

2020

BERICHT ZUM
ERSTEN HALBJAHR

Konzernzwischenabschluss für das erste Halbjahr
vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2020





WICHTIGE KENNZAHLEN

		1.1. - 30.6.2020	1.1. - 30.6.2019	Veränderung
Konzernumsatz ^{1,2}	in Mio. EUR	1.537,3	1.483,6	4%
Konzernumsatz (annualisiert) ^{1,2}	in Mio. EUR	3.027,9	3.234,3	-6%
EBITDA ^{1,2}	in Mio. EUR	174,6	23,4	>100%
Konzernergebnis ^{1,3}	in Mio. EUR	115,4	-51,0	>100%
Ergebnis je Aktie				
unverwässert ^{1,2}	in EUR	0,88	-1,78	> 100%
verwässert ^{1,2}	in EUR	0,86	-1,62	> 100%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ¹	in Mio. EUR	25,4	-33,3	>100%
Cashflow aus Investitionstätigkeit ¹	in Mio. EUR	-6,4	-54,0	88%
Free Cashflow ¹	in Mio. EUR	19,0	-87,3	>100%

		30.6.2020	31.12.2019	Veränderung
Vermögenswerte	in Mio. EUR	2.372,7	2.541,5	-7%
davon liquide Mittel	in Mio. EUR	394,5	435,7	-9%
Verbindlichkeiten	in Mio. EUR	1.871,0	2.113,3	-11%
davon Finanzverbindlichkeiten	in Mio. EUR	409,2	468,9	-13%
Eigenkapital ³	in Mio. EUR	501,7	428,2	17%
Eigenkapitalquote ³	in %	21,1	16,8	26%
Anzahl Mitarbeiter zum Stichtag ²		12.935	13.486	-4%

¹ Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung und Konzern-Kapitalflussrechnung des Vorjahres wurden entsprechend den Bestimmungen des IFRS 5 zu Vergleichszwecken angepasst.

² Aus fortgeführten Geschäftsbereichen.

³ Inkl. Minderheiten.



INHALT

AN UNSERE AKTIONÄRE

04 Brief an die Aktionäre

NET ASSET VALUE

06 Net Asset Value der Konzerneinheiten

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT DER AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA

08 Berichte aus den Konzernunternehmen

42 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

46 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

48 Konzern-Bilanz

50 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

52 Konzern-Kapitalflussrechnung

54 Ausgewählte Anhangsangaben

63 Impressum / Kontakt



BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Mitarbeiter und Freunde unseres Unternehmens,

das erste Halbjahr 2020 wird uns allen sicher noch lange in Erinnerung bleiben. Die Corona-Pandemie hatte und hat die gesamte Welt in ihrem Griff. Erste Meldungen über die vollständige Abriegelung von Millionenstädten in China klangen noch unwirklich, aber auch weit weg. Innerhalb weniger Wochen wurde schließlich die Weltwirtschaft in weiten Teilen heruntergefahren. Seit einigen Wochen folgen nun schrittweise Öffnungen und Lockerungen der Anti-Corona-Maßnahmen. Die wirtschaftlichen Folgen sind schon jetzt sehr stark. Der Internationale Währungsfonds IWF rechnet für das Jahr 2020 mit einem Einbruch der Weltwirtschaft von 4,9 Prozent, für die Industrienationen sogar von rund acht Prozent.

Wir alle werden durch diese Eindrücke und Ereignisse in unserem Verhalten und Entscheidungen beeinflusst. Die Wirtschaft wird sich zum Teil neu erfinden müssen. Geschäftsmodelle, Lieferketten und Abhängigkeiten müssen neu bewertet werden. Die Corona-Krise hat Geschäftsmodelle und Märkte zerstört und gleichzeitig neue geschaffen, die Digitalisierung wurde deutlich forciert.

Auch die AURELIUS Konzernunternehmen konnten sich dieser Entwicklung nicht entziehen. Aber dank intensiver Unterstützung durch unsere operativen Experten und der Inanspruchnahme staatlicher Unterstützungsmaßnahmen ist die Mehrzahl unserer Konzernunternehmen bisher gut durch die Krise gekommen. In knapp fünfzehn Jahren Unternehmensgeschichte hat sich AURELIUS als zuverlässiger Partner und „Good Home“ für seine Tochterunternehmen und vor allem durch seine operative Expertise in Sondersituationen bewährt. Diese Stärke ist uns in den vergangenen Monaten zugute gekommen. Die Erfahrung und Kompetenz unserer rund 100 operativen Experten die sich täglich mit dem Management und der Neuausrichtung unserer Konzernunternehmen beschäftigen, hat in hohem Maße dazu beigetragen, unser Portfolio gegen die massiven wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu wappnen. Daraus resultierend konnten wir im ersten Halbjahr 2020 einen gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht gesteigerten Konzernumsatz aus fortgeführten Geschäftsbereichen sowie ein robustes operatives Ergebnis erzielen. Das Ergebnis aus dem Verkauf von Unternehmen lag ebenfalls deutlich über dem ersten Halbjahr 2019. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie ab Seite 10 in diesem Bericht.

