

BERICHT ÜBER DAS 2. QUARTAL
UND 1. HALBJAHR 2009



KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

MIO. EUR	01.01.2009 – 30.06.2009	01.01.2008 – 30.06.2008
Konzernumsatz	2.361,2	2.627,8
Ertrag vor Zinsen, Ertragsteuern, Abschreibungen (EBITDA)	-16,0	45,2
Ertrag vor Zinsen und Ertragsteuern, Abschreibungen (EBIT)	-114,7	-19,3
Konzernjahresfehlbetrag (nach Minderheiten)	-115,4	-36,3
Free Cashflow	-66,0	79,8
Ergebnis je Aktie (verwässert in EUR)	-4,37	-1,37
MIO. EUR	30.06.2009	31.12.2008
Bilanzsumme	1.397,6	1.719,0
Konzerneigenkapital	155,5	263,7
Eigenkapitalquote (in %)	11,1	15,3

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, Prime All Share
Aktienzahl zum 30. Juni 2009	26.450.000
Grundkapital zum 30. Juni 2009 in EUR	26.450.000
Schlusskurs zum 30. Juni 2009 in EUR	1,67
52-Wochen-Hoch* in EUR	10,05
52-Wochen-Tief* in EUR	0,91
Ergebnis je Aktie verwässert (01.01.2009 – 30.06.2009) in EUR	-4,37

*zum Zeitpunkt der Berichterstattung

HIGHLIGHTS

- ARQUES baut Finanzverschuldung seit Jahresende 2008 um rund 30% ab
- EBITDA im 2. Quartal mit EUR -2,3 Mio. deutlich besser als Vorquartal
- Wertberichtigungen aus Portfoliobereinigungen belasten Ergebnis
- Bilanzstruktur nach Verkauf von Actebis und tison in Q3 deutlich verbessert
- Unsicherer Ausblick, erste Anzeichen konjunktureller Erholung

ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT 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 oftmals die Notwendigkeit zu Rationalisierungsmaßnahmen besteht. Bei über 80% der akquirierten Beteiligungen handelt es sich um Konzernabsaltungen. 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 bzw. wieder zu wirtschaftlicher Stärke zurückzuführen. Gemäß dem ARQUES Modell werden diese Unternehmen in der Regel zu einem Preis unter ihrem Buchwert, teilweise sogar zu symbolischen oder negativen Kaufpreisen erworben und nach Restrukturierung durch ARQUES innerhalb von drei bis fünf Jahren wieder veräußert.

In den vergangenen drei Jahren ist die Größe der erworbenen Unternehmen deutlich gestiegen. In diesem Zusammenhang wurden auch Firmenbeteiligungen eingegangen, die deutlich jenseits der EUR 500 Mio.-Umsatzschwelle lagen. Dabei hat ARQUES, anders als in der ursprünglichen Unternehmensstrategie avisiert, auch zum Teil signifikant hohe Kaufpreise bezahlt und darüber hinaus weitere bilanzielle Risiken übernommen. Angesichts aktuell schwieriger konjunktureller Rahmenbedingungen hat sich ARQUES wieder ausschließlich auf Unternehmenskäufe fokussiert, die diese bilanziellen Risiken weitestgehend ausschließen und für die kein relevanter Kaufpreis aufgebracht werden muss.

DAS ARQUES GESCHÄFTS-MODELL VERSUS PRIVATE EQUITY

Ein deutliches Unterscheidungsmerkmal zu den Zielunternehmen von Private-Equity-Gesellschaften liegt darin, dass ARQUES vorrangig Unternehmen in Umbruchsituationen erwirbt, die häufig ertragsschwach und sanierungsbedürftig sind. ARQUES saniert diese neu erworbenen Beteiligungen mit seiner eigenen Restrukturierungsabteilung, der Task Force.

Dabei sollen die Funktionsspezialisten der ARQUES Task Force die spezifischen operativen und/oder strukturellen Probleme der jeweiligen Beteiligung mit dem Ziel lösen, das Unternehmen wieder in die Profitabilität zurückzuführen, um es schließlich als operativ gestärktes und wettbewerbsfähiges 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 relativ stabil bleiben, da die Abspaltung von Konzernteilen bzw. der Verkauf von Familienunternehmen - also die Akquisitionsziele der ARQUES - weitgehend unabhängig von bestimmten konjunkturellen Rahmenbedingungen stattfinden.

Zu den Faktoren, die diese Entwicklung unterstützen, gehören:

- 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
- das weiterhin schwierige konjunkturelle Umfeld auf Grund der Finanzkrise
- der fehlende Zugang zum Kapitalmarkt

Dennoch hat sich die Wettbewerbssituation insoweit verschärft, dass neue Wettbewerber in Europa an den genannten Unternehmen Interesse haben.

DER ABSATZMARKT

Der Absatzmarkt, das heißt die Nachfrage nach erfolgreich restrukturierten und ertragsgestärkten Unternehmen, schwankt und hängt im Regelfall sowohl vom konjunkturellen Umfeld als auch von der Prosperität der jeweiligen Branche ab. Strategische Investoren, also Interessenten aus der jeweiligen Branche, sollte es für die von ARQUES restrukturieren Unternehmen jedoch immer geben. Dies liegt u.a. daran, dass ARQUES durch die in der Regel geringen Einkaufspreise für seine Beteiligungen diese nicht zu theoretischen Höchstpreisen verkaufen muss, sondern die Beteiligungen zu Verkaufspreisen am Markt anbieten kann, die dem Käufer weiteres Wertsteigerungspotenzial eröffnen. Der Verkaufsprozess beginnt regelmäßig 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. Zudem nutzt ARQUES auch die Möglichkeit so genannter „Secondary-Transaktionen“: Aus strategischen Aspekten oder auf Grund der Reallokation der Assets kann der Verkauf einzelner Beteiligungen an einen anderen Finanzinvestor bereits vor Abschluss der Restrukturierung sinnvoll sein.

KONJUNKTURABHÄNGIGKEIT DES ARQUES MODELLS

Das Geschäftsmodell von ARQUES funktioniert grundsätzlich sowohl in einem schwachen als auch in einem starken Marktumfeld. In einem schwachen Umfeld gibt es mehr Unternehmen, die in die Krise geraten, bzw. konzentrieren sich Großunternehmen vermehrt auf ihr Kerngeschäft und trennen sich entsprechend von Randaktivitäten, so dass tendenziell mehr Unternehmen auf dem Markt für Umbruchsituationen angeboten werden als in einem prosperierenden Umfeld. Jedoch ist der Kaufprozess in einem schlechten konjunkturellen Umfeld mit besonderen Risiken verbunden, da die Zielunternehmen bereits während des Verkaufsprozesses stärkeren operativen Schwankungen ausgesetzt sind, die nicht immer vorhersehbar und in der Regel negativ sind. Daher ist besondere Vorsicht geboten. Allerdings gestaltet sich auch die Sanierung in einem schlechteren konjunkturellen Umfeld deutlich schwieriger und ist langwieriger. Ebenso ist es schwieriger, externe Finanzierungsquellen zu erschließen bzw. zu erhalten. Der Verkauf von erfolgreich restrukturierten Beteiligungen gestaltet sich in einem wirtschaftlich schwachen Umfeld ebenfalls deutlich schwieriger. Bewertungsmultiples für Unternehmen, also die für ARQUES erzielbaren Verkaufspreise, gehen in einem schwachen Umfeld branchenübergreifend deutlich

zurück. Zudem kann es die konjunkturelle oder unternehmensindividuelle Lage nötig machen, Beteiligungen auch zu symbolischen oder negativen Kaufpreisen weiterzuveräußern, wenn dadurch Risiken reduziert werden können.

In einem positiven konjunkturellen Umfeld geraten weniger Unternehmen in die Krise, Schwächen können eher überspielt werden. Es ist jedoch weiterhin eine Vielzahl von Unternehmen in Umbruchsituationen am Markt. Grund hierfür sind die starken strukturellen Veränderungen in der Weltwirtschaft, der Trend bei Großkonzernen sich auf das Kerngeschäft zu fokussieren und die tendenziell schwierige Finanzsituation mittelständischer Unternehmen. Die Sanierung selbst gestaltet sich in einer Phase des wirtschaftlichen Aufschwungs erheblich leichter und schneller. Konjunkturelle Impulse von außen beflügeln vor allem die Umsatzseite. Restrukturierungserfolge sind so schneller zu erzielen und die Nachfrage nach sanierten Unternehmen, die wie im ARQUES Modell angedacht dem Käufer noch weiteres Wertsteigerungspotenzial bieten, steigt. Als Käufer kommen in wirtschaftlich guten Zeiten sowohl strategische als auch Finanzinvestoren in Betracht, zudem kann auch der Kapitalmarkt je nach Unternehmensgröße und -branche als Exit-Kanal genutzt werden.

Die Höhe der Verkaufserlöse unterliegt den Schwankungen des konjunkturellen Umfelds, da dies direkt die erzielbaren Bewertungsmultiples für Unternehmen beeinflusst. Da das ARQUES Modell darauf ausgerichtet ist, Beteiligungen in der Regel zu günstigen Einkaufspreisen zu erwerben und daher für den gewinnbringenden Exit nicht auf den Verkauf zu Höchstpreisen angewiesen ist, ist es für ARQUES grundsätzlich möglich, Unternehmen auch in Zeiten niedrigerer Bewertungen gewinnbringend zu veräußern.

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. Dabei wird ARQUES aktiv von Großkonzernen als Partner bei der Abspaltung von nicht mehr zum Kerngeschäft gehörenden Tochtergesellschaften angesprochen. Die durchschnittliche Größe der erworbenen Beteiligungen hat über die letzten Geschäftsjahre zugenommen. ARQUES wird sich in Zukunft auf Unternehmenskäufe fokussieren, bei denen bilanzielle und weitere Risiken möglichst niedrig sind.

RESTRUKTURIERUNG

Nach dem Kauf schickt ARQUES 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 aus allen wichtigen Unternehmensbereichen, unterstützt.

Nach der erfolgreichen Restrukturierung einer Beteiligung wird unter einem neuen, vom ARQUES Beteiligungsmanager eingesetzten und geleiteten Management die Weiterentwicklung des Unternehmens fortgesetzt. Ziel dabei ist es, eine nachhaltige Profitabilität zu erlangen. In der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Situation, die vor allem die produzierenden Industriebereiche trifft, ist es notwendig, zusätzliche Restrukturierungsschritte durchzuführen. Da das operative Geschäft der ARQUES Beteiligungen im Verantwortungsbereich des jeweiligen Managements der Gesellschaft liegt, sind diese diesbezüglich für die Initialisierung und Umsetzung dieser Maßnahmen verantwortlich. Der Konzernvorstand von ARQUES ist jedoch stets über diese Entscheidungen informiert und betreibt ein sehr enges Beteiligungsmonitoring.

In der Regel beteiligt sich der von ARQUES eingesetzte Geschäftsführer an der Beteiligungsgesellschaft mit 5-10% am Gesellschaftskapital, das er zumeist anteilig erwerben muss. Dies führt zu einer starken Identifizierung des eingesetzten Managers mit "seiner" Beteiligung und somit zu höchster Motivation. Zudem ist dadurch eine Interessensgleichheit mit dem Hauptgesellschafter ARQUES gewährleistet.

EXIT

Die Bereiche Akquisition und Exit sind in der ARQUES M&A-Abteilung zusammengeführt. Hierdurch wird sichergestellt, dass die Kaufentscheidung bereits die Erfahrungen und Erfordernisse eines erfolgreichen Verkaufs am Ende der Halteperiode berücksichtigt. Zusätzlich kann während der Akquisition erworbenes, firmenspezifisches Wissen zu den einzelnen Unternehmen auch im Verkaufsprozess genutzt werden. Sobald in der jeweiligen Beteiligung die grundlegenden Sanierungsschritte vollzogen wurden und sie in eine profitable Wachstumsphase eintritt, startet die ARQUES M&A-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.

WERTORIENTIERTE UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Das ARQUES Management steuert den Konzern mit einem wertorientierten Zwei-Phasen-Modell. In Phase eins 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 dauernden ersten Phase werden durch Vereinbarungen mit den Gläubigern, Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden der neu akquirierten Unternehmen liquiditätssteigernde Effekte erzielt. In Phase zwei 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 Beteiligungsmanager garantiert eine unkomplizierte, direkte Form von „checks and balances“ in den Gesellschaften. Der Beteiligungsmanager partizipiert direkt an einem möglichen Verkaufserlös und arbeitet daher zielstrebig auf einen solchen hin.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENUMFELD

HOFFNUNGSSCHIMMER FÜR DIE WELTWIRTSCHAFT

Die globale Rezession nähert sich in der zweiten Jahreshälfte der Talsohle, da sind sich der Internationalen Währungsfonds (IWF) und die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in ihren jüngsten Prognosen einig. Dennoch sieht die OECD das globale Bruttosozialprodukt im Gesamtjahr 2009 um 4,1% sinken. Die US-Wirtschaft dürfte in diesem Jahr dabei ein Minus von 2,8% ausweisen. Besonders exportabhängige Nationen wie Japan (-6,8%) und Deutschland (-6,1%) werden dagegen überproportional vom Einbruch des Welthandels getroffen. Die gesamte Eurozone muss laut IWF 2009 einen Rückgang der Wirtschaftsleistung um 4,8% verkraften. Als globaler Hoffnungsschimmer zeigt sich dagegen die

chinesische Volkswirtschaft, die zwar auch betroffen ist vom weltweiten Konjunkturreinbruch, angesichts umfangreicher Konjunkturprogramme aber 2009 erneut dynamisch um 7,5% expandieren dürfte. Auch Indien dürfte mit einem Plus von 5,4% weiter ein hohes Wirtschaftswachstum erzielen. Generell zeigt sich die Entwicklung in fast allen Schwellenländern mit Ausnahme der Länder Osteuropas sehr robust.

Alle Wirtschaftsexperten warnen jedoch, dass die sich abzeichnende Stabilisierung der Weltwirtschaft weiterhin auf einer unsicheren Basis steht. Zwar habe sich der Finanzsektor wieder gefangen, es drohen jedoch noch nicht quantifizierbare Wertberichtigungen auf Kredite an die Realwirtschaft. Die für den globalen Aufschwung notwendige Kreditvergabe erfolgt weiter auf sehr niedrigem Niveau. Ausleihungen an die Realwirtschaft erfolgen mit zum Teil sehr hohen Risikoaufschlägen, obwohl die Notenbanken die Leitzinsen auf ein Allzeittief gesenkt haben.

BETEILIGUNGSGESCHÄFT DEUTLICH RÜCKLÄUFIG

Angesichts schwacher Konjunkturdaten und der sehr zurückhaltenden Kreditvergabe der Banken rechnen auch die Beteiligungsgesellschaften für 2009 mit einem stark rückläufigen Geschäft. So sind Private-Equity-Investitionen im ersten Quartal 2009 in Deutschland nach Angaben des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 75% auf nur noch rund 300 Mio. eingebrochen. Besonders betroffen ist dabei der Buy-out Bereich. Zwar verfügten viele Beteiligungsgesellschaften noch immer über ausreichend Fondskapital, die Finanzierung des notwendigen Fremdkapitalanteils bei größeren Transaktionen sei aber auf Grund der restriktiven Kreditvergabe praktisch unmöglich geworden. Der BVK geht für den Rest des Jahres von keiner umfassenden Markterholung aus, obwohl sich ab dem zweiten Quartal allmählich wieder eine steigende Investitionsbereitschaft abgezeichnet hat. Diese Einschätzung deckt sich für die kurzfristige Entwicklung mit der der European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA). In einer in Zusammenarbeit mit Deloitte Touche Tohmatsu erstellten Umfrage werden rund die Hälfte der befragten 700 Venture-Capital-Geber kurzfristig deutlich weniger investieren als geplant. Angesichts der stark gesunkenen Unternehmenspreise und der weiter gestiegenen Notwendigkeit vieler Konzerne, sich auf ihre Kernaktivitäten zu konzentrieren, seien die langfristigen Chancen für die Branche jedoch weiterhin sehr günstig.

KONZERN VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE ZUM 1. HALBJAHR 2009

Nach einem schwierigen Geschäftsjahr 2008 war auch das 1. Halbjahr 2009 durch die fortgesetzte Portfolio-Bereinigung und die anhaltend schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den fortzuführenden Geschäftsbereichen geprägt.

Im ersten Halbjahr trennte sich ARQUES von sieben Beteiligungen. Zum 30. Juni 2009 umfasst das **Portfolio** von ARQUES noch 13 Beteiligungen, von denen die Actebis-Gruppe und die ticon-Gruppe dem aufgegebenen Geschäftsbereich IT zuzuordnen sind und deshalb gesondert ausgewiesen werden. Bei den fortzuführenden Geschäftsbereichen stellt die Gigaset-Gruppe aus dem Geschäftsbereich Communications die mit Abstand bedeutendste Beteiligung dar.

Die **Umsatzerlöse** des ersten Halbjahrs 2009 liegen mit EUR 2.361,2 Mio. um 10% unter dem Vorjahreswert von EUR 2.627,8 Mio.

Das **EBITDA** ist mit EUR -16,0 Mio. negativ, gegenüber EUR 45,2 Mio. im ersten Halbjahr 2008. Für den Rückgang sind im Wesentlichen die Restrukturierungsaufwendungen für Gigaset in Höhe von EUR -23,5 Mio. verantwortlich.

Die planmäßigen **Abschreibungen** belaufen sich auf EUR 46,4 Mio. und stammen zu einem großen Teil aus den Unternehmensgruppen Actebis und Gigaset. Die (außerplanmäßigen) **Wertminderungen** betragen EUR 52,2 Mio. und entfallen im Wesentlichen auf die Actebis-Gruppe (EUR 36,5 Mio.) und die ticon-Gruppe (EUR 1,6 Mio.) sowie die Gigaset-Gruppe (EUR 12,0 Mio.). Bei Actebis und ticon waren die Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte sowie neu zu bewertende Nettovermögenswerte als Folge der Kenntnis der voraussichtlich zu erzielenden Verkaufspreise vorzunehmen. Die Wertminderungen bei Gigaset waren mit dem Verkauf des Bereichs Breitband zu realisieren.

VERMÖGENSLAGE

Die **Bilanzsumme** des ARQUES Konzerns beträgt zum 30. Juni 2009 EUR 1.397,6 Mio. und liegt damit EUR 321,5 Mio. unter der Bilanzsumme zum 31. Dezember 2008.

Die **langfristigen Vermögenswerte** sind um EUR 160,3 Mio. auf EUR 315,8 Mio. zurückgegangen. Langfristige Vermögenswerte in Höhe von EUR 42,4 Mio. wurden dabei als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sowie entsprechend umgegliedert und gesondert ausgewiesen. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen der Actebis-Gruppe und der tison-Gruppe

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** belaufen sich auf EUR 1.081,8 Mio., davon entfallen EUR 504,1 Mio. auf zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte.

Die **Gesamtschulden** belaufen sich zum 30. Juni 2009 auf EUR 1.242,1 Mio. und liegen damit um EUR 213,3 Mio. unter dem Wert vom 31. Dezember 2008 (EUR 1.455,3 Mio).

Der Anteil der kurzfristigen Schulden an den Gesamtschulden beträgt 86%. Die **Finanzverbindlichkeiten** konnten im ersten Halbjahr 2009 um EUR 61,7 Mio. reduziert werden. Davon entfallen EUR 32,6 Mio. auf die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten der Actebis-Gruppe und der tison-Gruppe, welche als zur Veräußerung gehalten klassifiziert und entsprechend umgegliedert und gesondert ausgewiesen wurden.

Das **Eigenkapital** von ARQUES beträgt zum 30. Juni 2009 EUR 155,5 Mio. nach EUR 263,7 Mio. zum 31. Dezember 2008.

FINANZLAGE

Im ersten Halbjahr 2009 hat ARQUES einen negativen **Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit** in Höhe von EUR -42,5 Mio. erwirtschaftet (Vorjahr positiver Cashflow in Höhe von EUR 97,8 Mio.). In 2009 wirken sich vor allem die Restrukturierungsmaßnahmen bei Gigaset negativ aus. In 2008 gab es einen positiven Einmaleffekt aus der Einzahlung aus Einführung von Factoring bei Actebis (EUR 40,7 Mio.).

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** beträgt EUR -23,5 Mio. und reflektiert neben geringen Investitionen in das Anlagevermögen in erster Linie Einmaleffekte aus Veränderungen des Portfolios.

