitionen gelegt. Die wesentliche Kennziffer hierfür ist der operative Cashflow des Unternehmens. In der bis zu einem Jahr währenden ersten Phase werden durch Vereinbarungen mit den Gläubigern, Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden der neu akquirierten Unternehmen liquiditätssteigernde Effekte erzielt. In Phase 2 wird die Ertragslage der erworbenen Unternehmen verbessert. Die Erfolge der hierzu eingeleiteten Maßnahmen kontrolliert die Unternehmensleitung anhand des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT). Die Organisation des ARQUES Konzerns durch Einbindung der in der Regel als Gesellschafter beteiligten Beteiligungsmanager garantiert eine unkomplizierte, direkte Form von checks and balances in den Gesellschaften. Der Beteiligungsmanager partizipiert direkt an einem möglichen Verkaufserlös und arbeitet deswegen zielstrebig auf einen solchen hin.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENUMFELD

WESTLICHE INDUSTRIENATIONEN MIT REZESSIONSÄNGSTEN

Die Subprimekrise hat die Weltwirtschaft weiterhin im Griff. Zunehmend sind die Negativfolgen nun auch außerhalb der USA spürbar. Immer mehr Volkswirte warnen vor einer drohenden Rezession in den traditionellen Industrienationen, da auch die steigende Inflation auf der Konjunktur lastet. So rechnet der Internationale Währungsfonds (IWF) für die Euro-Zone 2008 nur noch mit einem Wachstum von 1,7%. Für Deutschland wird angesichts eines guten Starts in das Kalenderjahr zwar ein robustes Wachstum von 2,0% prognostiziert, aber auch hier herrscht für das 2. Halbjahr Skepsis vor. Länder wie Italien, Spanien, Irland und Dänemark werden von vielen Experten bereits am Rande einer Rezession gesehen und auch für Frankreich und Großbritannien mehren sich die warnenden Stimmen.

Die US-Wirtschaft soll im zweiten Halbjahr leicht schrumpfen, nachdem in den ersten sechs Monaten noch positive Impulse auf Grund eines Konjunkturpaketes zu verzeichnen waren. Insgesamt traut der IWF den USA 2008 ein Wachstum von 1,3% zu. Mit einem Plus von 1,5% entwickelt sich Japan kaum besser. Dass die Weltwirtschaft dennoch um 4,1% expandieren soll, liegt erneut am starken Wachstum der Schwellenländer weltweit. Chinas Wirtschaft dürfte laut OECD um 10,0%, die in Indien um 7,8% zulegen. Für Russland wird mit einem Anstieg des Sozialprodukts um 7,5% gerechnet.

Selten zuvor haben die Wirtschaftsforscher so deutlich auf die Unsicherheiten ihrer Prognosen verwiesen wie Mitte des Jahres 2008. Angesichts der weiterhin schwer eingrenzbaaren Abschreibungsrisiken aus der Subprimekrise und hoher Inflationsraten ist bis Jahresende mit weiteren Korrekturen zu rechnen. Exportorientierte Nationen etwa in Europa, leiden zudem unter der Stärke des Euro gegenüber dem US-Dollar.

BETEILIGUNGSMARKT UND BRANCHENUMFELD

SUBPRIMEKRISE BELASTET M&A-AKTIVITÄTEN

Die auf Grund der Subprimekrise drastisch verschärfte Finanzierungspraxis der Banken lastet auf dem weltweiten Markt für Fusionen und Übernahmen. So sank das globale Transaktionsvolumen im 1. Halbjahr 2008 gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode nach Angaben von KPMG um rund 30% auf 1.876 Mrd. US-Dollar. Dabei sank die Zahl der Transaktionen nur um rund 3% auf 19.219, die durchschnittliche Transaktionsgröße nahm jedoch wesentlich stärker ab. In Deutschland ist der M&A-Markt (Mergers & Acquisitions) drastisch eingebrochen. So sank das Volumen der angekündigten Transaktionen bis Ende Juni um knapp 45% auf 50 Mrd. US-Dollar. Die Zahl der M&A-Aktivitäten nahm dagegen vergleichsweise wenig um 10% auf 645 ab. Damit nimmt Deutschland in Europa hinter Großbritannien und Russland Position drei ein. Für die kommenden zwölf Monate erwarten die Experten der KPMG einen weiteren Rückgang der Transaktionsvolumina und der Anzahl der Transaktionen. Entscheidend für die weitere Entwicklung des Marktes ist neben der generellen konjunkturellen Entwicklung die Verfügbarkeit von Fremdkapital; dies dürfte angesichts der prekären Situation an den Kreditmärkten weiterhin knapp sein. Zudem ist zu erwarten, dass auf Seiten der Kaufinteressenten eher industrielle Nachfrager aktiv werden und weniger diejenigen aus dem Private-Equity-Bereich, die ihre Eigenkapitalquoten derzeit deutlich nach oben fahren. Auch für den Rest des Jahres 2008 wird dabei eher mit kleineren bis mittelgroßen Projekten gerechnet.

Unbeeinflusst hiervon ist der Markt für Unternehmen in Umbruchsituationen, in dem die ARQUES Industries AG aktiv ist, da deren Kaufpreise in der Regel meist nur symbolischen Charakter aufweisen. Hier dürfte die fortgesetzte Fokussierung der Großkonzerne auf ihre Kernkompetenzen ein weiterhin hohes Potenzial für Transaktionen gewährleisten.

KONZERN VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE ZUM 1. HALBJAHR 2008

Im ersten Halbjahr 2008 konnte ARQUES mit dem Bauzulieferer Missel, dem Chemieunternehmen Oxiris und dem Getriebehersteller Jahnel-Kestermann drei erfolgreich sanierte Unternehmen verkaufen. Im dritten Quartal veräußerte ARQUES zudem im Rahmen der Portfoliobereinigung die österreichische Textilhandelskette Schöps für einen symbolischen Preis an einen strategischen Investor.

Mit dem Kauf des spanischen Transportdienstleisters ASM (Agencia Servicios Mensajería) und des Herstellers von geschweißten Präzisionsstahlrohren, Carl Froh, konnte ARQUES im ersten Halbjahr zwei wesentliche Akquisitionen bekannt geben.

Im dritten Quartal übernahm ARQUES 80,2% der Anteile an Siemens Home and Office Communication Devices (SHC). SHC hat sich auf das Geschäft mit Schnurlostelefonen, Breitband- sowie Home-Entertainment-Geräten spezialisiert und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2007 einen Jahresumsatz von 792 Mio. EUR. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Zustimmung. Zudem erwarb die ARQUES Tochter Rohé mit Sitz in Wien im August den deutschen Tankstellenausrüster Hünert. Die international agierende Rohé-Gruppe baut dadurch ihre Marktstellung in Deutschland deutlich aus.

ERTRAGSLAGE

UMSATZERLÖSE

Im ersten Halbjahr 2008 wurden im ARQUES Konzern Umsatzerlöse in Höhe von EUR 2.627,8 Mio. generiert und damit EUR 1.998,9 Mio. oder 318% mehr als in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2008 belaufen sich auf EUR 1.279,8 Mio. und übertreffen das Vorjahresquartal um EUR 946,3 Mio. oder 284%. Der Großteil der Steigerung der Umsatzerlöse ist auf die in der zweiten Jahreshälfte 2007 erworbenen Gesellschaften, insbesondere die umsatzstarke Actebis-Gruppe, zurückzuführen.

WESENTLICHE POSITIONEN DER GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen im ersten Halbjahr 2008 EUR 59,9 Mio. nach EUR 64,1 Mio. im selben Zeitraum des Vorjahres, davon entfielen EUR 39,9 Mio. auf das zweite Quartal 2008 (Q2 2007: EUR 27,8 Mio.). Die sonstigen betrieblichen Erträge des ersten Halbjahres 2008 beinhalten neben den Erträgen aus Entkonsolidierungen in Höhe von EUR 11,0 Mio. und den Erträgen aus der Auflösung negativer Unterschiedsbeträgen aus der Kapitalkonsolidierung (so genannter Bargain Purchase) in Höhe von EUR 10,1 Mio. vor allem Erträge aus Forderungsverzichten, Erträge aus der Veräußerung von Anlagevermögen im Rahmen des Asset Deals der Missel Gruppe, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, Mieterträge und sonstige betriebliche Erträge wie zum Beispiel Versicherungsleistungen oder Wechselkursveränderungen.

Der Materialaufwand für Rohstoffe, Waren, Fertigerzeugnisse und bezogene Leistungen ist im Vergleich zum ersten Halbjahr 2007 um EUR 1.782,6 Mio. auf EUR 2.251,5 Mio. gestiegen. Die Materialquote im Konzern hat sich von 75% auf 86% erhöht. Der Anstieg ist vor allem auf die im zweiten Halbjahr 2007 erworbenen IT-Handelsunternehmen zurückzuführen, die branchenüblich mit einer geringen Marge wirtschaften. Vom ersten Quartal 2008 auf das zweite Quartal 2008 hat sich die Materialquote leicht von 86% auf 85% verbessert.

Der Personalaufwand (Löhne, Gehälter sowie Sozialabgaben und Altersversorgung) beläuft sich im ersten Halbjahr 2008 auf EUR 229,7 Mio. und übersteigt den Vergleichswert des Vorjahres um EUR 127,9 Mio. oder 126%. Die Personalkosten für das zweite Quartal 2008 betragen EUR 115,9 Mio. und bleiben damit auf dem Niveau des ersten Quartals 2008 in Höhe von EUR 113,8 Mio.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen umfassen allgemeine Verwaltungskosten, Aufwendungen für Facility Management, Transportkosten, Beratungs- und Marketingkosten, allgemeine Betriebskosten sowie Wertberichtigungen auf Forderungen und belaufen sich in der Berichtsperiode auf

EUR 177,0 Mio. Sie liegen damit um EUR 99,1 Mio. oder 127% über dem Vorjahreswert von EUR 77,9 Mio. Mit EUR 89,8 Mio. liegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des zweiten Quartals 2008 deutlich über dem Vorjahreswert, jedoch nur leicht über den sonstigen betrieblichen Aufwendungen des ersten Quartals 2008 in Höhe von EUR 87,2 Mio.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen belaufen sich auf EUR 39,9 Mio. zum Halbjahr 2008 und EUR 20,8 Mio. für das zweite Quartal 2008. Die Abschreibungen im ersten Quartal 2008 betragen EUR 19,1 Mio.

Die im zweiten Quartal 2008 dargestellten Wertminderungen betreffen in Höhe von EUR 24,6 Mio. die Richard Schöps & Co AG, welche zum 14. August 2008 veräußert wurde, und stammen aus der Abschreibung des Firmenwerts sowie der Abschreibung des Markennamens und der erforderlichen Abschreibung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten.

Das Finanzergebnis liegt im ersten Halbjahr bei EUR -14,7 Mio. und basiert vorwiegend auf den im zweiten Halbjahr 2007 neu akquirierten Gesellschaften. Das Finanzergebnis im zweiten Quartal 2008 liegt bei EUR -7,1 Mio. nach EUR -7,6 Mio. im ersten Quartal 2008.

ERGEBNISENTWICKLUNG

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) liegt im ersten Halbjahr 2008 bei EUR 45,2 Mio. und damit EUR 5,6 Mio. unter dem Vorjahreswert von EUR 50,8 Mio.

Auf Grund der hohen planmäßigen Abschreibungen auf das Anlagevermögen und der Wertminderungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Richard Schöps & Co AG im dritten Quartal ergab sich im ersten Halbjahr 2008 ein EBIT von EUR -19,3 Mio. nach EUR 35,1 Mio. im ersten Halbjahr 2007.

Das Konzernergebnis nach Minderheiten beläuft sich auf EUR -36,3 Mio. nach EUR 30,9 Mio. im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das Ergebnis je Aktie (verwässert) liegt bei EUR -1,37.

VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme des ARQUES Konzerns zum 30. Juni 2008 beträgt EUR 1.645,6 Mio. und damit EUR 186,2 Mio. weniger als zum 31. Dezember 2007 in Höhe von EUR 1.831,8 Mio. Die langfristigen Vermögenswerte sind hierbei um EUR 18,2 Mio. auf EUR 542,2 Mio. zurückgegangen, was vor allem auf den Rückgang der immateriellen Vermögenswerte zurückzuführen ist. Dies erklärt sich über planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen, Lizenzen, Markenrechte und Kundenstämme sowie die Abschreibung des Firmenwertes und des Markennamens der Richard Schöps & Co AG. Die Sachanlagen haben sich im gleichen Zeitraum leicht auf EUR 364,4 Mio. erhöht.

Der deutliche Rückgang der kurzfristigen Vermögenswerte im Vergleich zum 31. Dezember 2007 in Höhe von EUR 168,0 Mio. auf EUR 1.103,4 Mio. reflektiert den deutlichen Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte. Der Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von rund EUR 40,8 Mio. basiert auf dem Verkauf von Forderungen (Factoring) in der Actebis-Gruppe, die sonstigen Vermögenswerte resultiert unter anderem aus der Umgliederung von als zur Veräußerung klassifizierten Vermögenswerten.

Die Gesamtschulden belaufen sich zum 30. Juni 2008 auf EUR 1.281,2 Mio. und liegen damit um EUR 151,8 Mio. unter dem Wert zum 31. Dezember 2007 in Höhe von EUR 1.433,0 Mio. Der Anteil der kurzfristigen Schulden beträgt im ersten Halbjahr 2008 EUR 962,6 Mio. oder 75% der Gesamtschulden.

Die kurzfristigen Schulden und die darin enthaltenen Kaufpreisverbindlichkeiten konnten im ersten Halbjahr 2008 durch den erwirtschafteten Cashflow und durch den Verkauf von Forderungen um EUR 170,7 Mio. zurückgeführt werden.

FINANZLAGE

Im ersten Halbjahr 2008 konnte ARQUES einen deutlich positiven Cashflow aus der operativen Tätigkeit in Höhe von EUR 57,1 Mio. (Vorjahr EUR -15,8 Mio.) erzielen. Vor allem der starke Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie

der sonstigen Forderungen führten zu erhöhten operativen Zahlungseingängen. Der durch den erstmaligen Verkauf von Forderungen in der Actebis-Gruppe entstandenen Forderungsabbau ist im operativen Cashflow bereinigt und dem Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit zugeordnet.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit erreichte EUR -18,0 Mio. und reflektiert vor allem Investitionsausgaben in den Segmenten Automobilzulieferindustrie, Industrielle Produktion und Print.

Der Free Cashflow betrug im ersten Halbjahr 2008 EUR 39,1 Mio. nach EUR -18,3 Mio. im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Auf Grund der weiteren Tilgung und Rückführung vor allem kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten sowie Finanzierungsleasingverbindlichkeiten belief sich der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in der Berichtsperiode auf EUR -41,6 Mio. nach EUR 31,1 Mio. im ersten Halbjahr 2007.

Der positive operative Cashflow wurde im ersten Halbjahr 2008 zur Rückführung von Verbindlichkeiten und für Investitionen in das Anlagevermögen eingesetzt. Der Finanzmittelfonds zum 30. Juni 2008 beträgt EUR 51,4 Mio.

Der Bestand an Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalenten beträgt zum 30. Juni 2008 EUR 81,9 Mio. nach EUR 84,5 Mio. zum 31. Dezember 2007 und EUR 78,1 Mio. zum 31. März 2008.

WICHTIGE EREIGNISSE IM ERSTEN HALBJAHR

Im ersten Halbjahr 2008 hat ARQUES drei erfolgreich restrukturierte Beteiligungen veräußert: Nach dem Verkauf des Bauzulieferers Missel im ersten Quartal an die die weltweit agierende KOLEKTOR-Gruppe aus Slowenien, veräußerte ARQUES das spanische Chemieunternehmen Oxiris Chemicals S.A. an die deutsche Raschig Gruppe, Ludwigshafen, und den Getriebeherstellers Jahnelt-Kestermann an das börsennotierte südkoreanische Unternehmen PSM, Inc., Busan, das im Bereich der Metallverarbeitung tätig ist. Im ersten Halbjahr 2008 hat ARQUES damit drei Beteiligungen mit einem Veräußerungserlös von rund EUR 40 Mio. verkauft.

Im Berichtszeitraum konnte ARQUES zudem drei Akquisitionen durchführen. Im April übernahm ARQUES von der spanischen Industrieholding Grupo Agbar den Transportdienstleister ASM. Das Unternehmen erwirtschaftete in 2007 einen Umsatz von EUR 45 Mio. Im Mai 2008 erwarb ARQUES den Präzisionsstahlrohrherstellers Carl Froh, Sundern. Das Unternehmen setzte im vergangenen Jahr rund EUR 60 Mio. um. Mit Wirkung zum 1. Juni 2008 erwarb die Schweizer ARQUES Tochter Farbendruck Weber die Geschäftsaktivitäten von Benteli Hallwag. Nach dem Zusammenschluss firmiert der Druck- und Medien dienstleister unter dem Namen weberbenteli.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2008 kam es zu einer Veränderung im Vorstand der ARQUES Industries AG: Dr. Michael Schumann wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2008 vom Aufsichtsrat der Gesellschaft zum Vorstandsvorsitzenden der ARQUES Industries AG bestellt. Er löst Dr. Martin Vorderwülbecke ab, der den Aufsichtsrat gebeten hatte, seinen Vorstandsdienstvertrag mit Wirkung zum 31. Januar 2008 einvernehmlich zu beenden. Der Vorstand der ARQUES Industries besteht somit seit dem 1. Februar 2008 aus Dr. Michael Schumann (Vorstandsvorsitzender und Vorstand Akquisition), Bernd Schell (Vorstand Operations) und Felix Frohn-Bernau (Vorstand Exit).

ARQUES KONZERN UND BETEILIGUNGSUNTERNEHMEN

Die ARQUES Industries AG ist die Muttergesellschaft des ARQUES Konzerns. Sie hält direkt oder indirekt alle Beteiligungen des Konzerns. Die ARQUES Industries AG finanziert sich aus Eigen- und Fremdmitteln.

Auf den folgenden Seiten ist eine detaillierte Beschreibung der Branchen- und Unternehmenssituation derjenigen Konzern-tochtergesellschaften, welche auf Grund ihrer Größe als wesentlich zu definieren sind. Als Wesentlichkeitskriterium wurde hierbei ein annualisierter Umsatz je Tochtergesellschaft von größer als EUR 50 Mio. angenommen.





EVOTAPE

Die italienische Evotape-Gruppe mit Sitz in San Pietro Mosezzo gehört seit Juni 2005 zum ARQUES Konzern. Evotape ist einer der größten industriellen Hersteller von Verpackungs- und Abdeckklebebandern in Europa mit zwei eigenständigen Standorten in San Pietro Mosezzo (NO) und SS. Cosma e Damiano (LT).

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Der Markt für die Hersteller von Pack- und Klebebandern ist geprägt von hohen Produktionskapazitäten und einem konstanten Preisdruck, der vorrangig durch die Konkurrenz aus Asien, aber auch aus Europa, beschleunigt wird. Die ungünstigen Wechselkursverhältnisse (US-Dollar, Britisches Pfund) belasteten zudem die europäischen Marktteilnehmer. Die Produktionskosten bewegen sich wegen der hohen Ölpreise und der weltweit hohen Nachfrage nach Naturkautschuk auf einem anhaltend hohen Niveau.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Umsatzentwicklung bei Evotape lag im ersten Halbjahr 2008 trotz der Einstellung von margenschwachen Produkten nahezu auf Vorjahresniveau und damit über Plan. Die Ertragslage hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich verbessert. Durch steigende Rohstoffkosten notwendige Preiserhöhungen lassen sich nur bedingt und mit zeitlichen Verzögerungen an die Kunden weitergeben.



Mit Wirkung zu 1. Januar 2008 wurden die beiden Standorte in selbstständige Gesellschaften umstrukturiert, die lediglich durch eine Dachgesellschaft miteinander verbunden sind. Die gesellschaftliche Neuordnung konnte im ersten Halbjahr 2008 in den Bereichen Administration und IT nahezu abgeschlossen werden. Durch diese strategische Maßnahme, die eine klarere Kompetenzverteilung ermöglichte, konnte in beiden Standorten die Kundenbetreuung und der Vertrieb deutlich verbessert werden. Durch eine verbesserte Kundennähe sowie der Neuorganisation und personellen Verstärkung des Vertriebs konnte Evotape seine Marktposition verteidigen und partiell sogar ausbauen. Die Teilnahme an der Verpackungsmesse interpack in Düsseldorf führte zudem zu interessanten Kundenkontakten.

Evotape produzierte im Berichtszeitraum auf Grund der guten Auftragslage unter Vollauslastung. Dem italienischen Klebebandhersteller ist es gelungen, an beiden Standorten deutliche Produktivitätssteigerungen zu erzielen. Dies wurde u.a. durch die Einführung eines an der Produktivität orientierten Bonusmodells für die Mitarbeiter forciert.