Wir sehen – trotz dieser beispiellosen Krise – für das AURELIUS Geschäftsmodell optimistisch in die Zukunft. Der Markt für Unternehmenstransaktionen wird von den starken wirtschaftlichen Umbrüchen profitieren. Es werden verstärkt Unternehmen in Sondersituationen auf den Markt kommen. Diese werden wir sehr genau analysieren und auf Grundlage der neuen Rahmenbedingungen bewerten.

Wir sind uns bewusst, wie wichtig gerade auch in herausfordernden Zeiten interne und externe Unterstützung für den Erfolg des Unternehmens ist. Dafür, für den begeisterten Einsatz in einem bisher einmaligen Ausnahmezustand und für Ihr Vertrauen, bedanken wir uns herzlich.



Herzlichst,

der Vorstand der AURELIUS Management SE,
persönlich haftende Gesellschafterin der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA

München, im August 2020

Dr. Dirk Markus

Gert Purkert

Steffen Schiefer

Fritz Seemann

Matthias Täubl



NET ASSET VALUE DER KONZERNEINHEITEN

	NAV zum 30. Juni 2020 (in Mio. EUR)
Industrial Production	298,6
Retail & Consumer Products	317,0
Services & Solutions	88,9
NAV der Portfoliounternehmen	704,5
Other	255,3
Summe	959,8

Die Bewertung erfolgte anhand eines Discounted Cashflow-Modells unter Berücksichtigung der vom Aufsichtsrat verabschiedeten Budgets der Konzernunternehmen für die nächsten drei Jahre (2020 bis 2022) sowie der für das aktuell laufende Jahr erstellten 3/9 Forecasts der Portfoliounternehmen.

Die Budgets wurden auf der Ebene der Portfoliounternehmen des Konzerns im Zeitraum August bis Oktober 2019 erstellt (Bottom-Up-Planung) und mit dem Zentralcontrolling abgestimmt. Die Budgets enthalten jeweils eine Planung der Erträge und Aufwendungen sowie eine Bilanzplanung. Bei der Beurteilung der Unternehmensplanungen ist zu berücksichtigen, dass sich die Konzernunternehmen zum Teil noch in einer Umbruchsituation befinden und für diese Beteiligungen in der Regel höhere Unsicherheiten im Zusammenhang mit finanziellen Prognosen bestehen.

Die angenommenen Wachstumsraten nach diesem Detailplanungszeitraum wurden einheitlich mit 0,5 Prozent angesetzt. Die zugrunde gelegten Diskontierungszinssätze WACC (Weighted Average Cost of Capital) wurden auf Basis individueller Peer Groups mit Datum 30. Juni 2020 kalkuliert und betragen zwischen 6,10 und 12,55 Prozent. Sofern angemessen, wurden Risikozuschläge bei den Kapitalkosten abhängig von der jeweiligen Restrukturierungsphase berücksichtigt. Die Ermittlung der Peer Groups wird im Rahmen der Erstkonsolidierung einer Unternehmensgruppe unter Zuhilfenahme von Daten aus Capital IQ, einer IT-Plattform der Ratingagentur Standard & Poors vorgenommen und im Rahmen der Erstkonsolidierung geprüft. Die Inputparameter (beispielsweise Beta oder Verschuldungsgrad) der individuellen Peer Groups sowie die zusätzlichen Daten (z. B. Staatsanleihen) für die Ermittlung der WACCs werden ebenfalls über Capital IQ abgefragt. Die Peer Groups bleiben in der Regel über den Zeitraum der Zugehörigkeit zur AURELIUS unverändert.

Das börsennotierte Konzernunternehmen HanseYachts AG wurde mit der anteiligen Marktkapitalisierung zum Stichtag 30. Juni 2020 bewertet.