Der **Free Cashflow** beträgt damit EUR -66,0 Mio. gegenüber EUR 79,8 Mio. im ersten Halbjahr des Vorjahres.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** beläuft sich auf EUR 10,4 Mio. (Vorjahr EUR -82,4 Mio.) und resultiert aus der um Entkonsolidierungseffekte bereinigten Tilgung von Finanzverbindlichkeiten.

ERTRAGSLAGE

Im 1. Halbjahr 2009 wurden im ARQUES Konzern **Umsatzerlöse** in Höhe von EUR 2.361,2 Mio. generiert und damit EUR 266,6 Mio. weniger als in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Neben den schwierigen Bedingungen in vielen Absatzmärkten und Branchen ist der Rückgang vor allem auf die Veränderungen des Konsolidierungskreises zurückzuführen. Mit Umsatzerlösen, die um 7,5% unter dem Vorjahresniveau liegen, ist der aufgegebene Geschäftsbereich IT noch der Hauptumsatzträger: Hier wurden rund 74% der Konzernumsatzerlöse erwirtschaftet. Der Anteil des zweitgrößten Geschäftsbereichs Communications liegt bei rund 11% des Gesamtumsatzes.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** betragen im ersten Halbjahr 2009 EUR 61,5 Mio. und bewegen sich damit auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten neben den Erträgen aus Entkonsolidierungen in Höhe von EUR 4,9 Mio. und den Erträgen aus der Auflösung negativer Unterschiedsbeträgen aus der Kapitalkonsolidierung (so genannter Bargain Purchase) in Höhe von EUR 9,7 Mio. vor allem Erträge aus Forderungsverzichten, Erträge aus der Veräußerung von Anlagevermögen, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, Mieterträge und Erträge aus Wechselkursveränderungen.

Der **Materialaufwand** für Rohstoffe, Waren, Fertigerzeugnisse und bezogene Leistungen liegt im ersten Halbjahr 2009 bei EUR 1.980,6 Mio. und damit um 12% unter dem Vorjahreswert von EUR 2.251,5 Mio. Bei in etwas geringerem Umfang rückläufigen Umsatzerlösen ist die Materialaufwandsquote von 86% auf 84% gefallen.

Der **Personalaufwand** (Löhne, Gehälter sowie Sozialabgaben und Altersversorgung) beträgt im ersten Halbjahr 2009 EUR 243,1 Mio. und liegt damit nur unwesentlich über dem Vergleichswert des Vorjahres in Höhe von EUR 229,7 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 220,4 Mio. und liegen damit deutlich über dem Vorjahreswert. Dies ist im Wesentlichen auf die Veränderungen des Konsolidierungskreises zurückzuführen. Aus der Entkonsolidierung von Unternehmen im Rahmen der Portfolio-Bereinigung sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen Einmaleffekte in Höhe von EUR -12,0 Mio. enthalten.

Das **Finanzergebnis** des ersten Halbjahrs 2009 fällt mit EUR -17,2 Mio. gegenüber dem ersten Halbjahr 2008 um EUR 2,5 Mio. niedriger aus.

Der **Konzernjahresfehlbetrag** nach Minderheiten beläuft sich auf EUR -115,4 Mio. nach EUR -36,3 Mio. im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert) liegt bei EUR -4,37.



WICHTIGE EREIGNISSE IM ERSTEN HALBJAHR 2009

VERÄNDERUNG IM VORSTAND

In seiner Sitzung vom 2. Februar 2009 sind der Aufsichtsrat der ARQUES Industries AG und Dr. Michael Schumann übereingekommen, die Bestellung von Dr. Michael Schumann als Vorsitzender des Vorstandes der ARQUES Industries AG im gegenseitigen Einvernehmen mit Wirkung zum 28. Februar 2009 aufzuheben. In der gleichen Sitzung wurde Hans Gisbert Ulmke vom Aufsichtsrat mit Wirkung zum 3. Februar 2009 für die Dauer von drei Jahren zum Finanzvorstand bestellt. In der Aufsichtsratssitzung vom 20. Juli 2009 wurde Michael Hütten ab dem 21. Juli 2009 zum Vorstandsmitglied bestellt. In der Aufsichtsratssitzung vom 4. August 2009 wurde Hans Gisbert Ulmke zum Vorstandsvorsitzenden ernannt und die Ressorts wurden wie folgt neu verteilt:

Hans Gisbert Ulmke, Vorstandsvorsitzender, Finanzen, Personal, Recht, Presse, Investor Relations

Felix Frohn-Bernau, Akquisitionen und Exits

Michael Hütten, Operations, Beteiligungs-Controlling

Bernd Schell, Gigaset Communications

VERÄNDERUNGEN IM BETEILIGUNGS-PORTFOLIO

Auf Grund der angespannten konjunkturellen Lage in Spanien, der Krise der Automobil-Industrie und der restriktiven Haltung der spanischen Banken hat sich ARQUES entschlossen, dem spanischen Automobil-Zulieferer Capresa keine weiteren liquiden Mittel mehr zur Verfügung zu stellen. Das Unternehmen musste im Rahmen dieser Maßnahme daher am 19. Januar 2009 Konkurs anmelden. Die Absatzzahlen der Hauptkunden von Capresa waren in den letzten Monaten massiv eingebrochen, wodurch es zu einem extremen Rückgang bei den Lieferaufträgen und beim Umsatz kam.

Am 22. Januar 2009 hat ARQUES vier Tochtergesellschaften, den BEA-Unternehmensverbund, die Nachrichtenagentur ddp, den italienischen Klebebandhersteller Evotape und das Schweizer Chemieunternehmen Rohner im Rahmen einer Portfolio-Transaktion an eine Private Equity-Gesellschaft veräußert. Aus diesem Verkauf flossen ARQUES EUR 20 Mio. in bar zu.

Anfang März 2009 hat ARQUES ihre Beteiligung am Tankstellenausrüster Rohé, Wien, an die Private Equity-Gesellschaft ValueNet Capital Partners, München, veräußert.

Am 12. März 2009 wurde die Sommer Road Cargo Solutions-Gruppe an ein Konsortium bestehend aus strategischen Partnern der mittelständischen deutschen Fahrzeugindustrie und einem Finanzinvestor, der BSF Consulting AG, abgegeben.

Mit Wirkung zum 19. März 2009 wurde die Schweizer Druckerei weberbenteli an den Finanzinvestor ValueNet Capital Partners, München, veräußert.

AKQUISITIONEN

Am 11. Februar 2009 hat ARQUES die führende britische Fahrschule British School of Motoring (BSM), Bristol, zu einem symbolischen Kaufpreis übernommen. Verkäufer ist die britische RAC plc, eine Tochtergesellschaft des Versicherungskonzerns AVIVA plc, der bereits bei der Übernahme von Auto Windscreens im November 2008 als Verkäufer auftrat. BSM ist mit rund 2.700 Fahrlehrern (Franchise) sowie rund 100 Service Centern die größte Fahrschule in Großbritannien. Das 1910 gegründete Traditionsunternehmen ist dabei mit einem Anteil von rund 10% Marktführer. In 2008 erwirtschaftete BSM einen Umsatz von rund GBP 34 Mio. Neben dem klassischen Privatkundengeschäft bildet BSM Fahrlehrer aus und führt Fahrertrainings für Unternehmen sowie für den staatlichen Sektor durch. BSM gehört zu den bekanntesten britischen Markennamen.

Die Actebis-Gruppe, die umsatzgrößte Beteiligung im ARQUERS Konzern, hat im Rahmen eines Asset-Deals das Broadline-Distributionsgeschäft in Dänemark von Ingram Micro übernommen. Das Distributionsgeschäft der dänischen Ingram Micro inklusive Mitarbeiter sowie der gesamte Kundenstamm werden in die dänische Landesgesellschaft der Actebis-Gruppe integriert. Die Transaktion wurde Anfang Juli 2009 abgeschlossen. Mit dieser Übernahme kann Actebis Dänemark, mit Niederlassungen in Norwegen und Schweden, sein Geschäft weiter konsequent ausbauen. Anfang August hat ARQUES ihre Anteile an der Actebis-Gruppe an die Droege Capital GmbH, Düsseldorf, verkauft. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung unter anderem der Kartellbehörden, die für Ende September bzw. Anfang Oktober 2009 erwartet wird.

GIGASET: KONZENTRATION AUF DAS KERNGESCHÄFT

Im März einigten sich die Gigaset Communications GmbH und Sagem Communications über die Veräußerung des Gigaset-Breitbandgeschäfts im Rahmen eines Asset Deals. Die Transaktion konnte mit wirtschaftlicher Wirkung zum 30. Juni 2009 abgeschlossen werden. Die veräußerten, defizitären Breitbandaktivitäten (inkl. WiMAX) erwirtschafteten im vergangenen Geschäftsjahr (2007/2008) rund 15% der Umsätze der Gigaset Communications. Die Trennung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Unternehmensteilen und die Fokussierung auf das Segment Telefonie ist ein wesentlicher Schritt in der Sanierung der ARQUES Beteiligung Gigaset Communications.

ARQUES KONZERN UND BETEILIGUNGEN

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.



DIE BETEILIGUNGEN DER ARQUES INDUSTRIES AG ZUM 30. JUNI 2009:

BETEILIGUNG	ÜBERNAHMEZEITPUNKT (SIGNING)	BRANCHE
GolfHouse	Juni 2005	Einzel- und Versandhandel
tiscon AG* (u.a. COS Distribution, Avitos, Topedo, Chikara)	Oktober 2005 Dezember 2006 Februar 2007	Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf IT-Distribution
Fritz Berger	Mai 2006	Einzel- und Versandhandel
Oxxynova	September 2006	Spezialchemie
Wanfried Druck Kalden	März 2007	Verpackungs- und Etikettendruck
Van Netten	April 2007	Süßwarenhersteller / Industrie
Actebis-Gruppe * (inkl. NT plus und Actebis Nordics)	Juli 2007 Oktober 2007 Dezember 2007	IT- und Tele- kommunikations- Distribution
Anvis	September 2007	Automobilzulieferer
SM Electronic	November 2007	Consumer Electronic Händler
ASM (inkl. Bpack)	April 2008 (Oktober 2008)	Transportdienstleister
Carl Froh	April 2008	Stahlverarbeiter / Automobilzulieferer
Gigaset Communications (ehemals Siemens Home and Office Communication Devices)	August 2008	Hersteller und Händler für Schnurlos- telefone und ITK-Technologie
Auto Windscreens	November 2008	Dienstleister im Bereich Fahrzeugglas
British School of Motoring	Februar 2009	Fahrschule

*Unternehmen nach dem Stichtag veräußert

Im Anschluss folgt eine detaillierte Beschreibung der Unternehmenssituation derjenigen Tochtergesellschaften, welche auf Grund ihrer Größe als wesentlich zu definieren sind. Als Wesentlichkeitskriterium wurde hierbei ein annualisierter Umsatz je Tochtergesellschaft von größer als rund EUR 50 Mio. angegeben.

OXXYNOVA

Oxxynova ist ein Hersteller von flüssigem Dimethylterephthalat (DMT), einem Vorprodukt zur Polyesterherstellung. DMT wird unter anderem bei der Herstellung von Textilfasern, technischen Fasern, Filmen, Lack- und Kleberohstoffen sowie von technischen Kunststoffen eingesetzt. Oxxynova ist der größte europäische Produzent von DMT für den freien Markt.

BRANCHENBETRACHTUNG

Die weltweite Wirtschaftskrise hat die chemische Industrie in Deutschland schwer getroffen. Im ersten Halbjahr 2009 sank der Gesamtumsatz der deutschen Chemie nach Angaben des Chemieverbandes VCI um 16,5%, die Chemieproduktion verringerte sich im Vorjahresvergleich um 15,5% und fiel damit auf das Niveau von 2003 zurück. Für das Gesamtjahr rechnet der Verband mit einem Umsatzrückgang von 12%. Im zweiten Quartal hat sich die Situation auf niedrigem Niveau stabilisiert.

Durch die Konzentration der Produktion auf den Standort Steyerberg und die Stilllegung von zwei Wettbewerberanlagen in den Niederlanden und Deutschland sind frühere Überkapazitäten in der DMT-Herstellung abgebaut. Trotzdem besteht der Druck auf dem europäischen Markt weiterhin, zum einen durch asiatische Anbieter von Produkten der Polyester-Wertschöpfungskette, zum anderen durch die Möglichkeit der Kunden, DMT zu substituieren.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Automobil- und Chemieindustrie hat im ersten Halbjahr 2009 zu einem deutlichen Rückgang der Nachfrage nach DMT geführt. Die Kunden von Oxxynova haben ihre Lagerbestände abgebaut und die Produktion auf einem sehr niedrigen Niveau laufen lassen. Oxxynova passte seine Produktion an die deutlich niedrigere Nachfrage an und setzte Maßnahmen zur Effizienzsteigerung auf diesem Produktionsniveau um. Durch die gesunkene Auslastung bei gleichzeitig hohen Energiekosten sind die Produktionskosten insgesamt angestiegen.

Das Unternehmen reagierte mit einem strikten Kostenmanagement auf die rückläufige Nachfrage nach DMT. Unter anderem konnte mit den Mitarbeitern eine Betriebsvereinbarung verabschiedet werden, in der sie auf einen Teil ihres Gehaltes verzichten.

AUSBLICK

Auf Basis der niedrigen Auslastung im ersten Halbjahr geht Oxxynova davon aus, dass das Jahr 2009 deutlich hinter den Produktionsmengen des Vorjahres zurückbleiben wird. Auf Grund steigender Produktionsplanungen der Kunden für das zweite Halbjahr 2009 rechnet Oxxynova von einer leichten Belebung des Absatzmarktes für DMT für das restliche Geschäftsjahr. Durch die Installation zusätzlicher verfahrenstechnischer Apparate in der Produktion werden Fremdestillations- und Transportkosten wegfallen.

VAN NETTEN

van Netten ist ein Hersteller von innovativen und qualitativ hochwertigen Zuckerwaren. Wesentliche Kunden sind verschiedene Handelsunternehmen im In- und Ausland. Alle Produkte werden am Produktionsstandort Dortmund hergestellt.

BRANCHENBETRACHTUNG

Während die Süßwarenbranche im ersten Halbjahr 2009 unter der negativen Entwicklung des Exports litt, entwickelte sich das Inlandsgeschäft stabil. In Deutschland haben die Umsätze in der Süßwarenindustrie bei sinkender Absatzmenge (-2%) im Berichtszeitraum leicht um 0,3% zugenommen. Jedoch waren bei Bonbons und Zuckerwaren branchenweit sowohl Absatz als auch Umsatz rückläufig.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Der Geschäftsverlauf gestaltete sich bei van Netten im ersten Halbjahr 2009 branchenkonform. Umsatzrückgänge in den Bereichen Bonbon, Fruchtgummi und Gelee konnten durch Steigerungen in der Produktgruppe Dragees kompensiert werden. Der Umsatz lag trotz des bewussten Verzichts auf unrentables Aktiengeschäft auf dem Niveau des Vorjahres, während das Ergebnis deutlich gesteigert werden konnte und ein positives EBITDA erwirtschaftet wurde.

Im Februar 2009 konnte van Netten auf der Internationalen Süßwarenmesse (ISM) in Köln Kontakte zu neuen Kunden aus dem

Ausland knüpfen. Außerdem stellte das Unternehmen auf dem Branchentreff seine Produktneuheiten vor. In der Produktion setzte das Dortmunder Traditionsunternehmen Maßnahmen zur Steigerung der Kapazitäten im Bereich der Dragees um und investierte in neue Endverpackungsanlagen. In der Mogultechnik (Fruchtgummierstellung) wird derzeit eine Rationalisierungsinvestition umgesetzt.

Durch die kontinuierliche Optimierung der Rezepturen sowie durch tendenziell sinkende Rohstoffpreise konnte van Netten Kosten senken. Ebenso führte die Neuverhandlung eines IT-Dienstleistungsvertrags zu weiteren Einsparungen.

AUSBLICK

van Netten wird weiterhin den Ausbau des Exportgeschäfts vorantreiben und plant die Gründung einer Tochtergesellschaft in Polen. Mit den auf der ISM vorgestellten innovativen Mousse-Bananen wurde eine Testleistung bei einem Discount-Kunden vereinbart.

Sinkende Energiepreise werden das Ergebnis von van Netten weiterhin positiv beeinflussen. Entsprechend geht der Süßwarenhersteller von einer positiven Geschäftsentwicklung und einem deutlich positiven Ergebnis auf EBITDA-Basis aus.

ACTEBIS

Die Actebis-Gruppe ist der drittgrößte ITK-Distributor (Informationstechnologie und Telekommunikation) in Europa und vertreibt Artikel der Informations- und Telekommunikationstechnologie, mobilen Kommunikation und Unterhaltungselektronik. 1986 gegründet, arbeiten rund 1.900 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 NT plus 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.

BRANCHENBETRACHTUNG

Nach Prognosen des europäischen Branchenverbands EITO wird der Umsatz mit Produkten und Diensten in der Informations- und Telekommunikationstechnik (ITK) in der Europäischen Union im Jahr 2009 um 1,7% zurückgehen. Der Umsatz mit IT-Hardware

sinkt dabei auf Grund fallender Preise und Verschiebungen von IT-Investitionen um 6,6%, der Rückgang bei Software und IT-Dienstleistungen fällt mit einem Minus von 0,3% in 2009 deutlich moderater aus. Auch die Umsätze mit Unterhaltungselektronik werden nach den hohen Wachstumsraten der Vorjahre in diesem um 8,2% schrumpfen. Für 2010 sieht der EITO ein Wachstum von 0,3% im ITK-Segment.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Actebis-Gruppe verzeichnet im ersten Halbjahr 2009 eine positive Entwicklung. Den Berichtszeitraum schließt die Actebis-Gruppe erfolgreich ab und verzeichnet einen Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) in Höhe von EUR 23,1 Mio. (1.Hj. 2008: EUR 22,0 Mio.). Dies entspricht einem Anstieg von 5% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Beim Gewinn nach Steuern gelang wie bereits im ersten Quartal erneut eine deutliche Steigerung zum Vorjahreszeitraum. Der konsolidierte Umsatz dagegen reduzierte sich um rund 5% auf EUR 1,6 Mrd. (1.Hj. 2008: 1,7 Mrd.). Actebis konnte die operative Marge bezogen auf das EBITDA von 1,3% auf 1,4% verbessern.

Die Actebis-Gruppe konnte sich im ersten Halbjahr gut im ITK-Markt behaupten. Das positive Ergebnis ist im Wesentlichen auf Wachstumssteigerungen der nordeuropäischen Actebis-Gesellschaften in Dänemark, Norwegen und Schweden zurückzuführen. In Deutschland hat sich seit Jahresbeginn das ITK-Großhandelsgeschäft deutlich verlangsamt. Actebis Peacock konnte sich jedoch in diesem schwierigen Marktumfeld erneut sehr gut behaupten.

Die Actebis-Gruppe profitiert zurzeit im hohen Maße von den schlanken Unternehmensprozessen und -strukturen, die permanent optimiert werden. Dadurch ist Actebis Kostenführer und arbeitet mit einer hohen Effizienz. Zusammen mit einem breiten Kunden- und Produktportfolio erweist sich diese Kombination in der Krise als erfolgreich.

Das zweite Quartal starteten die beiden Schwesterunternehmen NT plus und Actebis Peacock in Deutschland mit einer gemeinsam organisierten, eintägigen ITK-Handelsmesse, Channel Trends+Visions 2009, in der Bochumer Jahrhunderthalle. Zusammen mit 140 Herstellern präsentierten die beiden Unternehmen Produkte und Dienstleistungen aus dem IT- und TK-Bereich sowie Produktlösungen, die sich aus dem Zusammenwachsen

von Informationstechnologie und Telekommunikation ergeben. Rund 4.500 Teilnehmer und eine durchweg positive Resonanz waren das Ergebnis. Laut Aussage der Actebis Peacock- und NT plus-Kunden hat diese Veranstaltung eine neue Richtgröße in der Branche gesetzt.