Das Unternehmen führte an beiden Standorten seine an den Kundenbedürfnissen orientierten Produktneu- und -weiterentwicklungen fort. Dabei hat Evotape den Einsatz von kostengünstigeren Materialien, die gleichzeitig bessere Eigenschaften aufweisen, erfolgreich getestet. Dies wird sich in der zweiten Jahreshälfte in der Ertragslage der Gesellschaft widerspiegeln.

AUSBLICK

Evotape wird im weiteren Jahresverlauf die Eigenständigkeit der beiden Standorte vollständig herstellen. Gleichzeitig werden die beiden Werke strategisch weiterentwickelt und sich noch intensiver auf die jeweiligen Zielgruppen konzentrieren. Weiterhin wird Evotape Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität und der Qualität umsetzen sowie die Kundenansprache weiter verstärken.



SOMMER ROAD CARGO SOLUTIONS

Die Sommer Road Cargo Solutions-Gruppe produziert an Standorten in Deutschland, Frankreich, Polen und Russland Nutzfahrzeugaufbauten, -anhänger und -aufleger für den deutschen und europäischen Markt. Die Unternehmensgruppe gehört seit September 2005 zum ARQUES Konzern.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

In Westeuropa nahm der Absatz von schweren Nutzfahrzeugen (über 6t) im ersten Halbjahr 2008 nach Angaben des Verbands der Automobilindustrie (VDA) auf Grund der guten Auftragslage aus dem vergangenen Jahr um 12% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu. Einhergehend mit einer deutlich sinkenden Nachfrage rechnet der VDA im Jahresverlauf mit einer deutlichen Abflachung des Wachstums auf ein Plus von 2%. Für Russland wird ein Wachstum des Markts für Nutzfahrzeuge von 14% erwartet, in den neuen EU-Ländern wurde bis Mai 2008 ein Plus von 17% verbucht. Die deutschen Hersteller konnten in diesem Wachstumsmarkt ihre Exporte laut VDA um 20% steigern. Seit Jahresbeginn ist in Deutschland ein signifikanter Rückgang in der Nachfrage und im Auftragseingang festzustellen.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Sommer Road Cargo Solutions hat seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich steigern können. Während in Polen die positive Entwicklung wegen des starken Zloty und einer Erhöhung der Lkw-Maut gebremst wurde, verzeichnete der russische Standort Novgorod ein unvermindert starkes Wachstum.

Im ersten Halbjahr konnte Sommer die Konzentration der deutschen Produktion auf den Standort Laucha (Sachsen-Anhalt) erfolgreich abschließen. In Laucha erweiterte Sommer durch den Kauf eines angrenzenden Grundstücks das Produktionsgelände, in Bielefeld wurde ein neues Gelände mit einer deutlich besseren Anbindung an den Fernverkehr für den Service- und Reparaturbereich angemietet.

In der Produktion setzte Sommer die Optimierung der Prozesse und die Standardisierung des Produktportfolios fort. In Polen wurde ein Kipper-Aufleger neu in das Sortiment aufgenommen, der auf der Fachmesse „Autostrada Polska 2008“ in Kielce auf Anhieb mit einer Goldmedaille als beste Produktinnovation ausgezeichnet wurde.

Darüber hinaus wurde in Deutschland der Vertrieb mit weiteren Außendienstmitarbeitern verstärkt. Im Fokus der Vertriebstätigkeiten liegt die Expansion in neue osteuropäische Wachstumsmärkte. Dies soll vorrangig vom polnischen Standort aus erfolgen. Mit dem Branchenexperten Michael Wotschke hat Sommer einen neuen Sprecher der Geschäftsführung, der den bisherigen ARQUES Beteiligungsmanager, der die erste Phase der Restrukturierung durchführte, wie geplant ablöst. Zudem verpflichtete der Fahrzeugbauer einen neuen Leiter für das Ressort „Strategischer Einkauf“, der im weiteren Jahresverlauf seine Tätigkeit aufnehmen wird, und stellte in der Qualitätssicherung zusätzliches Personal ein. Um das Wachstum vor allem an den Oststandorten weiterhin bewältigen zu können, wurde auch hier der Personalbestand ausgebaut.

AUSBLICK

Sommer Road Cargo Solutions hat mit der Umsetzung des Standortkonzepts eine zentrale Restrukturierungsmaßnahme vollzogen, die sich mit der weiteren Standardisierung und Optimierung der Produktionsprozesse positiv auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken wird. Der Fahrzeugbauer wird das Wachstum vor allem in den osteuropäischen Standorten weiter forcieren und entsprechende Maßnahmen zur Ausweitung der Kapazitäten umsetzen. Auf der IAA Nutzfahrzeuge im September wird Sommer seine aus dem F&E-Programm hervorgegangenen margenträchtigen Neuentwicklungen vorstellen und aktiv vertreiben.





TISCON AG

Die tiscön AG ist ein Beteiligungsunternehmen, das derzeit Beteiligungen aus dem Bereich der IT-Distribution hält. Zu dem Konzern zählen folgende wesentlichen Gesellschaften: COS Distribution, Avitos, TOPEDO IT-Handels GmbH, E-Logistics, Chikara und die tiscön Handels GmbH.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die IT-Ausgaben in Westeuropa haben in den letzten Jahren stetig zugenommen und werden bis 2011 Schätzungen zufolge um etwa 6% jährlich weiter steigen. In Deutschland hat die Dynamik nach einem erfreulichen Jahresauftakt leicht nachgelassen. Stark zulegen werden nach Angaben des Fachverbands Bitkom im laufenden Jahr die Bereiche Software und IT-Dienstleistungen, während sich die Lage bei IT-Geräten etwas schwieriger gestalten wird und die Situation bei Telekommunikationsgeräten angespannt bleibt. Dabei unterliegt die Entwicklung der Ausgaben für IT-Produkte der gesamtwirtschaftlichen Lage. In diesem insgesamt wachsenden Marktsegment wird für Produkte aus dem Bereich voice-over-IP die Nachfrage steigen und gleichzeitig die Konvergenz zwischen Consumer Electronic und Informationstechnologie zunehmen. Überkapazitäten im IT-Segment werden zu einer Konsolidierung des Marktes führen. Die Anforderungen bzgl. Innovation, Diversifikation und Kostenmanagement, die geografische Positionierung und bei strategischen Partnerschaften wird für alle Wettbewerber zunehmen.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Beteiligungen der tiscön AG konnten im Berichtszeitraum trotz schwierigem Marktumfeld vor allem auf Grund der Forcierung der Auslandsaktivitäten und dem Ausbau des Volumengeschäfts ihre Marktposition behaupten und den Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich steigern. Die Ertragslage wurde durch die Schwäche des US-Dollars sowie durch den mit dem verstärkten Wettbewerb einhergehenden Preisdruck belastet.

Der operative Fokus der tiscön AG lag im ersten Halbjahr 2008 neben der kontinuierlichen Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen auf der operativen Weiterentwicklung der Beteiligungen. Neben der Effizienzsteigerung der betrieblichen Prozesse und Strukturen wurden bei der Beteiligung COS Distribution neue Produktlinien in das Sortiment aufgenommen, die das Portfolio um zusätzliche A-Marken erweitert. Ebenso wurde das neue Shopsystem um zusätzliche Funktionen erweitert. Eine sehr positive Resonanz erhielt die tiscön Beteiligung COS Distribution bei der weltgrößten Computermesse CeBIT, wo das Unternehmen bereits zum sechsten Mal vertreten war und sich durch den gemeinsamen Messeauftritt mit seinen Partnern als Fullservice Distributor präsentieren konnte. Zudem stellte COS Distribution auf zahlreichen Roadshows in Deutschland und auf Hausmessen sein Produkt- und Leistungsportfolio vor und konnte dadurch seinen Kundenstamm weiter ausbauen.

Durch die Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern eines Computerproduzenten profitierte neben der tiscön-Beteiligung TOPEDO IT-Handels GmbH, die im Bereich der PC-Assemblierung tätig ist und dadurch sowohl den Umsatz erhöhen als auch die Auslastung deutlich verbessern konnte, auch die COS Distribution GmbH, die diese Computer vertreibt.

AUSBLICK

Die tiscön AG will mit ihren Beteiligungen auf dem europäischen IT-Distributionsmarkt weitere Marktanteile gewinnen. Dazu sollen in den bestehenden Geschäftsfeldern neue Absatzkanäle erschlossen sowie weitere Hersteller und Produkte in das Portfolio aufgenommen werden. Gleichzeitig wird tiscön die Auslandsaktivitäten seiner Beteiligungen vorantreiben, im Vertrieb das Volumengeschäft intensivieren sowie vermehrt ITK-Fachhändler mittlerer Größe ansprechen. Zudem wird tiscön die Optimierung der betrieblichen Prozesse und Strukturen der einzelnen Beteiligungen fortsetzen. Die Akquisition von Unternehmen, die die bestehenden Beteiligungen ergänzen, deren Integration sowie die Nutzung von Synergiepotenzialen sollen den eingeschlagenen Wachstumskurs der tiscön AG unterstützen. Darüber hinaus sind auch Akquisitionen von aussichtsreichen Unternehmen nicht ausgeschlossen, wenn diese eine sinnvolle Ergänzung zur tiscön-Strategie darstellen. Der Fokus liegt hier auf Unternehmen in Umbruchsituationen.

weberbenteli

WEBERBENTELI

weberbenteli (ehemals Farbendruck Weber) ist ein aus dem Zusammenschluss von Farbendruck Weber, die seit August 2006 zum ARQUES Konzern gehört, mit dem Druckgeschäft von Benteli Hallwag zum 1. Juni 2008 neu entstandener Druck- und Mediendienstleister. Das Schweizer Unternehmen mit Sitz in Biel bietet seinen Kunden mit seinen hochmodernen Maschinen und der dazugehörigen Peripherie umfassende Serviceleistungen im Druckbereich wie hochwertige Imagebroschüren, Zeitschriften und Prospekte, Geschäftsberichte, Umschläge und Luxusdrucksachen sowie individuelle cross-medialen Redaktions- und Publikationslösungen. Weberbenteli zählt neben dem Unternehmen Swissprinter zu der größten Akzidenzdruckerei in der Schweiz.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die Druckbranche in der Schweiz ist weiterhin geprägt von einem aus Überkapazitäten resultierenden Preisdruck. Zudem wird die Branche durch steigende Energie- und Papierpreise belastet. Nach Angaben des Verbands der Schweizer Druckindustrie (VSD) lag der Auftragseingang in der Druckbranche im ersten Halbjahr 2008 in etwa auf Vorjahresniveau, die Umsatzentwicklung hingegen war rückläufig. Experten gehen für das laufende Jahr und für 2009 für die Druck- und Grafikbranche insgesamt von einer sinkenden Umsatz- und Ertragslage aus. In diesem Umfeld haben Anbieter mit einem modernen Maschinenpark, die entsprechend flexibel auf Kundenbedürfnisse eingehen und ein umfassendes Dienstleistungsspektrum anbieten können, die besten Marktchancen.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Während weberbenteli im ersten Quartal vorrangig die Optimierung der innerbetrieblichen Prozesse forciert hat, standen im zweiten Quartal die Vorbereitung und Umsetzung der Übernahme der Druckaktivitäten von Benteli Hallwag im Mittelpunkt. Mit dem Zusammenschluss zum 1. Juni 2008 konnte die Qualitätsdruckerei ihren Kundenstamm und ihr Angebots-

spektrum maßgeblich erweitern, was in der zweiten Jahreshälfte zu steigenden Umsätzen und einer verbesserten Ertragslage führen wird.

Im Rahmen des Zusammenschlusses wurde ein umfassendes Vertriebs- und Marketingkonzept für den neu entstandenen Druck- und Mediendienstleister erarbeitet. Dieses beinhaltet einen komplett neuen Marktauftritt mit neuem Logo, Brand und Internetpräsenz sowie eine neue Kundenansprache, die aus der neuen Unternehmenssituation heraus entstanden ist. weberbenteli verfügt über einen der modernsten Maschinenparks in Europa und kann durch den Zusammenschluss seinen Kunden neben Vorstufe und Weiterverarbeitung auch Dienstleistungen aus dem Bereich Crossmedia anbieten. Dieser Bereich soll zügig ausgebaut werden, um sich noch klarer von den Wettbewerbern abheben zu können. Die neu übernommenen Ressorts Layout, Crossmedia und Zeitschriften wurden erfolgreich in das Unternehmen integriert.

Zudem konnte weberbenteli seine Geschäftsleitung um einen neuen Geschäftsführer, den langjährigen Branchenexperten Martin Brawand, und einen neuen CFO verstärken. Gleichzeitig wurde als Anpassung auf das erweiterte Leistungsportfolio der Vertrieb neu organisiert sowie personell erweitert. Der Vertrieb des Schweizer Unternehmens soll künftig vermehrt Kunden aus dem europäischen Ausland ansprechen, um bestehende freie Produktionskapazitäten auszulasten. weberbenteli hat in einer strategischen Entscheidung die maschinelle Erneuerung des Bereichs Bogenoffset beschlossen. Die bestellten Anlagen von manroland sind kompatibel zum bestehenden Maschinenpark. Mit den neuen Druckmaschinen kann weberbenteli als einzige Akzidenz-Druckerei in der Schweiz seinen Kunden Doppellack und damit beispielsweise Matt- und Glanzeffekte sowie UV-Lack in nur einem Durchgang anbieten.

Die Vorgängergesellschaften der heutigen weberbenteli, also Farbendruck Weber und Benteli Hallwag, wurden kurz vor dem Zusammenschluss bei der Verleihung der renommierten Sappi-Awards jeweils als „European Printers of the Year“ ausgezeichnet; Farbendruck Weber erhielt einen silbernen Award in der Kategorie „Magazine“, Benteli Hallwag ebenfalls Silber der Kategorie „Kataloge“.

AUSBLICK

weberbenteli weist auf Grund des erweiterten Leistungsangebots und des hochmodernen Maschinenparks genügend Alleinstellungsmerkmale auf, um vom anhaltenden Konsolidierungsprozess in der Druckbranche zu profitieren. Das Unternehmen wird sich mit Hilfe von gezielten PR- und Marketingmaßnahmen als kompetenter europäischer Druck- und Mediendienstleister am Markt platzieren. Dazu wird weberbenteli an der Schweizer Fachmesse Prokom teilnehmen und Ende des Jahres eine Hausmesse durchführen. Die bestellten Bogenoffsetmaschinen werden im Juli und September installiert und in Betrieb genommen. Durch das erweiterte Leistungsspektrum ist weberbenteli zudem in der Lage, in vermehrtem Umfang an der Wertschöpfungskette zu partizipieren.



OXXYNOVA

Oxxynova ist in Europa der führende Hersteller von flüssigem Dimethylterephthalat (DMT), einem Vorprodukt zur Polyesterherstellung, und wurde im September 2006 akquiriert. DMT wird unter anderem bei der Herstellung von Textilfasern und technischen Fasern, Filmen, Lack- und Klebstoffen sowie von Technischen Kunststoffen eingesetzt. DMT bietet spezifische Produktvorteile gegenüber Ersatzstoffen, die ebenfalls für die Polyesterherstellung eingesetzt werden können. Oxxynova ist der größte europäische Produzent von DMT für den freien Markt. Das Unternehmen gehört seit Oktober 2006 zum ARQUES Konsolidierungskreis.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die steigenden Kosten für Rohstoffe und Energie belasteten weiterhin die Polyesterbranche. Die Weitergabe der dadurch entstandenen höheren Produktionskosten war auf Grund der Marktsituation nicht oder nur mit einer gewissen Zeitverzögerung möglich. Dies hatte wesentliche Auswirkung auf die Ertragslage der Marktteilnehmer. Die bisher in der Branche vorherrschenden Überkapazitäten sind nach der Stilllegung einer Wettbewerbsanlage in den Niederlanden und der Einstellung DMT-Produktion am Oxxynova-Standort Lülldorf weitgehend

abgebaut. Der Druck auf den europäischen Markt durch asiatische Anbieter von Produkten der Polyester-Wertschöpfungskette sowie die Möglichkeit der Kunden, DMT zu substituieren, besteht unverändert.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Zum Jahresbeginn 2008 hat Oxxynova die DMT-Produktion am Standort Lülldorf eingestellt und die anfallenden Abfahr- und Reinigungsarbeiten durchgeführt. Für den Standort wurde mit dem Betriebsrat ein Interessenausgleich und ein Sozialplan ausgehandelt. Oxxynova erarbeitet derzeit eine Detailplanung für eine alternative Nutzung des Standorts Lülldorf durch den Eintritt in einen neuen Markt.

Am Standort Steyerberg stellt Oxxynova weiterhin DMT her. Die Einstellung der Produktion am Standort Lülldorf und die Stilllegung der Produktionsanlage eines Wettbewerbers führten zu einer weitgehenden Eliminierung der Überkapazitäten im europäischen DMT-Markt und zu einer Entlastung des Marktes, was wiederum die Ertragslage des Standortes Steyerberg deutlich verbesserte.

AUSBLICK

Durch Optimierungsmaßnahmen in der Produktion und den innerbetrieblichen Prozessen soll die Ertragslage in Steyerberg, wo weiterhin DMT produziert wird, weiter verbessert werden.





BEA TDL UND BEA ELECTRICS

Der technische Dienstleister BEA TDL, Lausitz, errichtet Anlagen der Elektrotechnik und Automation in den Geschäftsfeldern Fördertechnik, Wassertechnik und Energie- und Umwelttechnik. Das Unternehmen, das seit November 2006 zum ARQUES Konzern zählt, bietet seinen Kunden Dienstleistungen inklusive Planung, Engineering, Montage, Inbetriebnahme und Instandhaltung. Bei der im dritten Quartal 2007 übernommenen BEA Electrics mit Sitz in Wien handelt es sich auch um einen technischen Dienstleister, der sich auf den Bereich elektrische Anlagentechnik und Infrastruktur spezialisiert hat.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Als technische Dienstleister profitierten die zum ARQUES Konzern zählenden BEA-Gesellschaften von den umfangreichen Investitionen der europäischen Energieindustrie. Von den geplanten strategischen Änderungen im Energiemix in Deutschland sollte die Braunkohleförderung in Ostdeutschland (Lausitz, Mitteldeutschland) und im Rheinland profitieren. Deutsche Energieunternehmen planen vor diesem Hintergrund Investitionen in Höhe von mehreren hundert Millionen Euro in die Tagebauförderung, für die BEA TDL unter anderem Teile der Elektrotechnik und Automation entwickelt, installiert und wartet. Auch dem Bereich Energie und Umwelttechnik kommt im Zusammenhang mit den geplanten Investitionen der Versorger im Bereich der Kraftwerke in Milliardenhöhe eine wachsende Bedeutung zu. BEA Electrics konzentriert auch 2008 einen hohen Anteil des Umsatzes auf die Bereiche Industrie, Infrastruktur und EVU-Netze.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

BEA TDL und BEA Electrics profitierten von der anhaltend positiven Branchensituation. Der Auftragseingang des BEA-Unternehmensverbundes lag im ersten Halbjahr 2008 rund ein Drittel über dem Vorjahreswert. Während BEA TDL den bisher höchsten Auftragseingang in der Unternehmensgeschichte

verbuchen konnte, gelang es der österreichischen BEA Electrics, den geplanten Rückgang im Ressorts Infrastruktur durch Wachstum in den Bereichen Industrie, EVU-Netze sowie durch den neuen Geschäftsbereich Öl und Gas zu kompensieren.

Die beiden zum ARQUES Konzern gehörenden BEA-Gesellschaften führten im ersten Halbjahr 2008 die Anpassung und Vereinheitlichung der innerbetrieblichen Strukturen fort und konnten dabei weitere Synergien heben. Im Fokus standen dabei die weitere Verbesserung des Einkaufs und die Optimierung der IT. Dabei wurde die Installation eines IT-gestützten Personalmanagements initiiert, ein Projekt-Server zur Optimierung der Personalkapazitätsplanung aufgesetzt und die Optimierung des ERP-Systems zur Steuerung der Unternehmensressourcen vorangetrieben.

Der BEA-Unternehmensbund führte die Bündelung des Vertriebs zum Beispiel durch die Verabschiedung eines einheitlichen Style Guides und eines gemeinsamen Internetauftritts fort. Gleichzeitig wurden dementsprechend die Präsentationsmaterialien an die neu erarbeitete, einheitliche Corporate Identity angepasst, was den gemeinsamen Außenauftritt stärkt. Durch die Bündelung der Kapazitäten und Kernkompetenzen der BEA-Gesellschaften können größere internationale Projekte realisiert werden. Beispielsweise erhielt der BEA Unternehmensverbund im Geschäftsfeld EVU-Netze und im Bereich Öl- und Gas-Exploration jeweils einen Großauftrag eines europäischen Kunden.