Der Wertansatz des Bereichs Other erfolgt vereinfachend mit dem Bestand an liquiden Mitteln der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA sowie der einzelnen Holdinggesellschaften, die in den NAV-Berechnungen der Portfoliounternehmen noch nicht berücksichtigt wurden. Zudem werden eigene Aktien der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA und eine nach einem Discounted-Cash-Flow-Modell bewertete Markengesellschaft angesetzt. Zusätzlich werden Darlehensforderungen, die wertmindernd als Abzugspositionen im NAV der Portfoliounternehmen dargestellt sind, bereinigt. Die Nominalbeträge der ausgegebenen Wandelanleihe sowie der Unternehmensanleihe (Nordic Bond) werden zusätzlich abgezogen.

Wird ein Konzernunternehmen von AURELIUS neu akquiriert und hat somit eine Konzernzugehörigkeit von weniger als sechs Monaten, so werden nur die jeweiligen Kaufpreise in die NAV-Berechnung einbezogen, da innerhalb der kurzen Zugehörigkeit zu AURELIUS weder der vollständige Budgetprozess erfolgt ist noch eigens erstellte Budgets auf Stand-alone Basis zur Verfügung stehen.





KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT DER AURELIUS EQUITY OPPORTUNITIES SE & Co. KGaA

Berichte aus den Konzernunternehmen

Die folgenden Erläuterungen spiegeln die Entwicklungen der einzelnen im AURELIUS Konzern vollkonsolidierten Unternehmensgruppen (Tochtergesellschaften) wider. Der AURELIUS Konzern beinhaltet zum 30. Juni 2020 insgesamt 24 operative Gruppen, welche dem fortgeführten Geschäft der AURELIUS zuzuordnen sind:

Unternehmensgruppe	Branche	Geschäftsbereich	Firmsitz
HanseYachts	Hersteller von Segelyachten und Katamaranen	Industrial Production	Greifswald, Deutschland
CalaChem	Produzent von Feinchemikalien	Industrial Production	Grangemouth, Großbritannien
Briar Chemicals	Produzent von Spezialchemikalien	Industrial Production	Norwich, Großbritannien
Hammerl	Hersteller von Baufolien und Verbrauchsmaterialien	Industrial Production	Gemrigheim, Deutschland
VAG	Anbieter von Wasserarmaturen im Bereich Wasserinfrastruktur	Industrial Production	Mannheim, Deutschland
Armstrong Ceiling Solutions	Produzent von Mineralfaserplatten und Unterkonstruktionssystemen für modulare Zwischendecken	Industrial Production	Gateshead, Großbritannien
ZIM Flugsitz	Hersteller von Flugsitzen für kommerzielle Passagierflugzeuge	Industrial Production	Markdorf am Bodensee, Deutschland
SEG Electronics	Entwickler und Produzent hochwertiger Schutzrelais	Industrial Production	Kempen, Deutschland
ConverterTec	Hersteller von Umrichtern und elektronischen Komponenten für die Windkraftindustrie	Industrial Production	Kempen, Deutschland
LD Didactic	Anbieter von technischen Lehrsystemen	Services & Solutions	Hürth, Deutschland
AKAD University	Fernhochschule	Services & Solutions	Stuttgart, Deutschland
BPG Building Partners Group	Gerüstbau und Dienstleistungen im Bereich Baustelleneinrichtung	Services & Solutions	Berlin, Deutschland
Transform/ The Hospital Group	Anbieter von chirurgischen und nicht-chirurgischen kosmetischen Eingriffen	Services & Solutions	Manchester, Großbritannien
Rivus Fleet Solutions	Fuhrparkbetreiber und Flottenmanagementdienstleistungen	Services & Solutions	Solihull, Großbritannien
Scholl Footwear	Anbieter von Gesundheits- und Komfortschuhen	Retail & Consumer Products	Mailand, Italien
Conaxess Trade-Gruppe	Distributor von Fast Moving Consumer Goods	Retail & Consumer Products	Hvidovre, Dänemark
Calumet Wex	Multichannel-Einzelhandelskette für Foto-Zubehör und professionelle Beleuchtungssysteme	Retail & Consumer Products	Hamburg, Deutschland
Office Depot Europe	Anbieter von Bürobedarf, Druck- und Dokumentendiensten sowie Facility Management und Büromöbel	Retail & Consumer Products	Venlo, Niederlande
Silvan	„Do-it-Yourself“-Einzelhandelskette	Retail & Consumer Products	Aarhus, Dänemark



Ideal Shopping Direct	Multikanal-Homeshopping Anbieter	Retail & Consumer Products	Peterborough, Großbritannien
NDS Gruppe	Großhändler für Automotive-Ersatzteile	Retail & Consumer Products	Hagan, Norwegen
BMC Benelux	Baustoffhandelskette	Retail & Consumer Products	Brüssel, Belgien
Nedis	Importeur und Großhändler von Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräten	Retail & Consumer Products	's-Hertogenbosch, Niederlande
Distrelec	Multichannel-Handelsunternehmen mit Fokus auf digitalem Vertrieb und Versand von Elektronikteilen und Messgeräten	Retail & Consumer Products	Manchester, Großbritannien

Insgesamt hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA 322 Tochtergesellschaften in ihren Konzernabschluss miteinbezogen. Die unwesentlichen Beteiligungen und assoziierten Unternehmen werden als Finanzinstrument im Sinne des IFRS 9 bzw. IAS 28 bilanziert.