Das bei NT plus zu Beginn des Jahres reibungslos eingeführte Warenwirtschaftssystem SAP hat sich bereits nach kurzer Zeit bewährt. Im ersten Halbjahr profitierte der ITK-Fachhandel von einer bequemerem und schnelleren Bestellabwicklung, automatisierten Wareneingangsprozesse und der Möglichkeit Warensendungen im Namen Dritter zu verschicken. Bei NT plus wurden damit die Weichen für ein größeres und verbessertes Produktangebot gestellt und die Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen. Im Juli haben die Aufsichtsbehörden in Dänemark der Übernahme des Broadline-Distributionsgeschäftes von Ingram Micro zugestimmt. Mitarbeiter und Kundenstamm der dänischen Ingram Micro-Niederlassung gehören seit dem 3. Juli offiziell zu Actebis Dänemark.

AUSBLICK

Anfang August hat ARQUES ihre Anteile an der Actebis-Gruppe an die Droege Capital GmbH, Düsseldorf, verkauft. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung unter anderem der Kartellbehörden, die für Ende September bzw. Anfang Oktober 2009 erwartet wird.

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 Antivibrationsssystemen von der Idee bis zur Serienreife. Die Anvis-Gruppe ist weltweit an der Seite der Automobilindustrie mit eigenen Standorten und Niederlassungen vertreten.

BRANCHENBETRACHTUNG

In der ersten Jahreshälfte wurden laut Branchenverband VDA in Westeuropa 10% weniger Fahrzeuge als im ersten Halbjahr 2008 abgesetzt. Nahezu 30% der Neuzulassungen entfielen dabei auf den deutschen Markt, außerhalb Deutschlands betrug der Absatzrückgang in Westeuropa im ersten Halbjahr 19%. Auf dem russischen Automobilmarkt schrumpfte der Absatz von Pkw im Berichtszeitraum um 49%, in den USA um 35% und in Japan um 21%. In der ersten Jahreshälfte verzeichnete Brasilien hingegen ein Absatzplus von 4%, in Indien nahm er um 3% zu und in China

sogar um 19%. Laut VDA sind bei den weltweiten Pkw-Neuzulassungen im Juni zunehmend Stabilisierungsanzeichen erkennbar: So lagen in Westeuropa die Neuzulassungen von Pkw mit einem Plus von fast 5% über dem Vorjahresniveau. Neben China und Brasilien konnten auch in Indien die Absatzzahlen gesteigert werden.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die wirtschaftliche Entwicklung der Anvis-Gruppe ist im ersten Halbjahr 2009 von der anhaltend schlechten konjunkturellen Situation in der Automobilwirtschaft gekennzeichnet. Das Jahr 2009 begann mit Bestellabrufen der Markenhersteller auf historisch niedrigem Niveau. Die Bestellabrufe erholen sich aktuell von Monat zu Monat, doch ist die Nachfrage insgesamt immer noch unter Vorjahresniveau. Die unbefriedigenden Auftragsabrufe und die schlechte Kapazitätsauslastung belasten das operative Ergebnis der Anvis-Gruppe. Erschwerend wirken sich zudem die strukturellen Probleme in dem französischen Werk Décize aus, die trotz deutlich gestiegenem Umsatz zu einem anhaltenden operativen Verlust führen. Der Lösung dieser strukturellen Probleme durch Personalreduzierung sowie Stilllegung von Werksflächen gilt weiterhin die ungeteilte Aufmerksamkeit des Managements.

Das Anvis-Management hat auf die schlechte Branchensituation zeitnah reagiert und wichtige Gegenmaßnahmen zur Effizienzsteigerung eingeleitet. Im Rahmen dessen wurde Personal abgebaut, indem Zeitverträge nicht verlängert und Zeitarbeitskräfte freigesetzt wurden. Gleichzeitig konnte durch die Neuverhandlung von Verträgen eine frühzeitigere Beteiligung der Kunden an Investitionskosten und die Vorverlegung von Zahlungszielen erzielt werden. Zudem wurde das Forderungs-Management intensiviert und für das Jahr 2009 geplante Investitionen vorübergehend ausgesetzt.

AUSBLICK

Die Anvis-Gruppe wird die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen konsequent umsetzen und sich dabei auf die weitere Senkung der Fixkosten fokussieren. Ein besonderes Augenmerk liegt weiterhin auf der Sanierung des französischen Standortes Décize. Dort sollen durch die Neuorganisation und deutliche Straffung der Produktionsprozesse sowie der Reduzierung der Administration die Kosten reduziert und die Produktivität erhöht werden. Die Ergebnissituation bleibt angespannt.

SM ELECTRONIC

SM Electronic mit Sitz in Stapelfeld (bei Hamburg) bietet unter der Marke „Skymaster“ Satelliten- und Antennenreceiver (digitales TV) sowie elektronisches Zubehör unter anderem für die Bereiche Audio, Video, Home Entertainment und Multimedia.

BRANCHENBETRACHTUNG

Der europäische Markt für digitale Unterhaltungselektronik wird nach einer Prognose des Fachverbandes EITO nach mehreren Jahren mit hohen Wachstumsraten im Jahr 2009 voraussichtlich um 8,2% schrumpfen, der deutsche Markt soll laut Branchenverband Bitkom um rund 6,5% zurückgehen. Dies liegt vorrangig an fallenden Preisen vor allem für Flachbildschirmfernseher. Jedoch rechnet der Verband mit einem Umsatzplus bei Abspielgeräten für Blue-Ray-Discs, digitalen Set-Top-Boxen für den Fernsehempfang und bei Spielkonsolen.

UNTERNEHMENSSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Konjunkturbedingt lag der Umsatz bei SM Electronic im ersten Halbjahr 2009 unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Durch die bereits umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen konnten die operativen Verluste trotz im ersten Halbjahr 2009 angefallener Lizenzkosten reduziert werden. Durch das Insourcing des Refurbishments (der qualitätsgesicherten Überholung und Instandsetzung von Produkten) verringerte das Unternehmen seine Abschreibungsquote deutlich. Zudem wickelte SM Electronic im Berichtszeitraum erstmals die Retouren wieder vollständig in Eigenregie ab und konnte so die Bearbeitungszeit deutlich verkürzen. Der Lagerbestand wird seit Jahresbeginn fortlaufend inventarisiert, was eine taggenaue Analyse sichert.

SM Electronic hat seine Vertriebstätigkeiten intensiviert und mit der Markteinführung von neu entwickelten und optisch ansprechenden Endgeräten für den Satellitenempfang begonnen. Im Rahmen dessen nahm das Unternehmen im Juni an der Fachmesse ANGA Cable in Köln teil und im Juli an IFA-Vorschau-Veranstaltungen in Hamburg und München. Dort präsentierte die Gesellschaft unter der Marke Skymaster ihre ersten Receiver mit PVR-Funktion (Personal Video Recorder), also Receiver, die Sendungen und Filme auf eine interne oder externe Festplatte speichern können. Skymaster-Receiver für den Empfang von digitalem Fernsehen, so genannte HDTV Receiver, liegen laut Tests der Fachpresse bezüglich Preis-Leistungsverhältnis an der Spitze. In der Schweiz konnte SM Electronic eine stra-

tegische Partnerschaft mit einem großen Zulieferer für Bau- und Fachmärkte mit Elektromaterial, schließen.

AUSBLICK

Im weiteren Jahresverlauf wird SM Electronic seinen Vertrieb ausbauen und die Aktivitäten in diesem Bereich intensivieren. Dazu soll die Vertriebskompetenz durch Schulungen erweitert werden. Mit neuen Marken prüft SM Electronic die Möglichkeit, auch in anderen Märkten zu wachsen. Über die Tochtergesellschaft in Hongkong und das eigene Merchandising-Team will die Gesellschaft für Partner in Deutschland Beschaffungs- und Merchandisingdienstleistungen anbieten.

AGENCIA SERVICIOS MENSAJERIA (ASM)

ASM ist ein spanischer Transportdienstleister, der vorrangig für Großkunden aus den Bereichen Telekommunikation, Banken und Versicherungen, Automobilindustrie, Optik, Zahnmedizin sowie 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 mehr als 1.100 Mitarbeiter tätig.

BRANCHENBETRACHTUNG

Die Rezession in Spanien hat sich im ersten Halbjahr 2009 forciert. Im ersten Quartal ging die Wirtschaft in Spanien um 2,9% zurück, der IWF rechnet für 2009 mit einem Minus von 4%. Der BIP-Rückgang resultiert vorwiegend aus einer verminderten Inlandsnachfrage, die in den ersten drei Monaten 2009 um 5,4% gesunken ist. Analog dazu sind die Sendungsvolumina in Spanien weiter deutlich zurückgegangen.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Parallel zur schwachen wirtschaftlichen Lage in Spanien entwickelte sich bei ASM der Umsatz mit den Bestandskunden. Durch die Integration des Distributionsnetzwerkes des Wettbewerbers Bpack, das ASM im Oktober 2008 übernommen hatte, konnte ein Teil des Umsatzrückgangs weitgehend ausgeglichen werden. Im Rahmen der Restrukturierung bereits erfolgreich umgesetzte Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung konnten den Auftragsrückgang ertragsseitig nicht kompensieren.

Im Berichtszeitraum konnte der spanischen Transportdienstleister Neukunden akquirieren und die Bindung zu den Bestandskun-

den festigen. Ein besonderer Fokus lag auf dem Cash-Management und der Umsetzung weiterer Sparmaßnahmen. ASM passte seinen Personalstand den konjunkturellen Bedingungen an.

AUSBLICK

ASM wird weiterhin intensiv die Akquisition neuer Kunden betreiben, um den Umsatzrückgang zu kompensieren. Das weiterhin sehr restriktive Verhalten der Banken bei der Kreditvergabe stellt besondere Herausforderungen an das Liquiditätsmanagement.

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.

BRANCHENBETRACHTUNG

Die Stahlrohrindustrie ist geprägt von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der Industrie, insbesondere von der Entwicklung der Automobilindustrie. Die Produktion der deutschen Industrie ist in den ersten vier Monaten 2009 im Vergleich zum Vorjahr um 19,3% zurückgegangen. Auf Grund positiver Signale der Stimmungs-Indizes spricht der Bundesverband der deutschen Industrie in seinem Konjunkturreport von Anzeichen einer Bodenbildung zum Ende des ersten Halbjahres 2009. In der Automobilindustrie wurden im Berichtszeitraum in Westeuropa 10% weniger Fahrzeuge abgesetzt als im ersten Halbjahr 2008.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Getrieben von der negativen konjunkturellen Entwicklung und deutlich rückläufiger Materialpreise ist bei Carl Froh im ersten Halbjahr 2009 der Umsatz deutlich gesunken. Entsprechend hat das Unternehmen Gegenmaßnahmen eingeleitet und unter anderem Kurzarbeit bei einem großen Teil der Mitarbeiter eingeführt. Diese Maßnahme soll voraussichtlich bis Ende des Jahres aufrechterhalten werden.

Im Rahmen der Optimierung der Produktionsprozesse baute Carl Froh eine Rohrschweißmaschine um und investierte in geringem Umfang in Bearbeitungsmaschinen. Zugleich führte das Unternehmen Weiterbildungsmaßnahmen für die Mitarbeiter durch.

Carl Froh akquirierte im Berichtszeitraum mehrere Neuaufträge, die nicht im Budget enthalten waren, darunter der größte Auftrag der Unternehmenshistorie mit einem Volumen von EUR 25 Mio. und einer Laufzeit bis zum Jahre 2011.

Zur Verbesserung der Liquidität baute das Unternehmen Lagerbestände ab. Gleichzeitig konnten mit Lieferanten längere Zahlungsziele vereinbart werden.

AUSBLICK

Carl Froh erwartet für die zweite Jahreshälfte eine Marktbelebung im Bereich der Komponentenfertigung und damit einhergehend stabilere Rohstoffpreise. Anlässlich der neu akquirierten Aufträge wird das Unternehmen Teilinvestitionen in den Materialfluss vornehmen und den Bereich Logistik optimieren, was zu einer verbesserten Produktivität führen soll. Darüber hinaus wird Carl Froh im Laufe des Jahres eine neue Software zur optimalen Steuerung der Unternehmensressourcen installieren.

GIGASET COMMUNICATIONS GMBH

Im Fokus des Geschäfts von Gigaset Communications stehen Design, Entwicklung, Produktion und die Distribution von Qualitätsprodukten für die Kommunikation zu Hause unter der Marke Siemens Gigaset. Zum Portfolio gehören Telefone für das Festnetz, Voice-over-IP-Modelle, Softwarelösungen und Home Media-Produkte. Hauptproduktionsstandort ist Bocholt in Deutschland, an dem die Gigaset-Produkte nach höchsten Qualitäts- und Umweltstandards gefertigt werden.

BRANCHENSITUATION

Einer Studie zufolge wird der Markt für Schnurlostelefone in Westeuropa in den kommenden fünf Jahren stagnieren, während er sich in Nordamerika rückläufig entwickeln wird. In Osteuropa, dem Nahen Osten und Lateinamerika rechnen die Experten mit einem steigenden Absatz von Schnurlostelefonen, was den Negativtrend jedoch nicht vollständig ausgleichen wird. Für Set-Top-Boxen rechnet der Verband BITKOM in Europa mit einem Umsatzplus.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Die Gigaset Communications GmbH konnte im ersten Halbjahr 2009 in Europa ihren Marktanteil (gemessen am Umsatz) um 3 Prozentpunkte auf 33% steigern. Auch in Deutschland, wo Gigaset einen Marktanteil von deutlich über 50% ausweist, verbuchte Gigaset ein deutliches Wachstum.

Das Unternehmen konnte im Berichtszeitraum den größten Teil der Ausgliederung aus dem komplexen Konzerngeflecht des Alteigentümers erfolgreich abschließen. Parallel dazu wurde die Etablierung einer eigenständigen, mittelständischen Unternehmensstruktur forciert. Wesentliche Aspekte sind dabei ein striktes Kostenmanagement sowie der Aufbau einer Unternehmensführung mit entsprechenden Controllinginstanzen und einer eigenen IT-Infrastruktur. Die Bildung des Top-Managements wurde abgeschlossen.

Im März 2009 einigten sich Gigaset und Sagem Communications über die Veräußerung des Gigaset-Breitbandgeschäfts im Rahmen eines Asset Deals. Zum 1. Juli 2009 konnte die Transaktion abgeschlossen werden. Die Ausgliederung des nicht mehr zum Kerngeschäft gehörenden und defizitären Breitband-Bereichs ist eine zentrale Maßnahme in der Restrukturierung des Unternehmens.

Gleichzeitig erweiterte Gigaset sein Portfolio um weitere hochwertige Schnurlostelefone: Mit dem Gigaset E490/495 präsentierte das Unternehmen ein sehr robustes und funktionales Telefon, das starken Beanspruchungen gerecht wird und anspruchsvolle Zielgruppen wie beispielsweise das Handwerk anspricht. Die neuen Telefone Gigaset C590/595 und Gigaset S790/S795 überzeugen mit einem hervorragendem Klang, vielseitigen Anwendungen und einem überzeugenden Design. Das Gigaset Modell SL 785, das Flaggschiff des Unternehmens, wurde von den Lesern des Fachmagazins „connect“ zum Produkt des Jahres bei den Schnurlostelefonen gewählt, was die führende Marktposition von Gigaset in Deutschland dokumentiert. Gigaset legt bei seinen Schnurlostelefonen großen Wert auf so genannte ECO-Funktionen wie stromsparende Netzgeräte und variable Funktionen zur Reduzierung der Funkleistung. Bei Modellen der neuen Gigaset-Generation schaltet die Basis im Standby-Betrieb den Sendemodus komplett ab.

Neben innovativen Neuentwicklungen stellte Gigaset auch eine neue Software zur Datensynchronisation zwischen Gigaset-Telefonen und dem Computer vor. Die Software gleicht alle Adress-Daten ab, zusätzlich können Bilder und Klingeltöne in vielen gängigen Formaten auf die Telefone übertragen werden.

AUSBLICK

Gigaset Communications wird sich weiter auf das profitable Kerngeschäft mit Voice-Produkten (Schnurlostelefone, Telefone

für Voice over IP und das Festnetz) konzentrieren. Weiterhin wird ARQUES durch den breiten Einsatz der Task Force interne Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Kostensenkung in allen Bereichen umsetzen. Gezieltes Wachstum soll durch Produktinnovationen sowie durch den Ausbau des internationalen Geschäfts, vor allem in den USA und in regionalen Wachstumsmärkten in Asien, erfolgen. Zudem soll im weiteren Jahresverlauf die Etablierung neuer innerbetrieblicher Prozesse und Strukturen abgeschlossen werden.

AUTO WINDSCREENS

Auto Windscreens ist der zweitgrößte Fahrzeugglas-Spezialist in Großbritannien und behebt Glasschäden in rund 90 Service Centern und vor Ort mit über 700 mobilen Service-Einheiten. Die Gesellschaft tauscht und repariert Fahrzeugglas für eine breite Kundenbasis wie Versicherungen, Leasingfirmen, Autovermieter, Unternehmen sowie Behörden und Institutionen. Auto Windscreens verfügt darüber hinaus über eine eigene Produktionsstätte in Chesterfield, in der jährlich rund 250.000 Windschutzscheiben auf Basis von Rohlingen hergestellt werden.

BRANCHENBETRACHTUNG

Im ersten Halbjahr 2009 war das Verkehrsaufkommen in Großbritannien bedingt durch die schlechte wirtschaftliche Lage weiter rückläufig. Dies spiegelt sich auch in dem zurückhaltenden Reiseverhalten wider, was sich wiederum negativ auf das Verkehrsaufkommen auswirkt.

UNTERNEHMENSITUATION, GESCHÄFTSVERLAUF, SANIERUNGS- UND ENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Analog zur rückläufigen Branchenentwicklung lag der Umsatz bei Auto Windscreens deutlich unterhalb des Vorjahresniveaus. Auf Grund bereits umgesetzter Restrukturierungsmaßnahmen und des strikten Kostenmanagements, der Neuverhandlungen von Lieferantenverträgen gestaltete sich das Ergebnis auf EBITDA-Basis positiv und lag signifikant über dem Vorjahreswert. Ein intensives Cash- und Forderungs-Management sollen weitere Ergebnisverbesserungen bringen.

Im ersten Halbjahr setzte Auto Windscreens die Ausgliederung aus der Konzernstruktur des Alteigentümers fort. Der Carve-Out soll im September abgeschlossen werden. Im Rahmen dessen wurde ein neues IT-System installiert, zentrale interne Arbeitsprozesse neu aufgesetzt und eine neue, schlankere Organisationsstruktur eingeführt. Dabei wurde eine Hierarchie-Ebene weitestgehend gestrichen und Personalmaßnahmen sozialver-

träglich umgesetzt. Auto Windscreens initiierte die Erneuerung der Fahrzeugflotte und setzt vermehrt auf spritsparende Autos. Die Gesellschaft stattete außerdem weitere Service-Fahrzeuge mit einem neuen, selbst entwickelten mobilen Schutzdach aus, das die Reparatur vor Ort überhaupt erst möglich macht. Mit dem Einsatz neuer Werkzeuge konnte die Reparatur bzw. der Austausch von Scheiben beschleunigt werden. Bei der Produktionsstätte in Chesterfield wurden neue Bauteile bei den Brennöfen eingesetzt, was die Effizienz erhöht und die Energiekosten senkt.

Auto Windscreens hat die Einführung eines neuen Erscheinungsbilds (Corporate Identity) eingeleitet, um als nunmehr eigenständiges Unternehmen am Markt aufzutreten. Ein neuer Vertriebs-Chef, der über langjährige Branchenerfahrung verfügt, wird das britische Unternehmen dabei unterstützen. Gleichzeitig setzte das Unternehmen Maßnahmen zur effizienteren Organisation des Vertriebs und des Call Centers um.

AUSBLICK

Auto Windscreens wird die Abtrennung vom ehemaligen Mutterkonzern im dritten Quartal 2009 abschließen und die Restrukturierung unvermindert fortsetzen. Im Mittelpunkt steht dabei die Konzentration auf das Kerngeschäft und die Verbesserung der manuellen Arbeitsabläufe. Mit der Neugestaltung des Erscheinungsbildes wird die Gesellschaft die Kundenansprache intensivieren.



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.

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 (drei bis fünf 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. Ergebnissteigernd 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 Umbruchsituationen verfügt. Auf Grund des guten Kontaktnetzwerks, das das M&A-Team aufgebaut hat, verfügt ARQUES über Informationen von einer großen Anzahl interessanter Übernahmekandidaten. Dabei wird ARQUES aktiv von Großkonzernen als Partner bei der Abspaltung von nicht mehr zum Kerngeschäft gehörenden Tochtergesellschaften angesprochen, weitere Transaktionen in diesem Bereich sind zu erwarten. Wie adressiert wird sich ARQUES in Zukunft auf Unternehmenskäufe fokussieren, bei denen bilanzielle und weitere Risiken möglichst niedrig sind.