AUSBLICK

Die zum ARQUES Konzern gehörenden BEA-Gesellschaften werden die Bündelung einzelner Ressorts und die Zusammenarbeit intensivieren. Dadurch werden sie weitere Synergien heben und ihre Marktstellung als Verbund in Deutschland und Österreich ausbauen können. Neben intensivierten Vertriebsaktivitäten in den regionalen Wachstumsmärkten in Kasachstan, Südosteuropa, Russland und Polen werden die BEA-Gesellschaften auch am wachsenden Markt der Rekonstruktion von Kraftwerken, vor allem in Süddeutschland, partizipieren. Ebenfalls will der Unternehmensverbund von den Investitionen im wiedereröffneten Tagebau Reichwalde profitieren.



VAN NETTEN

Van Netten ist ein Universalanbieter für innovative und qualitativ hochwertige Zuckerwaren mit Sitz in Dortmund. Als Partner und Dienstleister für Handels- und Industriekunden verfügt das Unternehmen sowohl über ein Private Label-Sortiment als auch über ein vielfältiges Eigenmarken-Portfolio. Van Netten gehört seit Ende März 2007 zum ARQUES Konsolidierungskreis.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Nach Angaben des Bundesverbands der Deutschen Süßwarenindustrie e.V. ist der Export auch 2008 Wachstumsträger der deutschen Süßwarenhersteller. Nach Erhebungen führender Marktforscher setzte sich der positive Trend des Jahres 2007 auch im Frühjahr 2008 fort. Während der Süßwarenumsatz um 5,3% und der Süßwarenabsatz um 0,7% stiegen, wurde das Ergebnis vieler Hersteller durch die hohen Rohstoff- und Energiekosten belastet.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Van Netten konnte im ersten Halbjahr 2008 den Umsatz weiter steigern. Umsatzträger war vor allem die Produktgruppe Dragees, in der das Dortmunder Traditionsunternehmen seinen Absatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als verdoppeln konnte.

Van Netten hat im ersten Halbjahr seine Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten für Produktbereiche mit freien Kapazitäten intensiviert. Gleichzeitig hat der Süßwarenhersteller Anpassungen bei der Rezeptur vorgenommen und so die Steuerung sowie den Verbrauch der Rohstoffe optimiert. In dem wachsenden Bereich Dragee und Gelee hat das Unternehmen Maßnahmen zum Ausbau der Produktionskapazitäten eingeleitet. Im Bereich der Informationstechnologie nahm van Netten notwendige Investitionen in neue Server vor.

Gleichzeitig forcierte der Süßwarenhersteller seine Vertriebstätigkeiten und seinen Internationalisierungskurs, um an der zunehmenden Auslandsnachfrage zu partizipieren. So nahm van Netten beispielsweise mit einem komplett überarbeiteten, neuen Konzept an der wichtigsten internationalen Süßwarenmesse ISM in Köln teil und konnte interessante Kontakte mit internationalen Kunden knüpfen, die bereits im Abschluss eines Neuvertrages mündeten.

Auf der Kostenseite hat van Netten den Restrukturierungsplan weiter konsequent umgesetzt und konnte beispielsweise durch den Einsatz neuer Anlagen im Bereich Energie deutliche Einsparungen erzielen.

AUSBLICK

Van Netten wird im weiteren Jahresverlauf durch den Ausbau des Exportgeschäfts und die Fokussierung auf Produktgruppen mit wachsender Nachfrage seinen Umsatz kontinuierlich steigern. Gleichzeitig sollen bestehende Kundenkontakte gefestigt und ausgebaut werden. Mit neu entwickelten Produkten will van Netten schließlich weitere Marktanteile gewinnen. Zudem wird die weitere konsequente Umsetzung des Restrukturierungskonzepts die Ertragslage des Unternehmens verbessern.





ANVIS

Die Anvis-Gruppe ist ein Erstentwickler und Hersteller von innovativen Funktionslösungen für die Fahrdynamik, den Fahrkomfort und die Fahrsicherheit. Das Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe umfasst die gesamte Prozesskette bei Antivibrationssystemen von der Idee bis zur Serienreife. Das ehemalige Joint Venture der Woco-Gruppe und Michelin gehört seit Ende September 2007 zum ARQUES Konzern.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die Automobil-Industrie konnte im ersten Halbjahr trotz schwieriger Rahmenbedingungen sowohl in Westeuropa als auch in den Boommärkten China, Indien, Lateinamerika und Osteuropa weiter wachsen. In Westeuropa ist die Aussicht durch die bestehenden Risiken und Unsicherheiten für das künftige Geschäft wie den hohen Benzinpreis, steigenden Rohstoffkosten, teure Klimaschutzvorgaben und den starken Euro eingetrübt. Die Exportmärkte Russland, China, Indien aber auch Brasilien und Mexiko werden Expertenmeinungen zufolge auch künftig robuste Wachstumsraten verzeichnen.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Anvis-Gruppe profitierte im ersten Halbjahr 2008 von der positiven Marktentwicklung in China und Brasilien und konnte ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr leicht steigern und lag damit über den Zielwerten. Die Ertragslage gestaltete sich zwar positiv, wurde jedoch durch Kosten, die bei dem Aufbau eigenständiger Strukturen entstehen, und durch negative Währungseffekte (US Dollar und tschechische Krone) belastet.

Im ersten Halbjahr konnte Anvis die Ausgliederung aus dem Verbund der Woco-Gruppe komplett vollziehen. Neben dem personellen Aufbau der übernommenen administrativen Funktionen wie Logistik und Finanzen wurde die IT-Landschaft komplett neu aufgebaut und von Woco abgekoppelt. Die Lohnbuchhaltung wurde erfolgreich an einen Dienstleister ausgelagert, zudem konnte ein neuer CFO gewonnen werden.

Die Ressorts Einkauf und Vertrieb wurden teilweise zentralisiert, was zu Synergieeffekten führen wird. Ein neuer COO wird ab der zweiten Jahreshälfte verstärkt die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Werken der Anvis-Gruppe koordinieren und die Optimierung innerbetrieblicher Prozesse voranbringen. Das erstellte Restrukturierungskonzept wird konsequent umgesetzt und ständig verfeinert. Ziel dabei ist die bessere Zusammenarbeit der einzelnen Standorte und die Optimierung der Produktionsprozesse. Gleichzeitig hat die Anvis Group ihre Vertriebsaktivitäten intensiviert und die Expansion in neue Wachstumsmärkte eingeleitet.

AUSBLICK

Durch die Optimierung innerbetrieblicher Prozesse und die Verbesserung der Zusammenarbeit der verschiedenen Standorte soll die Produktivität verbessert und steigende Material- und Rohstoffpreise kompensiert werden. Mit der Erschließung neuer Wachstumsmärkte will die Unternehmensgruppe ihre Abhängigkeit vom westeuropäischen Markt, der von hohen Spritpreisen und einer Konsumschwäche geprägt ist, reduzieren.



ACTEBIS®

ACTEBIS

Die Actebis Gruppe ist der drittgrößte ITK-Distributor in Europa und vertreibt Artikel der Informations- und Telekommunikationstechnologie, mobilen Kommunikation und Unterhaltungselektronik. 1986 gegründet, arbeiten nun rund 1.800 Mitarbeiter für mehr als 70.000 Business-Kunden in ganz Europa. Actebis ist in Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Österreich sowie in Dänemark, Norwegen und Schweden mit eigenen Landesgesellschaften vertreten. Zudem gehört der auf dem deutschen Markt tätige Telekommunikations-Distributor NTplus AG zur Actebis-Gruppe. Das Leistungsspektrum der Actebis Gruppe umfasst neben dem umfangreichen Produktportfolio, Sales- und Marketingdienstleistungen und E-Services (inkl. elektronischer Anbindungen) sowie Finanz- und Logistikdienstleistungen für den Fachhandel.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die IT-Ausgaben in Westeuropa haben in den letzten Jahren stetig zugenommen und werden bis 2011 Schätzungen zufolge um etwa 6% jährlich weiter steigen. In Deutschland hat die Dynamik nach einem erfreulichen Jahresauftakt leicht nachgelassen. Stark zulegen werden nach Angaben des Fachverbands Bitkom im laufenden Jahr die Bereiche Software und IT-Dienstleistungen, während sich die Lage bei IT-Geräten etwas schwieriger gestalten wird und die Situation bei Telekommunikationsgeräten angespannt bleibt. Dabei unterliegt die Entwicklung der Ausgaben für IT-Produkte der gesamtwirtschaftlichen Lage. In diesem insgesamt wachsenden Marktsegment wird für Produkte aus dem Bereich voice-over-IP die Nachfrage steigen und gleichzeitig die Konvergenz zwischen Consumer Electronic und Informationstechnologie zunehmen. Überkapazitäten im IT-Segment werden zu einer Konsolidierung des Marktes führen. Die Anforderungen bzgl. Innovation, Diversifikation und Kostenmanagement, die geografische Positionierung und bei strategischen Partnerschaften wird für alle Wettbewerber zunehmen.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Actebis-Gruppe konnte in der ersten Jahreshälfte 2008 ihren Wachstumskurs fortsetzen. Vor allem in Deutschland, in den Niederlanden sowie in Dänemark, Norwegen und Schweden verbuchten die Actebis-Landesgesellschaften im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein deutliches Wachstum. NTplus konnte in einem schlechten Umfeld, das im ersten Halbjahr 2008 mit negativen Wachstumsraten gekennzeichnet war, in Deutschland Marktanteile gewinnen und seine Position ausbauen. Das Exportgeschäft von NTplus wurde jedoch von dem anhaltend schwachen Dollar belastet.

Actebis hat im Berichtszeitraum die Eingliederung der Landesgesellschaften Dänemark, Norwegen und Schweden, die Ende Dezember 2007 übernommen wurden, erfolgreich abgeschlossen. Zudem wurde die Integration des Telekommunikationsdistributors NTplus in die Actebis-Gruppe eingeleitet. Das Konzept sieht eine Zweimarkenstrategie (NTplus und Actebis Peacock) unter einer gemeinsamen Holding vor. Im Rahmen der Integration wurde bei NTplus mit der Einführung des konzernweiten SAP-Systems begonnen. Zudem kam es bei dem TK-Distributor zu einem Managementwechsel in der Geschäftsführung. Mit Volker Schwellenberg übernahm bei NTplus ein langjähriger Actebis-Manager die Leitung, der die Integration des Unternehmens in die Gruppe aktiv voranbringt.

Im März nahm Actebis erstmals seit fünf Jahren wieder an der CeBIT in Hannover teil und stieß auf eine sehr positive Resonanz seitens der Kunden und der Hersteller. Zudem veranstaltete Actebis Peacock die „Channel Trends 2008“, eine große Handelsmesse in Bochum mit rund 2.500 Besuchern, bei der Actebis erstmals gemeinsam mit NTplus aufgetreten ist. Die „Channel Trends“ wurden von der Teilnehmern und der Fachpresse als maßgebliches IT-Branchentreffen gelobt.

Die Gesellschaften der Actebis-Gruppe führten ihr operatives Geschäft erfolgreich fort. Neben der kontinuierlichen

Erweiterung der Produktsortimente um weitere hochwertige Artikel, konnte die Gruppe ihre Kundenbasis weiter ausbauen. Als erstes ITK-Distributionsunternehmen erhielt das Kreditmanagement von Actebis Peacock eine Zertifizierung vom TÜV-Rheinland. Einer aktuellen Studie des Marktforschungsunternehmens GfK zufolge hat sich Actebis bei der Marktabdeckung auf den zweiten Platz vorgeschoben und die bisherige und langjährige Nummer zwei in Deutschland, Tech Data, auf Rang drei verwiesen. Alle im Zuge der Vorbereitungen des avisierten Börsengangs notwendigen Maßnahmen konnte die Actebis-Gruppe planmäßig umsetzen.

AUSBLICK

In einem sich zunehmend konsolidierenden Markt erfüllt Actebis auf Grund der Kostenführerschaft in nahezu allen Kernprozessen der Distribution die Voraussetzung, Marktanteile durch Verdrängung und durch die Erschließung neuer Geschäftsfelder beispielsweise im Fulfillment gewinnen zu können. Der strategische Ausbau des Herstellerportfolios sowie die damit einhergehende Entwicklung der kaufenden Kunden bieten der Gruppe weitere Wachstumspotenziale. Durch den geplanten Börsengang der Actebis-Gruppe sollen die Voraussetzungen geschaffen werden, den eingeschlagenen Konsolidierungskurs im europäischen Distributionsmarkt fortzusetzen. Die Actebis-Gruppe soll auch zukünftig durch gezielte Akquisitionen die Konsolidierung in der ITK-Distribution in Europa aktiv vorantreiben. Durch die Integration des Telekommunikations-Großhändlers NTplus ist mit der Actebis-Gruppe in Deutschland einer der ersten Distributoren entstanden, der die Themen der Telekommunikations- und Informationstechnologie unter einem Dach vereint. Damit eröffnet sich für Actebis als Unternehmensgruppe die Chance, den europäischen Markt für Konvergenzlösungen – die Verschmelzung von IT und TK – zu prägen.



ROHÉ

Die Rohé-Gruppe, Wien, ist spezialisiert auf den Bau, die Installation und die Wartung von hydraulischen, elektrischen und elektronischen Systemen bei Tankstellen und Autowaschanlagen. Rohé ist als unabhängiger Dienstleister in 17 Ländern mit eigenen Niederlassungen aktiv und gehört seit Oktober 2007 zum ARQUES Konzerns.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Als Dienstleister für die Bereiche Tankstellen und Waschanlagen ist Rohé vor allem von den Entwicklungen der Mineralölkonzerne bei deren Ausbau des Tankstellennetzes abhängig. Während in Westeuropa, insbesondere in Deutschland, die Zahl der Tankstellen rückläufig ist, nimmt die Zahl der Tankstellen in den Wachstumsmärkten Osteuropas stetig zu.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Rohé-Gruppe hat im ersten Halbjahr 2008 die Restrukturierung der Landesgesellschaften in Deutschland und Österreich intensiv vorangetrieben und die Neuorganisation des Unternehmens fortgeführt. Auf Holdingebene verstärkte Rohé personell die Unternehmensbereiche Human Resources, IT, Vertrieb, Supply Chain Management und die Administration. In Osteuropa konnten zwei ausscheidende Landesgeschäftsführer durch geeignete Nachfolger ersetzt und hoch qualifizierte neue Mitarbeiter für Führungspositionen gefunden werden.



Durch die Intensivierung des Vertriebs ist es der Unternehmensgruppe gelungen, neue Projekte in Osteuropa zu generieren und so den Verlust eines Auftrags in Deutschland zu kompensieren. Entsprechend lag die Umsatzentwicklung des Tankstellenausrüsters in etwa auf Vorjahresniveau. In Deutschland konnte Rohé mit den Arbeitnehmern ein neues Arbeitszeitmodell vereinbaren, das sich in der Umsetzungsphase befindet. Gleichzeitig konnten in Österreich und Deutschland Lieferantenverträge zu besseren Konditionen neu verhandelt werden.

Rohé hat im ersten Halbjahr 2008 zudem in Deutschland, Tschechien und Polen die SAP-Einführung sowie die Entwicklung einer eigenen Software-Services-Lösung eingeleitet, die bis 2010 in allen Niederlassungen installiert werden soll. Darüber hinaus ergriff das internationale Unternehmen mit Hauptsitz in Wien Maßnahmen zur Senkung der Reise- und Kommunikationskosten wie die Einführung von Videokonferenzen und IP-Telefonie.

Im Vertrieb intensivierte Rohé seine Aktivitäten in den Wachstumsmärkten Osteuropas und bereitete den Eintritt in den türkischen und ukrainischen Markt vor. Zudem wurden Vertriebscontrolling und Vertriebsplanung in den Workflow integriert. Durch die Bereinigung des Leistungs- und Produktportfolios und der damit einhergehenden Konzentration auf das Kerngeschäft, der Installation und Wartung von Tank- und Waschanlagen, will sich das österreichische Unternehmen klarer auf dem Markt platzieren. Dazu soll auch die Teilnahme an internationalen Fachmessen im weiteren Verlauf des Jahres beitragen.

AUSBLICK

Rohé wird seinen Wachstumskurs weiter forcieren und neben der Gründung weiterer ausländischer Tochtergesellschaften auch die Übernahme von Wettbewerbern prüfen. Durch die Teilnahme an internationalen Messen u.a. in Russland will das Unternehmen neue Zielmärkte eruieren und ggf. erschließen. Gleichzeitig wird Rohé seinen Restrukturierungsplan und die Konzentration auf das Kerngeschäft kontinuierlich fortsetzen. Ein weiterer Schwerpunkt werden die intensiven Vorbereitungen auf die nächsten internationalen Ausschreibungen sein.

EUROSTYLE

EUROSTYLE

Eurostyle ist ein Automobilzulieferer, der sich auf die Entwicklung und Produktion von Systemen, Modulen sowie Einzelkomponenten aus Kunststoff für den Innenraum von Automobilen spezialisiert hat. Die Eurostyle-Gruppe, ehemals operative Einheiten der MöllerGroup, die seit Ende 2007 zum ARQUES Konzern gehört, verfügt über Produktionsstätten in Frankreich, Spanien und Brasilien. Das Unternehmen unterhält zudem mehrere Technologiecenter mit umfassenden Forschungs- und Entwicklungsprogrammen.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die Automobil-Industrie konnte im ersten Halbjahr trotz schwieriger Rahmenbedingungen sowohl in Westeuropa als auch in den Boommärkten China, Indien, Lateinamerika und Osteuropa weiter wachsen. In Westeuropa ist die Aussicht durch die bestehenden Risiken und Unsicherheiten für das künftige Geschäft wie den hohen Benzinpreis, steigenden Rohstoffkosten, teure Klimaschutzvorgaben und den starken Euro eingetrübt. Die Exportmärkte Russland, China, Indien aber auch Brasilien und Mexiko werden Expertenmeinungen zufolge auch künftig robuste Wachstumsraten verzeichnen.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Umsatzentwicklung der Eurostyle-Gruppe gestaltete sich regional sehr unterschiedlich. Während der Standort Brasilien vom robusten Wachstum der Region profitierte und im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund 30% zulegte und damit deutlich über Plan lag, war die Entwicklung der französischen Werke weitgehend von der schwachen Nachfrage bei bestimmten Fahrzeugreihen, für die Eurostyle Kunststoffsysteme für den Innenraum herstellt, geprägt. Zudem litten die spanischen Standorte unter den Streiks der nationalen Logistikdienstleister, die zu mehrtägigen Produktionsausfällen führten. Dies hatte auch Einfluss auf die Ertragslage, konnte jedoch durch die positiven Effekte der bereits im Rahmen der Restrukturierung umgesetzten Maßnahmen weitgehend

kompensiert werden. Steigende Rohstoffpreise konnte der Automotive-Zulieferer bisher an seine Kunden weitergeben.

Zunächst hat Eurostyle auf Basis einer umfassenden Geschäftsanalyse einen Restrukturierungsplan entwickelt, der unter anderem ein striktes Ausgabenmanagement vorsieht. Gleichzeitig hat die Unternehmensgruppe Maßnahmen zur Optimierung der Produktionsprozesse eingeleitet. In einer so genannten „Make or Buy“-Analyse prüft Eurostyle, ob einzelne Komponenten weiterhin in Eigenproduktion oder von einem externen Partner bezogen werden sollen. Darüber hinaus bereitet Eurostyle das Insourcing der Logistik vor, um so einen besseren Materialfluss in den einzelnen Werken zu gewährleisten. In den Bereichen Energie und Versicherungen konnte die Task Force mit den Vertragspartnern neue, günstigere Konditionen verhandeln. Zugleich wird Eurostyle den gruppenweiten Einkauf bündeln, wodurch Synergien realisiert werden können. Außerdem forciert der Automobilzulieferer seine Entwicklungstätigkeiten und konnte in Rumänien ein neues technisches Büro eröffnen.

Im Rahmen der Ausgliederung aus der Struktur des Alteigentümers installierte Eurostyle eigene IT-Systeme. Zudem konnte

der Autozulieferer in sämtlichen Werken eine Revalidierung des zentralen Qualitätsmanagementsystems „ISO TS 16949“ erlangen, das alle bisher weltweit existierenden und veröffentlichten Qualitätsnormen bzw. Forderungen der Automobilindustrie an ein modernes Qualitätsmanagementsystem in sich vereinigt. Auf Kundenseite ist es Eurostyle gelungen, sich als eigenständiges Unternehmen zu etablieren, Bestandskunden zu sichern und neue Kunden zu akquirieren. Unter der Leitung eines neuen CFO für Frankreich führte Eurostyle Maßnahmen zur Stabilisierung der Eigenkapitalquote und der Liquiditätslage durch und konnte so sein Banken-Ranking deutlich verbessern.

AUSBLICK

Im weiteren Jahresverlauf wird Eurostyle seinen Restrukturierungsplan weiter verfeinern und konsequent umsetzen. Durch die Stärkung der eigenen Entwicklungskompetenz, den Auf- und Ausbau des Entwicklungsbüros in Rumänien, und durch Investitionen in innovative Technologien will Eurostyle seine Marktstellung verbessern und so neue Kundenaufträge generieren. Des Weiteren wird der Automobil-Zulieferer seine internationale Stellung durch neue Kooperationen und Joint Ventures ausbauen.