Im ersten Halbjahr 2020 wurden vier Unternehmensgruppen gekauft: Ende Februar 2020 hat AURELIUS die ZIM Flugsitz GmbH, einen deutschen Hersteller von Economy und Premium Economy Flugzeugsitzen von der Gründerfamilie übernommen. Mitte März 2020 wurden die Unternehmensbereiche Distrelec und Nedis (Online-Distributor und Großhändler für Elektronikprodukte) von der Schweizer Dätwyler-Gruppe gekauft. Ende März 2020 erfolgte die Übernahme der Armstrong Ceiling Solutions mit den Geschäftsbereichen Mineralfaserplatten und Unterkonstruktionssysteme von Knauf International. Ende April wurden die Unternehmensbereiche Renewable Power Systems (heute: ConverterTec) und Schutzrelais (heute: SEG Electronics) mit Sitz in Kempen (Deutschland) von der US-amerikanischen Woodward, Inc. erworben.

Ende Februar 2020 hat AURELIUS zudem ihre Tochtergesellschaft GHOTEL hotel & living an die Art-Invest Real Estate Gruppe mit Sitz in Köln verkauft. Das AURELIUS Konzernunternehmen Bertram Books konnte im April 2020 drei Teilbereiche an strategische Investoren veräußern. Das verbleibende Großhandelsgeschäft, ein Lieferant unabhängiger und großer Buchläden in den britischen Innenstädten sowie lokaler Büchereien und Universitäten, musste aufgrund der von der britischen Regierung beschlossenen Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie sein Geschäft vorübergehend einstellen und aufgrund der negativen wirtschaftlichen Folgen letztendlich im Juni Insolvenz anmelden.



GESCHÄFTSBEREICH INDUSTRIAL PRODUCTION (IP)

Im Geschäftsbereich Industrial Production wurden im ersten Halbjahr 2020 Umsatzerlöse aus fortgeführten Geschäftsbereichen in Höhe von 265,0 Millionen Euro erzielt (1. Hj. 2019: 250,7 Mio. EUR), ein Plus von sechs Prozent.

Ende Februar 2020 hat AURELIUS die ZIM Flugsitz GmbH, einen deutschen Hersteller von Economy und Premium Economy Flugzeugsitzen von der Gründerfamilie übernommen. Ende März 2020 erfolgte die Übernahme der Armstrong Ceiling Solutions mit den Geschäftsbereichen Mineralfaserplatten und Unterkonstruktionssysteme von Knauf International. Ende April wurden die Unternehmensbereiche Renewable Power Systems (heute: ConverterTec) und Schutzrelais (heute: SEG Electronics) mit Sitz in Kempen (Deutschland) von der US-amerikanischen Woodward, Inc. erworben.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) dieses Geschäftsbereiches lag bei 39,8 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 4,1 Mio. EUR). Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichte 26,3 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -7,0 Mio. EUR). Der Anstieg resultiert insbesondere aus Erträgen aus negativen Unterschiedsbeträgen im Zusammenhang mit den neu akquirierten Gesellschaften. Der Bestand an liquiden Mitteln betrug zum 30. Juni 2020 48,5 Millionen Euro nach 33,6 Millionen Euro zum Jahresende 2019.

HANSEYACHTS



Unternehmen

HanseYachts, seit 2011 im AURELIUS Konzern, ist weltweit der zweitgrößte Serienhersteller von Segelyachten mit einer Rumpflänge von 30 bis 70 Fuß (10 bis 21 Meter) und gehört zu den Top 10 der Motorbootproduzenten mit einer Rumpflänge von 30 bis 54 Fuß (10 bis 16 Meter). Die Gesellschaft produziert im Bereich Segelyachten die Marken Hanse, Moody und Dehler sowie im Bereich Motoryachten die Marken Fjord und Sealine. Zusätzlich stellt die Gesellschaft unter der Marke Privilège Segel- und Motor-Katamarane her. Das gesamte Produktportfolio erstreckt sich auf 40 verschiedene Modelle. Die Exportquote liegt bei etwa 80 Prozent. Die Aktie der HanseYachts AG ist im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert (ISIN: DE000A0KF6M8).