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 kurzer Zeit Restrukturierungserfolge auf breiter Ebene erzielt werden.

Der ARQUES Beteiligungsmanager ist der operative Leiter der Restrukturierung vor Ort. Er hat sich am Kapital der Beteiligungsgesellschaft in der Regel mit 5-10% 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 einen großen Handlungsfreiraum und die Beteiligungsgesellschaft somit eine hohe Flexibilität.

Diese Organisation der Restrukturierung – mit Beteiligungsmanager und Task Force – ermöglicht es ARQUES, die Beteiligungen effizient und auf einer soliden Basis zu sanieren. Durch dieses Konzept sollen auch künftig Erfolge bei der Restrukturierung der Beteiligungen erzielt werden.

EXITS

Das ARQUES Geschäftsmodell sieht eine Veräußerung einer revitalisierten Beteiligung (Exit) nach Abschluss der grundlegenden Restrukturierungsschritte vor.

Seit Januar 2009 sind die Bereiche Akquisition und Exit in der ARQUES M&A-Abteilung zusammen geführt. Hierdurch konnten Kosteneinsparungen realisiert werden, da nunmehr ein kleineres Team an Mitarbeitern je nach Bedarf an Projekten zum Kauf oder Verkauf arbeiten kann und Kapazitäten dadurch besser verteilt werden können. Aber vor allem wird so sicher gestellt, dass die Kaufentscheidung bereits die Erfahrungen und Erfordernisse eines erfolgreichen Verkaufs am Ende der Halteperiode berücksichtigt. Zusätzlich kann während der Akquisition erworbenes, firmenspezifisches Wissen zu den einzelnen Unternehmen auch im Verkaufsprozess genutzt werden.

RISIKOMANAGEMENT

ARQUES verfügt mit dem computergesteuerten, systematischen Risikomanagementsystem Arq-Risk über ein konzernweites System zur Implementierung, Einhaltung und Überwachung der im ARQUES Konzern festgelegten Risikostrategie. Arq-Risk erfasst alle Bereiche und Beteiligungen des Unternehmens und trägt dabei auch den Corporate Governance-Kriterien des Unternehmens Rechnung. Dieses System hat sich in den vergangenen Jahren bewährt, indem es Einzelrisiken transparent analysiert und entsprechende Steuerungsmöglichkeiten aufzeigt. Angesichts der derzeitigen Finanz- und Wirtschaftskrise, die sich wesentlich auf die Ertragslage des Konzerns auswirken, werden die Mechanismen nochmals detailliert und an die gegebenen Rahmenbedingungen angepasst. Dabei spielt auf Grund der Expansion des Unternehmens ins europäische Ausland auch die Berücksichtigung der dortigen internationalen Risikostrukturen eine wichtige Rolle.

Das Geschäftsmodell der ARQUES sieht vor, dass überdurchschnittliche Chancen wahrgenommen werden, denen im Regelfall auch besondere Risiken gegenüberstehen. Ziel von Arq-Risk ist es dabei, die im Rahmen der Geschäftsstrategie gesetzten Ziele zu unterstützen, indem vorhandene Risiken systematisch und frühzeitig erfasst und somit optimal gemanagt werden. Dadurch sollen unternehmerische Chancen bestmöglich genutzt werden können. Als Teil der Unternehmensstrategie ist die Risikopolitik der ARQUES Industries AG darauf ausgerichtet, den Wert des Konzerns zu steigern.

Die geschäftliche Verantwortung liegt jedoch bei den operativen Einheiten auf Ebene der Beteiligungen. Entsprechend ist das operative Risikomanagement auch in diesen Einheiten verankert. Verantwortlich für das Erkennen und Managen von Risiken ist zudem jeder Mitarbeiter in seinem unmittelbaren Verantwortungsbereich. Die Risikokoordination und -erfassung obliegt der Geschäftsleitung der jeweiligen Beteiligung. Unter Risikogesichtspunkten als wesentlich zu beurteilende Risiken und Informationen müssen unverzüglich an die Geschäftsleitung sowie gegebenenfalls den Konzernvorstand und die Konzernrevision mitgeteilt werden.

Chancen und Risiken, die einzelne Beteiligungen des ARQUES Konzerns betreffen, werden im Chancen- und Risikenbericht der Beteiligungen ab Seite 21 erläutert.

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 in der Regel auf Unternehmen, die auf Grund ihrer unzureichenden operativen Performance zu einem möglichst geringen Kaufpreis erworben werden können und bei erfolgreicher Restrukturierung dann ein hohes Wertsteigerungspotenzial aufweisen können. Das bedingt, dass sich die jeweiligen Unternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbes oftmals in einer Krise befinden und ein hoher Sanierungsbedarf besteht. Zudem ist ARQUES etablierter Partner von Großkonzernen bei Abspaltungen von nicht mehr zum Kerngeschäft gehörenden Randaktivitäten und Tochtergesellschaften. Auch deren operative Entwicklung ist bei Übernahme durch ARQUES in der Regel deutlich unter dem Branchendurchschnitt und birgt Restrukturierungspotenzial, weil sie als nicht zum Kerngeschäft gehörende Einheiten nicht optimal geführt wurden. Bei der Auswahl der Unternehmen verfolgt ARQUES keinen Branchenfokus, sondern sieht sich in nahezu allen Branchen nach geeigneten Übernahmekandidaten um.

Die Akquisition, die Restrukturierung und die Geschäftsführung der Beteiligungen führt ARQUES in der Regel 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 der Restrukturierung). Beides würde letztlich dazu führen, dass der Verkauf des Unternehmens nicht oder nur zu für ARQUES schlechten Konditionen erfolgen kann.

INFORMATIONSSYSTEME UND REPORTINGSTRUKTUR

Das Risikomanagementsystem des ARQUES Konzerns ergänzt das unternehmensweite Controlling und Reporting. Es greift auf dessen Ergebnisse als finanzwirtschaftliche Basis zurück und unterstützt die Qualität der Controlling-Ergebnisse.

Hierbei ist zu beachten, dass sich viele Beteiligungen von ARQUES im Zeitpunkt des Erwerbs in einer akuten Krise befinden, die schnell und effektiv überwunden 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 DER EINZELNEN BESTANDTEILE DES ARQUES GESCHÄFTSMODELLS

RISIKEN BEI DER AKQUISITION

Der ARQUES Konzern hat sich auf den Erwerb von Unternehmen in Umbruchsituationen (z.B. klassische Turnaround-Kandidaten, Konzernabspaltungen, ungelöste Nachfolgeregelungen) fokussiert. In der Regel erwirtschaften diese Unternehmen zum Zeitpunkt der Übernahme durch ARQUES bereits seit längerer Zeit Verluste. Die Due Diligence-Prüfung wird im Regelfall mit eigenem Personal aus den Fachbereichen Analyse, Recht und Finanzen durchgeführt. Für einzelne Fachbereiche wie bspw. Steuern oder wenn es mangels eigener Kapazitäten nötig ist, werden externe Berater hinzugezogen.

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. Da ARQUES in der Regel für ein Unternehmen, das sich in einer wirtschaftlich schwierigen Lage befindet, nur einen symbolischen bzw. unter dem Buchwert liegenden Kaufpreis bezahlt, ist der wirtschaftliche Verlust in diesem Falle meistens überschaubar. Bei größeren Kaufpreisen besteht das Risiko eines Totalausfalls dieses Kaufpreises und eventuell weiterer Verpflichtungen, die ARQUES eingegangen ist.

Gelingt es ARQUES nicht, eine Beteiligung, die sich in einer Schieflage befindet, zeitnah zu veräußern, würde dies im schlechtesten Fall dazu führen, dass die Beteiligung insolvent wird (siehe Fehlschlagen der Restrukturierung).

FEHLSCHLAGEN DER RESTRUKTURIERUNG

Ziel der Gesellschaft ist immer die schnellst mögliche Sanierung einer Beteiligung, um vor allem den Liquiditätsbedarf und operativen Verlust 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. Im schlechtesten Fall würde dies 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. Die Kosten, die ARQUES im Zusammenhang mit der jeweiligen Beteiligung entstehen, werden im Wesentlichen 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 verliert ARQUES schlechtesten Falls also alle eingesetzten finanziellen und personellen Ressourcen und erhält von der jeweiligen Beteiligung keinerlei Erstattung dieser Kosten. Zudem ist ARQUES dann auch nicht in der Lage, die betroffene Beteiligung erfolgreich bzw. zu einem substanziellen Kaufpreis zu veräußern.

RISIKEN BEI UNTERNEHMENSVERKÄUFEN

Das Risiko im Bereich des Verkaufs von restrukturierten Unternehmen besteht darin, dass sich kein Käufer findet. Insbesondere die aktuelle konjunkturelle Lage und die Finanzkrise haben dazu geführt, dass die Zahl der Unternehmenstransaktionen deutlich zurückgegangen ist und somit auch die Exit-Möglichkeiten für ARQUES wesentlich schwieriger geworden sind. Wenn es also nicht gelingt, die sanierte Beteiligung zu verkaufen, muss ARQUES die Beteiligung operativ weiterführen und -entwickeln, was weiterhin Managementkapazitäten an die entsprechende Gesellschaft binden würde. Im Falle einer konjunkturellen Verschlechterung könnte so eine Beteiligung zudem Teile ihrer Sanierungsfortschritte wieder einbüßen, geringere operative Erträge erwirtschaften und im negativen Fall finanzielle Mittel der Muttergesellschaft ARQUES benötigen. 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.

Weiterhin besteht bei Unternehmensverkäufen das Risiko, dass ein Käufer nach Abschluss der Transaktion aus dem Kaufvertrag Ansprüche aus etwaigen Garantien geltend macht und so versucht den vereinbarten Kaufpreis zu senken.

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 Gesamtperformance des Rest-Unternehmens zu steigern. Allerdings ist der Absatzmarkt schlechter, da potenziell weniger Unternehmen an einem Erwerb interessiert sind, die Restrukturierung 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 verbes-

sert 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.

AKTUELLE ENTWICKLUNGEN AUF GRUND DER FINANZKRISE

Die globale Rezession nähert sich in der zweiten Jahreshälfte der Talsohle, da sind sich der Internationalen Währungsfonds (IWF) und die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in ihren jüngsten Prognosen einig. Dennoch sieht die OECD das globale Bruttosozialprodukt im Gesamtjahr 2009 um 4,1% sinken. Besonders exportabhängige Nationen wie Japan (-6,8%) und Deutschland (-6,1%) werden dagegen überproportional vom Einbruch des Welthandels getroffen. Die gesamte Eurozone muss laut IWF 2009 einen Rückgang der Wirtschaftsleistung um 4,8% verkraften. Der zum Teil massive konjunkturelle Abschwung hat sich bereits in 2008 und wird sich auch in 2009 auf die Geschäftstätigkeit und Ertragslage des ARQUES Konzerns auswirken. Auf Grund der geschilderten Unsicherheiten sind die Risiken jedoch zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht in vollem Umfang beurteilbar. Sollten die bereits beschlossenen beziehungsweise avisierten wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen weltweit nicht zu den gewünschten Erfolgen einer sich wieder belebenden globalen Konjunktur führen, erhöhen sich die Risiken einer tieferen und länger anhaltenden Rezession. Die Zurückhaltung der Banken bezüglich der Kreditvergabe führt zu einer Verschiebung vieler Investitionsvorhaben weltweit. Weitere Risiken könnten durch die auf Grund der Abschwächung des Wirtschaftswachstums zu erwartende steigende Arbeitslosigkeit und die dadurch bedingten Kosten entstehen.

Da die geschäftliche Verantwortung bei den operativen Einheiten auf Ebene der Beteiligungen liegt, werden die unternehmens- bzw. branchenspezifischen Risiken dort dezentral gesteuert. Auf Grund des breiten Branchenspektrums des ARQUES Beteiligungsportfolios sind die einzelnen Gesellschaften unterschiedlich stark von der Rezession betroffen. Während einzelne Gesellschaften, die von der Entwicklung der Autoindustrie abhängig sind, einen relativ hohen Nachfrage-rückgang verzeichnen, stehen die Gesellschaften, die eher der Lebensmittelbranche oder dem Großhandel zuzuordnen sind, vergleichsweise gut da. ARQUES hat entsprechend seiner Risikoanalyse bereits Mitte 2008 mit der Optimierung des Be-

teiligungsportfolios begonnen und für das Unternehmen besonders risikobehaftete Töchter definiert und zum Teil bereits veräußert. Weitere diesbezügliche Schritte wurden bis zum Berichtszeitpunkt bereits umgesetzt. Damit hat sich das Risikoprofil des Konzerns deutlich gebessert, wenngleich noch immer mehrere Gesellschaften eine schwierige Geschäftsentwicklung in 2009 verzeichnen, die zu nennenswerten operativen Verlusten führen werden. Sollte sich das konjunkturelle Klima durch die Finanzkrise weiter eintrüben, kann es bei den Beteiligungen des ARQUES Konzerns zu weiteren Auftrags- und Umsatzrückgängen sowie zu Ausfällen von bedeutenden Kunden kommen, die sich entsprechend negativ auf die Ertragslage der jeweiligen Beteiligung auswirken würden. Den daraus resultierenden Ergebnismrückgängen begegnet ARQUES mit weiteren Kostensenkungsmaßnahmen und Kapazitätsanpassungen, die auch die Themen Kurzarbeit und Personalabbau umfassen. Zudem werden bei den Gesellschaften bereits avisierte Investitionsprogramme gekürzt beziehungsweise verschoben und so die Liquidität des Unternehmens geschont.

Als Reaktion auf die wirtschaftliche Krisensituation hat die ARQUES Industries AG auf der Kostenseite wichtige Schritte eingeleitet und umgesetzt. So sollen die Holdingkosten – zum Teil durch bereits durchgeführte Personalanpassungen - bis 2010 um über 50% reduziert werden. Darüber hinaus haben wir die Arbeitsabläufe auch strukturell an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst und beispielsweise die Abteilungen Akquisition und Unternehmensverkäufe zusammengelegt.

Andererseits hat die globale Rezession bereits für eine Entspannung bei den Energie- und Rohstoffpreisen gesorgt, was sich positiv auf die Produktionskosten der Unternehmen auswirkt. Hier ist das Unternehmen bemüht, sich über strukturierte Beschaffungskonzepte und den Abschluss mittel- und langfristiger Rahmenverträge optimal zu positionieren. Derzeit nicht vorhersehbar sind die Wechselkursrisiken, da die wichtigsten weltweiten Leitwährungen aktuell großen Schwankungen unterworfen sind; dies betrifft für den Euro-Raum insbesondere die Austauschverhältnisse zwischen Euro und US-Dollar sowie britischem Pfund.

SONSTIGE UNTERNEHMENSBEZOGENE RISIKEN DER ARQUES INDUSTRIES AG

Auch die ARQUES Industries AG ist als Holding zur Restrukturierung von Unternehmen branchenspezifischen Risiken ausgesetzt:

Es ist grundsätzlich denkbar, dass der Auftritt neuer Wettbewerber zu einer verstärkten Nachfrage führt und so die Preise für den Erwerb von Unternehmen steigen. Es ist jedoch festzustellen, dass die derzeitige strukturelle Krise in zahlreichen Branchen die Breite des Beschaffungsmarkts zugunsten der ARQUES tendenziell eher vergrößert.

Für bestehende Rangrücktrittserklärungen und Forderungsverzichte einzelner ARQUES Gesellschaften gegenüber Konzernunternehmen bestehen Ausfallrisiken im Falle der Nicht-Rückführbarkeit durch die jeweils schuldende Gesellschaft. Sofern Garantien wie bspw. auch Kaufpreisgarantien beim Erwerb einzelner Unternehmen gegeben wurden und diese nicht aus dem Cashflow der jeweiligen Beteiligung bedient werden können, muss die ARQUES Industries AG mit eigener Liquidität hierfür einstehen.

Verschiedene Maßnahmen zur stärkeren personellen Entflechtung innerhalb des Konzerns – also die Reduktion von Personenidentität in Führungspositionen von Konzernobergesellschaften und vollkonsolidierten Tochtergesellschaften – sollen das Risiko von Fehlentscheidungen sowie Haftungsrisiken reduzieren.

BRANCHEN- UND MARKTRISIKEN

BRANCHENRISIKEN

Branchenrisiken sind Risiken, die einen bestimmten Markt betreffen, bspw. eine sich verringerte Nachfrage nach einem bestimmten chemischen Produkt, das von einem billigeren Stoff substituiert werden kann, oder der Eintritt neuer, aggressiver Wettbewerber. Solche Risiken treffen die Beteiligungen der ARQUES in ihrem jeweiligen Marktsegment.

Generell ist zu bemerken, dass die Planungssicherheit in allen Beteiligungen abnimmt, Kunden weniger konkreten Auskünften zu künftigen Absatzmengen geben, Aufträge kurzfristiger vergeben, Kaufentscheidungen verzögert und Projekte grundsätzlich hinterfragt werden.

CHANCEN- UND RISIKENBERICHT DER BETEILIGUNGEN

Die Beteiligungen des ARQUES Konzerns sind in verschiedenen Märkten mit unterschiedlichen Produkten tätig. Das branchenspezifische Risiko im ARQUES Konzern ist diversifiziert, wobei das aktuelle Portfolio eine Konzentration auf die beiden Sektoren Consumer Electronics (Beteiligungen Actebis und Gigaset) und Automotive (Anvis, Auto Windscreens und BSM) aufweist. Die wirtschaftliche Entwicklung jeder einzelnen Beteiligung kann neben den allgemeinen konjunkturellen Schwankungen 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. Die für die jeweiligen Beteiligungen spezifischen Risiken werden in der Regel dezentral von den Gesellschaften gesteuert.

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

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 Jahr 2008 die alten Filialen von Golf House in Berlin und Hamburg sowie die letzte, verbliebene Golf Discount Filiale in Berlin geschlossen. Am gleichen Standort wurden dem Expansionskonzept folgend große und moderne Filialen eröffnet. Mit Bremen wurde zudem ein neuer Standort erschlossen.

Durch den Einsatz einer neuen Kundendatenbank können Direktmarketingmaßnahmen zielgerichteter und effizienter durchgeführt werden. Im Bereich der Logistik hat die Gesellschaft seit Herbst 2008 mit einem neuen Dienstleister einen professionellen Partner gewonnen, der den Anforderungen eines Multi-Channel-

Retailers (Distanz- und Stationärhandel) gerecht wird. Durch den Umsatzzuwachs von 10% im Jahr 2008 konnte Golf House seine Position als Marktführer deutlich ausbauen. Trotz zu erwartendem weiter schwierigen Umfeld im Jahr 2009 mit sinkenden Margen im Hartwarenbereich und Problemen in ausländischen Absatzmärkten wird Golf House seine Strategie weiter verfolgen. Die Insolvenz eines wichtigen Wettbewerbers bietet Golf House die Chance, weitere Marktanteile zu gewinnen.

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 Vertriebskanäle wie Discountern und preisaggressiven Internethändlern zu einem Umsatzrückgang führen. Steuererhöhungen für Caravans und Reisemobile bzw. die unsichere Situation in der Entwicklung der Benzinpreise, speziell beim Diesel-Kraftstoff, eine ungünstige SchadstoffEinstufung, die durch die CO₂-Diskussionen geschürte Unsicherheit hinsichtlich zukünftiger Zusatzkosten sowie eine derzeitige konjunkturell bedingte starke Kaufzurückhaltung könnten zu einem weiteren Rückgang bei den Verkaufszahlen dieser Fahrzeuge führen und damit indirekt den Zubehörverkauf negativ beeinflussen. Im personellen Bereich besteht branchentypisch eine besondere Abhängigkeit des Geschäftserfolgs von den Einkäufern und 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 will Fritz Berger durch neue Standorte seine Umsätze steigern, gleichzeitig wird die Schließung zu kleiner und unprofitabler Filialen die Ergebnisgestaltung optimieren.

Die **Oxxynova GmbH** ist ein Hersteller von Dimethylterephthalat (DMT), einem Rohstoff für die Polyesterherstellung. Haupteinsatzgebiete 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.