SM ELECTRONIC

SM Electronic bietet unter der Marke „Skymaster“ Satelliten- und Antennenreceiver (Digital TV) sowie elektronisches Zubehör unter anderem für die Bereiche Audio, Video, Home Entertainment und Multimedia. SM Electronic gehört seit Ende 2007 zum ARQUES Konzern.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Der deutsche Consumer Electronics-Markt (CE) ist geprägt von einer hohen Teilnehmerzahl und einem starken Preisdruck. Gleichzeitig hat sich gezeigt, dass technische Neuerungen bei innovativen CE-Produkten auf großes Interesse bei den Konsumenten stoßen und den Ersatzbedarf steigern. Dadurch entsteht ein qualitatives Marktwachstum, das jedoch von der Preissensitivität der Kunden geprägt ist. Innerhalb des Wachstumssegments CE ist durch die Digitalisierung des TV-Empfangs in den letzten Jahren eine deutlich erhöhte Nachfrage nach Set-Top-Boxen und LCD-Bildschirmen feststellbar.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

SM Electronic wurde aus einer Verlustsituation heraus übernommen und befindet sich in der ersten Phase der Restrukturierung. Durch die eingeleitete Bereinigung des Produktsortiments liegt der Umsatz bei SM Electronic planmäßig unter dem Vorjahresniveau.

Direkt nach der Übernahme durch ARQUES wurde für SM Electronic auf Grundlage einer umfassenden Datenanalyse ein Restrukturierungsplan erarbeitet, der konsequent verfeinert und umgesetzt wird. SM Electronic hat die Konzentration auf das Kerngeschäft eingeleitet und dabei zunächst in einer Analyse des Sortiments die unwirtschaftlichen Produktgruppen ausgemacht, die eingestellt werden. Zudem wird das Layout von bestimmten Produktgruppen überarbeitet. Un-

profitable Geschäftsbeziehungen wurden beendet bzw. neu verhandelt. Gleichzeitig konnte Hyundai als weitere Marke im Bereich High-End-Receiver hinzugewonnen werden.

In enger Abstimmung mit dem Betriebsrat wurden im ersten Halbjahr 2008 Personalmaßnahmen sozialverträglich umgesetzt. Im Rahmen dessen wurde eine Führungsebene entfernt und so die Entscheidungswege deutlich verkürzt. Zusätzlich konnte ein Sanierungsvertrag verabschiedet werden, der einen Verzicht auf Gehaltsbestandteile und eine Arbeitszeiterhöhung vorsieht. Die ARQUES Task Force konnte mit Lieferanten, Dienstleistern und Banken neue, bessere Konditionen verhandeln. SM Electronic leitete darüber hinaus das Insourcing der Retourenabwicklung und des Refurbishments (qualitätsgesicherte Überholung und Instandsetzung von Produkten) ein.

SM Electronic initiierte umfassende Marketing-, PR- und Vertriebsmaßnahmen, um mit dem bereinigten und teilweise neu gestalteten Produktsortiment neue Absatzmärkte im In- und Ausland zu erschließen.

AUSBLICK

SM Electronic wird den erarbeiteten Restrukturierungsplan weiter konsequent umsetzen. Dabei werden die Bereinigung des Sortiments und das Insourcing fortgesetzt sowie Marketing- und Vertriebstätigkeiten ausgebaut, was bei SM Electronic zu einer positiven Umsatz- und Ertragsentwicklung führen wird.



AGENCIA SERVICIOS MENSAJERIA (ASM)

ASM ist ein spanischer Transportdienstleister, der vorrangig für Großkunden aus den Bereichen Telekommunikation, Banken und Versicherungen, Automobilindustrie, Optik, Zahnmedizin sowie aus der Pharma-Industrie tätig ist. ASM mit Sitz in Madrid bietet seinen Kunden Kurier-, Transport- und spezielle Logistikdienstleistungen an. Für den Verbund ASM Red sind in über 70 Niederlassungen und Außenposten in Spanien, Portugal sowie Andorra 1.190 Mitarbeiter tätig. Das Unternehmen gehört seit April 2008 zu ARQUES.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die Transportdienstleistungsbranche ist abhängig von der generellen konjunkturellen Entwicklung. In Spanien verbuchte die Branche trotz der konjunkturellen Eintrübung ein leichtes Plus. Insgesamt wird die Ertragslage bei den Transportdienstleistern von steigenden Spritpreisen belastet.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Direkt nach der Übernahme hat die ARQUES Task Force mit der Erstellung eines Restrukturierungsplanes begonnen, der weiter verfeinert und konsequent umgesetzt wird. Im Fokus sind dabei zunächst die zentralen Strukturen und Arbeitsprozesse, die verbessert werden sollen. Zudem soll die Zusammenarbeit innerhalb des ASM Verbundes optimiert werden. Unprofitable Kundenaufträge werden derzeit durch die Task Force neu verhandelt bzw. gekündigt.

Gleichzeitig wird ASM seine Corporate Identity (Erscheinungsbild des Unternehmens) und seinen Marktauftritt überarbeiten. Durch eine Neupositionierung im Markt will sich ASM neue Kundengruppen erschließen. Zudem wird das neue Top-Management bei ASM Maßnahmen zu Mitarbeitermotivation umsetzen, um gemeinsam mit der Belegschaft den Turnaround der Gesellschaft zu gewährleisten.

AUSBLICK

ASM wird den erstellten Restrukturierungsplan konsequent verfolgen. Die eingeleiteten und bereits umgesetzten Maßnahmen werden in der zweiten Jahreshälfte ihre volle Wirkung erzielen und die Ertragslage verbessern. Durch die Neupositionierung und der Erschließung neuer Kundengruppen wird das Unternehmen steigende Umsätze erzielen.



CARL FROH

Carl Froh ist ein führender Hersteller von kundenspezifischen Präzisionsrohren und Komponenten mit Sitz in Sundern (Sauerland). Das Unternehmen produziert eng tolerierte geschweißte Präzisionsstahlrohre mit besonderen Anforderungen und entwickelt ganzheitliche Lösungen für hochwertige Komponenten und Module für die verschiedensten Anwendungsgebiete. Carl Froh wurde vom finnischen Ruukki-Konzern übernommen und gehört seit Mai 2008 zum ARQUES Konsolidierungskreis.

KRITISCHE BRANCHENBETRACHTUNG

Die Stahlverarbeitungsbranche ist geprägt von steigenden Rohstoff- und Energiepreisen. Auf Grund der industriellen Anwendungsgebiete von Präzisionsstahlrohren entwickelt sich die Branche der Stahlrohrhersteller proportional zur Weltwirtschaft. Entsprechend ist bis 2010 mit einem wachsenden Bedarf an Stahlrohren zu rechnen. Der Export in die globalen Wachstumsmärkte ist dabei von zentraler Bedeutung.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Nach der Übernahme durch ARQUES wurde auf Grundlage einer sorgfältigen Datenanalyse ein Maßnahmenkatalog für Carl Froh erstellt, der konsequent umgesetzt werden soll. Dieser sieht neben der kompletten Ausgliederung aus dem Ruukki-Verbund unter anderem die Optimierung der Produktionsprozesse und innerbetrieblichen Strukturen vor. Carl Froh

wird künftig als völlig eigenständiges Unternehmen den Markt bearbeiten.

Carl Froh verfügt über moderne Produktionsanlagen, die dem aktuellen Stand der Technik voll entsprechen. Durch die Erneuerung des Maschinenparks soll in den vor- und nachgelagerten Bereichen die Produktivität gesteigert werden. Zudem soll im Zusammenhang mit neuen Aufträgen Innovationsinvestitionen vorgenommen werden, die die Produktqualität kurz- bis mittelfristig weiter verbessert. Dadurch sollen neue Produktionsbereiche erschlossen werden, um im größerem Maße an der Wertschöpfungskette zu partizipieren.

AUSBLICK

Carl Froh wird durch die Optimierung der Prozesse seine Produktivität steigern können. Zudem wird das Unternehmen durch Innovationsinvestitionen seine Marktposition stabilisieren und ausweiten können. Dadurch wird der Stahlverarbeiter am weltweit steigenden Bedarf an Präzisionsstahlrohren partizipieren.

CHANCEN- UND RISIKENBERICHT

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

Das Risikomanagement ist daher integraler Bestandteil der Planung und Umsetzung der Geschäftsstrategien. Auf Grund der relativ geringen personellen Größe des Unternehmens ist der Vorstand dabei in alle risikorelevanten Entscheidungen unmittelbar eingebunden. Als Teil der Unternehmensstrategie ist die Risikopolitik der ARQUES Industries AG darauf ausgerichtet, den Wert des Konzerns zu steigern. Die jeweils angewandte Risikostrategie setzt eine kontinuierliche und systematische Bewertung der Risiken und der mit ihnen verbundenen Chancen voraus. ARQUES geht angemessene, überschaubare und beherrschbare Risiken bewusst ein, wenn sie eine angemessene Wertsteigerung erwarten lassen.

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 (z.B. Trade Sale, Börsengang) oder langfristig gehalten. ARQUES strebt mittelfristige Beteiligungszeiträume (3 bis 5 Jahre) an, rein kurzfristige Engagements liegen in der Regel nicht im Interesse der Gesellschaft. In allen drei Phasen – Akquisition, Restrukturierung, Exit – eröffnen sich ARQUES große unternehmerische Chancen, die sich primär anhand von Wertsteigerungen zwischen Erwerbs- und Verkaufspreis der betreffenden Beteiligungen ausdrücken. Darüber hinaus tragen die

operativen Ergebnisse der restrukturierten Gesellschaften zum Erfolg des ARQUES Konzerns bei. Ergebnis steigernd können sich zudem bei der Übernahme von Gesellschaften so genannte Bargain-Purchase-Erlöse auswirken.

AKQUISITION

ARQUES verfügt über ein spezialisiertes Akquisitions-Team, das über langjährige Erfahrungen bei der Übernahme von Unternehmen in Umbruchssituationen verfügt. Auf Grund des ausgeprägten Kontaktnetzwerks, 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 als Partner von Großkonzernen bei Spin-Offs fest etabliert, weitere Transaktionen in diesem Bereich sind zu erwarten. Als eine börsennotierte Gesellschaft wird ARQUES zudem als seriöser, transparenter und fairer Partner bei Transaktionen geschätzt. Insofern liegen ARQUES stets Verkaufsangebote vor. Eine einzigartige, bewährte Analyse- und Bewertungsmethode bei der Auswahl der Kandidaten versucht das Risiko bei der Akquisition zu minimieren.

AUSWEITUNG DES BESCHAFFUNGSMARKTES DURCH INTERNATIONALISIERUNG

Durch die Internationalisierung des Geschäftsmodells auf Spanien, Österreich, Italien, Großbritannien und die Schweiz konnte die ARQUES Industries AG ihren Beschaffungsmarkt nicht nur geografisch sondern auch quantitativ ausweiten. Die Internationalisierung stellt zugleich einen strategischen Vorteil beispielsweise bei der operativen Weiterentwicklung der Beteiligungsunternehmen auf europäischer Ebene dar. Auf Grund der großen Erfahrung des Akquisitionsteams sowie der Reputation ist es ARQUES zudem mittlerweile möglich, auch 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 von 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 in der Regel mit 10% beteiligt und führt die Maßnahmen als Organ, d.h. als Geschäftsführer oder Vorstand, eigenverantwortlich durch. Diese hohe lokale Eigenständigkeit hebt zusätzliche, persönliche Potenziale und sorgt für einen Interessengleichlauf zwischen dem Beteiligungsmanager und ARQUES. Der Beteiligungsmanager erhält so einen großen Handlungsfreiraum und die Beteiligungsgesellschaft somit eine extreme Flexibilität. Restrukturierungen können so deutlich effizienter durchgeführt werden.

Diese Organisation der Restrukturierung – mit Beteiligungsmanager und Task Force – ermöglicht es ARQUES, 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 Geschäftsjahr 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. So wurde ein Team aufgebaut, das ausschließlich Unternehmensverkäufe von erfolgreich restrukturierten Beteiligungen durchführt.

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: „Beteiligungen“).

ARQUES konzentriert sich beim Beteiligungserwerb einerseits 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. Andererseits ist ARQUES etablierter Partner von Großkonzernen bei Abspaltungen von Tochtergesellschaften. 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 und die Restrukturierung der Beteiligungen verantwortlich sind, und deren Ausscheiden sich nachhaltig negativ auf den Geschäftsverlauf der ARQUES Industries auswirken könnte. 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. In diesem Zusammenhang besteht grundsätzlich das Risiko, dass das Management falsche Entscheidungen trifft und beispielsweise ein Unternehmen akquiriert wird, das nicht oder nur unter Aufwendung unverhältnismäßig großer Anstrengungen restrukturiert werden kann (siehe Risiken bei der Akquisition), oder auf Grund falscher Maßnahmen die Sanierung misslingt (siehe Fehlschlagen einer Sanierung).

Die wirtschaftliche Entwicklung von ARQUES hängt daher auch vom Managementgeschick und insbesondere dem betriebswirtschaftlichen Know-how dieser Personen ab. 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. Gelingt es ARQUES nicht, ausreichend qualifiziertes Personal zu akquirieren, kann das angestrebte Wachstum nicht oder nur unvollständig erreicht werden.

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. Michael Schumann (Vorstandsvorsitzender seit Februar 2008), Felix Frohn-Bernau (Vorstand Exit seit März 2007) und Bernd Schell (Vorstand Operations seit Januar 2008). Alle drei Vorstände sind bereits seit mehreren Jahren in leitenden Funktionen des ARQUES Konzerns tätig. 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.

Der ARQUES Vorstand ist mit erfahrenen ARQUES Managern besetzt. Alle Vorstände haben bei ihrem Amtsantritt einen Dreijahresvertrag unterschrieben.

EFFIZIENTES 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 Beteiligungen 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 einer Beteiligung nicht rechtzeitig angezeigt werden.

RISIKEN BEI DER AKQUISITION

Der ARQUES Konzern hat sich auf den Erwerb von Unternehmen in Umbruchsituationen (z.B. klassische Turnaround-Kandidaten, Konzernabspaltungen, Nachfolgeregelungen, technischer Wandel) fokussiert. In der Regel erwirtschaften diese Unternehmen zum Zeitpunkt der Übernahme durch ARQUES bereits seit längerer Zeit Verluste. Jährlich kommen unter den rund 1.000 Firmen rund 200 in die engere Auswahl. Der darauf folgende Due Diligence-Prozess wird im Regelfall mit eigenem Personal aus den Fachbereichen Analyse, Recht, Steuern und Finanzen durchgeführt.

Es besteht das Risiko, dass ARQUES trotz sorgfältiger Prüfung ein Unternehmen kauft, das nicht oder nur unter Aufwendung unverhältnismäßig großer Anstrengungen und Mittel restrukturierbar ist (Risiko eines Fehleinkaufs). In einem solchen Fall müsste ARQUES versuchen, das Unternehmen frühzeitig zu veräußern und alle durch diesen Weiterverkauf nicht gedeckten finanziellen Mittel, welche die Gesellschaft für die Anschaffung und die Finanzierung der Beteiligung eingesetzt hat, abschreiben.

Gelingt es ARQUES nicht, eine solche Beteiligung zeitnah zu veräußern, würde dies im schlechtesten Fall dazu führen, dass die Beteiligung insolvent wird (siehe Fehlschlagen der Sanierung).

FEHLSCHLAGEN DER SANIERUNG

Ziel der Gesellschaft ist immer die schnellst mögliche Sanierung einer Beteiligung, 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 im schlechtesten Fall dazu führen, dass die Beteiligung insolvent wird. Als Folge verliert ARQUES unter Umständen alle finanziellen Mittel, welche die Gesellschaft für die Anschaffung und die Finanzierung der Beteiligung eingesetzt hat. Soweit die Gesellschaft den Erwerb und die Sanierung der Beteiligung mit Darlehensmitteln eines Kreditinstituts finanziert oder besichert hat und für diese garantiert hat, ist sie verpflichtet, diese Mittel auch nach der Insolvenz der Beteiligung weiter zurückzuführen. Sämtliche Kosten, die ARQUES im Zusammenhang mit der jeweiligen Beteiligung entstehen, werden auf die Beteiligung 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 der jeweiligen Beteiligung keine Erstattung dieser Kosten.

RISIKEN BEI UNTERNEHMENSVERKÄUFEN

Das Risiko im Bereich des Verkaufs von restrukturierten Unternehmen besteht darin, dass sich kein Käufer findet. In diesem Fall wird ARQUES die Beteiligung operativ weiterführen und -entwickeln. Zugleich könnte es im Rahmen von strategischen Entscheidungen, z.B. die Erschließung neuer Märkte, Ausweitung des Produkt- und Leistungssortiments oder die Investition in neue Produktionseinheiten, notwendig sein, finanzielle Mittel in die Beteiligung zu investieren.

KONJUNKTURELLE UND MARKTBEZOGENE RISIKEN

KONJUNKTURELLE RISIKEN

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung in Deutschland, der EU und weltweit hat vielfältige Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung. Anders als für die meisten anderen Unternehmen 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 große Unternehmen veräußern „underperforming Assets“ um die Gesamtleistung des Rest-Unternehmens zu steigern. Allerdings ist der Absatzmarkt möglicherweise schwieriger, da potenziell weniger Unternehmen an einem Erwerb interessiert sind, die Sanierung der Beteiligungen erschwert ist und die Bewertungen niedriger sind. Auch kann eine schlechte konjunkturelle Lage die Sanierung und die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Beteiligung negativ beeinflussen. Eine gute konjunkturelle Lage wiederum verbessert im Regelfall Absatzmarkt und allgemeine wirtschaftliche Entwicklung der Beteiligungen, 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 verringende Nachfrage nach einem bestimmten chemischen Produkt, das von einem billigeren Stoff substituiert werden kann, 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 die ARQUES Industries AG als Holdinggesellschaft (bspw. Durchgriffshaftung, Vertragsrisiken, Garantien).

CHANCEN- UND RISIKENBERICHT DER BETEILIGUNGEN

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

Die wirtschaftliche Entwicklung jeder einzelnen Beteiligung kann durch eine sich möglicherweise sehr schnell verschlechternde Marktlage in der jeweiligen Branche im Extremfall bis hin zur Insolvenz dieser Beteiligung negativ beeinflusst werden, ohne dass dies durch das Management der Beteiligung verhindert werden kann.

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

Die **ddp-Gruppe** konnte im ersten Halbjahr 2008 ihren Gesamtumsatz gegenüber dem Vorjahr steigern. Im Kerngeschäft Nachrichtenagentur wurden langfristige Verträge abgeschlossen, so dass sich die Position als Zweitagentur nach dem Marktführer dpa weiter festigte. Die Ertragskraft konnte deutlich verbessert werden, weil die neu abgeschlossenen Verträge in vollem Umfang ertragswirksam sind.

Der Fotovertrieb war im ersten Halbjahr von einem starken Preisdruck belastet. Diese Entwicklung wird sich voraussichtlich über das gesamte Jahr erstrecken.

Langfristig geht ddp weiterhin von einer Konsolidierung auf Abnehmerseite infolge der wachsenden Bedeutung des Internets und sich ändernden Nutzungsverhaltens (wachsende Nutzung von Suchmaschinen und nicht medialer Portale) aus.

Die **Golf House Direktversand GmbH** ist als Handelsunternehmen vor allem den generellen Schwankungen des Konsumklimas ausgesetzt. Der Endverbraucher ist durch die Vergleichbarkeit der Produkte und deren hohe Transparenz in den Informationsmedien 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 der Qualität der Mitarbeiter. Extreme Wetterphasen wie ein sehr heißer Sommer oder ein früher, schneereicher Winter können sich negativ auf das Einkaufsverhalten der Kunden auswirken.

Nachdem die Gesellschaft die Restrukturierungsphase erfolgreich abgeschlossen hat, wurden im ersten Halbjahr 2008 die alten Filialen von Golf House in Berlin und Hamburg sowie die letzte, verbliebene Golf Discount Filiale in Berlin geschlossen und es wurden an den Standorten Berlin und Hamburg neue Objekte bezogen. Mit Bremen wurde zudem ein neuer Standort erschlossen.

Im zweiten Halbjahr 2008 wird das geplante CRM-Tool eingeführt und auch im Filialnetz wird die Expansion fortgesetzt. Im Bereich der Logistik wird die Gesellschaft ab Herbst 2008 mit einem neuen Dienstleister arbeiten, der den Anforderungen eines Multi-Channel-Retailers (Distanz- und Stationärhandel) gerecht wird.

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 kein spezifischer Branchenfokus. Es besteht eine Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten mit großen Marktanteilen.

Es besteht die Gefahr weiterer Preissteigerungen für Rohstoffe, vor allem für Rohölderivate und Kautschuk. Zudem ist es weiterhin schwierig, Preiserhöhungen bei Kunden durchzusetzen. Auf Grund von Überkapazitäten sind der Margen- und Wettbewerbsdruck unverändert hoch. Evotape rechnet mit einem steigenden Wettbewerb aus Asien. 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. Der starke Wertanstieg des Euro führte zu Margenverlusten auf dem US-amerikanischen und britischen Markt.