Aufbau und Organisation

Die HanseYachts AG ist die Muttergesellschaft des HanseYachts Konzerns. Sie nimmt zentrale Holdingaufgaben wahr und betreibt einen Großteil des operativen Geschäfts. Das Management besteht aus einem CEO und einem CFO. Am produktionsgünstig gelegenen Standort mit Zugang zur Ostsee in Greifswald sind Forschung und Entwicklung sowie die zentrale Marketingkoordination inklusive der Media- und Messeplanung von HanseYachts angesiedelt. Auch der Zentraleinkauf, die Gesamtvertriebssteuerung sowie die administrative Verwaltung erfolgen hier. Weitere Produktionsstandorte befinden sich im ca. 170 km entfernten Goleniów, Polen und an der französischen Atlantikküste, in Les Sables-d'Olonne, wo Katamarane der Marke Privilège hergestellt werden. Der Verkauf erfolgt weltweit über ein Netzwerk von ca. 180 Händlern in über 45 Ländern.

Marktumfeld

Der globale Segel- und Motoryachtmarkt ist von intensivem Wettbewerb geprägt. Weltweit existiert eine Vielzahl von Yachtherstellern, die jährlich jeweils ein- bis zweistellige Stückzahlen produzieren. Es gibt hingegen



insgesamt nur wenige Mitbewerber, die – wie auch HanseYachts – eine dreistellige Anzahl von Yachten im Jahr industriell produzieren und mit denen HanseYachts stärker im Wettbewerb steht.

Aktuelle Entwicklungen

Der Ausbruch der Corona-Pandemie hat zu einer Kaufzurückhaltung und damit zu einem Rückgang der Auftragseingänge geführt. Regionale Quarantäne-Regelungen für Berufspendler, mangelnde öffentliche Betreuungsmöglichkeiten für Kinder der Mitarbeiter sowie Reisebeschränkungen führten zu negativen Auswirkungen in der Produktion. Auch die internationalen Lieferketten kamen zeitweilig ins Stocken, konnten jedoch stets aufrechterhalten werden.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

HanseYachts ist in einem internationalen Marktumfeld tätig und dabei intensivem Wettbewerb ausgesetzt. Bei den Produkten handelt es sich um Luxusgüter, deren Nachfrage im Wesentlichen von der wirtschaftlichen Situation des individuellen Kunden abhängt. Veränderte gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen in wesentlichen Absatzmärkten können somit trotz der breiten regionalen Streuung des internationalen Händlernetzes Auswirkungen auf die Nachfrage der Produkte haben.

Es besteht ein generelles Absatzrisiko durch vergleichbare Konkurrenzprodukte, die oftmals preisaggressiv vermarktet werden. Dem begegnet das Unternehmen insbesondere durch kurze Entwicklungszyklen und innovative Produkte, aber teilweise ebenfalls mit Preisnachlässen oder verbesserten Ausstattungen. Außerdem wird über den Ausbau der Produktpalette – insbesondere im Bereich der Motorboote der Marken Fjord und Sealine sowie im Katamaranbereich der Marke Privilège – ein größerer Kreis an Kunden angesprochen.

Der Saisonalität des Geschäfts folgend ist das Ergebnis in der ersten Geschäftsjahreshälfte (1. Juli bis 31. Dezember) negativ, während die wesentlichen Ergebnisbeiträge erst in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres (1. Januar bis 30. Juni) realisiert werden.

Ausblick

Nach einer erneuten Umsatzsteigerung im Geschäftsjahr 2018/19 – dem achten Jahr in Folge – rechnet HanseYachts im Geschäftsjahr 2019/20 aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie mit einem reduzierten Umsatz. HanseYachts geht angesichts der aktuellen Marktresonanz jedoch von einer verschobenen und keiner gänzlich aufgehobenen Kaufentscheidung aus. Ein wesentlicher Faktor für die weitere positive Marktentwicklung und Erholung des Marktes sind die Erlaubnis zur Durchführung von internationalen Bootsmessen, auf denen Kaufinteressenten die Yachten besichtigen und mit Fachpersonal sprechen können. Bis dahin begleitet HanseYachts die Kunden mit umfassendem Online-Marketing wie etwa virtuellen Bootspräsentationen und Social Media-Präsenz.

CALACHEM



Unternehmen

CalaChem ist ein Produzent von Feinchemikalien mit den Schwerpunkten Agro- und Spezialchemie. Neben der Produktion von Feinchemikalien betreibt CalaChem den Geschäftsbereich Industrial Services für den angeschlossenen Industriepark Earls Gate mit Dienstleistungen wie der Klärung von Industrieabwässern, der Versorgung mit Prozessdampf und der Bereitstellung von Elektrizität. CalaChem gehört seit 2010 zum AURELIUS Konzern.