Die branchenspezifischen Risiken bestehen vor allem in den Möglichkeiten der Kunden, DMT mit einem neuartigen, modereneren Produkt zu substituieren. Zudem stellt die Tatsache, dass ein großer Teil des Absatzes mit wenigen Großkunden und für die Automobilbranche erzielt wird, ein weiteres Hauptrisiko des Geschäfts dar. Durch die Krise der Automobilindustrie und dem damit bedingten Auftrags- und Umsatzrückgang wirtschaftet Oxxynova aktuell nicht kostendeckend. Die Liquiditätslage war bedingt durch die niedrigen Absatzmengen bis in das Frühjahr hinein angespannt. Auf Basis der Finanzplanung sowie der Möglichkeit, konzerninterne Finanzmittel zu beschaffen, ist davon auszugehen, dass Oxxynova auch zukünftig allen fälligen Zahlungsverpflichtungen nachkommen kann. Bestandsgefährdende Risiken bestehen nicht.

Seit Februar 2008 hat der Produktionsstandort Lülldorf seine DMT-Produktion eingestellt. Mit dieser Restrukturierungsmaßnahme konnten die Risiken aus Überkapazitäten im Bereich der DMT-Produktion reduziert und so die Ertragssituation des verbleibenden Standorts langfristig gesichert werden. Gleichzeitig prüft Oxxynova in einer strategischen Analyse, inwiefern vorhandene Produktionskapazitäten durch Produktneuentwicklungen, Verfahrensumstellungen oder den Eintritt in einen neuen Markt genutzt werden können. Mit dem Eintritt in einen neuen Markt mit einem neuen Produkt, kann es Oxxynova gelingen, Umsatz und Ergebnis nachhaltig zu steigern und sich durch das neue Geschäftsfeld von der DMT-Produktion unabhängiger zu machen. 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 Lülldorf entstehen.

Ein grundsätzliches Risiko ist außerdem, dass Kunden in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten können und deren Umsatz teilweise nicht kreditversicherbar ist. Wie bei chemischen Anlagen üblich, müssen diese regelmäßig vom TÜV geprüft werden, wodurch es zu einer Betriebsunterbrechung kommt. Das Wiederanfahren dieser Anlagen ist mit besonderen Risiken verbunden, die deutliche finanzielle Schäden für die Gesellschaft hervorrufen würden, in ihrer Wahrscheinlichkeit allerdings als gering einzustufen sind. Ein Ausfall der IT-Systeme hätte weitreichende Folgen hinsichtlich der Produktion und Kundenbelieferung. Es wurden verschiedene Maßnahmen zur Sicherung der IT-Infrastruktur etabliert so dass auch hier die Eintrittswahrscheinlichkeit als gering einzustufen ist. Weiter steigende Energiekosten sind ein zusätzliches Risiko in dieser Industrie.

An den Produktionsstandorten sind keine besonderen Umwelt Risiken 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 Vertragsbindung bis 2011. Bei vorzeitigerer Disposition über die Anlage könnte ein finanzielles Restrisiko gegeben sein.

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

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 Mitbewerbern 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 von ca. 200 Kunden, 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 Kartonomie-Lieferanten 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 IT 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 / ISO14000 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 positiv aufgenommen und führte bereits seit 2007 zu einem gestiegenen Umsatz. Gegenüber dem Jahr 2008 ist ein starker Anstieg von Auftragseingang und -bestand zu verzeichnen, der Umsatz liegt im zweistelligen Prozentsatz über dem Vorjahresniveau.

Risiken für die zukünftige Entwicklung liegen vor allem im Markt- und Wettbewerbsumfeld. Wanfried-Druck Kalden begegnet diesen Risiken durch die in 2008 entwickelte Neustrukturierung des Verkaufs sowie durch die Ausweitung der bestehenden Geschäftsbeziehungen durch Übernahme neuer Projekte und Weiterentwicklung innovativer Produkte. Auf Grund der rezessiven wirtschaftlichen Entwicklung können negative Auswirkungen auch auf den Verpackungsmarkt nicht ausgeschlossen werden. Allerdings zeigen die letzten ifo-Umfrageergebnisse einen überraschend stabilen Verlauf. Wanfried-Druck Kalden geht deshalb davon aus, von der negativen konjunkturellen Entwicklung als Zulieferer vor allem der Lebensmittelindustrie nur unterproportional betroffen zu sein und auf Grund der geplanten und eingeleiteten Vertriebsanstrengungen den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr dennoch steigern zu können.

Van Netten ist ein Süßwarenhersteller aus Dortmund, der große Handelsketten und Discounter überwiegend mit Handelsmarken beliefert. 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 nach wie vor Kostendruck beispielsweise durch steigende Energie-, Logistik- und Rohstoffkosten. Durch die Wirtschafts- und Finanzkrise verspürt van Netten seitens seiner Lieferanten und Kunden ein zunehmend restriktives Verhalten bezüglich der jeweiligen Außenstände. Sollten die Warenkreditversicherer die auf van Netten gezeichneten Limits deutlich kürzen, so würde dies zu einem zusätzlichen Liquiditätsbedarf führen. 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 will van Netten unter anderem mit neu entwickelten Süßwaren bestehende Kundenbeziehungen ausbauen und die Internationalisierung des Geschäfts vorantreiben. 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 von der Volkswagen-Gruppe (VW, Audi, Seat und Skoda repräsentieren insgesamt ca. 40% des Umsatzes, inklusive des Umsatzes mit Unterlieferanten) sowie zu je rd. 15% von den französischen Automobilherstellern Renault/Nissan und PSA, sodass sich der Verlust eines Großkunden extrem negativ auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken würde. Insgesamt reagiert Anvis auf den durch die aktuelle Krise in der Automobilindustrie hervorgerufenen Umsatzrückgang mit konsequenten Kostensenkungen und einem straffen Working Capital-Management in allen Bereichen.

Die Lieferantenstruktur ist überwiegend stabil, doch ist angesichts der aktuellen Rezession mit vereinzelt Ausfällen zu rechnen. Anvis reagiert auf diese Unsicherheit, indem alternative Lieferanten identifiziert und in die Einkaufsprozesse eingebunden werden. Durch die Einbindung in das Einkaufsvolumen der früheren Muttergesellschaft Michelin konnten Synergien vor allem im Einkauf von Naturkautschuk genutzt werden. Dieses Einkaufs-Know-how musste zwischenzeitlich selbst aufgebaut werden. Die Kosten für die bei der Herstellung von Antivibrationssystemen eingesetzten Rohstoffe und Materialien schwanken in Abhängigkeit von der Nachfrage. Derzeit ist ein Preisrückgang bei bestimmten Vormaterialien zu verzeichnen, der jedoch erst realisiert werden kann, wenn die bestehenden Kontrakte ausgelaufen sind. Problematisch erweist sich, dass die Kunden von Anvis verlangen, die – auf der Basis der Spotmärkte – zu verzeichnenden Preissenkungen weiterzureichen, auch wenn Anvis diese Kosteneinsparungen auf Grund noch bestehender alter Lieferverträge nicht realisieren kann. Dieser Druck der Kunden wird sich zusätzlich belastend auf das Ergebnis der Anvis-Gruppe auswirken. Weiterhin problematisch gestaltet sich die schlechte finanzielle Lage einiger Markenhersteller (OEM). So wurden die Produktpreise häufig unter Bezugnahme einer bestimmten Liefermenge vereinbart. Doch werden diese Abrufmengen auf Grund der schlechten Lage der Automobilbranche in vielen Fällen wohl kaum erreicht werden. Dennoch ist angesichts

der angespannten Finanzlage einiger OEM fraglich, ob Anvis mindermengenbedingte Preiserhöhungen durchsetzen kann.

Um den Preisminderungen und dem auslastungsbedingten Ergebnisdruck zu begegnen, verfolgt die Anvis-Gruppe unablässig Maßnahmen zur fortgesetzten Produktivitätssteigerung, zur Prozessoptimierung und zur Arbeitskostensenkung. Diese Maßnahmen werden in dem französischen Werk Décize besonders intensiv und umfassend ergriffen, da sich hier Ergebnisbelastungen aus den vorgenannten Gründen übermäßig heftig auswirken. Das Werk Mexiko unterliegt zusätzlich zu den vorgenannten Risiken (Minderauslastung, Konjunkturkrise) dem Risiko der Schwankungen des Wechselverhältnisses Euro zu US-Dollar.

Seit Beginn der Krise der Automobilindustrie ist ein deutlich restriktiveres Vorgehen der Banken bei der Vergabe von bzw. bei der Prolongation bestehender Kredite festzustellen. Dies gestaltet die Fremdfinanzierung insgesamt sehr schwierig und auch teurer. Es besteht die Gefahr, dass Kreditlinien, die aktuell in ausreichendem Umfang bestehen, nicht verlängert werden, was zu Liquiditätsproblemen führen würde. Ein risikoadjustierter Zinsanstieg wird die Refinanzierungskosten zudem verteuern.

Unternehmerische Chancen sieht das Unternehmen in seiner internationalen Aufstellung und der damit verbundenen Teilnahme an tendenziell stärker wachsenden Märkten wie beispielsweise China, Indien und Russland. Zudem wird Anvis den US-amerikanischen Markt, der sich auf Grund des Zusammenbruchs von GM und Chrysler im Umbruch befindet, wesentlich 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. Dieser Trend könnte jedoch auch ein Risiko für Anvis darstellen, wenn sich Automobilhersteller bei der Produktion des „Welt-Autos“ gegen Anvis als Zulieferer entscheiden und Anvis damit wichtige Kunden global verlieren würde. 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.

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. 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. 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.

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 Pharma-Industrie 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 will ASM von der einsetzenden Konsolidierung auf dem Markt der Transportdienstleister profitieren und Marktanteile gewinnen.

Als Transportdienstleister ist ASM den konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt. Durch die wirtschaftlich schwache Entwicklung auf der iberischen Halbinsel sind die Sendungsvolumina bereits um über 10% eingebrochen. ASM arbeitet in seinem Filialnetz mit strategischen Partnern zusammen, deren Wegfall den geografischen Umfang der Lieferfähigkeit beeinträchtigen würde. Die Entwicklung der Treibstoffpreise wirkt sich auf die Ertragslage der gesamten Branche aus. Auf Grund der Finanzkrise, die sich vermehrt auch in Spanien auswirkt, könnte ASM Kreditlinien, die aktuell in ausreichendem Umfang bestehen, verlieren, was zu Liquiditätsproblemen führen würde.

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. Das Unternehmen erzielt knapp die Hälfte seines Umsatzes mit Kunden aus der Automobilindustrie und knapp ein Drittel mit Industriekunden. Durch auslaufende Produktserien und den deutlichen Produktionseinbruch in der Automobilindustrie können Aufträge ausfallen bzw. die Auftragsvolumina kurzfristig reduziert werden. Dies will Carl Froh durch eine erweiterte Produktstrategie und die Akquisition neuer Aufträge in dem Bereich Industrie insbesondere bei hochwertigen Spezialprodukten im Bereich Komponenten kompensieren.

Auf der Beschaffungsseite besteht eine branchentypische Abhängigkeit im Bereich Bandstahl. Insgesamt haben die Rohstoff und Materialkosten vor allem auf Grund der Stahlpreise, die in 2008 weiter gestiegen sind, zugenommen. Seit Ende 2008 sind die Stahlpreise jedoch deutlich rückläufig, haben sich aber im zweiten Quartal 2009 stabilisiert. Seit Beginn des dritten Quartals 2009 zeichnet sich wieder eine Erhöhung der Rohmaterialpreise ab. Verteuerungen im Stahleinkauf können an die Kunden jedoch häufig nur mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung weitergegeben werden.

Carl Froh verfügt über Produktionsanlagen, die weitgehend dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Eine kontinuierliche Erneuerung der Produktions-Peripherie 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 sollen kurz- bis mittelfristig die Produktqualität weiter verbessert und weitere Produktionsbereiche erschlossen werden, um im größeren Maße an der Wertschöpfungskette zu partizipieren. Die geplante Einführung eines neuen ERP-Systems wird zu einer effektiveren Produktionsplanung und damit verbunden einer weiteren Reduzierung der Halb- und Fertigwarenbestände führen.

Einzelne Investitionen sind nötig, um das Risiko von Produktionsausfällen weiter zu verringern. Unterstützend dazu werden auch regelmäßig Schulungs- und Fortbildungsmaßnahmen für bestehende und neue Mitarbeiter durchgeführt. Die Mitarbeiterfluktuation ist bei Carl Froh seit Jahren sehr gering, das Unternehmen kann vollumfänglich auf Leistungsträger in Schlüsselpositionen zugreifen. Die Altersstruktur soll sich in den nächsten Jahren durch Ausbildungsprogramme zu Gunsten jüngerer Mitarbeiter verbessern.

Durch die schwierige konjunkturelle Situation und das restriktive Verhalten der Finanzinstitute gestaltet sich die Finanzierung notwendiger auftragsbezogener Investitionen derzeit sehr schwierig. Gegenmaßnahmen wie die Inanspruchnahme von zusätzlichen Lieferantenkrediten und Kurzarbeit wurden eingeleitet.

Gigaset Communications ist im Markt der Consumer-Endgeräte (Telekommunikationsendgeräte), speziell in den Märkten für Schnurlostelefone, Set-Top-Boxen und analoge Telefone, tätig. Im Retailsegment hat Gigaset Communications durch den starken Markennamen und das dazu passende, ausgewogene Produktsortiment eine sehr gute Position inne. Das Unternehmen belegt im Markt für DECT-Telefone (Digital Enhanced Cordless Telecommunications - Standard für Schnurlostelefone) weltweit Rang 5, in Westeuropa ist es klarer Marktführer.

Die Produkte von Gigaset Communications haben eine hohe Verbreitung und werden von ihren Kunden aus den Bereichen Retail und Distribution auf Grund des starken Markennamens sowie des innovativen Produktportfolios geschätzt. Da es sich hierbei in der Regel um kontinuierliche, lang anhaltende Partnerschaften handelt, ist die Abhängigkeit von einzelnen Retainern und Distributoren in der Regel gering. Beim Eintritt in neue

Märkte kann jedoch vor allem am Anfang eine größere Abhängigkeit von einzelnen Abnehmern vorhanden sein. Im Einkauf von Rohstoffen und Materialien wird überwiegend mit mindestens zwei Lieferanten zusammengearbeitet. Für die Kooperation mit Lieferanten in Asien hat Gigaset Communications ein Supplier-Management-Center in Shanghai zur Steuerung und Kontrolle der Lieferanten eingerichtet. Eine Lieferantenabhängigkeit bezüglich Preisen, Stückzahlen und Innovationen versucht Gigaset durch eine breite Zusammenarbeit zu vermeiden. Es besteht jedoch eine partielle Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten. Gleichzeitig wird eine Vielzahl der Bauteile für die Produktion im Dollar-Raum eingekauft, woraus Währungsrisiken bestehen. Diese werden überwiegend über Devisentermingeschäfte abgesichert. Es besteht ein Risiko durch die Konzentration der Produktion von Gigaset an dem einzigen Produktionsstandort in Bocholt.

Gigaset Communications darf bis 2010 den bekannten Markennamen Siemens für seine Produkte führen. Es besteht die Gefahr, dass sich der Verlust der Lizenzrechte am Markennamen Siemens nach diesem Zeitraum negativ auf die Bekanntheit der Produkte und damit auf die Marktstellung vor allem im außereuropäischen Raum auf Grund der dort starken internationalen Konkurrenz auswirkt. Mit gezielten PR- und Marketingmaßnahmen wird das Unternehmen die Marke Gigaset einer breiten Öffentlichkeit bekannt machen und dadurch seine Marktstellung sichern.

Dem Risiko aus Forderungsausfällen begegnet die Gesellschaft durch Warenkreditversicherungen. Auf Basis von Vergangenheitsdaten ist das Risiko von Forderungsausfällen als gering einzuschätzen. Gigaset Communications ist relativ hohen saisonalen Liquiditätsschwankungen ausgesetzt. Die Gesellschaft verfügt über ausreichende liquide Mittel, kurzfristige Forderungen und Vermögensgegenstände, um die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu bedienen. Grundsätzlich besteht das Risiko des allgemeinen Preisverfalls für das Produktsortiment sowie ein mittelfristig rückläufiges Marktvolumen.

Wenn budgetierte Kosteneinsparungen und Restrukturierungsmaßnahmen nicht im geplanten Zeitrahmen und Umfang durchgeführt werden können, besteht für Gigaset ein Gemeinkosten- und damit Ergebnisrisiko. Eine Minderauslastung der Produktion auf Grund schlechterer Verkaufszahlen in der aktuellen wirtschaftlichen Situation kann zu weiteren Ergebnisrisiken vor allem im hoch automatisierten Werk in Bocholt führen.

Die technologische Weiterentwicklung gerade im Bereich der Voice over IP-Telefonie kann hohe Investitionen in Forschung & Entwicklung (F&E) mit sich bringen, der Gigaset Communications proaktiv begegnet und entsprechende Schwerpunkte in seinem F&E-Programm legt.

Unternehmerische Chancen sieht Gigaset Communications in der Erschließung regionaler Wachstumsmärkte (Nordamerika und Asien) unter Nutzung der etablierten Marke Gigaset und des bestehenden weltweiten Vertriebsnetzes. Die Gesellschaft verfügt über entsprechendes Fach-Know-how im Bereich Forschung & Entwicklung, um den steigenden technischen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden bzw. selbst Produktinnovationen im Markt zu platzieren. Es existieren jedoch generell Risiken aus Projektverzögerungen im Bereich Forschung und Entwicklung die für Gigaset allerdings als gering einzuschätzen sind. Gleichzeitig sieht Gigaset Communications ein großes Potenzial im wachsenden Markt der Set-Top-Boxen. In der Produktion profitiert das Unternehmen von einer etablierten Wertschöpfungskette und -logistik, die besonders in Europa auf Grund von Lieferzeiten und Flexibilität als Differenzierungsfaktor gegenüber Wettbewerbern gilt, die außerhalb Europas produzieren.

Weitere unternehmerische Chancen für Gigaset Communications bestehen in der Partnerschaft mit Auftragsproduzenten. Hierbei werden Erzeugnisse anderer Hersteller bzw. die Zusammenführung verschiedener Produkte unter der Marke „Gigaset“ bzw. innerhalb der nächsten beiden Jahre auch noch unter dem Label Siemens vertrieben.

Zudem verfügt der vielfach ausgezeichnete Standort Bocholt über effiziente Produktionsprozesse.

Auto Windscreens ist im Bereich der Reparatur und des Neueinbaus von Fahrzeugglas tätig. Dieser Sektor wird von mehreren Faktoren beeinflusst: Wetterbedingungen, Änderungen bei den Fuhrparks und Geschwindigkeitsregelungen. Extreme Wetterbedingungen wie beispielsweise extreme Winter mit großer Kälte, können zu einer großen Nachfrage nach der Reparatur und dem Neueinbau von Autoscheiben führen. Die Bruchhäufigkeit ist gekoppelt an die Zahl der mit dem Auto zurückgelegten Gesamtkilometer, die wiederum von den Kraftstoffpreisen beeinflusst werden.

Die Kundenstruktur von Auto Windscreens besteht im Wesentlichen aus Versicherungen, Flottenkunden und Leasingunternehmen. Änderungen der Policen für Kfz-Glasversicherungen könnten die Versicherten zur Zurückhaltung bei notwendigen Reparaturen der Autoscheiben veranlassen. Als nunmehr eigenständiges Unternehmen ist Auto Windscreens in der Lage, weitere Versicherungen als Kunden zu gewinnen und dadurch deutlich zu wachsen. Dies war vor der Akquisition durch ARQUES auf Grund der Zugehörigkeit zu einem Versicherungskonzern nicht möglich.

Beschaffungsseitig kann Auto Windscreens auf eine breite Lieferantenbasis zurückgreifen. Zudem deckt das Unternehmen rund ein Drittel des Glasbedarfs über eine eigene Produktionsstätte in Chesterfield, UK, ab. Der Fahrzeugglas-Spezialist führt regelmäßig Schulungen seines Personals durch, um eine fachgerechte Reparatur von Autoscheiben zu gewährleisten.

Im Rahmen der Ausgliederung aus den Konzernstrukturen des Alteigentümers bestehen typische Carve-Out-Risiken im Bereich der Installation und Konfiguration neuer IT-Systeme, einer neuen Unternehmensführung samt Controllinginstanzen und administrativer Strukturen.

Auto Windscreens befindet sich nach wie vor in einer Verlustsituation. Das Hauptrisiko besteht darin, dass Restrukturierungsmaßnahmen, die das Unternehmen in die Profitabilität führen sollen, nicht rechtzeitig greifen.