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, alle Umweltauflagen sind erfüllt.

Durch eingeleitete Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen in den direkten Produktionsablauf sowie durch Maßnahmen zur Senkung der Energiekosten und zur Lösungsmittelrückge-

winnung konnte die Evotape-Gruppe die Herstellungskosten senken und die Produktqualität weiter steigern.

Die **Sommer Road Cargo Solutions-Gruppe** produziert an vier Standorten in Europa Nutzfahrzeugaufbauten, -anhänger und -auflieger für den gesamten europäischen Markt. Der Abhängigkeit von Großkunden und dem Preisdruck durch auf Serienfertigung ausgerichtete Wettbewerber mit vereinfachten Lösungen begegnet das Unternehmen, indem es in bestehenden Märkten wächst und neue Märkte erschließt. Dadurch kann sich Sommer-Gruppe sukzessive von dieser Abhängigkeit und dem Preisdruck lösen. Die Ende 2007 vorgenommene Umfirmierung zu „Sommer Road Cargo Solutions“ ist Ausdruck dieser zunehmenden Internationalisierung. Im laufenden Jahr generiert Sommer bereits deutlich über 50% des Umsatzes im Ausland, diese Entwicklung wird weiterhin forciert. Weiterhin führten die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten und strategische Partnerschaften in Osteuropa den GUS-Staaten zu einem robusten Auftragseingang. Während das russische Werk in Novgorod nach einer deutlichen Vergrößerung der Produktionskapazität weiterhin hohe Wachstumsraten verzeichnet, wird die Entwicklung in Polen durch den starken Zloty und steigende Treibstoff- und Mautkosten für die gesamte Branche erschwert. Durch die weitere Erschließung osteuropäischer Export-Märkte wird das Werk Polen seine Abhängigkeit vom Heimatmarkt reduzieren.

Die Materialversorgung, die in den letzten Monaten von Engpässen, deutlich verlängerten Lieferzeiten und Preissteigerungen bei Rohmaterialien und Komponenten geprägt war, entspannt sich zunehmend. Mit einer geplanten Revision der Einkaufsstrukturen wird Sommer die Beschaffungsseite weiter verbessern.

Es liegen keine Berichte über nennenswerte Umweltrisiken vor. Durch die dezentrale Struktur der Produktionsstätten besteht eine besondere Abhängigkeit von den Führungskräften vor Ort.

Selbst entwickelte und jüngst ins Sortiment aufgenommene Produktneuheiten wie die Kipper-Auflieger-Produktreihe wurden vom Markt sehr positiv aufgenommen und bereits bei der ersten

Teilnahme an einer internationalen Fachmesse in einem starken Wettbewerbsumfeld mit einer Goldmedaille prämiert.

Die Unternehmensführung konnte Sommer mit zwei branchenerfahrenen und international ausgerichteten Managern verstärken, die den bisherigen ARQUES Beteiligungsmanager ersetzen. Weiterhin wird das Management in Kürze mit einem neuen Leiter für den strategischen Einkauf ergänzt.

Insgesamt hängt der Erfolg der Sanierung maßgeblich vom Gelingen der Restrukturierung und Neugestaltung der Ablaufprozesse und der dabei beteiligten Mitarbeiter ab. Neben regelmäßigen Schulungen eigener Mitarbeiter wird Sommer hierbei weiterhin aktiv von Mitarbeitern der ARQUES Task Force unterstützt.

Die **tiscon-Gruppe** ist ein Beteiligungsunternehmen, die derzeit mit ihren Töchtern COS Distribution, Avitos, TOPEDO IT-Handels GmbH, E-Logistics, Chikara und der tiscon Handelsgesellschaft im Bereich des Groß- und Einzelhandels mit IT-Produkten tätig ist und unterliegt damit den typischen Branchenrisiken. Die Branche der IT-Distribution und des IT-Endkundengeschäfts ist gekennzeichnet durch einen harten Wettbewerb und eine sehr hohe Marktteilnehmerzahl. In den beiden Marktsegmenten herrscht zudem eine große Preissensitivität, was sich weiterhin negativ auf die Margen auswirkt. tiscon begegnet diesem Umfeld mit ihren derzeitigen Töchtern mit einer europaweiten „Buy & Build“-Strategie, um sich zusätzliche Absatzkanäle, Marktsegmente und neue Märkte weiter zu erschließen. Dadurch soll neben der bereits eingetretenen Erhöhung des Exportanteils der Anteil am innerdeutschen ITK-Markt, mit Fokus auf den Volumenhandel, IT-Systemhäuser und ITK-Fachhändlern signifikant erhöht werden. Es besteht eine gewisse Abhängigkeit vom Führungs- und Fachpersonal, das über ein spezielles IT- und Vertriebs-Know-how verfügt. Wegen der schnellen technologischen Weiterentwicklung, die sich weiterhin jedoch nicht durch technologische Neuentwicklungen kennzeichnet, ist bei bestimmten Produktgruppen (Notebooks, Navigationsgeräte, sowie Plasma- und LCD-Bildschirme) ein sukzessiver Preisverfall festzustellen.

Dieser kann beim Abverkauf von weniger aktuellen Waren mit längerer Lagerverweildauer unter Umständen die Ertragslage negativ beeinflussen.

Die Unternehmen des tiscon-Konzerns verfügen über eine breite Kunden- und Lieferantenstruktur, so dass hier geringe Abhängigkeiten vorliegen. Unter anderem durch die stetige Verbesserung von Arbeitsabläufen konnten in den Tochtergesellschaften die Kosten im Verhältnis zum Umsatz nachhaltig gesenkt werden. Mit den weitergeführten Maßnahmen zur Verbesserung der Logistik, der Retoure sowie durch die personelle Verstärkung des Vertriebs wie auch der kontinuierlichen Ergänzung des Produktportfolios konnten zusätzlich neue Kunden gewonnen werden. Dadurch wurde der Umsatz weiter erhöht. tiscon wird von der weiteren Verbesserung der Arbeitsabläufe profitieren. Zudem prüft das Beteiligungsunternehmen kontinuierlich externe Wachstumsmöglichkeiten. Analog zu der Übernahme von weiteren neuen Unternehmen verändern sich auch die operativen Möglichkeiten und Risiken der tiscon AG.

Die größte unternehmerische Herausforderung für **Rohner** besteht darin, eine Neupositionierung des Unternehmens zu erreichen. Das heißt, dass Rohner sich auf die Identifikation von und die Ausrichtung auf margenträchtige Nischenmärkte der Pharmabranche wie auch der Spezialchemie mit komplexen, mehrstufigen, nicht großvolumigen Synthesen konzentriert, um sich ein breit angelegtes Kunden- bzw. Projektportfolio aufzubauen. Der Fokus liegt dabei in der Marktpenetration und Volumensteigerung in margenträchtigen Segmenten. Mit dem im Herbst 2007 erfolgreich bestandenen Audit durch die amerikanische Gesundheitsbehörde FDA (Food and Drug Administration) kann Rohner nunmehr als „FDA-approved supplier“ am Markt auftreten, wodurch sich insbesondere im weltweiten Pharmamarkt die Chancen durch einen positiven Imageeffekt deutlich erhöhen. Die Expansion in den weltweit größten Pharmamarkt unterstützt Rohner durch die im Herbst 2007 gegründete Rohner Inc. in den USA. Etwas gebremst werden dürfte die Expansion in den US-Markt durch den schwachen Dollar. Grundsätzlich ist aber die Währungs-Exposition nicht sehr ausgeprägt.

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. Mit steigenden Rohstoff- und insbesondere Energiepreisen ist zu rechnen.

Durch eine aus Kostengründen sehr knappe personelle Besetzung wird eine weitere Herausforderung darin bestehen, die erhaltenen Kundenaufträge zeitgerecht bereitzustellen und den Kunden ausliefern zu können. Mit den modernen Produktionsanlagen, dem vorhandenen Produktions-Know-how sowie auch dank gut qualifizierter Mitarbeiter in allen Funktionen kann es Rohner gelingen, dem Kunden einen Zusatznutzen zu bieten.

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. Die diesbezüglichen Abklärungen, u.a. Überprüfung des Potenzials der eingelagerten Produkte, führten infolge der veränderten Zusammenstellung der Produkte insgesamt zu einem geringeren Risiko, wodurch die Behörden Rohner eine geringere Risikoeinstufung bescheinigten und damit die kommenden schärferen Bestimmungen nicht zu wesentlichen Mehrkosten führen werden.

Die **Hottinger Maschinenbau-Gruppe** ist Hersteller von Kernschießmaschinen für die Gießereiindustrie. Hauptkunden sind derzeit Automobilhersteller und Lohngießereien für diese Automobilhersteller. Auf Grund 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 auf Grund von Werksnormen vorgeschrieben werden und somit eine Quasimonopolstellung einnehmen mit entsprechender

Auswirkung auf die Einkaufspreise. Der Komplexitätsgrad der Maschinen und der Projekte erfordert den Einsatz von qualifizierten Technikern und Ingenieuren sowohl in Vertrieb, Fertigung, als auch Konstruktion. Somit steht Hottinger hinsichtlich der Personalrekrutierung im Wettbewerb zu einer Vielzahl anderer Arbeitgeber. Umweltrisiken aus Altlasten existieren nicht. Der Produktionsprozess selbst stellt kein Risiko für die Umwelt dar.

Hottinger kann von dem in der Automobilindustrie vorherrschenden Innovationszwang (Senkung des CO₂-Ausstoßes) profitieren: Die Nachfrage nach leichten Aluminiumgussprodukten und dünnwandigen Motoren wird zunehmen. In dieser Technologie hat Hottinger – nicht zuletzt durch Lieferungen einer großen Zahl von Kernpaketanlagen für Großkunden – Erfahrung und einen guten Ruf. Gleichzeitig wird der Geschäftsverlauf der Hottinger Gruppe durch den Ausbau des Ersatzteilgeschäfts positiv beeinflusst.

Auf der Kapitalseite hängt die Entwicklung der Gesellschaft stark von der Liquidität und der Höhe des Avalrahmens ab. Negativen Einfluss auf die Liquidität könnte der Ausfall größerer Kundenzahlungen haben, sowie die Marktmacht der Großkunden, welche die Möglichkeiten ausnutzen, Zahlungen zu verzögern oder zu reduzieren. Auf Grund von Bonitätschecks, sowie dem klassischen Instrumentarium der Zahlungsabsicherungen im Auslandsgeschäft ist dagegen ein Totalausfallrisiko durch Insolvenz eines Kunden als sehr gering einzustufen. Hinsichtlich des Finanzierungsrahmens ist es gelungen, einen ausreichenden Avalrahmen zu vereinbaren, der den derzeitigen Bedürfnissen gerecht wird.

Zur Diversifizierung und Risikostreuung wird zum einen die Produktion von Großanlagen mit sehr langen Projektlaufzeiten und eines entsprechenden Finanzmittelbedarfs zur Vorfinanzierung reduziert. Entsprechend werden der Verkauf mittelgroßer Anlagen und die Erschließung eines entsprechenden Kundenspektrums forciert. Zum anderen werden die Aktivitäten in neuen Märkten wie die USA, Türkei, Indien, China und Südamerika bei gleichzeitigem Bearbeiten der angestammten Märkte in Europa und Mexiko intensiviert.

Die **Fritz Berger-Gruppe** ist als Handelsunternehmen vor allem den generellen Schwankungen des Konsumklimas ausgesetzt. Die Camping- und Outdoorbranche ist zusätzlich in besonderem Maß vom Wetter abhängig. Die Stellung von Fritz Berger als führendes Spezialversandhaus in diesem Segment kann durch Markteintritte neuer Wettbewerber wie beispielsweise von Caravan-Herstellern eingeschränkt werden. Gleichzeitig kann die Ausweitung der Aktivitäten anderer Vertriebschienen wie Discountern und preisaggressiven Internethändlern zu einem Umsatzrückgang führen. Steuererhöhungen für Caravans und Reisemobile bzw. weiter steigende Benzinpreise, speziell beim Diesel-Kraftstoff, eine ungünstige Schadstoffeinstufung sowie die durch die CO₂-Diskussionen geschürte Unsicherheit hinsichtlich zukünftiger Zusatzkosten, 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 konnte Fritz Berger Neukunden gewinnen. Durch die neu eingeführte Fritz Berger-Kundenkarte konnte eine höhere Bindung an die Marke erreicht werden. Im Textil-Bereich hat die „Rückkehr zur Marke“ zu einem positiven Verlauf des Geschäfts geführt, was kontinuierlich ausgebaut wird. Im stationären Bereich wird es durch neue Standorte zu einer Steigerung des Umsatzes kommen, gleichzeitig wird die Schließung zu kleiner und unprofitabler Filialen die Ergebnisgestaltung optimieren.

Die **weberbenteli-Gruppe** ist eine der führenden Qualitäts-Offsetdruckereien in der Schweiz. Das heutige Unternehmen ist im Juni 2008 aus dem Zusammenschluss der Farbendruck Weber AG und der Druckaktivitäten der Benteli Hallwag entstanden. Der Druckmarkt in der Schweiz ist weiterhin geprägt von Überkapazitäten, technischen Neuerungen und sehr starkem Wettbewerb. Das Preisniveau und das Marktvolumen werden in den nächsten Jahren weiter sinken und sich mittelfristig an das Niveau der benachbarten EU-Länder angleichen. Dadurch besteht weiterhin ein hoher Investitionsdruck in der

Branche, da ein Unternehmen nur mit einem modernen Maschinenpark zu konkurrenzfähigen Preisen produzieren kann. weberbenteli begegnet diesen Herausforderungen zum einen mit einer Modernisierung aller Bereiche des Unternehmens. Darauf aufbauend hat sich weberbenteli im Markt als qualitativ hochwertiger Druck- und Mediendienstleister mit einer hohen Wertschöpfungstiefe positioniert. Auf Grund 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 und den Zusammenschluss kann die neu entstandene weberbenteli Gruppe ihre führende Rolle im Druckmarkt in der Schweiz behaupten und teilweise Marktanteile hinzugewinnen.

Die **Oxxynova GmbH** ist ein Hersteller von Dimethylterephthalat (DMT), einem Rohstoff für die Polyesterherstellung. Haupt Einsatzgebiete dieser Polyester sind die Herstellung von Textilfasern und technischen Fasern, Folien und Filmen, sowie die Verwendung als technischer Kunststoff im Bereich der Elektronik- und Automobilindustrie. Neben den branchenspezifischen Risiken der Kunden stellen des Weiteren Energiekostensteigerungen, die Möglichkeit der Kunden, DMT zu substituieren und die Tatsache, dass ein großer Teil des Absatzes, der teilweise nicht kreditversicherbar ist, mit wenigen Großkunden erzielt wird, die Hauptrisiken des Geschäfts dar. An den Produktionsstandorten sind keine besonderen Umweltrisiken bekannt. Durch die spezifischen Kenntnisse in den Bereichen Marketing und Produktion besteht eine Abhängigkeit von den jeweiligen Führungskräften. Durch einen Sale & Lease-Back-Vertrag für den Standort Steyerberg besteht eine dreieinhalbjährige Vertragsbindung. Bei vorzeitigerer Disposition über die Anlage könnte ein finanzielles Restrisiko gegeben sein.

Seit Februar 2008 hat der Produktionsstandort Lülisdorf seine DMT-Produktion eingestellt. Die Assets sollen in eine neue Gesellschaft ausgegliedert werden. Mit dieser Restrukturierung

rungsmaßnahme wurden die Risiken aus Überkapazitäten im Bereich der DMT-Produktion reduziert und die Ertragssituation des verbleibenden Standorts langfristig gesichert. Gleichzeitig prüft Oxxynova in einer strategischen Analyse, inwiefern vorhandene Produktionskapazitäten durch Produktneuentwicklungen, Verfahrensumstellungen oder den Eintritt in einen neuen Markt genutzt werden können. Hier besteht ein Planungsrisiko bzgl. der technischen Realisierbarkeit, der rechtlichen Zulässigkeit, der Finanzierbarkeit und Akzeptanz dieser Neuentwicklung. Sollte sich die Produktneueinführung als nicht möglich erweisen, würden zusätzliche Kosten für den Standort Lülsdorf entstehen.

Die neue Gesetzgebung der EU betreffend Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von Chemikalien (REACH) kann sich schließlich im Vergleich zu außereuropäischen Märkten zu einem Kostennachteil auswirken.

BEA besteht aus den Gesellschaften **BEA TDL** (Deutschland) und der in 2007 akquirierten **BEA Electric**s (Österreich). Durch die Zusammenarbeit konnten bereits Synergien gehoben werden, was den Geschäftsverlauf der Gesellschaften positiv beeinflusst. Die Gesellschaften errichten Anlagen der Elektrotechnik und Automation in den Geschäftsfeldern Fördertechnik, Wassertechnik der Energie- und Umwelttechnik sowie für Infrastrukturprojekte. Zu den Risiken, welchen die BEA Gesellschaften im Rahmen ihres Geschäftsbetriebs ausgesetzt sind, gehören unerwartete technische Probleme oder Probleme bei den Partnerunternehmen. Diesen Risiken begegnet BEA 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 neben der Absicherung von Forderungen und angearbeiteten Leistungen durch Kreditversicherungen und die intensive Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden, welche über hohe Bonitätsindizes verfügen, sowie durch konsequentes, zeitnahes Debitorenmanagement.

Aus der Historie des Unternehmens BEA TDL – die geprägt war von einer Vielzahl von Übernahmen von Mitarbeitern im

Rahmen von Ausgründungen aus Tagebauen und Kraftwerken – verfügt BEA über eine große Anzahl von gewerblichen Mitarbeitern. Deren kontinuierliche Auslastung birgt besonders unter den Gesichtspunkten des hohen Preisdrucks und Preiswettbewerbs, dem Rückgang von Aufträgen bei der Sanierung von Tagebauflächen und dem verstärkten Einsatz wartungsärmerer Technik weiterhin Beschäftigungsrisiken. Eine Herausforderung für die zum ARQUES Konzern gehörenden BEA-Gesellschaften wird die Rekrutierung von ausreichend Fachpersonal (Ingenieure) sein, um die geplanten Wachstumsraten erreichen zu können.

BEA TDL hat Schritte eingeleitet, um von den Investitionen in den Braunkohleabbau in Mittel- und Osteuropa, Russland und Kasachstan zu profitieren. BEA Electric's konzentriert einen hohen Anteil des Umsatzes des Jahres 2008 auf Infrastrukturprojekte. Es werden weiterhin Anstrengungen unternommen, Umsätze und Ergebnisse in Geschäftsfeldern wie Industrie, Hochspannungsschaltanlagen und Öl & Gas auszubauen. Die Gesellschaften werden in 2008 durch den Ausbau und die Internationalisierung des Vertriebs in Wachstumsmärkten profitieren.

Wanfried-Druck Kalden produziert Faltschachteln und Etiketten. Zu den Abnehmern gehören insbesondere große Konzerne der Lebensmittel-, Konsumgüter- und Getränkeindustrie. Insofern ist das Unternehmen den generellen Schwankungen des Konsumklimas ausgesetzt. Die Marktsegmente Etiketten- und Faltschachteldruck sind von vorrangig mittelständischen Unternehmen geprägt. Es herrscht ein starker Wettbewerbsdruck unter den Marktteilnehmern mit dem Risiko sinkender Marktpreise. Zudem herrscht ein großer Investitionsdruck in neue, leistungsfähigere Maschinen. Wanfried Druck Kalden hat eine relativ kleine Kundenbasis, sodass sich der Verlust eines Großkunden sofort nachhaltig in Umsatz und Ertrag auswirken würde. Der fortschreitende Konzentrationsprozess auf Kundenseite verschärft den Druck auf die Gewinnmargen. Auf Grund einer begrenzten Anzahl von Papier- und Kartonlieferanten besteht eine gewisse Abhängigkeit auf dem Beschaffungsmarkt. Preissteigerungen in diesem Bereich können in der Regel nur mit zeitlicher Verzögerung an die Kunden weitergegeben werden.

Durch die getätigten Investitionen in Infrastruktur, Maschinen und EDV konnte Wanfried-Druck Kalden 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 Managementsystem (ISO9001/2000 Qualitätsmanagement / ISO 14000 Umweltmanagement) ist im Jahre 2008 um eine Hygienezertifizierung erweitert worden, womit Risiken der Kontamination von Verpackungen reduziert und neue Kundenpotenziale in der Lebensmittelindustrie erschlossen werden können. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von Wanfried-Druck Kalden ist die internationale Allianz (Joint Specialists in Offset Labels - JSL) im Bereich des Etikettendrucks. Diese Kooperation wurde von zahlreichen Kunden sehr positiv aufgenommen und führte bereits ab 2007 zu einem gestiegenen Umsatz.