Aufbau und Organisation

Das Unternehmen hat seinen Sitz und einzigen Produktionsstandort in Grangemouth (Schottland) und betreibt zwei Geschäftsbereiche: die Auftragsproduktion von Feinchemikalien sowie Dienstleistungen im Bereich Industrial Services. Die Geschäftsführung besteht aus sechs Funktionsspezialisten unter der Leitung eines Geschäftsführers.

Marktumfeld

CalaChem arbeitet im Markt für ausgelagerte Agrochemie, der auf rund sieben Milliarden US-Dollar geschätzt wird. Der Trend zum Auslagern chemischer Auftragsarbeiten nimmt zu, da Kunden so ihre Investitionskosten senken, mit einer flexibleren Lieferantenbasis arbeiten und selbst freie Kapazitäten für die Entwicklung und Herstellung neuer Produkte schaffen können.

Aktuelle Entwicklungen

Im ersten Quartal 2020 wurden weitere Maßnahmen zur Kostenreduktion erfolgreich umgesetzt. Die Umsätze von CalaChem lagen im ersten Halbjahr 2020 im Rahmen der Planung. Ein Kunde hatte bereits im vergangenen Jahr angekündigt, seine Produktion in die Eigenfertigung zu verlagern und entfällt somit als Auftraggeber. Jedoch konnte CalaChem von einem Sonderauftrag zur Produktion von Desinfektionsmitteln zur Bekämpfung der Corona-Pandemie profitieren.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie musste das Unternehmen die Produktionsabläufe und andere Prozesse an die geltenden regulatorischen Hygienevorschriften anpassen. Dies hatte bisher nur unwesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung. Das Unternehmen hat als Produzent im Bereich der Agrochemie auch während des Lockdowns weiter produziert. CalaChem profitiert weiterhin vom verstärkten Fokus der Kunden auf Liefertreue und von strengeren Umweltvorgaben in China, weswegen Kunden verstärkt auf westliche Alternativen zu chinesischen Lieferanten setzen.

Ausblick

Die anhaltende Corona-Pandemie hatte bisher nur geringe Auswirkungen auf die Lieferketten und die Produktion von CalaChem und sollte auch im weiteren Verlauf des Jahres 2020 keine größeren Konsequenzen haben. Der Verkauf des Pensionsfonds, der in der zweiten Jahreshälfte abgeschlossen sein sollte, wird sich positiv auswirken. Der Bau des Heizkraftwerks im Earls Gate Park verläuft planmäßig. Diese Anlage wird künftig Energie und Wärme liefern.

BRIAR CHEMICALS



Unternehmen

Briar Chemicals ist ein unabhängiger Auftragsfertiger und Hersteller von Agrochemie und Feinchemikalien. Das Unternehmen produziert hauptsächlich Wirkstoffe und Zwischenstufen für Herbizide. Der Standort wurde im Jahr 2012 von Bayer CropScience übernommen.

Aufbau und Organisation

Das Unternehmen mit Sitz in Norwich (Großbritannien) verfügt dort über eine Produktionsstätte und stellt verschiedene Feinchemikalien in diversen Anlagen her. Die Geschäftsführung besteht aus einem CEO und einem



hochqualifizierten Managementteam mit weitreichender Industrieerfahrung, um Opportunitäten am Markt zu nutzen und so das Wachstum zu unterstützen.

Marktumfeld

Briar Chemicals arbeitet im Markt für ausgelagerte Agrochemie, der auf ein Marktvolumen von rund sieben Milliarden US-Dollar geschätzt wird. Damit steht dieser Markt nur für rund sieben Prozent des weltweiten Agrochemiemarktes. Das Outsourcing chemischer Auftragsarbeiten nimmt weiter zu, da große Chemieunternehmen hierdurch ihre Investitionskosten senken, mit einer flexibleren Lieferantenbasis arbeiten und selbst freie Kapazitäten für neue Produkte schaffen können.

Die Produktionskapazitäten chinesischer Hersteller haben sich kurzfristig aufgrund der Corona-Pandemie und längerfristig aufgrund gestiegener Umweltvorgaben verringert. Mit Wiedereröffnung der Fabriken stiegen diese Kapazitäten wieder leicht an. Trotz des wieder stärkeren Wettbewerbs ist der Verkauf von Briar Chemicals-Produkten stabil bis steigend, insbesondere auf dem nordamerikanischen Markt.