British School of Motoring (BSM) ist die größte Fahrschule in Großbritannien und bildet mit 2.000 Fahrlehrern und 700 Trainees jährlich rund 130.000 Fahrschüler aus. Neben dem klassischen Privatkundengeschäft bildet BSM Fahrlehrer aus und führt Fahrertrainings für Unternehmen sowie für den staatlichen Sektor durch. Wegen der schwierigen wirtschaftlichen Situation ist die Zahl der Führerscheinprüfungen aktuell leicht rückläufig. Auf Grund des Bevölkerungswachstums in Großbritannien ist jedoch grundsätzlich mit einem stabilen bzw. leicht zunehmenden Anteil von 17-Jährigen zu rechnen, die den Führerschein erwerben wollen. Da es in Großbritannien keine Pflicht gibt, eine Fahrschule zu besuchen, besteht jedoch eine gewisse Gefahr, dass immer mehr Jugendliche sich das Autofahren von ihren Eltern beibringen lassen und den Anteil ihrer Fahrstunden bei einer Schule entsprechend reduzieren. Der Gesetzgeber plant gewisse Pflichtelemente beim Erwerb des Führerscheins einzuführen wie

beispielsweise Nachfahrten, die nur mit ausgebildeten Fahrlehrern durchgeführt werden dürfen. Dies würde zu einem Anstieg der genommenen Fahrstunden führen. Ein weiterer Diskussionspunkt in der Politik ist das Heraufsetzen des Mindestalters zum Erwerb des Führerscheins von 17 auf 18 Jahre. Sollte das Mindestalter angehoben werden, so würde BSM im Jahr der Umsetzung dieser gesetzlichen Änderung einen deutlichen Umsatzrückgang hinnehmen müssen. Darüber hinaus besteht eine geringe Wahrscheinlichkeit, dass künftig nur noch vollausgebildete Fahrlehrer Unterricht geben dürfen und Trainees nicht mehr eingesetzt werden könnten. Dies würde branchenweit kurzfristig einen deutlichen Mehrbedarf an Fahrlehrern schaffen und die Kostenstruktur von BSM nachteilig verändern.

BSM hat im Sommer seine Flotte an Fahrschulautos auf die Automarke Fiat umgestellt. Mehrheitlich wird das Unternehmen seine Schüler im Modell Fiat 500 - Auto des Jahres 2008 -, das besonders gut von jungen Fahrern angenommen wird, ausbilden. Mit der neuen Partnerschaft und der Bereitstellung eines modernen Autos kann BSM weitere Marktanteile gewinnen. Zudem wird Fiat im Rahmen des Fahrzeugwechsels eine große Marketingkampagne starten, von der BSM profitieren kann. Als einzige nationale Fahrschule mit einem landesweiten Filialnetz ist BSM in der Lage, schnell neue Regionen mit eigenen Filialen zu erschließen. Die aktuell niedrigen Mietpreise erleichtern dies.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

ZINS-, WÄHRUNGS- UND LIQUIDITÄTS-RISIKEN

Die ARQUES Industries AG optimiert ständig die Konzernfinanzierung und begrenzt die finanzwirtschaftlichen Risiken, um die Sicherung der finanziellen Unabhängigkeit des Konzerns zu wahren. Der Finanzierungsbedarf unterliegt grundsätzlich dem Risiko, dass vereinbarte Konditionen oder Laufzeiten durch den Finanzierungspartner zu Ungunsten der ARQUES Industries AG verändert werden und diese Änderungen auf Grund von Liquiditätszwängen akzeptiert werden müssen bzw. zu solchen führen. Durch die seit Mitte 2008 anhaltende Finanzkrise hat sich dieses Risiko deutlich erhöht. Die finanzwirtschaftlichen Risiken sind Bestandteil des Risikomanagementsystems.

Im ARQUES Konzern werden Erträge in Fremdwährungen erwirtschaftet. Die damit verbundenen Fremdwährungsrisiken werden in der Regel durch eine währungskongruente Finanzierung der internationalen Geschäftstätigkeiten abgesichert. Aus der Ver-

änderung von Kapitalmarktzinsen können sich Änderungen des Marktwerts von festverzinslichen Wertpapieren, unverbrieften Forderungen sowie im Planvermögen zur Deckung von Pensionsverpflichtungen ergeben. ARQUES führt im Einzelfall bankübliche Geschäfte zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken durch.

Zur Absicherung von Cashflow-Risiken und zur Sicherung der Konzern-Liquidität setzt ARQUES verschiedene Instrumente zur Refinanzierung und Absicherung des Forderungsbestandes wie z.B. Factoring oder Kreditausfallversicherungen ein.

Die Steuerung von Zins-, Währungs- und Liquiditäts-Risiken erfolgt nach Absprache mit der zentralen Finanzabteilung in der Regel bei den einzelnen Beteiligungen vor Ort.

Starke Kursschwankungen vor allem des US-Dollars gegenüber dem Euro, die nicht rechtzeitig und in vollem Umfang durch Devisentermingeschäfte abgesichert werden konnten, haben bei einigen Beteiligungen zu Währungs- und Warenverkaufsverlusten geführt und so die Ertragslage negativ beeinflusst.

ARQUES IN DER WELTWEITEN WIRTSCHAFTSKRISE

Der ARQUES Konzern sieht sich in Zeiten der weltweiten Wirtschaftskrise erheblichen Belastungen ausgesetzt, die so noch vor einigen Monaten nicht vorhersehbar waren.

OPERATIVE ENTWICKLUNG DER KONZERNGESELLSCHAFTEN

ARQUES ist auf Grund der operativen Tätigkeiten seiner Beteiligungen vom konjunkturellen Abschwung, der Finanzkrise und der damit verbundenen geringeren Verfügbarkeit von Fremdkapital unmittelbar betroffen. Die Restrukturierung und Sanierung gestaltet sich derzeit deshalb deutlich schwieriger als in der Vergangenheit. Unvorhersehbare Ereignisse können dabei auch Unternehmen, die bereits gute Sanierungsfortschritte gezeigt haben, wieder stark negativ in ihrer Performance belasten. Dies betrifft sowohl die operative Performance der Firmen als auch die Finanzierung über Banklinien, Factoring oder Kreditversicherer. Bei Unternehmen, die auf der Kostenseite bereits optimiert sind, besteht bei plötzlichen Nachfrageeinbrüchen auch nur noch ein geringerer Spielraum für weitere Kostenanpassungen.

Seit Beginn der Finanzkrise ist ein deutlich restriktiveres Vorgehen der Banken und der Warenkreditversicherer festzustellen. Dies gestaltet die Fremdfinanzierung insgesamt sehr schwierig. Zudem sind die Kosten der Fremdfinanzierung gestiegen. ARQUES begegnet dieser schwieriger gewordenen Finanzierungssituation durch den intensiven Einsatz der Spezialisten der ARQUES Task Force zur Umsetzung individueller Maßnahmen je Beteiligung wie beispielsweise der weiteren Verbesserungen des Working Capital-Managements, der Neustrukturierung der Finanzierungsgeber, Nachverhandlungen mit Banken, Kunden und Lieferanten sowie der Einführung alternativer Finanzierungsformen wie „Sale and Lease Back“-Transaktionen.

Die Finanzkrise und das durch sie eingetübte konjunkturelle Klima hat zudem in einigen Beteiligungen zu unvorhersehbaren Auftragsrückgängen und Stornierungen von Bestellungen geführt, da deren Kunden selbst ihre Produktion nicht mehr auslasten können und Neuinvestitionen zurückstellen. Insbesondere in der Automobilindustrie sind die Absatzzahlen in der zweiten Jahreshälfte 2008 massiv eingebrochen. Die betroffenen ARQUES Beteiligungen begegneten diesen Entwicklungen mit Kapazitätsanpassungen, Kostensenkungsprogrammen wie bspw. Personalmaßnahmen und durch den intensiven Einsatz der ARQUES Task Force. In einigen Beteiligungen wurde Kurzarbeit eingeführt bzw. wird die kurzfristige Umsetzung geprüft.

Die Finanzkrise hat zudem dafür gesorgt, dass einerseits Unternehmensverkäufe schwieriger sind, zum anderen, dass die noch in jüngerer Vergangenheit realisierbaren Verkaufspreise deutlich gesunken sind.

ARQUES begegnet der durch die Finanzkrise ausgelösten schwierigen konjunkturellen Lage und der dadurch hervorgerufenen großen Unsicherheit im Markt für Unternehmenstransaktionen auch durch die Trennung von einzelnen Beteiligungen zu ungünstigen Konditionen, wenn deren Sanierbarkeit sich als deutlich schwieriger oder nur unter gestiegenem finanziellen Aufwand möglich erweist und ARQUES auf diese Weise Risiken im Konzern reduzieren kann.

Auf Grund der Unwägbarkeiten bezüglich der konjunkturellen Entwicklung und der weiterhin starken Schwankungen der Unternehmensbewertungen an den Kapitalmärkten verzichtet ARQUES auf die Veröffentlichung eines Net Asset Value (NAV), da dieser in der derzeitigen Sondersituation keine zuverlässige Wertidentifikation des Beteiligungsportfolios leisten kann.

LIQUIDITÄT DER KONZERNGESELLSCHAFTEN

Ein Großteil der Beteiligungen des ARQUES Konzerns befindet sich vor allem im Zeitpunkt der Übernahme sowie der ersten Phase der Restrukturierung oftmals in einer angespannten Liquiditätssituation, resultierend in einem zusätzlichen Liquiditätsbedarf. Dieser wird zunächst ggf. aus dem Restrukturierungsbeitrag des Verkäufers, dem Verkauf nicht betriebsnotwendiger Assets, dem eigenen, operativen Cashflow der jeweiligen Beteiligung, durch Fremdkapital oder ARQUES direkt gedeckt. Als eine der ersten Restrukturierungsmaßnahmen der ARQUES Task Force steht daher entsprechend die Freisetzung von liquiden Mitteln in der jeweiligen Beteiligung im Fokus.

ARQUES steuert den Liquiditätsbedarf der Beteiligungen durch ein sorgfältiges Liquiditätscontrolling. Wie bei jedem anderen Unternehmen auch existiert jedoch das Risiko, dass es im Laufe der Konzernzugehörigkeit zu einem unvorhergesehenen Finanzbedarf kommt, sei es, weil sich die allgemeine konjunkturelle Lage oder Branchensituation extrem verschlechtert oder weil Kunden der jeweiligen Unternehmen ausfallen, Lieferanten Engpässe haben, Verhandlungen mit Gewerkschaften und Betriebsräten ins Stocken geraten etc. und damit einhergehend Ergebnisverbesserungen nicht in dem Maße eintreten, wie sie geplant waren. Des Weiteren kommt es vor, dass bisherige Finanzierungspartner der jeweiligen Beteiligungen den Eintritt der ARQUES Industries AG als Gesellschafter dazu nutzen, sich zurückzuziehen oder Ihre weitere Bereitschaft mit teilweise überzogenen Bedingungen verknüpfen. Dies kann dazu führen, dass ARQUES auftretende Liquiditätsengpässe mangels anderer Finanzierungsquellen mit eigenen Mitteln decken muss.

Ein deutlich restriktiveres Handeln der Warenkreditversicherer würde für die meisten ARQUES Beteiligungen ein Liquiditätsrisiko darstellen, da eine Reduktion oder Kündigung der Warenkreditversicherung in der Regel zu einer deutlichen Verkürzung der Lieferantenzahlungsziele führt. Dies würde wiederum den Liquiditätsbedarf der betroffenen Beteiligung erhöhen. Kumulieren sich diese Liquiditätsbedarfe, kann es für die Holding nötig werden, sich kurzfristig von einzelnen Beteiligungen zu trennen, um die vorhandene Liquidität auf das Kernportfolio zu konzentrieren.

Die Steuerung dieser Liquiditätsrisiken und die Überprüfung der Liquiditätsplanung und Finanzierungsstruktur erfolgt nach Absprache mit der zentralen Finanzabteilung in der Regel bei den einzelnen Beteiligungen vor Ort.

RISIKOMANAGEMENT IN DER ARQUES INDUSTRIES AG

Unmittelbar negativ auf die Geschäftsentwicklung oder den Fortbestand der Holding können sich die Verschuldung der Holding oder die Garantien bzw. Zusagen auswirken, die die Holding entweder im Rahmen von Unternehmenskäufen abgegeben oder zu einem späteren Zeitpunkt ausgesprochen hat.

VERSCHULDUNG DER MUTTERGESELLSCHAFT

Die ARQUES Industries AG verfügt zum Bilanzstichtag über drei Kreditlinien, von denen bereits zwei bis zum 31. März bzw. 30. April 2010 verlängert wurden. Die dritte Kreditlinie über EUR 10 Mio. ist bis zum 15. November 2009 prolongiert und soll dann zurückgeführt werden.

GARANTIE DER MUTTERGESELLSCHAFT

Die ARQUES Industries AG hat in der Vergangenheit Garantien für Kaufpreiszahlungen abgegeben. Zusätzlich übernahm die Konzernmuttergesellschaft Garantien für Tochtergesellschaften bzw. gab Zahlungsverprechen ab. Sollte die Gesellschaft in enger zeitlicher Abfolge und in größerem Umfang aus diesen Garantien und Zahlungsverprechen, bei denen es sich aus heutiger Sicht um Eventualverbindlichkeiten handelt, in Anspruch genommen werden, könnte dies zu einer Bestandsgefährdung der Gesellschaft und letztlich auch des gesamten Konzerns führen.

RECHTSSTREITIGKEITEN

Die Europäische Kommission hat im Juli 2009 im Rahmen der kartellrechtlichen Untersuchungen gegen verschiedene europäische Unternehmen des Kalziumkarbidsektors ein Gesamtbußgeld in Höhe von 61,12 Mio. EUR festgesetzt. Dabei wurde ein Bußgeld in Höhe von insgesamt 13,3 Mio. EUR gesamtschuldnerisch gegen die SKW Stahl-Metallurgie Holding AG, die ARQUES Industries AG und die SKW Stahl-Metallurgie GmbH verhängt. ARQUES wird nach Abschluss ihrer Prüfung entscheiden, inwieweit sie Rechtsmittel gegen den Bescheid einlegen bzw. betreffend die Gesamtschuldordnungen weiter vorgehen wird.

MASSNAHMEN ZUR RISIKOBEWÄLTIGUNG

Neben der Umsetzung einer Vielzahl von Einzelmaßnahmen zur Kostenreduzierung in den Beteiligungsgesellschaften, wie z.B. der Einführung von Kurzarbeit oder aber Entlassungen, hat ARQUES das gesamte Portfolio überprüft, um diejenigen Beteiligungen zu identifizieren, deren Sanierung in Zeiten der weltwei-

ten Wirtschaftskrise zu kostenintensiv geworden wäre. ARQUES hat sich mittlerweile weitgehend von diesen Beteiligungen unter Inkaufnahme hoher Buchverluste getrennt, überprüft das Restportfolio jedoch laufend im Hinblick auf das jeweiligen Chancen- und Risikoprofil. ARQUES konnte durch die Veräußerungen vermeiden, wirtschaftlich ansonsten notwendige Finanzierungsmaßnahmen bei diesen Tochtergesellschaften durchzuführen.

Als Reaktion auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat ARQUES auch in der Holding wichtige Schritte zur Reduzierung der Kosten eingeleitet und zum großen Teil bereits umgesetzt. So sollen die Holdingkosten um über 50% im Vergleich zu 2008 reduziert werden. Dies gelingt ARQUES durch einen spürbaren Personalabbau und den Verzicht auf den Einkauf von Dienstleistungen.

Darüber hinaus hat ARQUES bereits erfolgreich offene Kaufpreiskriterien bzw. Zahlungsziele nachverhandelt und wird dies auch weiterhin tun, wenn und soweit berechnete Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden können bzw. dies auf Grund der geschäftlichen Entwicklung der Portfolio-Unternehmen notwendig wird.

Auch in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten besteht konkretes Interesse an einigen Portfolio-Unternehmen von ARQUES, über deren Veräußerung aktuell intensive Verhandlungen stattfinden.

ARQUES führt derzeit intensive Gespräche mit möglichen Eigen- und Fremdkapitalgebern über die Ausweitung der vorhandenen Eigen- und Fremdmittel, um die langfristige Stabilisierung des Konzerns zu erreichen.

STEUERRISIKEN

Steuerliche Risiken sind wie alle anderen betrieblichen Risiken auf Ebene der einzelnen Beteiligungen isoliert und werden nicht beispielsweise durch eine Organschaft oder Gruppenbesteuerung auf Holdingebene kumuliert. Durch Ausnutzung von häufig vorhandenen steuerlichen Verlustvorträgen gelingt es der Gesellschaft, eine unterdurchschnittliche Steuerquote darzustellen. Erträge aus Beteiligungsverkäufen bleiben weitgehend steuerfrei. Die Gesellschaft lässt sich laufend durch Gutachten anerkannter Anwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfungsunternehmen sowie anderen Externen steuerlich beraten, um etwaige Rechtsrisiken zu minimieren.

EREIGNISSE NACH DEM STICHTAG

Am 20. Juli 2009 hat die ARQUES Industries AG ihre Anteile an der tison AG veräußert. ARQUES hielt bisher rund 60% an der tison AG. Käufer der Anteile sind die KCK Association aus Russland und weitere Investoren. Die KCK Association ist in Deutschland durch die GreenGold AG und die KCK Ökologie GmbH, Berlin, vertreten.

In der Aufsichtsratssitzung vom 20. Juli 2009 wurde Michael Hütten ab dem 21. Juli 2009 zum Vorstandsmitglied bestellt. In der Aufsichtsratssitzung vom 4. August 2009 wurde Hans Gisbert Ulmke zum Vorstandsvorsitzenden ernannt und die Ressorts wurden wie folgt neu verteilt:

Hans Gisbert Ulmke, Vorstandsvorsitzender, Finanzen, Personal, Recht, Presse, Investor Relations

Felix Frohn-Bernau, Akquisitionen und Exits

Michael Hütten, Operations, Beteiligungs-Controlling

Bernd Schell, Gigaset Communications

Die Europäische Kommission hat im Juli 2009 im Rahmen der kartellrechtlichen Untersuchungen gegen verschiedene europäische Unternehmen des Kalziumkarbidsektors ein Gesamtbußgeld in Höhe von 61,12 Mio. EUR festgesetzt. Dabei wurde ein Bußgeld in Höhe von insgesamt 13,3 Mio. EUR gesamtschuldnerisch gegen die SKW Stahl-Metallurgie Holding AG, die ARQUES Industries AG und die SKW Stahl-Metallurgie GmbH verhängt. ARQUES wird nach Abschluss ihrer Prüfung entscheiden, inwieweit sie Rechtsmittel gegen den Bescheid einlegen bzw. betreffend die Gesamtschuldordnungen weiter vorgehen wird.

Anfang August hat ARQUES ihre Anteile an der Actebis-Gruppe an die Droege Capital GmbH, Düsseldorf, verkauft. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung unter anderem der Kartellbehörden, die für Ende September bzw. Anfang Oktober 2009 erwartet wird.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der ARQUES Industries AG am 5. August 2009 in Starnberg ist der Großteil der Tagesordnungspunkte der Verwaltung von den vertretenen Aktionären angenommen worden. Die vertretenen Aktionäre stimmten den Tagesordnungspunkten, die die Entlastung von Vorstand und

Aufsichtsrat, die Beschlussfassung über die Gewinnverwendung, die Wahl des Abschlussprüfers und die Schaffung eines genehmigten sowie eines bedingten Kapitals betrafen, zu.

Beim Tagesordnungspunkt „Neuwahlen des Aufsichtsrats“ hat lediglich Dr. Rudolf Falter die nach Satzung notwendige Zweidrittelmehrheit erreicht. Die Hauptversammlung endete, ohne dass ein neuer, beschlussfähiger Aufsichtsrat gewählt wurde. Das operative Geschäft sowie die Kontinuität der strategischen Weiterentwicklung der ARQUES Industries AG sind durch den Vorstand gesichert. Gemäß Aktiengesetz wird nun so schnell wie möglich ein neuer, beschlussfähiger Aufsichtsrat durch das zuständige Gericht oder eine weitere Hauptversammlung bestimmt. Weitere Informationen zur Hauptversammlung finden Sie auf unseren Internetseiten unter: www.arques.de.