Van Netten ist ein Süßwarenhersteller aus Dortmund, der große Handelsketten und Discounter mit Handels- und Eigenmarken beliefert, und dadurch den generellen Schwankungen des Konsumklimas ausgesetzt. Es gibt einige bedeutende Großkunden mit der damit einhergehenden Abhängigkeit. Der Wegfall eines Großkunden hätte einen nachhaltig negativen Einfluss auf den Geschäftsverlauf von van Netten. Durch starken Wettbewerb ist der Preisdruck hoch. Ferner besteht Kostendruck durch steigende Energie-, Logistik- und Rohstoffkosten. Personell besteht eine gewisse Abhängigkeit von Know-how-Trägern in der Produktentwicklung und im Vertrieb. Van Netten verfügt über eine breite Lieferantenbasis, so dass kaum Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten bestehen.

Das Unternehmen verfügt über moderne Produktions- und Entwicklungsanlagen und ist damit in der Lage, individuelle Kundenwünsche vollumfänglich zu erfüllen. Entsprechend wird van Netten bestehende Kundenbeziehungen ausbauen, sein Industriekundengeschäft intensivieren und die Internationalisierung des Geschäfts vorantreiben. Gleichzeitig will das Dortmunder Traditionsunternehmen durch neu entwickelte Süßwaren die Eigenmarke stärken und den Geschäftsbetrieb

auch in diesem Bereich forcieren. Vor allem in den Exportmärkten sieht van Netten deutliche Expansionsmöglichkeiten.

Die im September 2007 übernommene **Anvis-Gruppe** (ehemals Woco-Michelin-AVS) ist ein Erstentwickler und Hersteller von innovativen Funktionslösungen für die Fahrdynamik, den Fahrkomfort und die Fahrsicherheit und beliefert vorrangig die Automobilindustrie. Das Unternehmen verfügt in Europa, Amerika, Asien und Südafrika (Joint Venture) über eigene Standorte und Niederlassungen an der Seite der Automobilindustrie. Entsprechend unterliegt das Unternehmen den allgemeinen konjunkturellen Risiken der Automobilindustrie. Anvis verfügt über eine relativ hohe Abhängigkeit zu der Volkswagengruppe (ca. 30% mit Unterlieferanten) sowie je 10% Renault/Nissan und PSA, sodass sich der Verlust eines Großkunden nachhaltig negativ auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken würde. Die Lieferantenstruktur ist im Allgemeinen stabil, im Bereich des Aludruckgusses ist jedoch auf Grund weniger Lieferanten ein steigender Preisdruck feststellbar. Die Kosten für die bei der Herstellung von Anti-Vibrations-Systemen eingesetzten Rohstoffe und Materialien sind branchenweit gestiegen. Eine etwaige weitere Verteuerung der Rohstoffe und Materialien könnte nur teilweise an die Kunden weitergegeben werden. Um diese steigenden Ausgaben auszugleichen, hat die Anvis-Gruppe Maßnahmen zur Produktivitätssteigerungen, zur Prozessoptimierung und zur Arbeitskostensenkung eingeleitet und bereits teilweise umgesetzt. Der Standort Mexiko unterliegt dem Risiko der Schwankungen des Wechselverhältnisses Euro zu US-Dollar. Im personellen Bereich besteht eine branchentypische Abhängigkeit von dem Management in den Bereichen Entwicklung, Einkauf und Vertrieb. Der vorherrschende Fachkräftemangel vor allem in Deutschland, könnte das geplante Wachstum der Anvis-Gruppe belasten.

Die Ausgliederung des ehemaligen Joint Ventures aus dem Konzerngefüge des Alteigentümers in eine eigene Unternehmensstruktur wurde inzwischen im Wesentlichen erfolgreich umgesetzt. So hat Anvis Instrumente zur Bereitstellung und Steuerung der Liquidität installiert, eine eigene IT-Struktur auf-

gebaut und eine zentrale Unternehmensführung mit entsprechenden Controllinginstanzen etabliert.

Unternehmerische Chancen sieht das Unternehmen in seiner internationalen Aufstellung und der damit verbundenen Teilnahme an stark wachsenden Märkten wie beispielsweise Russland und Indien. Zudem wird Anvis den US-amerikanischen Markt stärker bearbeiten. Schließlich wird der Automobilzulieferer durch den vorherrschenden Trend zum Welt-Auto, also der Produktion der jeweiligen Serien vor Ort, von seiner internationalen Positionierung profitieren. Da Automobilhersteller ihre Lieferanten jeweils nur im Rahmen einer Modell-Umstellung bzw. der Einführung eines neuen Modells neu auswählen und dann an diesen für den Produktzyklus festhalten, sind deutliche Umsatzsteigerungen durch Neuaufträge in der Regel mittelfristig und nicht kurzfristig möglich. Zudem besteht eine Abhängigkeit vom Verkaufserfolg des jeweiligen Automodells, für das Komponenten geliefert werden.

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 Maschinenbau, Textilmaschinen, Hydraulik und der Bauindustrie. Zum Produktportfolio gehören neben Federstählen, Kohlenstoffstählen und Automatenstählen auch verschiedene legierte Spezialstähle, die nach 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 auf Grund der Kundenstruktur des Unternehmens gering, da der Großteil des Kundenstamms- und Volumens sich aus den etablierten Unternehmen der jeweiligen Branchen zusammensetzt. Zudem wird auf Kundenseite die Tatsache geschätzt, dass Capresa ein unabhängiges Unternehmen ist und nicht Tochtergesellschaft eines großen Stahlproduzenten.

Eine stärkere Abhängigkeit besteht auf der Lieferantenseite, da die Marktkonsolidierung in hohem Maße zunimmt. Trotz der Bestrebung, die Lieferantenbasis auszuweiten ist eine große Abhängigkeit von einem Großlieferanten festzustellen. Im ersten Halbjahr 2008 sind die Stahlpreise bereits um über 50% angestiegen, diese Entwicklung wird sich voraussichtlich fortsetzen. Es besteht die Gefahr weiterer Preissteigerungen für Rohstoffe, die nicht im gleichen Maße auf der Kundenseite durchsetzbar sind, insbesondere wenn es sich bei den Lieferanten um große Stahlproduzenten und bei den Kunden um große Automobilzulieferer handelt. Ein Risiko liegt somit in einem daraus resultierenden möglichen Margenverfall, da alternative Beschaffungsmöglichkeiten nur im begrenzten Maß zur Verfügung stehen. 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.

Für bestimmte hochqualitative Produktbereiche entwickelt Capresa strategische Lieferantenbeziehungen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Bei der **Actebis-Gruppe** handelt es sich um den drittgrößten europäischen IT-Distributor mit Landesgesellschaften in Deutschland, Österreich, Frankreich, Dänemark, Norwegen, Schweden und den Niederlanden sowie dem Telekommunikationsgroßhändler NTplus. Die Gruppe gehört seit Ende des dritten Quartals 2007 (Actebis Landesgesellschaften in D, F, A und NL) bzw. seit Ende des vierten Quartals 2007 (NTplus, Actebis Landesgesellschaften in DK, N, S) zum ARQUES Konzern. Als Großhändler im ITK-Bereich (Informations- und Telekommunikationstechnologie) ist die Actebis-Gruppe von der konjunkturellen Entwicklung und der Konsumstimmung proportional abhängig. Actebis verfügt über eine sehr breite Kundenstruktur. Bei seinen Kunden erzielt der ITK-Distributor hohe Sympathie-Werte und genießt den Ruf eines zuverlässigen

sigen Geschäftspartners. Darüber hinaus ist es der Gruppe gelungen, sich den veränderten Nachfragestrukturen, dem verstärkten Verkauf über an Konsumenten orientierten Vertriebswegen, anzupassen. Zudem konnte die Actebis-Gruppe ihre Kundenbasis um Flächenmärkte, den Elektrofachhandel oder auch Online-Shops erweitern.

Die Actebis-Gruppe bietet mehr als 85.000 Produkte von rund 400 Herstellern an und ist in Breite wie Tiefe gleichermaßen darauf ausgerichtet, alle ITK-Geschäfte zu begleiten. Einen bedeutenden Anteil der Produkte bezieht Actebis von einer relativ geringen Anzahl von Hauptlieferanten, deren Wegfall maßgeblich den Geschäftsbetrieb der Actebis-Gruppe beeinträchtigen könnte. Jedoch bestehen mit diesen Lieferanten langjährige Vertragsbeziehungen, so dass das Risiko einer Beendigung dieser wesentlichen Geschäftsbeziehungen als gering eingeschätzt werden kann. Ein Teil der Finanzierung des Working Capitals erfolgt auf Basis der Zahlungsziele der Lieferanten. Es besteht das Risiko, dass sich die Liquiditätssituation von Actebis bei Verkürzung der Lieferantenzahlungsziele verschlechtert. Sollte Actebis genau definierte Liefertermine bei Kunden nicht einhalten können, könnte dies im Einzelfall zu Strafzahlungen führen. Es besteht keine Gewähr dafür, dass sich die derzeitige Kundenstruktur der Actebis-Gruppe in der Zukunft nicht wesentlich verändern und sich die Abhängigkeit von einzelnen Kunden verstärken wird. Der Verlust eines oder mehrerer wichtiger Kunden kann zu Umsatzeinbußen führen und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Actebis-Gruppe nachteilig beeinflussen.

Auf den vorherrschenden Fachkräftemangel gerade im IT-Bereich hat die Actebis-Gruppe frühzeitig reagiert und in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter investiert. Die Anzahl der Auszubildenden und Praktikanten wurde in den letzten Jahren kontinuierlich erhöht. Darüber hinaus führt ein hohes Maß an Eigenverantwortung und das Fördern unternehmerischen Handelns zu einer großen Kontinuität in den Führungspositionen im Unternehmen. Viele Mitarbeiter wohnen und leben im direkten Umfeld der Actebis-Standorte. Der Erfolg der Actebis-Gruppe wird auch in Zukunft davon abhängen,

hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft an sich zu binden.

Zugleich besteht eine gewisse Abhängigkeit von Führungskräften in Schlüsselpositionen. Neben dem Vorstand und den Geschäftsführern der Landesgesellschaften sind hier die Verantwortlichen für die Bereiche Finanzen, Einkauf, Vertrieb, Logistik und IT zu nennen. Sollten einer oder mehrere Manager aus diesen Bereichen die Actebis-Gruppe verlassen, könnte dies nachteilige Folgen für die Gesellschaft haben.

Eine für die Actebis-Gruppe entscheidende Chance ist der geplante Börsengang. Hierdurch werden die Voraussetzungen geschaffen, den eingeschlagenen Konsolidierungskurs im europäischen Distributionsmarkt fortzusetzen. Die Actebis-Gruppe wird auch zukünftig durch gezielte Akquisitionen die Konsolidierung in der ITK-Distribution in Europa vorantreiben. Durch die Akquisition des Telekommunikations-Großhändlers NTplus ist mit der Actebis-Gruppe in Deutschland einer der ersten Distributoren entstanden, der die Themen der Telekommunikations- und Informationstechnologie unter einem Dach vereint. Damit eröffnet sich für Actebis als Unternehmensgruppe die Chance, den europäischen Markt für Konvergenzlösungen – die Verschmelzung von IT und TK – prägen. Systeme und Anwendungen für die Datenverarbeitung verschmelzen mit Netzwerken, die Sprache, Bilder und Daten übertragen. Im Falle der Verzögerung des geplanten Börsengangs der Actebis-Gruppe wird diese gegebenenfalls länger als geplant im ARQUES Portfolio verweilen.

Die Zusammenführung von NTplus mit der Actebis-Gruppe ist mit verschiedenen Risiken verbunden. Hierzu gehört beispielsweise die Bindung von Managementressourcen bei den Zusammenführungsprozessen, die Möglichkeit, dass bei der Eingliederung Schwierigkeiten bei der Anpassung von Prozessen, Systemen und Strukturen auftreten oder die Vereinheitlichung von Qualitätsstandards nicht zeitgerecht umgesetzt werden. Dies könnte dazu führen, dass sich erwartete Synergieeffekte verschieben und das Kunden- und Herstellerpotenzial verzögert oder unvollständig ausgeschöpft werden kann.

Bei der **Rohé-Gruppe** handelt es sich um ein unabhängiges, international agierendes Unternehmen mit Hauptsitz in Wien. Rohé ist spezialisiert auf den Bau, die Installation und Wartung von hydraulischen, elektrischen und elektronischen Systemen bei Tankstellen und Autowaschanlagen. Rohé erzielt rund 40% des Umsatzes in Westeuropa, den übrigen Teil in Osteuropa. Die Märkte in Westeuropa sind im Wesentlichen durch einen starken Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet einhergehend mit einem hohen Preisdruck und einem sukzessiven Margenverfall. In den Wachstumsmärkten in Osteuropa nimmt Rohé in den meisten Ländern eine führende Marktposition ein. Etwa 60% des Umsatzes erwirtschaftet Rohé mit zwei Großkunden, mit denen langfristige Verträge bestehen. Der komplette Wegfall eines Großkunden in allen Ländern hätte einen negativen Einfluss auf den Geschäftsverlauf der Rohé-Gruppe. Auf der Beschaffungsseite verfügt die Unternehmensgruppe über eine breite Lieferantenbasis. Auch der Erwerb von Rohstoffen und Materialien gestaltet sich unproblematisch, da mit allen wesentlichen Lieferanten entsprechende langfristige Verträge bestehen.

Rohé verfügt über ausreichend qualifiziertes Fachpersonal. Durch interne Schulungen der Mitarbeiter sichert die Unternehmensgruppe den Know-how-Transfer innerhalb der Gesellschaft. Lediglich in Osteuropa stellt das rasant steigende Lohnniveau eine Herausforderung an die dortigen Niederlassungen dar. Trotz umfangreicher Schulungen in den Bereichen Qualität und Sicherheit bleibt ein Restrisiko bei der Arbeit mit Gefahrenstoffen bestehen, besonders im explosionsgeschützten Bereich. Dies bezieht sich auch auf Umweltrisiken, die z.B. durch Produktaustritte auf Grund von unsachgemäßen Installationen entstehen können. Hohe Sicherheitsstandards und genaue Prozessvorgaben minimieren dieses Risiko weitgehend. Als Teil des QHSE-Programms (Qualität, Gesundheit, Sicherheit und Umwelt) werden z.B. laufend unangemeldet Qualitäts- und Sicherheitskontrollen vor Ort durchgeführt.

Unternehmerische Chancen ergeben sich für die Rohé-Gruppe vor allem in den osteuropäischen Wachstumsmärkten. Als unabhängiger Dienstleister für den Bereich Tankstellen und Waschanlagen kann Rohé dank seiner Produktinnovati-

onen und einer hohen Produktqualität Marktanteile gewinnen. Die Gesellschaft wird zudem durch verstärkte internationale Vertriebstätigkeiten und der Ausweitung der Geschäftstätigkeiten neue Kundenkreise erschließen und so die Umsatz- und Ergebnisentwicklung weiter verbessern. In Westeuropa, vor allem in Deutschland, entstehen Chancen durch die fortschreitende Marktkonsolidierung. Die Anzahl der Wettbewerber reduziert sich durch Marktaustritte bzw. Übernahmen. Im Feld der Übernahmen von Wettbewerbsunternehmen ist auch Rohé derzeit verstärkt aktiv auf der Suche nach interessanten Kandidaten.

Eurostyle gehört seit Ende 2007 zum ARQUES Konzern und ist ein Automobilzulieferer, der sich auf die Entwicklung und Produktion von Systemen, Modulen sowie Einzelkomponenten aus Kunststoff für den Innenraum von Automobilen spezialisiert hat. Die Eurostyle-Gruppe verfügt über Produktionsstätten in Frankreich, Spanien und Brasilien. In Frankreich und Spanien unterhält das Unternehmen zudem Technologiecenter mit umfassenden Forschungs- und Entwicklungsprogrammen. Als internationaler Automobil-Zulieferer ist Eurostyle proportional von der Entwicklung der Automobilindustrie abhängig. Das Unternehmen hat derzeit eine relativ kleine Kundenbasis, weshalb der Wegfall eines Großkunden die Umsatz- und Ergebnislage nachhaltig beeinflussen würde. In der Kunststoffherstellung ist die branchenweite Lieferantenbasis oligopolistisch strukturiert, sodass hier eine gewisse Abhängigkeit zu den wenigen Lieferanten besteht. Die Preise für die Rohstoffe, die bei der Kunststoffherstellung eingesetzt werden, sind an die Ölpreise gekoppelt. Etwaige branchenweite Kostensteigerungen durch weiter steigende Rohölpreise können nur schwer an die Kunden weitergegeben werden. Im personellen Bereich besteht eine branchentypische Abhängigkeit vom Management in den Bereichen Entwicklung, Einkauf und Vertrieb.

Die Eurostyle-Gruppe sieht große unternehmerische Chancen in der Ausweitung der Vertriebstätigkeiten. Bisher noch nicht berücksichtigte Automobilhersteller sollen als Kunden gewonnen werden, was einerseits die Umsatz- und Ergebnisentwicklung verbessern als auch die Abhängigkeit von Großkunden verringern soll. Zudem wird Eurostyle durch Investitionen in

die Produktion die Produktivität steigern und die Qualität der Systeme, Module und Einzelkomponenten erhöhen können. Schließlich wird der Automobilzulieferer durch den vorherrschenden Trend zum Welt-Auto, also der Produktion der jeweiligen Serien vor Ort, von seiner internationalen Positionierung profitieren. Da Automobilhersteller ihre Lieferanten jeweils nur im Rahmen einer Modell-Umstellung bzw. der Einführung eines neuen Modells neu auswählen und dann an diesen für den Produktzyklus festhalten, sind deutliche Umsatzsteigerungen durch Neuaufträge in der Regel mittelfristig und nicht kurzfristig möglich.

Zudem besteht eine Abhängigkeit vom Verkaufserfolg des jeweiligen Automodells, für das Komponenten geliefert werden. Zudem wird die Gesellschaft ihre Forschungs- und Entwicklungstätigkeit auf Anwendungsgebiete außerhalb der Automobilindustrie ausweiten, wodurch neue Kundenkreise gewonnen werden können. Insgesamt geht Eurostyle davon aus, vom vorherrschenden Konsolidierungsprozess im Automobilzulieferer-Sektor zu profitieren.

SM Electronic bietet unter der Marke „Skymaster“ Satelliten- und Antennenreceiver (Digital TV) sowie elektronisches Zubehör unter anderem für die Bereiche Audio, Video, Home Cinema, Car HiFi, Navigation und Multimedia an. Das Unternehmen mit Sitz in Stapelfeld nahe Hamburg verfügt über eine relativ breite Kundenbasis und beliefert große Fachmärkte, Warenhäuser und Handelsketten in Deutschland und dem europäischen Ausland. Das Unternehmen ist damit den generellen Schwankungen des Konsumklimas ausgesetzt. Die Gesellschaft verfügt über langfristige Kundenverträge mit Großkunden. SM Electronic erweitert kontinuierlich seine Geschäftsaktivitäten um neue Bereiche und Segmente, um das bestehende Produkt- und Kundenportfolio zu entwickeln. Der deutsche Consumer Electronics-Markt ist geprägt von einer hohen Teilnehmerzahl und einem starken Preisdruck. Der Großteil der Lieferanten von SM Electronic stammt aus dem Fernen Osten, vereinzelt gibt es Qualitätsprobleme bei den gelieferten Elektronikprodukten. Produktseitig ist eine relativ hohe Retourenquote feststellbar. Bezüglich des Einkaufs unterliegt das Geschäft den Schwankungen des US-Dollars.

Im personellen Bereich besteht eine branchentypische Abhängigkeit vom Management in den Bereichen Einkauf und Vertrieb. Da der Alteigentümer eine Schließung des Unternehmens offen erwogen hatte, war anfangs eine hohe Fluktuation der Mitarbeiter feststellbar. Diese konnte mittlerweile reguliert werden und in eine steigende Motivation des bestehenden Personalstamms gewendet werden. Im Auftragseingang herrscht eine hohe Lastschwankung. SM Electronic sieht große unternehmerische Chancen in der Optimierung des Produktportfolios und der Neuausrichtung des Auslandsgeschäfts. Durch die Optimierung interner Prozesse, der Modernisierung der IT und der Zentralisierung von Serviceleistungen kann SM Electronic seine Kostenstruktur deutlich und nachhaltig verbessern.

Carl Froh ist ein Hersteller von kundenspezifischen Präzisionsrohren und Komponenten mit Sitz in Sundern (Sauerland). Das Unternehmen produziert eng tolerierte geschweißte Präzisionsstahlrohre mit besonderen Anforderungen und entwickelt ganzheitliche Lösungen für hochwertige Komponenten und Module für die verschiedensten Anwendungsgebiete. Auf Grund des standortgebundenen Know-hows ist Carl Froh in der Lage, geschweißte und maßgewalzte Rohre nach höchsten Qualitätsansprüchen herzustellen. Der Stahlverarbeiter verfügt über eine breite Kundenstruktur. Das Unternehmen erzielt knapp die Hälfte seines Umsatzes mit Kunden aus der Automobilindustrie. Durch auslaufende Produktserien besteht die Möglichkeit, dass kleinere Aufträge ausfallen. Dies will Carl Froh durch die Akquisition neuer Aufträge kompensieren.