Aktuelle Entwicklungen

Die Nachfrage ist trotz der Corona-Pandemie bisher ungebrochen, obwohl es anfänglich zu einzelnen Unterbrechungen in den Lieferketten kam. Briar Chemicals konnte aufbauend auf seinem stabilen Lieferantennetzwerk seine Liefertreue erhalten.

Durch operative, organisatorische Veränderungen sowie Anpassungen der Prozesse im ersten Quartal 2020 wurde die Effizienz erhöht und das Unternehmen für die zukünftige Entwicklung gestärkt. Das Erreichen des Budgets für das Gesamtjahr 2020 zeigt gute Fortschritte und lässt für das laufende Jahr steigende Umsätze bei einem deutlich verbesserten EBITDA erwarten.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie musste das Unternehmen die Produktionsabläufe und andere Prozesse an die geltenden regulatorischen Hygienevorschriften anpassen. Dies hatte bisher nur unwesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung. Das Unternehmen hat als Produzent im Bereich der Agrochemie auch während des Lockdowns weiter produziert.

Ausblick

Die Aussichten für Briar Chemicals sind positiv. Es gibt weiterhin eine starke Nachfrage nach den Schlüsselprodukten und der Markt für Agrochemie wächst. Zudem wird das Auslaufen von Patenten großer Chemieunternehmen zu einer verstärkten Nachfrage bei Auftragsproduzenten führen. Seit Februar 2020 wurden innerhalb des Unternehmens alle nötigen Maßnahmen ergriffen, um der Corona-Pandemie präventiv zu begegnen und so die Sicherheit aller Mitarbeiter und das operative Geschäft bestmöglich zu schützen. Hierdurch kann sich das Unternehmen weiterhin voll auf Wachstum und Investitionen in die Zukunft konzentrieren.



HAMMERL

Hammerl

Unternehmen

Hammerl ist ein deutscher Hersteller von Baufolien, Noppenbahnen und Dampfbremsfolien und gehört seit 2016 zum AURELIUS Konzern.

Aufbau und Organisation

Stammsitz und Produktionsstandort der Gesellschaft ist Gemmrigheim in Baden-Württemberg. Das Unternehmen wird von einem Geschäftsführer geleitet.

Marktumfeld

Nach einem positiven Jahr 2019 mit über fünf Prozent Umsatzwachstum für die deutsche Bauwirtschaft verlief auch der Start ins Jahr 2020 im ersten Quartal mit 11,6 Prozent Umsatzsteigerung sehr gut. Die Folgen der Corona-Krise und des Lockdowns waren dann ab Mitte März jedoch auch in der Bauwirtschaft deutlich spürbar – wenn auch in wesentlich geringerem Umfang als in anderen Branchen. So sanken die Auftragseingänge im März 2020 spürbar und waren auch im April noch unter Vorjahresniveau.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Im Vergleich zu Unternehmen anderer Branchen ist Hammerl von den Auswirkungen der Corona-Pandemie bislang nur schwach betroffen. Die Produktion konnte ohne Kurzarbeit weiterlaufen. Im ersten Halbjahr 2020 lag der Umsatz insgesamt leicht über dem Vorjahr. Das Ergebnis (EBITDA) wird für das erste Halbjahr etwa auf dem Niveau des Vorjahres erwartet.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Die Einkaufspreise für Rohmaterialien im Bereich Kunststoff haben einen wesentlichen Einfluss auf das Geschäft. Preissteigerungen und Nachlässe bei Kunststoffgrundmaterialien können in der Regel weitergegeben werden und beeinflussen somit den Umsatz. Die Entwicklung der Preise für Regranulate war in den letzten Jahren stetig rückläufig. Ursächlich sind verschiedene Trends: Der Importstopp Chinas für Kunststoffabfälle führte zu einem Überangebot und Preisverfällen im Regranulat-Bereich. Den gleichen Effekt hat die Corona-Krise. Ihre Auswirkungen sorgen für einen geringeren Bedarf an Regranulaten in verschiedenen Industriezweigen bei fortbestehendem Anfall von Kunststoffabfällen. Ein weiterer Faktor sind die Energiepreise, die länderspezifisch sehr unterschiedlich sind und mit relativ großen Ausschlägen gehandelt werden.

Ausblick

Für das Jahr 2020 erwarten die Verbände des Baugewerbes Corona-bedingt nur noch eine Seitwärtsbewegung des Marktes mit einer realen Umsatzentwicklung von etwa minus drei Prozent. Der Wettbewerbs- und Margendruck wird auf nationaler und internationaler Ebene aufgrund der Marktsituation weiter steigen. Allgemein wird im Laufe des zweiten Halbjahres bis in das zweite Quartal 2021 mit einer Abschwächung des Marktes gerechnet.