PROGNOSEBERICHT

Das Jahr 2009 ist für die ARQUES Industries AG das Jahr der Konsolidierung. Der Fokus der Aktivitäten des Managements im ersten Halbjahr lag auf der Stabilisierung der Cashflows und der Reduzierung der Risiken in unserem Beteiligungsportfolio. Trotz großer Restrukturierungsfortschritte bei den einzelnen Gesellschaften konnten wir auf Grund der konjunkturbedingt stark rückläufigen Nachfrage nach den jeweiligen Erzeugnissen unsere Ergebnisziele nicht erreichen. Die weiterhin restriktive Haltung der Banken, Kreditversicherer und Factoring-Unternehmen führte dazu, dass ARQUES sich von einzelnen Beteiligungen unter Buchwert trennen musste. Dies ist umso bedauerlicher, da wir so anders als für unser Geschäftsmodell typisch nicht von den Restrukturierungserfolgen profitieren konnten. Die Gesamtrisikobetrachtung spielt nicht nur bei ARQUES eine ganz wesentliche Rolle, auch potenzielle Käufer von Unternehmen sind zunehmend Risiko-avers. Dies führt zu niedrigeren Verkaufspreisen. Obwohl im Bereich Akquisitionen die Anzahl an Projekten zunimmt, so sind auch wir wesentlich risikobewusster als zuvor und intensivieren die Prüfungen bei den potenziellen Unternehmen, die wir erwerben möchten. Dadurch erhöht sich der Aufwand einer Akquisition deutlich. Im Hinblick auf die Erfahrungen der letzten Jahre halten wir eine solche intensive Prüfung jedoch für absolut notwendig.

Wirtschaftsexperten sehen derzeit zunehmend positive Impulse bezüglich der zukünftigen konjunkturellen Entwicklung. Wir gehen jedoch davon aus, dass die Auswirkungen einer erwarteten wirtschaftlichen Erholung erst Mitte des Jahres 2010 für

unsere Beteiligungen spürbar sein werden. Wir verzeichnen zwar erfreuliche Auftragssteigerungen. Auf Grund der Langfristigkeit in der Auftragsabwicklung, insbesondere in der Automobilindustrie, sind die erhöhten Umsatzerlöse erst in 2010 zu verzeichnen. Daher sehen wir für unser Unternehmen frühestens für das Jahr 2010 die bereits avisierte Chance auf das Erreichen der Gewinnschwelle.

Während sich das Risikoprofil der ARQUES Industries spürbar verbessert hat, ist eine belastbare Aussage zum Ausblick für das zweite Halbjahr 2009 unter den gegebenen Voraussetzungen nicht möglich. Das Management der Holding und der Beteiligungsgesellschaften ist unverändert bestrebt, die wirtschaftliche Situation des Konzerns weiter zu stabilisieren und positive Ergebnisse zu erwirtschaften. Wir planen weitere Kauf- und Verkaufstransaktionen, die unser Ergebnis positiv beeinflussen werden. Im Hinblick auf den jetzigen Stand der Verhandlungen können wir zu diesem Zeitpunkt über die konkreten Auswirkungen noch keine Aussage treffen.

KONZERNABSCHLUSS DER ARQUES INDUSTRIES AG

KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG VOM 1. JANUAR – 30. JUNI 2009

TEUR	01.01. – 30.06.2009	
	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEBEBENE GESCHÄFTSBEREICHE
Umsatzerlöse	612.457	1.748.730
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-4.688	161
Andere aktivierte Eigenleistungen	9.402	611
Sonstige betriebliche Erträge	49.104	12.385
Materialaufwand	-353.906	-1.626.743
Personalaufwand	-192.003	-51.094
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-163.323	-57.098
EBITDA	-42.957	26.952
Abschreibungen	-36.698	-9.727
Wertminderungen	-14.084	-38.137
EBIT	-93.739	-20.912
Ergebnis aus Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	180	15
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.646	334
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-12.152	-7.240
Finanzergebnis	-10.326	-6.891
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-104.065	-27.803
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	17.627	-2.770
Konzernjahresfehlbetrag	-86.438	-30.573
davon Anteile anderer Gesellschafter	-421	-1.147
davon Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG	-86.017	-29.426
Ergebnis je Stammaktie		
- Unverwässert in EUR	-3,26	-1,11
- Verwässert in EUR	-3,26	-1,11

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG VOM 1. JANUAR – 30. JUNI 2009

TEUR	01.01. – 30.06.2009	
	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEBEBENE GESCHÄFTSBEREICHE
Jahresfehlbetrag	-86.438	-30.573
Währungsveränderungen	2.970	137
Marktwertänderung der zu Veräußerung verfügbaren Wertpapiere	0	0
Sonstige direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	0	0
Im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	2.970	137
Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen	-83.468	-30.436
davon Anteile anderer Gesellschafter	-421	-1.147
davon Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG	-83.047	-29.289

	01.01. – 30.06.2008			
SUMME	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEGBENE GESCHÄFTSBEREICHE	SUMME	
2.361.187	736.621	1.891.166	2.627.787	
-4.527	5.979	3.519	9.498	
10.013	5.896	269	6.165	
61.489	46.749	13.181	59.930	
-1.980.649	-465.170	-1.786.365	-2.251.535	
-243.097	-179.350	-50.313	-229.663	
-220.421	-123.497	-53.519	-177.016	
-16.005	27.228	17.938	45.166	
-46.425	-30.577	-9.321	-39.898	
-52.221	-24.609	0	-24.609	
-114.651	-27.958	8.617	-19.341	
195	546	51	597	
1.980	2.325	724	3.049	
-19.392	-8.593	-9.729	-18.322	
-17.217	-5.722	-8.954	-14.676	
-131.868	-33.680	-337	-34.017	
14.857	-2.042	-2.071	-4.113	
-117.011	-35.722	-2.408	-38.130	
-1.568	-938	-941	-1.879	
-115.443	-34.784	-1.467	-36.251	
-4,37	-1,28	-0,09	-1,37	
-4,37	-1,28	-0,09	-1,37	

	01.01. – 30.06.2008			
SUMME	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEGBENE GESCHÄFTSBEREICHE	SUMME	
-117.011	-35.722	-2.408	-38.130	
3.107	918	150	1.068	
0	0	0	0	
0	0	0	0	
3.107	918	150	1.068	
-113.904	-34.804	-2.258	-37.062	
-1.568	-938	-941	-1.879	
-112.336	-33.866	-1.317	-35.183	

KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG VOM 1. APRIL – 30. JUNI 2009

TEUR	01.04. – 30.06.2009	
	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEBEBENE GESCHÄFTSBEREICHE
Umsatzerlöse	311.501	816.977
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-1.699	520
Andere aktivierte Eigenleistungen	5.029	298
Sonstige betriebliche Erträge	21.925	4.717
Materialaufwand	-179.368	-759.998
Personalaufwand	-82.359	-25.839
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-85.514	-28.469
EBITDA	-10.485	8.206
Abschreibungen	-19.061	-4.909
Wertminderungen	-12.773	-38.137
EBIT	-42.319	-34.840
Ergebnis aus Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	-64	3
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	502	151
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-7.042	-3.097
Finanzergebnis	-6.604	-2.943
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-48.923	-37.783
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9.406	-1.189
Konzernjahresfehlbetrag	-39.517	-38.972
davon Anteile anderer Gesellschafter	-168	-1.291
davon Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG	-39.349	-37.681
Ergebnis je Stammaktie		
- Unverwässert in EUR	-1,49	-1,43
- Verwässert in EUR	-1,49	-1,43

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG VOM 1. APRIL – 30. JUNI 2009

TEUR	01.04. – 30.06.2009	
	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEBEBENE GESCHÄFTSBEREICHE
Jahresfehlbetrag	-39.517	-38.972
Währungsveränderungen	1.622	148
Marktwertänderung der zu Veräußerung verfügbaren Wertpapiere	0	0
Sonstige direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	0	0
Im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	1.622	148
Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen	-37.895	-38.824
davon Anteile anderer Gesellschafter	-168	-1.291
davon Anteile der Aktionäre der ARQUES Industries AG	-37.727	-37.533

	01.04. – 30.06.2008			
SUMME	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEGBENE GESCHÄFTSBEREICHE	SUMME	
1.128.478	372.718	907.100	1.279.818	
-1.179	3.009	3.519	6.528	
5.327	2.870	150	3.020	
26.642	33.380	6.474	39.854	
-939.366	-235.021	-858.613	-1.093.634	
-108.198	-90.485	-25.431	-115.916	
-113.983	-64.697	-25.122	-89.819	
-2.279	21.774	8.077	29.851	
-23.970	-16.100	-4.698	-20.798	
-50.910	-24.609	0	-24.609	
-77.159	-18.935	3.379	-15.556	
-61	175	39	214	
653	1.494	342	1.836	
-10.139	-4.326	-4.804	-9.130	
-9.547	-2.657	-4.423	-7.080	
-86.706	-27.722	-10.106	-22.636	
8.217	-498	-170	-668	
-78.489	-28.220	-10.276	-23.304	
-1.459	-411	-616	-1.027	
-77.030	-27.809	-9.660	-22.277	
-2,92	-0,45	-0,39	-0,84	
-2,92	-0,45	-0,39	-0,84	

	01.04. – 30.06 2008			
SUMME	FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE	AUFGEGBENE GESCHÄFTSBEREICHE	SUMME	
-78.489	-28.220	-10.276	-23.304	
1.770	-9	162	153	
0	0	0	0	
0	0	0	0	
1.770	-9	162	153	
-76.719	-28.229	-10.114	-23.151	
-1.459	-411	-616	-1.027	
-75.260	-27.818	-9.498	-22.124	

KONZERNBILANZ ZUM 30. JUNI 2009

AKTIVA

TEUR	30.06.2009	31.12.2008
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	68.788	133.629
Sachanlagen	227.667	317.028
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	232	238
Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	4.999	5.000
Finanzielle Vermögenswerte	3.156	3.190
Sonstige langfristige Vermögenswerte	16	85
Latente Steueransprüche	10.914	16.864
Summe langfristige Vermögenswerte	315.772	476.034
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorratsvermögen	104.553	378.862
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	2.184	3.030
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	168.935	407.632
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	49	821
Sonstige Vermögenswerte	164.466	192.109
Steuererstattungsansprüche	3.951	10.507
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	91.113	142.409
	535.251	1.135.370
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	546.546	107.636
Summe kurzfristige Vermögenswerte	1.081.797	1.243.006
Bilanzsumme	1.397.569	1.719.040

PASSIVA

TEUR	30.06.2009	31.12.2008
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	26.402	26.402
Kapitalrücklage	73.580	73.580
Gewinnrücklage	20.290	20.290
Übriges kumuliertes Eigenkapital	30.444	142.299
	150.716	262.571
Minderheitenanteil	4.773	1.138
Summe Eigenkapital	155.489	263.709
Langfristige Schulden		
Pensionsverpflichtungen	33.539	66.000
Rückstellungen	27.086	31.317
Finanzverbindlichkeiten	43.627	75.217
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	4.463	24.246
Sonstige Verbindlichkeiten	38.169	65.269
Latente Steuerschulden	31.187	54.940
Summe langfristige Schulden	178.071	316.989
Kurzfristige Schulden		
Rückstellungen	71.027	67.849
Finanzverbindlichkeiten	106.636	136.754
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	1.175	7.137
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	208.734	601.356
Steuerverbindlichkeiten	5.816	15.047
Sonstige Verbindlichkeiten	161.990	220.054
	555.378	1.048.197
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	508.631	90.145
Summe kurzfristige Schulden	1.064.009	1.138.342
Bilanzsumme	1.397.569	1.719.040

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS ZUM 30. JUNI 2009

TEUR	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL- RÜCKLAGE
31. Dezember 2007	26.357	72.473
1 Dotierung der Gewinnrücklagen	0	0
2 Veränderungen Minderheiten	0	0
3 Übrige Veränderungen	0	0
4 Summe Transaktionen mit Anteilseignern	0	0
5 Konzernjahresfehlbetrag 2008	0	0
6 Minderheiten	0	0
7 Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheiten	0	0
8 Aktienoptionsprogramm	0	0
9 Währungsveränderungen	0	0
10 Afs Wertpapiere	0	0
11 Übrige Veränderungen	0	0
12 Summe ergebnisneutrale Veränderungen	0	0
13 Summe Nettoeinkommen (7+12)	0	0
14 Eigene Anteile	45	1.107
31. Dezember 2008	26.402	73.580
IFRS 3.61		
31. Dezember 2008	26.402	73.580
1 Dotierung der Gewinnrücklagen	0	0
2 Dividendenzahlung 2008	0	0
3 Kapitalerhöhung	0	0
4 Veränderungen Minderheiten	0	0
5 Übrige Veränderungen	0	0
6 Summe Transaktionen mit Anteilseignern	0	0
7 Konzernjahresfehlbetrag 2009	0	0
8 Minderheiten	0	0
9 Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheiten	0	0
10 Aktienoptionsprogramm	0	0
11 Währungsveränderungen	0	0
12 Afs Wertpapiere	0	0
13 Übrige Veränderungen	0	0
14 Summe ergebnisneutrale Veränderungen	0	0
15 Summe Nettoeinkommen (9+14)	0	0
16 Eigene Anteile	0	0
30. Juni 2009	26.402	73.580

GEWINN- RÜCKLAGEN	ÜBRIGES KUMULIERTES EIGENKAPITAL	AUSGLEICHSPOSTEN FÜR MINDERHEITENGESELLSCHAFTER	KONZERN- EIGENKAPITAL
20.290	275.169	6.712	401.001
0	0	0	0
0	-2.968	6.285	3.317
0	-412	-317	-729
0	-3.380	5.968	2.588
0	-130.080	0	-130.080
0	0	-11.542	-11.542
0	-130.080	-11.542	-141.622
0	1.366	0	1.366
0	-2.183	0	-2.183
0	0	0	0
0	690	0	690
0	-128	0	-128
0	-130.207	-11.542	-141.749
0	0	0	1.152
20.290	141.582	1.138	262.992
	717		717
20.290	142.299	1.138	263.709
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	5.203	5.203
0	0	0	0
0	0	5.203	5.203
0	-115.443	0	-115.443
0	0	-1.568	-1.568
0	-115.443	-1.568	-117.011
0	481	0	481
0	3.107	0	3.107
0	0	0	0
0	0	0	0
0	3.588	0	3.588
0	-111.855	-1.568	-113.423
0	0	0	0
20.290	30.444	4.773	155.489

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG VOM 1. JANUAR - 30. JUNI 2009

TEUR

Periodenergebnis aus Geschäft vor Ertragsteuern (EBT)

Auflösung negativer Unterschiedsbeträge

Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Wertminderungen

Zu-(+)/ Abnahme (-) der Pensionsrückstellungen

Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Verkauf von langfristigen Vermögenswerten

Gewinn (-)/Verlust (+) aus Entkonsolidierungen

Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Währungsumrechnung

Ausgabe von Stock Options

Ergebnis aus der Equity-Bewertung

Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen

Zinsergebnis

Erhaltene Zinsen

Gezahlte Zinsen

Gezahlte Ertragsteuern

Einmalige Einzahlung aus der Aufnahme von Factoring im Zusammenhang mit der Finanzierung von Akquisitionen

Zu-(-)/ Abnahme (+) der Vorräte

Zu-(-)/ Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Zu-(+)/ Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Verbindlichkeiten sowie sonstigen Rückstellungen

Zu-(+)/ Abnahme (-) der sonstigen Bilanzpositionen

Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)

Auszahlungen für Anteile an Unternehmen

Beim Kauf von Unternehmensanteilen erworbene Zahlungsmittel

Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen an Unternehmen

Beim Verkauf von Anteilen hingegebene Zahlungsmittel

Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen

Auszahlungen für Investitionen des Anlagevermögens

Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Investitionstätigkeit

Free Cashflow

Zahlungen aus der Aufnahme (+)/Rückzahlung (-) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten

Zahlungen aus der Aufnahme (+)/Rückzahlung (-) von langfristigen Finanzverbindlichkeiten

Auszahlungen im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Erwerb eigener Anteile

Dividendenzahlung

Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit

Finanzmittelfonds am Beginn der Periode

Zu-(-)/ Abnahme (+) der Zahlungsmittel mit eingeschränkter Verfügbarkeit

Veränderung des Finanzmittelfonds

Finanzmittelfonds am Ende der Periode

Zahlungsmittel mit eingeschränkter Verfügbarkeit

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

In der Bilanzposition "Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte" ausgewiesene Zahlungsmittel

Bilanz

	01.01. - 30.06.2009	01.01. - 30.06.2008
	-131.868	-34.017
	-9.731	-10.099
	46.425	39.898
	52.221	24.609
	2.219	-268
	-528	-3.219
	7.074	-7.359
	-5.524	1.076
	481	503
	-195	-597
	-13.961	-15.792
	17.412	15.273
	618	961
	-10.315	-10.695
	-8.016	-10.509
	0	40.776
	-10.162	-18.786
	-25.328	83.257
	23.539	-17.094
	23.132	19.917
	-42.509	97.834
	-563	-10.670
	1.512	949
	15.157	22.423
	-27.104	-849
	1.987	580
	-14.527	-30.441
	-23.538	-18.008
	-66.047	79.826
	-27	-75.357
	13.023	-4.038
	-2.611	-2.005
	0	-506
	0	-515
	10.385	-82.421
	125.741	69.865
	16.734	-15.839
	-55.662	-2.595
	86.813	51.431
	16.777	30.514
	103.590	81.945
	12.477	0
	91.113	81.945

ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2009

ALLGEMEINE ANGABEN ZU BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Erstellung des Konzernabschlusses der ARQUES Industries AG zum 30. Juni 2009 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. Dementsprechend wurde der vorliegende ungeprüfte und keiner prüferischen Durchsicht unterzogene Zwischenbericht zum 30. Juni 2009 in Übereinstimmung mit IAS 34 aufgestellt. Alle bis zum 30. Juni 2009 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.

Die Erläuterungen im Anhang des Konzernabschlusses 2008 gelten insbesondere im Hinblick auf die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechend.

Darüber hinaus waren beginnend mit dem Geschäftsjahr 2009 folgende durch das IASB überarbeitete bzw. neu herausgegebene Standards und Interpretationen verpflichtend anzuwenden:

- IFRS 8 (Geschäftssegmente)
- Änderungen des IAS 1 (Darstellung des Abschlusses)
- Änderungen des IFRS 2 (Aktienbasierte Vergütungen)
- Änderungen des IAS 32 (Finanzinstrumente: Darstellung) und Folgeänderung des IAS 1 (Darstellung des Abschlusses)
- Änderungen des IFRS 1 (Erstmalige Anwendung der IFRS) und des IAS 27 (Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS)
- Änderungen des IAS 23 (Fremdkapitalkosten)
- IFRIC 13 (Kundenbindungsprogramme)
- Sonstige Änderungen im Rahmen des jährlichen Verbesserungsprojekts

IFRS 8 ersetzt die bisherigen Vorschriften des IAS 14 zur Segmentberichterstattung. Die wesentliche Änderung sieht vor, dass der Aufbau der Segmentberichterstattung der intern verwendeten Berichtsstruktur folgt. Ausschließlich zum Abschluss eines Geschäftsjahres werden zudem Angaben zu geographischen Bereichen und wesentlichen Kunden gefordert.

Die Änderungen des IAS 1 betreffen die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage für IFRS-Abschlüsse. Demzufolge ist der Abschluss um eine Konzern-Gesamtergebnisrechnung zu ergänzen; diese umfasst den Konzerngewinn und -verlust und die sonstigen Ergebnisse, die den direkt im Eigenkapital erfassten Erträgen und Aufwendungen entsprechen.

Die Änderungen des IFRS 2 betreffen die Definition von Ausübungsbedingungen und die Behandlung von Annullierungen.

Die Änderungen des IAS 32 und IAS 1 betreffen kündbare Finanzinstrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen.

Die Änderungen des IFRS 1 und des IAS 27 betreffen die Bestimmung der Anschaffungskosten von Beteiligungen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen.

Die Änderungen des IAS 23 sehen die Aufhebung des Wahlrechts zur Aktivierung von Fremdkapitalkosten vor.

Aus der verpflichtenden Anwendung aller angeführten Standards und Interpretationen ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des ARQUES Konzerns.

Für Details zu konjunkturellen bzw. saisonalen Einflüssen auf die Beteiligungen verweisen wir auf die Ausführungen "ARQUES Konzern und Beteiligungen" im Lagebericht.

ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERÄUSSERUNGSGRUPPEN UND AUFGEBEBENE GESCHÄFTSBEREICHE

Langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen werden gemäß IFRS 5 gesondert als „zur Veräußerung gehalten“ in der Bilanz ausgewiesen, wenn sie in ihrem gegenwärtigen Zustand veräußert werden können und die Veräußerung höchstwahrscheinlich ist. Bei der Klassifizierung als „zur Veräußerung gehalten“ werden die entsprechenden Vermögenswerte mit ihrem beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten angesetzt, sofern dieser niedriger als deren Buchwert ist. Entsprechend ihrer Klassifizierung werden direkt mit diesen in Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten auf der Passivseite gesondert als „zur Veräußerung gehalten“ ausgewiesen. Für aufzugebende Geschäftsbereiche werden zusätzliche Angaben gemacht.

Zwischen Juli und September 2009 hat sich ARQUES von dem gesamten Geschäftsbereich IT getrennt. Die IT-Aktivitäten beinhalten das Actebis-Geschäft, das am 5. August veräußert wurde, sowie das ticon-Geschäft, das zum 20. Juli 2009 verkauft wurde. Die Actebis-Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörden, mit dem Closing wird Ende September bzw. Anfang Oktober gerechnet.

Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des ehemals operativen Segments IT wurden in der Bilanz zum 30. Juni 2009 als zur Veräußerung gehalten ausgewiesen und mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert, abzüglich Verkaufskosten, bewertet.

Die Ergebnisse des ehemals operativen Segments IT werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in allen dargestellten Berichtszeiträumen als aufzugebende Geschäftsbereiche ausgewiesen.

Die dem aufgegebenen Geschäftsbereich zuzurechnenden Zahlungsmittelflüsse stellen sich wie folgt dar:

TEUR	01.01. - 30.06. 2009	01.01. - 30.06. 2008
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit	5.645	76.401
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Investitionstätigkeit	-1.504	-1.657
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit	-4.337	-80.128
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-196	-5.384

ANPASSUNG DER VERGLEICHSinFORMATIONEN DES KONZERNABSCHLUSSES ZUM 31. DEZEMBER 2008

Zum 1. Januar 2009 wurden einzelne Bilanzpositionen gemäß IFRS 3.61 ff angepasst, da die Kaufpreisallokation der im vierten Quartal 2008 erworbenen Tochtergesellschaft Auto Windscreens Ltd. zum 31. Dezember 2008 nur vorläufig im Sinne des IFRS 3.61 ff erfolgt war.

Auf Grund der zeitintensiven und komplexen Anforderungen an eine Kaufpreisallokation sowie der erforderlichen Prüfung durch den Abschlussprüfer liegen vorläufige Kaufpreisallokationen im Sinne des IFRS 3.61 ff in der Natur des ARQUES Geschäftsmodells. Je nach Komplexität des Unternehmenserwerbs kann sich dieser Prozess über mehrere Monate erstrecken. IFRS 3.61 ff sieht jedoch vor, dass die Bilanzierung nicht erst nach der endgültigen Fertigstellung der Kaufpreisallokation, sondern bereits bei Vorliegen belastbarer vorläufiger Werte erfolgt. 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 Auto Windscreens Ltd. betreffen die Bewertung von erworbenen Gesellschafterdarlehen vom Altgesellschafter. Bei der Übernahme zum 31. Dezember 2008 wurde mit Annahmen gearbeitet, die aus damaliger Sicht zu negativ waren. Wäre die Bewertung bereits zum 31. Dezember 2008 nach derzeitigem Informationsstand durchgeführt worden, hätte dies zu einer Erhöhung des negativen Unterschiedsbetrags aus der Kapitalkonsolidierung um TEUR 717 geführt. Gemäß IFRS 3.61 ff sind derartige Anpassungen zum 1. Januar 2009 erfolgsneutral als Erhöhung des Eigenkapitals zu erfassen.

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

AKTIVA TEUR	31.12.2008	ANPASSUNG GEMÄSS IFRS 3.61	31.12.2008 ANGEPASST
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	133.629		133.629
Sachanlagen	317.028		317.028
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	238		238
Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode	5.000		5.000
Finanzielle Vermögenswerte	3.190		3.190
Sonstige langfristige Vermögenswerte	85		85
Latente Steueransprüche	16.864		16.864
Summe langfristige Vermögenswerte	476.034	0	476.034
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorratsvermögen	378.862		378.862
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	3.030		3.030
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	407.632		407.632
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	821		821
Sonstige Vermögenswerte	192.109		192.109
Steuererstattungsansprüche	10.507		10.507
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	142.409		142.409
	1.135.370	0	1.135.370
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	107.636		107.636
Summe kurzfristige Vermögenswerte	1.243.006	0	1.243.006
Bilanzsumme	1.719.040	0	1.719.040
PASSIVA			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	26.402		26.402
Kapitalrücklage	73.580		73.580
Gewinnrücklage	20.290		20.290
Übriges kumuliertes Eigenkapital	141.582	717	142.299
	261.854	717	262.571
Minderheitenanteil	1.138		1.138
Summe Eigenkapital	262.992	717	263.709
Langfristige Schulden			
Pensionsverpflichtungen	66.000		66.000
Rückstellungen	31.317		31.317
Finanzverbindlichkeiten	75.217		75.217
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	24.246		24.246
Sonstige Verbindlichkeiten	65.269		65.269
Latente Steuerschulden	54.909	31	54.940
Summe langfristige Schulden	316.958	31	316.989
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	67.849		67.849
Finanzverbindlichkeiten	136.754		136.754
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	7.137		7.137
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	601.356		601.356
Steuerverbindlichkeiten	15.047		15.047
Sonstige Verbindlichkeiten	220.802	-748	220.054
	1.048.945	-748	1.048.197
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	90.145		90.145
Summe kurzfristige Schulden	1.139.090	-748	1.138.342
Bilanzsumme	1.719.040	0	1.719.040

VERÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

ERLÄUTERUNGEN ZU UNTERNEHMENSERWERBEN

UNTERNEHMENSERWERBE VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2009

Im Februar 2009 hat ARQUES die führende britische Fahrschule The British School of Motoring Ltd. (BSM), Bristol, und deren 100%-ige Tochtergesellschaften BSM Ltd. und Scorpio Property Investments Ltd. (BSM-Gruppe) zu einem symbolischen Kaufpreis übernommen. Verkäufer ist die britische RAC plc, eine Tochtergesellschaft des Versicherungskonzerns AVIVA plc. Das Closing und damit die Übernahme der Kontrolle über das Unternehmen ist zum 10. Februar 2009 erfolgt. Daher wird die BSM-Gruppe ab dem 10. Februar 2009 in den Konzernabschluss der ARQUES Industries AG einbezogen.

Die Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgte 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.

Der Kaufpreis für den Unternehmenserwerb der BSM-Gruppe betrug EUR 2. Zusätzlich fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEUR 264 an, die vollständig bis zum Stichtag in bar bezahlt wurden. Im Rahmen des Unternehmenserwerbes wurde ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von TEUR 4.820 erworben. Aus dem Erwerb der BSM resultiert unter Berücksichtigung von Minderheiten ein negativer Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR 9.731.

Das Ergebnis der BSM-Gruppe vom Erwerbszeitpunkt bis zum 30. Juni 2009 betrug TEUR -235. Darin sind bereits Anlauf- und Übernahmeverluste sowie Verluste aus der Restrukturierung enthalten. Nicht enthalten sind die sonstigen betrieblichen Erträge aus der Auflösung des negativen Unterschiedsbetrages aus der Kapitalkonsolidierung. Die Umsatzerlöse der BSM-Gruppe vom 1. Januar 2009 bis zum Akquisitionsstichtag betragen TEUR 4.543, wobei der Gesamtumsatz im ersten Halbjahr 2009 TEUR 18.627 betrug. Der Ergebnisbeitrag vom 1. Januar 2009 bis zum Akquisitionsstichtag wurde nicht ermittelt, da das zugehörige Ergebnis für die Konsolidierung irrelevant war. Eine rückwirkende Umstellung zum 1. Januar 2009 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 der BSM-Gruppe stellen sich wie folgt dar:

TEUR	BUCHWERTE	BEIZULEGENDER ZEITWERT
Langfristige Vermögenswerte		
Gebäude	1.756	1.756
Sonstige Vermögenswerte	2.081	2.081
Latente Steueransprüche	1.502	1.502
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	148	148
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	377	377
Sonstige Vermögenswerte	30.390	30.390
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.512	1.512
Schulden		
Rückstellungen	-4.379	-4.379
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-5.673	-5.673
Sonstige Schulden	-13.218	-13.218
Latente Steuerschulden	-8.848	-9.049
Nettovermögenswerte		5.447

Die erworbenen Zahlungsmittel beliefen sich auf TEUR 1.512, wodurch es insgesamt zu einem Zahlungsmittelzufluss in Höhe von TEUR 1.248 kam.

Im Rahmen des Unternehmenserwerbes 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.

Des Weiteren wurde im März 2009 von der Actebis-Gruppe ein Kaufvertrag für das Broadline-Distributionsgeschäft von Ingram Micro in Dänemark unterzeichnet. Das Closing für diese Transaktion erfolgte am 3. Juli 2009, nachdem die dänischen Aufsichtsbehörden der Übernahme zugestimmt haben. Die Mitarbeiter und der gesamte Kundenstamm der dänischen Ingram Micro-Niederlassung wurden übernommen.

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

ERLÄUTERUNGEN ZU UNTERNEHMENSVERKÄUFEN

Auf Grund der angespannten konjunkturellen Lage in Spanien, der Krise der Automobilindustrie und der restriktiven Haltung der spanischen Banken hat sich ARQUES entschlossen, der **Capresa-Gruppe** (Teil des Segments „Steel“) zukünftig keine weiteren liquiden Mittel zur Verfügung zu stellen. Der Automobil-Zulieferer musste daher am **19. Januar 2009** Konkurs anmelden. Die im Rahmen der dadurch notwendigen Entkonsolidierung aus dem Konsolidierungskreis abgehenden Vermögenswerte beliefen sich auf EUR 12,5 Mio., davon EUR 0,3 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 18,1 Mio. Der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten auf EUR -0,1 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Am **22. Januar 2009** hat ARQUES vier Tochterunternehmen – den **BEA-Unternehmensverbund** (Teil des Segments „Service“), die Nachrichtenagentur ddp (Teil des Segments „Service“), den italienischen Klebebandhersteller Evotape (Teil des Segments „Service“) und das Schweizer Chemieunternehmen Rohner (Teil des Segments „Speciality Chemistry“) – im Rahmen einer Portfolio-Transaktion für EUR 20,0 Mio. an die Private Equity-Gesellschaft BluO veräußert:

- Die veräußerten Vermögenswerte der **BEA-Gruppe** beliefen sich auf EUR 30,6 Mio., davon EUR 9,9 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 28,4 Mio. Der Entkonsolidierungsgewinn beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR 2,4 Mio. welcher unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen ist.
- Die veräußerten Vermögenswerte der österreichischen **BEA-Gesellschaften** beliefen sich auf EUR 18,1 Mio., davon EUR 2,0 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 17,2 Mio. Der Entkonsolidierungsgewinn beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR 0,2 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.
- Die veräußerten Vermögenswerte der **Evotape** beliefen sich auf EUR 35,4 Mio., davon EUR 0,3 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 35,1 Mio. Der Entkonsolidierungsgewinn beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR 0,6 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.
- Die veräußerten Vermögenswerte der **ddp-Gruppe** beliefen sich auf EUR 17,6 Mio., davon EUR 0,4 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 15,2 Mio. Der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR -0,2 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

- Die veräußerten Vermögenswerte der **Rohner AG** beliefen sich auf EUR 20,7 Mio., davon EUR 4,5 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 11,6 Mio. Der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR -3,6 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Mit Wirkung zum **2. März 2009** hat ARQUES die **Rohé-Gruppe**, Wien (Teil des Segments „Service“), für einen symbolischen Preis an die Private Equity-Gesellschaft ValueNet Capital Partners, München, veräußert. Die veräußerten Vermögenswerte beliefen sich auf EUR 49,5 Mio., davon EUR 4,7 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 57,0 Mio. Der Entkonsolidierungsgewinn beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR 0,2 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Mit Wirkung zum **12. März 2009** wurde die **Sommer-Gruppe** (Teil des Segments „Automotive“) an ein Konsortium bestehend aus strategischen Partnern der mittelständischen deutschen Fahrzeugindustrie und einem Finanzinvestor, der BSF Consulting AG, veräußert. Die veräußerten Vermögenswerte beliefen sich auf EUR 19,0 Mio., davon EUR 0,9 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 14,6 Mio. Der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR -4,9 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Mit Wirkung zum **19. März 2009** wurde die Schweizer Druckerei **weberbenteli** (Teil des Segments „Print“) für einen symbolischen Preis an den Finanzinvestor ValueNet Capital Partners, München, veräußert. Die veräußerten Vermögenswerte beliefen sich auf EUR 47,3 Mio., davon EUR 2,6 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 59,3 Mio. Der Entkonsolidierungsgewinn beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR 1,3 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Im Juli 2009 wurde die **ARQUES Iberia** mit den Gesellschaften Arques Iberia S.A., Iversia Invest S.L., Vastec Corporate S.L., Sodelica Markets S.L., Desarollos Enterprise Line S.L., Oxiris Intellectual Property LTD, Oxiris LTD, Oxiris Property LTD für einen symbolischen Preis an die TALIA S.L., Madrid, veräußert. Die veräußerten Vermögenswerte beliefen sich auf EUR 2,0 Mio., davon EUR 1,3 Mio. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die Schulden auf EUR 3,0 Mio. Der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR -2,0 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Gleichfalls im Juli 2009 wurden die nicht operativ tätigen, schweizerischen Gesellschaften **Yenen AG** und **ARQUES Corporate Revitalization AG** für symbolische Kaufpreise veräußert. Der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten sowie sonstigen mit der Transaktion in Zusammenhang stehenden Aufwendungen auf EUR -0,4 Mio. und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Die veräußerten Vermögenswerte und übertragenen Schulden stellen sich aggregiert wie folgt dar:

	TEUR
Vermögenswerte	
Immaterielle Vermögenswerte	9.645
Sachanlagen	57.953
Sonstige Vermögenswerte	185.276
Gesamt	252.874
Schulden	
Rückstellungen	22.225
Verbindlichkeiten	238.198
Gesamt	260.423

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die ab 2009 erstmalig verpflichtende Anwendung des IFRS 8 (Segmentberichterstattung) führte zu keiner Veränderung der Segmentierung im Vergleich zum Jahresabschluss 2008. Die darzustellenden Informationen wurden entsprechend den Anforderungen des IFRS 8 angepasst:

TEUR HJ 2009	STEEL	PRINT	INDUSTRIAL PRODUCTION	IT
Umsatzerlöse				
Außenerlöse	17.390	29.302	29.189	1.748.730
Fortzuführendes Geschäft	17.390	29.302	29.189	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1.748.730</i>
Innenerlöse	0	0	0	17
Fortzuführendes Geschäft	0	0	0	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>17</i>
Gesamtumsätze	17.390	29.302	29.189	1.748.747
Fortzuführendes Geschäft	17.390	29.302	29.189	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1.748.747</i>
Segmentergebnis/EBITDA	-1.243	2.108	880	26.952
Fortzuführendes Geschäft	-1.243	2.108	880	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>26.952</i>
Abschreibungen	-1.565	-2.648	-1.940	-9.727
Fortzuführendes Geschäft	-1.565	-2.648	-1.940	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-9.727</i>
Wertminderungen	0	0	0	-38.137
Fortzuführendes Geschäft	0	0	0	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-38.137</i>
Segmentergebnis/EBIT	-2.809	-540	-1.059	-20.912
Fortzuführendes Geschäft	-2.809	-540	-1.059	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-20.912</i>
Erträge aus Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode				
Zinsergebnis				
Ergebnis vor Steuern				
Ertragsteueraufwand				
Jahresfehlbetrag				

AUTOMOTIVE	RETAIL	SPECIALTY CHEMISTRY	COMMUNI- CATIONS	HOLDING	SERVICE	ELIMINIE- RUNGEN	KONSOLI- DIERT
101.311	49.523	25.725	262.988	4	97.025	0	2.361.187
101.311	49.523	25.725	262.988	4	97.025		612.457
0	0	0	0	0	0		1.748.730
0	0	0	8.110	3.989	0	-12.116	0
0	0	0	8.110	3.989	0	-12.099	0
0	0	0	0	0	0	-17	0
101.311	49.523	25.725	271.098	3.993	97.025	-12.116	2.361.187
101.311	49.523	25.725	271.098	3.993	97.025	-12.099	612.457
0	0	0	0	0	0	-17	1.748.730
-2.839	-2.292	-7.388	-29.185	-11.520	8.522	0	-16.005
-2.839	-2.292	-7.388	-29.185	-11.520	8.522	0	-42.957
0	0	0	0	0	0	0	26.952
-5.139	-771	-855	-21.968	-90	-1.722	0	-46.425
-5.139	-771	-855	-21.968	-90	-1.722	0	-36.698
0	0	0	0	0	0	0	-9.727
-782	0	0	-11.991	-1.311	0	0	-52.221
-782	0	0	-11.991	-1.311	0	0	-14.084
0	0	0	0	0	0	0	-38.137
-8.761	-3.063	-8.243	-63.143	-12.921	6.800	0	-114.651
-8.761	-3.063	-8.243	-63.143	-12.921	6.800	0	-93.739
0	0	0	0	0	0	0	-20.912
							195
							-17.412
							-131.868
							14.857
							-117.011

TEUR HJ 2008	STEEL	PRINT	INDUSTRIAL PRODUCTION	IT
Umsatzerlöse				
Außenerlöse	47.311	34.903	70.291	1.891.166
Fortzuführendes Geschäft	47.311	34.903	70.291	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1.891.166</i>
Innenerlöse	0	0	0	14
Fortzuführendes Geschäft	0	0	0	0
Aufgegebenes Geschäft	0	0	0	14
Gesamtumsätze	47.311	34.903	70.291	1.891.180
Fortzuführendes Geschäft	47.311	34.903	70.291	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1.891.180</i>
Segmentergebnis/EBITDA	3.288	-335	343	17.939
Fortzuführendes Geschäft	3.288	-335	343	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>17.939</i>
Abschreibungen	-1.614	-3.962	-2.989	-9.321
Fortzuführendes Geschäft	-1.614	-3.962	-2.989	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-9.321</i>
Wertminderungen	0	0	0	0
Fortzuführendes Geschäft	0	0	0	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Segmentergebnis/EBIT	1.674	-4.297	-2.646	8.618
Fortzuführendes Geschäft	1.674	-4.297	-2.646	0
<i>Aufgegebenes Geschäft</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>8.618</i>
Erträge aus Finanzanlagen, bewertet nach der Equity-Methode				
Zinsergebnis				
Ergebnis vor Steuern				
Ertragsteueraufwand				
Jahresfehlbetrag				

AUTOMOTIVE	RETAIL	SPECIALTY CHEMISTRY	COMMUNICATIONS	HOLDING	SERVICE	ELIMINIERUNGEN	KONSOLIDIERT
307.537	69.247	105.217	0	22	102.093	0	2.627.787
307.537	69.247	105.217	0	22	102.093	0	736.621
0	0	0	0	0	0	0	1.891.166
0	0	0	0	607	26	-647	0
0	0	0	0	607	26	-633	0
0	0	0	0	0	0	-14	0
307.537	69.247	105.217	0	629	102.119	-647	2.627.787
307.537	69.247	105.217	0	629	102.119	-633	736.621
0	0	0	0	0	0	-14	1.891.166
11.619	-84	-866	0	10.431	2.831	0	45.166
11.619	-84	-866	0	10.431	2.831	0	27.227
0	0	0	0	0	0	0	17.939
-15.462	-1.568	-1.908	0	-73	-3.001	0	-39.898
-15.462	-1.568	-1.908	0	-73	-3.001	0	-30.577
0	0	0	0	0	0	0	-9.321
-125	-24.479	-5	0	0	0	0	-24.609
-125	-24.479	-5	0	0	0	0	-24.609
0	0	0	0	0	0	0	0
-3.969	-26.131	-2.779	0	10.358	-170	0	-19.341
-3.969	-26.131	-2.779	0	10.358	-170	0	-27.959
0	0	0	0	0	0	0	8.618
							597
							-15.273
							-34.017
							-4.113
							-38.130

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.

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 2009

ARQUES Industries AG
Der Vorstand



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