Auf der Beschaffungsseite besteht eine branchentypische Abhängigkeit im Bereich Bandstahl. Insgesamt sind die Rohstoff- und Materialkosten vor allem auf Grund der Stahlpreise, die um über 50% anzogen, gestiegen. Durch Jahresverträge mit den Lieferanten war Carl Froh von der Preissteigerung nur in begrenztem Umfang betroffen. Weitere erwartete Verteuerungen sollen an den Kunden weitergegeben werden.

Carl Froh verfügt über moderne Produktionsanlagen, die dem aktuellen Stand der Technik voll entsprechen. Eine kontinuierliche Erneuerung des Maschinenparks ist vorgesehen, um so auch vor- und nachgelagerte Bereiche auf den aktuellen

technischen Stand zu heben. Zudem hat Carl Froh im Zusammenhang mit neuen Aufträgen Innovationsinvestitionen vorgesehen. Dadurch soll kurz- bis mittelfristig die Produktqualität weiter verbessert und weitere Produktionsbereiche erschlossen werden, um im größeren Maße an der Wertschöpfungskette zu partizipieren.

Die Mitarbeiterfluktuation ist bei Carl Froh seit Jahren sehr gering, das Unternehmen kann vollumfänglich auf Leistungsträger in Schlüsselfunktionen zugreifen. Mit regelmäßigen Schulungen und Fortbildungsmaßnahmen will Carl Froh das Fachwissen seiner Mitarbeiter in der Produktion kontinuierlich ausbauen.

Agencia Servicios Mensajería (ASM) ist ein spanischer Transportdienstleister, der vorrangig für Großkunden aus den Bereichen Telekommunikation, Banken und Versicherungen, Automobilindustrie, Optik, Zahnmedizin sowie aus der Pharmaindustrie tätig ist. ASM mit Sitz in Madrid bietet seinen Kunden Kurier-, Transport- und spezielle Logistikdienstleistungen an. ASM hat sich im fragmentierten Transportdienstleistungssegment in Spanien erfolgreich in der Nische der Großkundenbelieferung platziert und verfügt über eine vergleichsweise breite Kundenbasis. Das Unternehmen kann auf ein ausgeprägtes Netz von über 70 Niederlassungen und Außenposten in Spanien, Portugal sowie Andorra zurückgreifen. Als mittelgroßes Unternehmen kann ASM von dem Wachstum und der einsetzenden Konsolidierung auf dem Markt der Transportdienstleister profitieren und Marktanteile gewinnen.

Als Transportdienstleister ist ASM grundsätzlich den konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt, durch die Fokussierung auf das Großkundengeschäft ist dieses Risiko jedoch als gering einzuschätzen. ASM arbeitet in seinem Filialnetz mit strategischen Partnern zusammen, deren Wegfall den geografischen Umfang der Lieferfähigkeit beeinträchtigen würde. Steigende Spritpreise belasten die Ertragslage der gesamten Branche. Auf Grund der Subprime-Krise, die sich vermehrt auch in Spanien auswirkt, könnte ASM Kreditlinien, die aktuell in ausreichendem Umfang bestehen, verlieren, was zu Liquiditätsproblemen führen könnte.

EREIGNISSE NACH DEM STICHTAG

Am 9. Juli 2008 verkaufte ARQUES zwei Immobilien, die im letzten Jahr im Rahmen des Erwerbs der Actebis Peacock GmbH, Soest, mit übernommen wurden. Der Veräußerungserlös aus der Transaktion beträgt EUR 32 Mio.

Am 1. August 2008 übernahm ARQUES 80,2% an Siemens Home and Office Communication Devices (SHC) von der Siemens AG. SHC beinhaltet das Geschäft mit Schnurlostelefonen, Breitband- sowie Home-Entertainment-Geräten und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2007 einen Jahresumsatz von 792 Mio. EUR. Zwei Drittel der SHC-Umsätze stammen aus dem Geschäft mit Gigaset-Schnurlostelefonen. In Europa ist SHC hier Marktführer und zählt weltweit zu den größten Anbietern. Das Unternehmen ist mit 2.100 Mitarbeitern in 17 Ländern präsent und vertreibt seine Produkte in rund 70 Ländern. Größter Standort ist mit 1.400 Mitarbeitern die hochmoderne Fertigungsstätte in Bocholt.

Am 6. August übernahm die ARQUES Tochter Rohé den deutschen Tankstellenausrüster Hünert Tanktechnik GmbH, Gördenstorf. Hünert erwirtschaftete im Jahr 2007 einen Umsatz von rund EUR 12 Mio.

Mitte August 2008 verkaufte ARQUES die Textilhandelskette Schöps an die österreichische Einzelhandels- und Immobilien-Unternehmerfamilie Al-Wazzan für einen symbolischen Kaufpreis.

PROGNOSEBERICHT

Das dritte Quartal 2008 war bislang ganz klar geprägt von der Übernahme von 80,2% an der Siemens Home and Office Communication Devices (SHC) von der Siemens AG. ARQUES erwirbt die Beteiligung (Kennzahlen 2006/07: Umsatz EUR 792 Mio., EBIT: EUR 13 Mio.) zu sehr günstigen Konditionen. Die Bilanzrelationen im ARQUES Konzern werden sich durch die Transaktion verbessern. Die Konsolidierung wird nach dem Closing voraussichtlich ab dem vierten Quartal 2008 erfolgen.

Obwohl für das Gesamtjahr mit einem verbesserten operativen Ergebnisbeitrag gegenüber dem Vorjahr gerechnet wird, hat ARQUES angesichts weiter schwieriger Rahmenbedingungen seine Gesamtjahres-Guidance beim Ergebnis nach unten angepasst. Während der Konzernumsatz unverändert bei über 6 Mrd. erwartet wird, wird beim EBITDA zumindest das hohe Vorjahresniveau von rund EUR 200 Mio. – nach zuvor avisierten EUR 275 Mio. – angestrebt. Dabei werden vor allem die Bargain-Purchase-Erlöse nicht mehr den hohen Wert des Vorjahres (EUR 214,7 Mio.) erreichen. Auch die Exit-Erlöse dürften das Vorjahresniveau (EUR 51,0 Mio.) nicht erreichen. Vor- und Nachsteuergewinn werden durch die Einmalbelastungen des ersten Halbjahres, höhere Abschreibungen und das gestiegene negative Finanzergebnis beeinträchtigt. Die genaue Höhe von Umsatz und Ergebnis wird jedoch stark von der zu realisierenden Zahl von Firmenverkäufen und Akquisitionen und dem Zeitpunkt der Konsolidierung der SHC abhängen. Aus heutiger Sicht erscheint die Veräußerung von mindestens zwei weiteren Beteiligungen möglich. Für den Verkauf der Actebis werden weiter alle Optionen geprüft. Auf Grund der schwierigen Situation im M&A-Markt und der Tatsache, dass ARQUES seit Beginn des Geschäftsjahres nur noch Käufe von Unternehmen mit einem Umsatz von über EUR 30 Mio. prüft, reduziert ARQUES seine Erwartungen von bislang 10-15 Unternehmenskäufen im laufenden Geschäftsjahr auf 7-10.

ARQUES rechnet 2008 mit einem signifikanten Abbau der Verschuldung und einer deutlichen Verbesserung des Cashflows. So werden diese Kennziffern im 3. Quartal unter anderem durch die bereits erfolgte Veräußerung einer Immobilie weiter verbessert.



NET ASSET VALUE DES BETEILIGUNGSPORTFOLIOS

Der Wert des ARQUES Beteiligungsportfolios stellt sich zum 19. August 2008 wie folgt dar:

NAME DER GRUPPE	19 AUGUST 2008 FIRMENWERT (IN MIO. EUR)
ddp	10,1
Golf House	11,8
Evotepe	4,4
Sommer Road Cargo Solutions	21,4
tiscon AG	14,3
Hottinger	2,5
Fritz Berger	9,5
Rohner	21,0
Farbendruck Weber	6,1
Oxxynova	36,7
BEA TDL	13,0
BEA Electrics	14,0
Wanfried Druck Kalden	5,8
Van Netten	12,5
Capresa	5,6
Rohé	9,1
Eurostyle	28,0
SM Electronic	2,9
Actebis	253,0
Anvis	49,0
ASM	5,0
Carl Froh	10,0
TOTAL	545,7

Der Wert des Beteiligungsportfolios der ARQUES Industries AG wurde auf der Basis eines 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 und einem Review unterzogen.

Der Berechnung werden die operativen Budgets der Beteiligungsgesellschaften und die daraus entwickelten mittelfristigen Finanzplanungen zu Grunde gelegt. Die Abdiskontierung der Free Cashflows erfolgt mit dem für die Gesellschaft relevanten Zinssatz, der anhand des CAPM (Capital Asset Pricing Model) unter Zugrundelegung aktueller Kapitalmarktdaten ermittelt wird.

Die börsennotierte Tochtergesellschaft tiscon AG wurde mit der anteiligen Marktkapitalisierung zum 19. August 2008 in die Berechnungen einbezogen.

Der "Net Asset Value" des Beteiligungsportfolios entspricht nicht den Werten im Konzernabschluss (Beteiligungsbuchwerten); insbesondere kann er über oder unter den dort ermittelten Werten liegen.

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

KONZERNABSCHLUSS FÜR DAS 1. HALBJAHR 2008

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS 1. HALBJAHR 2008

TEUR	FORTZUFÜHREN- DES GESCHÄFT
Umsatzerlöse	2.627.787
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	9.498
Andere aktivierte Eigenleistungen	6.165
Sonstige betriebliche Erträge	59.930
Materialaufwand	-2.251.535
Personalaufwand	-229.663
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-177.016
EBITDA	45.166
Abschreibungen	-39.898
Wertminderungen	-24.609
EBIT	-19.341
Ergebnis aus Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	597
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.049
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-18.322
Finanzergebnis	-14.676
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-34.017
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4.113
Konzernjahresüberschuss	-38.130
davon Anteile anderer Gesellschafter am Konzernjahresüberschuss	-1.879
davon Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG am Konzernjahresüberschuss	-36.251
Ergebnis je Stammaktie	
- Unverwässert in EUR	-1,37
- Verwässert in EUR	-1,37

¹⁾ Als Folge der Veräußerung der Anteile an der SKW-Gruppe erfolgt die Darstellung der Vergleichswerte 2007 gemäß IFRS 5 getrennt nach „fortzuführendes Geschäft“ und „nicht fortzuführendes Geschäft“.

1. HALBJAHR 2008		1. HALBJAHR 2007 ¹⁾		
NICHT FORTZUFÜHRENDES GESCHÄFT	SUMME	FORTZUFÜHRENDES GESCHÄFT	NICHT FORTZUFÜHRENDES GESCHÄFT	SUMME
0	2.627.787	522.915	106.033	628.948
0	9.498	2.952	1.915	4.867
0	6.165	1.399	0	1.399
0	59.930	60.814	3.300	64.114
0	-2.251.535	-386.980	-81.886	-468.866
0	-229.663	-94.396	-7.380	-101.776
0	-177.016	-66.427	-11.461	-77.888
0	45.166	40.277	10.521	50.798
0	-39.898	-14.415	-1.301	-15.716
0	-24.609	0	0	0
0	-19.341	25.862	9.220	35.082
0	597	301	233	534
0	3.049	1.075	554	1.629
0	-18.322	-3.794	-647	-4.441
0	-14.676	-2.418	140	-2.278
0	-34.017	23.444	9.360	32.804
0	-4.113	-938	-1.822	-2.760
0	-38.130	22.506	7.538	30.044
0	-1.879	-3.146	2.284	-862
0	-36.251	25.652	5.254	30.906
0,00	-1,37	0,96	0,21	1,17
0,00	-1,37	0,95	0,20	1,15

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS 2. QUARTAL 2008

TEUR	FORTZUFÜHREN- DES GESCHÄFT
Umsatzerlöse	1.279.818
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	6.528
Andere aktivierte Eigenleistungen	3.020
Sonstige betriebliche Erträge	39.854
Materialaufwand	-1.093.634
Personalaufwand	-115.916
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-89.819
EBITDA	29.851
Abschreibungen	-20.798
Wertminderungen	-24.609
EBIT	-15.556
Ergebnis aus Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	214
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.836
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-9.130
Finanzergebnis	-7.080
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-22.636
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-668
Konzernjahresüberschuss	-23.304
davon Anteile anderer Gesellschafter am Konzernjahresüberschuss	-1.027
davon Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG am Konzernjahresüberschuss	-22.277
Ergebnis je Stammaktie	
- Unverwässert in EUR	-0,84
- Verwässert in EUR	-0,84

¹⁾ Als Folge der Veräußerung der Anteile an der SKW-Gruppe erfolgt die Darstellung der Vergleichswerte 2007 gemäß IFRS 5 getrennt nach „fortzuführendes Geschäft“ und „nicht fortzuführendes Geschäft“.

2. QUARTAL 2008		2. QUARTAL 2007 ¹⁾		
NICHT FORTZUFÜHRENDES GESCHÄFT	SUMME	FORTZUFÜHRENDES GESCHÄFT	NICHT FORTZUFÜHRENDES GESCHÄFT	SUMME
0	1.279.818	277.415	56.050	333.465
0	6.528	-3.450	851	-2.599
0	3.020	731	0	731
0	39.854	27.065	695	27.760
0	-1.093.634	-199.225	-42.687	-241.912
0	-115.916	-54.253	-3.663	-57.916
0	-89.819	-35.681	-5.926	-41.607
0	29.851	12.602	5.320	17.922
0	-20.798	-8.065	-707	-8.772
0	-24.609	0	0	0
0	-15.556	4.537	4.613	9.150
0	214	-190	0	-190
0	1.836	502	268	770
0	-9.130	-2.460	-406	-2.866
0	-7.080	-2.148	-138	-2.286
0	-22.636	2.389	4.475	6.864
0	-668	389	-1.031	-642
0	-23.304	2.778	3.444	6.222
0	-1.027	-2.263	1.524	-739
0	-22.277	5.041	1.920	6.961
0,00	-0,84	0,19	0,07	0,26
0,00	-0,84	0,19	0,07	0,26

KONZERNBILANZ ZUM 30. JUNI 2008

AKTIVA

TEUR	30.06.2008	31.12.2007 ¹⁾
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	131.240	154.764
Sachanlagen	364.370	362.379
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	244	250
Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	5.013	4.564
Finanzielle Vermögenswerte	5.965	3.784
Sonstige langfristige Vermögenswerte	208	219
Latente Steueransprüche	35.185	34.496
Summe langfristige Vermögenswerte	542.225	560.456
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorratsvermögen	430.228	439.029
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	6.900	15.040
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	326.404	428.104
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1.501	1.418
Sonstige Vermögenswerte	194.527	228.923
Steuererstattungsansprüche	2.989	13.932
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	81.945	84.540
	1.044.494	1.210.986
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	58.884	60.359
Summe kurzfristige Vermögenswerte	1.103.378	1.271.345
Bilanzsumme	1.645.603	1.831.801

¹⁾ Vergleiche hierzu Erläuterung „Anpassung der Vergleichsinformationen des Konzernabschlusses für das 1. Halbjahr 2007“ im Anhang

PASSIVA

TEUR	30.06.2008	31.12.2007 ¹⁾
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	26.402	26.357
Kapitalrücklage	72.818	72.473
Gewinnrücklage	20.290	20.290
Übriges kumuliertes Eigenkapital	238.517	272.973
	358.027	392.093
Minderheitenanteil	6.339	6.712
Summe Eigenkapital	364.366	398.805
Langfristige Schulden		
Pensionsverpflichtungen	36.657	32.201
Rückstellungen	44.309	31.466
Finanzverbindlichkeiten	83.644	81.906
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	41.394	41.426
Sonstige Verbindlichkeiten	60.918	53.192
Latente Steuerschulden	51.727	59.486
Summe langfristige Schulden	318.649	299.677
Kurzfristige Schulden		
Rückstellungen	18.709	36.046
Finanzverbindlichkeiten	187.430	257.597
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	499.614	581.472
Steuerverbindlichkeiten	18.145	28.564
Sonstige Verbindlichkeiten	213.253	221.097
	937.151	1.124.776
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	25.437	8.543
Summe kurzfristige Schulden	962.588	1.133.319
Bilanzsumme	1.645.603	1.831.801

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS ZUM 30. JUNI 2008

TEUR	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITALRÜCKLAGE
31. Dezember 2006	24.267	31.444
Dotierung der Gewinnrücklagen	0	0
Dividendenzahlung 2007	0	0
Kapitalerhöhung	2.183	44.091
Veränderungen Minderheiten	0	0
Übrige Veränderungen	0	0
Summe Transaktionen mit Anteilseignern	2.183	44.091
Konzernjahresüberschuss	0	0
Minderheiten	0	0
Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten	0	0
Aktionsoptionsprogramm	0	0
Währungsveränderungen	0	0
Afs Wertpapiere	0	0
Übrige Veränderungen	0	0
Summe ergebnisneutrale Veränderungen	0	0
Summe Nettoeinkommen	0	0
Eigene Anteile	-93	-3.062
31. Dezember 2007	26.357	72.473
IFRS 3.61ff		
31. Dezember 2007	26.357	72.473
Dotierung der Gewinnrücklagen	0	0
Dividendenzahlung 2007	0	0
Kapitalerhöhung	0	0
Veränderungen Minderheiten	0	0
Übrige Veränderungen	0	0
Summe Transaktionen mit Anteilseignern	0	0
Konzernjahresüberschuss 2007	0	0
Minderheiten	0	0
Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten	0	0
Aktionsoptionsprogramm	0	0
Währungsveränderungen	0	0
AfS Wertpapiere	0	0
Übrige Veränderungen	0	0
Summe ergebnisneutrale Veränderungen	0	0
Summe Nettoeinkommen	0	0
Eigene Anteile	45	345
30. Juni 2008	26.402	72.818

GEWINNRÜCKLAGEN	ÜBRIGES KUMULIERTES EIGENKAPITAL	AUSGLEICHSPOSTEN FÜR MINDERHEITEN- GESELLSCHAFTER	KONZERN- EIGENKAPITAL
5.302	186.413	27.378	274.804
14.988	-14.988	0	0
0	-12.376	0	-12.376
0	0	0	46.274
0	0	-20.912	-20.912
0	0	0	0
0	-12.376	-20.912	12.986
0	114.551	0	114.551
0	0	175	175
0	114.551	175	114.726
0	353	0	353
0	-1.373	0	-1.373
0	2	0	2
0	-249	0	-249
0	-1.267	0	-1.267
0	113.284	175	113.459
0	0	0	-3.155
20.290	272.333	6.641	398.094
	640	71	711
20.290	272.973	6.712	398.805
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	1.556	1.556
0	-464	-51	-515
0	-464	1.505	1.041
0	-36.251	0	-36.251
0	0	-1.879	-1.879
0	-36.251	-1.879	-38.131
0	503	0	503
0	1.068	0	1.068
0	0	0	0
0	690	0	690
0	2.261	0	2.261
0	-33.992	-1.879	-35.870
0	0	0	390
20.290	238.517	6.339	364.366

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS 1. HALBJAHR 2008

TEUR	01.01.2008 - 30.06.2008	01.01.2007 - 30.06.2007
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT)	-34.017	32.804
Auflösung negativer Unterschiedsbeträge	-10.099	-48.298
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	64.507	15.716
Zu-(+)/ Abnahme (-) der Pensionsrückstellungen	-268	168
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	-3.219	-796
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Verkauf von Finanzanlagevermögen	-7.359	-6.483
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Währungsumrechnung	1.076	-483
Ausgabe von Stock Options	503	-125
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	-597	-534
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	-15.792	-26
Zinsergebnis	15.273	2.812
Erhaltene Zinsen	961	734
Gezahlte Zinsen	-10.695	-2.706
Gezahlte Ertragsteuern	-10.509	-1.545
Zu-(-)/ Abnahme (+) der Vorräte	-18.786	-8.421
Zu-(-)/ Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	83.257	-17.162
Zu-(+)/ Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Verbindlichkeiten sowie sonstigen Rückstellungen	-17.094	19.791
Zu-(+)/ Abnahme (-) der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	18.296	-278
Zu-(+)/ Abnahme (-) der sonstigen Bilanzpositionen	1.621	-971
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)	57.058	-15.803
Auszahlungen für Anteile an Unternehmen	-10.670	-13.509
Beim Kauf von Anteilen erworbene Zahlungsmittel	949	2.208
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen an Unternehmen	22.423	18.308
Beim Verkauf von Anteilen hingegebene Zahlungsmittel	-849	-925
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	580	2.100
Auszahlungen für Investitionen des Anlagevermögens	-30.441	-10.685
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Investitionstätigkeit	-18.008	-2.503
Free Cashflow	39.050	-18.306
Zahlungen aus der Aufnahme (+)/Rückzahlungen (-) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-75.357	9.396
Zahlungen aus der Aufnahme (+)/Rückzahlungen (-) von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-4.038	-8.836
Einzahlungen aus dem erstmaligen Verkauf von Forderungen	40.776	0
Auszahlungen im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-2.005	-4.229
Kapitalerhöhung der ARQUES Industries AG	0	47.160
Erwerb eigener Anteile	-506	0
Dividendenzahlung	-515	-12.376
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit	-41.645	31.115
Finanzmittelfonds am Beginn der Periode	69.865	88.154
Zu-(-)/ Abnahme (+) der Zahlungsmittel mit eingeschränkter Verfügbarkeit	-15.839	-7.566
Veränderung des Finanzmittelfonds	-2.595	12.809
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	51.431	93.397
Zahlungsmittel mit eingeschränkter Verfügbarkeit	30.514	11.668
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	81.945	105.065

ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS FÜR DAS 1. HALBJAHR 2008

1. ALLGEMEINE ANGABEN ZU BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Erstellung des Konzernabschlusses der ARQUES Industries AG für das erste Halbjahr 2008 und die Angabe der Vorjahreszahlen erfolgte in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Accounting Standards (IAS) bzw. den International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das Standard Interpretations Committee (SIC) bzw. des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den IFRS insgesamt. Alle bis zum 30. Juni 2008 gültigen und verpflichtend anzuwendenden Standards wurden berücksichtigt und führen zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des ARQUES Konzerns.

2. ANPASSUNG DER VERGLEICHSinFORMATIONEN DES KONZERNABSCHLUSSES FÜR DAS 1. HALBJAHR 2008

Die Werte zum 1. Januar 2008 wurden gemäß IFRS 3.61 ff angepasst. Die Kaufpreisallokation der im vierten Quartal 2007 erworbenen Tochtergesellschaft SM Electronics GmbH zum 31. Dezember 2007 erfolgte vorläufig im Sinne der IFRS 3.61 ff.

Vorläufige Kaufpreisallokationen im Sinne des IFRS 3.61 ff liegen in der Natur des ARQUES Geschäftsmodells. Dies resultiert aus zeitintensiven und komplexen Anforderungen an eine Kaufpreisallokation sowie der erforderlichen Dauer einer Prüfung durch den Wirtschaftsprüfer. Je nach Komplexität des Unternehmenserwerbs kann sich dieser Prozess über mehrere Monate erstrecken. IFRS 3.61 ff sieht jedoch vor, die Bilanzierung nicht erst nach der endgültigen Fertigstellung der Kaufpreisallokation, sondern bereits bei Vorliegen valider vorläufiger Werte durchzuführen. In Anlehnung an die qualitativen Anforderungen des Rahmenkonzepts der IFRS an Informationen in Abschlüssen wird die zeitnahe Information der Jahresabschlussadressaten über die exakte, aber verspätete Information gestellt.

Die Anpassungen bei der SM Electronics GmbH betreffen in erster Linie die Bewertung des Vorratsvermögens, die Bewertung von Forderungen sowie die Anpassung der Gewährleistungsrückstellungen. Auf Grund der Übernahme zum 31. Dezember 2007 musste zum Teil mit Annahmen gearbeitet werden, die aus derzeitiger Sicht zu negativ waren, d.h. wären die Bewertungen bereits zum 31. Dezember 2007 in dieser Weise durchgeführt worden, dann hätte dies zu einer Erhöhung des negativen Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung um TEUR 711 geführt. Im Rahmen der Anpassung gemäß IFRS 3.61 ff ist diese Anpassung erfolgsneutral zum 1. Januar 2008 als Erhöhung des Eigenkapitals zu erfassen.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Auswirkungen der Anpassungen auf die einzelnen Bilanzpositionen dargestellt:

TEUR	31.12.2007	ANPASSUNG GEMÄSS IFRS 3.61	31.12.2007 ANGEPASST
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	154.764		154.764
Sachanlagen	362.379		362.379
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	250		250
Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	4.564		4.564
Finanzielle Vermögenswerte	3.784		3.784
Sonstige langfristige Vermögenswerte	219		219
Latente Steueransprüche	34.496		34.496
Summe langfristige Vermögenswerte	560.456	0	560.456
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorratsvermögen	437.780	1.249	439.029
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	15.040		15.040
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	428.390	-286	428.104
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1.418		1.418
Sonstige Vermögenswerte	228.923		228.923
Steuererstattungsansprüche	13.932		13.932
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	84.540		84.540
	1.210.023	963	1.210.986
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	60.359		60.359
Summe kurzfristige Vermögenswerte	1.270.382	963	1.271.345
Bilanzsumme	1.830.838	963	1.831.801

TEUR	31.12.2007	ANPASSUNG GEMÄSS IFRS 3.61	31.12.2007 <u>ANGEPASST</u>
PASSIVA			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	26.357		26.357
Kapitalrücklage	72.473		72.473
Gewinnrücklage	20.290		20.290
Übriges kumuliertes Eigenkapital	272.333	640	272.973
	391.453	640	392.093
Minderheitenanteil	6.641	71	6.712
Summe Eigenkapital	398.094	711	398.805
Langfristige Schulden			
Pensionsverpflichtungen	32.201		32.201
Rückstellungen	31.214	252	31.466
Finanzverbindlichkeiten	81.906		81.906
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	41.426		41.426
Sonstige Verbindlichkeiten	53.192		53.192
Latente Steuerschulden	59.486		59.486
Summe langfristige Schulden	299.425	252	299.677
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	36.046		36.046
Finanzverbindlichkeiten	257.597		257.597
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	581.472		581.472
Steuerverbindlichkeiten	28.564		28.564
Sonstige Verbindlichkeiten	221.097		221.097
	1.124.776	0	1.124.776
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	8.543		8.543
Summe kurzfristige Schulden	1.133.319	0	1.133.319
Bilanzsumme	1.830.838	963	1.831.801

3. VERÄUSSERUNGSGRUPPEN (DISPOSAL GROUPS)

Langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen werden im Bilanzausweis als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, da der zugehörige Buchwert durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Auch die Schulden der als zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen sind in der Bilanz getrennt von den anderen Schulden ausgewiesen.

Am 14. August 2008 wurde die Richard Schöps & Co AG, Österreich (Teil des Segments Retail) im Rahmen eines Anteilsverkaufs für einen symbolischen Preis an einen Investor verkauft. Auf die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte wurde ein Impairment in Höhe von TEUR 10.321 durchgeführt. Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und Schulden der Richard Schöps & Co AG stehen sich nach dem Impairment in gleicher Höhe (TEUR 8.726) gegenüber.

Auf Grund laufender Verhandlungen wurden ebenfalls die Vermögenswerte und Schulden der Hottinger-Gruppe, Mannheim, als zur Veräußerung gehalten klassifiziert. Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte der Hottinger-Gruppe belaufen sich zum 30. Juni 2008 auf TEUR 18.417, die zur Veräußerung gehaltenen Verbindlichkeiten betragen TEUR 16.712.

Sonstige zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte betreffen zwei Immobilien der Actebis-Gruppe (Teil des Segments IT) in Höhe von TEUR 30.000, die bereits zum 9. Juli 2008 für TEUR 32.000 veräußert wurden. Außerdem werden Liegenschaften der Oxiris Ltd., Großbritannien (Teil des Segments Specialty Chemistry), mit TEUR 1.010 und Maschinen der Anvis de Mexico S.A. de C.V. (Teil des Segments Automotive) mit TEUR 76 sowie Grundstücke und Gebäude der Capremex S.A. de C.V., Mexico (Teil des Segments Steel) mit TEUR 656 als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert.

4. VERÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

4.1. ERLÄUTERUNGEN ZU UNTERNEHMENSERWERBEN

UNTERNEHMENSERWERBE IM 1. HALBJAHR 2008

Ende April 2008 hat die ARQUES Industries AG über ihre 90%-ige spanische Tochtergesellschaft Tractive Gestión, S.L. 100% der Anteile an dem Paketzusteller Agencia Servicios Mensajería S.A. (ASM), Madrid, und deren Tochtergesellschaften ASM Transporte Urgente Andalucía, S.A. (70,15% Anteilsbesitz) und die Mallorca Servicios Mensajería, S.L. (70,59% Anteilsbesitz) übernommen. Verkäufer ist die Grupo Agbar, eine der größten spanischen Industrieholdings, und das Unternehmen JPL Noray SL. Die Einbeziehung der ASM in den Konzernabschluss der ARQUES Industries AG erfolgte ab dem 1. Mai 2008.

Ende April 2008 hat die ARQUES Industries AG über ihre Tochtergesellschaft Arques Wert Potenzial GmbH 100% der Anteile an der Carl Froh GmbH mit Sitz in Sundern erworben. Die Carl Froh GmbH ist ein Hersteller von Präzisionsstahlrohren. Verkäufer ist die börsennotierte finnische Rautaruukki Corporation (Ruukki) mit Sitz in Helsinki. Das Closing und damit die Übernahme der Kontrolle über das Unternehmen erfolgte zum 31. Mai 2008. Daher wird die Gesellschaft ab dem 31. Mai 2008 in den Konzernabschluss der ARQUES Industries AG einbezogen.

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.

Keiner der im ersten Halbjahr 2008 durchgeführten Unternehmenserwerbe erfüllt die Wesentlichkeitsvoraussetzungen des IFRS 3.68. Demzufolge werden die Angaben zu den Unternehmenserwerben lediglich kumuliert 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 2007 (Punkt 40 der Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz) entnommen werden. Diese haben sich im ersten Halbjahr 2008 nicht geändert.

Für die Unternehmenserwerbe betrug der Kaufpreis in Summe TEUR 15.636. Davon wurden TEUR 10.091 in bar bezahlt. Zusätzlich fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEUR 45 an, welche in bar bezahlt wurden. In Höhe von TEUR 5.500 bestehen noch Verbindlichkeiten aus Kaufpreiszahlung, welche in bar zu begleichen sind. Im Rahmen der Unternehmenserwerbe wurden Gesellschafterdarlehen in Höhe von TEUR 4.903 erworben. Aus dem Erwerb der Unternehmen resultierten negative Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von insgesamt TEUR 10.099.

Das Ergebnis der erworbenen Gesellschaften vom Erwerbszeitpunkt bis zum 30. Juni 2008 betrug TEUR -1.915. 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 1. Januar 2008 bis zum jeweiligen Akquisitionstichtag betragen in Summe TEUR 38.026, der Gesamthalbjahresumsatz der Akquisitionen betrug TEUR 50.179. Der Ergebnisbeitrag vom 1. Januar 2008 bis zum jeweiligen Akquisitionstichtag wurde nicht ermittelt, da die zugehörigen Ergebnisse für die Konsolidierung irrelevant waren. Eine rückwirkende Umstellung zum 1. Januar 2008 wurde nicht vorgenommen, da auf Grund 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:

TEUR	BUCHWERTE	FAIRVALUE
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	104	994
Grundstücke	854	2.029
Gebäude	2.597	7.171
Technische Anlagen und Maschinen	6.910	10.744
Sonstige Vermögenswerte	2.337	3.449
Finanzielle Vermögenswerte	677	677
Latente Steueransprüche	0	1.005
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	8.611	8.611
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.431	14.431
Sonstige Vermögenswerte	5.812	5.782
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	949	949
Schulden		
Rückstellungen	-14.307	-14.307
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-7.613	-7.613
Sonstige Schulden	-12.038	-12.039
Latente Steuerschulden	0	-950
Nettovermögenswerte		20.933
Minderheitenanteile		-101
Erworbene Nettovermögenswerte		20.832

Die erworbenen Zahlungsmittel beliefen sich auf TEUR 949, wodurch es insgesamt zu einem Zahlungsmittelabfluss in Höhe von TEUR 9.187 kam.

Im Rahmen der Unternehmenserwerbe wurden keine Geschäftsbereiche aufgegeben oder veräußert.

Die Angaben nach IFRS 3.70 sind praktisch undurchführbar. Auf Grund 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.

UNTERNEHMENSERWERBE NACH DEM 30. JUNI 2008

Am 1. August 2008 haben die ARQUES Industries AG und die Siemens AG eine vertragliche Vereinbarung getroffen, wonach in einem ersten Schritt 80,2% der Anteile an der Siemens Home and Office Communication Devices GmbH & Co. KG (SHC) an die

ARQUES übergehen sollen. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Zustimmung. Das Closing zu dieser Akquisition steht noch aus und wird zum 1. Oktober 2008 angestrebt.

Ebenfalls im August 2008 hat die zum ARQUES Konzern gehörende Rohé-Gruppe 100% der Anteile an dem deutschen Tankstellendienstleister Hünert Tanktechnik GmbH, Gödensdorf, erworben. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Zustimmung. Das Closing zu dieser Akquisition steht noch aus.

4.2. ERLÄUTERUNGEN ZU UNTERNEHMENSVERKÄUFEN

Am 22. Februar 2008 wurde im Rahmen eines Asset Deals das operative Geschäft des Bauzulieferers Missel GmbH & Co. KG (Teil des Segments Industrial Production) für einen Verkaufspreis von EUR 7,9 Mio. an die weltweit agierende KOLEKTOR-Gruppe aus Slowenien veräußert. Die sonstigen Vermögenswerte, insbesondere Grundstücke und Gebäude, sowie sonstige Schulden verbleiben bei der Gesellschaft.

Die bis dahin als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerte der Missel GmbH & Co. KG beliefen sich im Entkonsolidierungszeitpunkt auf TEUR 8.142, die Schulden betragen TEUR 2.728. Der Verkauf der Missel führte bei ARQUES unter Berücksichtigung von Minderheiteneffekten zu einem vorläufigen Gewinn in Höhe von EUR 3,2 Mio., welcher in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen ist.

Zum 14. April 2008 hat ARQUES die Oxiris Chemicals S.A., Spanien (Teil des Segments Specialty Chemistry), im Rahmen eines Anteilsverkaufs mit einem Transaktionsvolumen von EUR 10,5 Mio. an einen strategischen Investor, die Raschig-Gruppe, verkauft. Die bis dahin als zur Veräußerung gehaltenen klassifizierten Vermögenswerte der Oxiris Chemicals S.A beliefen sich im Entkonsolidierungszeitpunkt auf TEUR 15.602, die Verbindlichkeiten betragen TEUR 13.849. Der Verkauf der Gesellschaft führte bei ARQUES unter Berücksichtigung von Minderheiteneffekten zu einem vorläufigen Gewinn in Höhe von EUR 1,5 Mio., welcher in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen ist.

Ebenfalls zum 14. April 2008 hat ARQUES die im Jahr 2005 erworbene Unternehmensgruppe Jahnle-Kestermann (Teil des Segments Steel) für EUR 18,5 Mio. an einem südkoreanischen Investor veräußert. Bei Erreichung festgelegter Zielsetzungen für 2008 kann ein zusätzlicher Verkaufserlös bis zu einer Höhe von EUR 1,5 Mio. erzielt werden.

Die veräußerten Vermögenswerte und Schulden der Jahnle-Kestermann-Gruppe setzen sich im Entkonsolidierungszeitpunkt wie folgt zusammen:

TEUR	BUCHWERTE
Vermögenswerte	
Anlagevermögen	18.561
Vorräte	22.988
Forderungen	25.054
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	335
	66.938
Schulden	
Verbindlichkeiten	60.133

Der Verkauf der Gesellschaft führte bei ARQUES unter Berücksichtigung von Minderheiteneffekten zu einem vorläufigen Gewinn in Höhe von EUR 6,7 Mio., welcher in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen ist.

Ferner hat die ARQUES Industries AG mit Wirkung zum 30. Juni 2008 sämtliche Anteile an der Xerius AG (Teil des Segments Holding) veräußert. Der Verkaufserlös betrug TEUR 236, der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich unter Berücksichtigung von Minderheiteneffekten auf TEUR -354.

5. GESCHÄFTSSEGMENTE

1. HALBJAHR 2008 TEUR	STEEL	PRINT	INDUSTRIAL PRODUCTION	IT
Umsatzerlöse				
Außenerlöse	47.311	34.903	70.291	1.891.166
Innenerlöse	0	0	0	14
Gesamtumsätze	47.311	34.903	70.291	1.891.180
Segmentergebnis/EBITDA	3.288	-335	343	17.939
Abschreibungen/Wertminderungen	-1.614	-3.962	-2.989	-9.321
Segmentergebnis/EBIT	1.674	-4.297	-2.646	8.618
1. HALBJAHR 2007 TEUR	STEEL	PRINT	INDUSTRIAL PRODUCTION	IT
Umsatzerlöse				
Außenerlöse	24.071	30.867	87.649	142.419
davon nicht fortzuführende Geschäftsbereiche	0	0	0	0
Innenerlöse	0	39	0	0
davon nicht fortzuführende Geschäftsbereiche	0	0	0	0
Gesamtumsätze	24.071	30.906	87.649	142.419
davon nicht fortzuführende Geschäftsbereiche	0	0	0	0
Segmentergebnis/EBITDA	-56	1.950	27.096	-899
davon nicht fortzuführende Geschäftsbereiche	0	0	0	0
Abschreibungen/Wertminderungen	-990	-2.937	-2.281	-1.299
davon nicht fortzuführende Geschäftsbereiche	0	0	0	0
Segmentergebnis/EBIT	-1.046	-987	24.815	-2.198
davon nicht fortzuführende Geschäftsbereiche	0	0	0	0

AUTOMOTIVE	RETAIL	SPECIALTY CHEMISTRY	HOLDING	SERVICE	ELIMINIERUNGEN	<u>KONSOLIDIERT</u>
307.537	69.247	105.217	22	102.093	0	2.627.787
0	0	0	607	26	-647	0
307.537	69.247	105.217	629	102.119	-647	2.627.787
11.619	-84	-866	10.431	2.831	0	45.166
-15.587	-26.047	-1.913	-73	-3.001	0	-64.507
-3.969	-26.131	-2.779	10.358	-170	0	-19.341

AUTOMOTIVE	RETAIL	SPECIALTY CHEMISTRY	HOLDING	SERVICE	ELIMINIERUNGEN	<u>KONSOLIDIERT</u>
28.034	41.006	207.731	0	67.171	0	628.948
0	0	106.033	0	0	0	106.033
0	3	0	1.852	-7	-1.887	0
0	0	0	0	0	0	0
28.034	41.009	207.731	1.852	67.164	-1.887	628.948
0	0	106.033	0	0	0	106.033
-2.031	-31	21.236	9.906	-5.555	-818	50.798
0	0	10.521	0	0	0	10.521
-555	-977	-4.723	-120	-1.834	0	-15.716
0	0	-1.301	0	0	0	-1.301
-2.586	-1.008	16.513	9.786	-7.389	-818	35.082
0	0	9.220	0	0	0	9.220

6. ANGABEN ZU BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN PERSONEN ODER UNTERNEHMEN

Gemäß IAS 24 werden als nahe stehend diejenigen Personen oder Unternehmen definiert, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden können, beziehungsweise die auf das berichtende Unternehmen Einfluss nehmen können.

Aus Sicht von ARQUES ist im ersten Halbjahr 2008 lediglich die EMG Holding GmbH nahe stehend im Sinne des IAS 24, da sie von einem in Teilen dieses Zeitraums aktiven Vorstand des ARQUES Konzerns beeinflusst werden konnte.

Zwischen dem ARQUES Konzern und der EMG Holding GmbH fanden folgende Geschäftsvorfälle statt:

TEUR EMG HOLDING GMBH	01.01. – 30.06.2008	01.01. – 30.06.2007
Aufwand für Beratungsleistungen und Leasingraten	21	742

Die dargestellten Beratungsleistungen und Leasingraten der EMG Holding GmbH betreffen Dienstleistungen des zum 31. Januar 2008 ausgeschiedenen ehemaligen Vorstandsvorsitzenden Dr. Martin Vorderwülbecke.

7. WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die auf die Entwicklung der Gesellschaft wesentlichen Einfluss haben könnten, sind im Lagebericht in der Passage „Ereignisse nach dem Bilanzstichtag“ sowie im Anhang unter „Veränderungen im Konsolidierungskreis“ beschrieben. Darüber hinaus liegen keine Erkenntnisse über wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag vor.

8. VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernbericht 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 beschrieben sind.“

Starnberg, August 2008

ARQUES Industries AG

Der Vorstand

Dr. Michael Schumann

Felix Frohn-Bernau

Bernd Schell



FINANZKALENDER

21. August 2008 Bericht zum zweiten Quartal 2008

20. November 2008 Bericht zum dritten Quartal 2008

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

ARQUES Industries AG

Münchener 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

KONZEPT, GESTALTUNG, PRODUKTION

ARQUES Industries AG

Task Force Marketing

Helmut Kremers, kremers@arques.de

CREATING
VALUE THROUGH
ACTIVE INVOLVEMENT



Münchner Straße 15a, 82319 Starnberg, info@arques.de, www.arques.de
Telefon: +49 (0) 8151 651 - 0, Fax: +49 (0) 8151 651 - 500