Auch Hammerl wird sich der Marktentwicklung im zweiten Halbjahr nicht vollständig entziehen können. Das Unternehmen hält mit einer Intensivierung seiner Vertriebsaktivitäten und mit Investitionen im Bereich Produktion, Energie und Automatisierung dagegen.

Neue margenträchtiger Geschäftsfelder außerhalb der Bauwirtschaft sollen mit dem vorhandenen Produktportfolio erschlossen werden, was insgesamt zur Stabilisierung und einer Verbesserung der Margen beitragen wird.



VAG



Unternehmen

VAG ist ein Anbieter von Armaturen für die Wasseraufbereitung und -verteilung, die Abwasserwirtschaft, Staudämme, Kraftwerke sowie die Energiewirtschaft und gehört seit November 2018 zum AURELIUS Konzern. Das Unternehmen ist sowohl im globalen Projektgeschäft als auch in der Herstellung und dem Vertrieb von Produkten für standardisierte Applikationen tätig.

Aufbau und Organisation

VAG hat seinen Unternehmenssitz in Mannheim und wird von drei Geschäftsführern geleitet. Es gibt sechs Produktionsstandorte in Deutschland, der Tschechischen Republik, China, Indien, Südafrika und den USA sowie acht eigene Vertriebsbüros mit Export in mehr als 100 Ländern.

Als weltweit tätiges Unternehmen ist die Erfüllung der verschiedensten regulatorischen Anforderungen für VAG erfolgskritisch. Das Unternehmen hat deshalb robuste Prozesse eingeführt, die es erlauben, mit einem weltweiten Geschäft einhergehende Risiken zu entschärfen und so den langfristigen Erfolg der Gesellschaft sicherzustellen.

Marktumfeld

Die für VAG wichtigsten Märkte sind Europa – und hier insbesondere Deutschland –, China, Nordamerika und der Nahe Osten. Strategisches Ziel ist ein nachhaltiges, profitables Wachstum vor allem auf diesen Märkten. Es drängen zunehmend mehr Wettbewerber aus Niedriglohnländern auf die bislang überwiegend von etablierten Anbietern beherrschten Märkte. Dies führt zu wachsendem Wettbewerbsdruck.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Nach der Übernahme durch AURELIUS im November 2018 wurden eine Reihe von Neuausrichtungsmaßnahmen definiert und umgesetzt. In den vorangegangenen Jahren hatte die Kundenzufriedenheit durch verschiedene operative Probleme gelitten, weshalb einer der Schwerpunkte des neuen Managements auf der grundlegenden Verbesserung der Servicequalität liegt.

Die positive Entwicklung des Geschäftsjahres 2019 setzte sich im ersten Halbjahr 2020 fort. Die Services wurden weiter optimiert, was positiv von den Marktteilnehmern und Kunden aufgenommen wurde. Trotz der anhaltenden Corona-Pandemie verlief das Geschäft in allen Märkten weiterhin gut, Umsätze und Ergebnisse für das erste Halbjahr 2020 lagen über Plan.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Die Neuausrichtung des Unternehmens zielte bereits in 2019 auch auf eine stärkere Trennung des Standardgeschäfts vom kundenindividuellen Geschäft. Die Bereiche wurden in eigene Teams mit den entsprechenden Zuständigkeiten aufgeteilt. Dies soll in 2020 fortgesetzt und an die speziellen Marktbedingungen angepasst werden.

Ausblick

Die Auswirkungen der bestehenden Corona-Krise auf die zweite Jahreshälfte lassen sich noch nicht genau vorhersehen. Der Auftragseingang in den Hauptmärkten ist zum Zeitpunkt der Berichterstattung weiterhin gut. In einigen wenigen Märkten machen sich die Auswirkungen der Corona-Pandemie hingegen bemerkbar. Hierzu zählt



Südamerika, wo es zu sinkenden Auftragseingängen kommt. Dies ist für das Unternehmen derzeit allerdings beherrschbar. Insgesamt rechnet das Unternehmen mit rückläufigen Umsätzen im zweiten Halbjahr. Die eingeleiteten Neuausrichtungs- und Kosteneinsparungsmaßnahmen lassen jedoch erwarten, dass die für das Gesamtjahr geplante Profitabilität erreicht wird.

ARMSTRONG CEILING SOLUTIONS



Unternehmen

Armstrong Ceiling Solutions gehört seit März 2020 zum AURELIUS Konzern und nimmt in seinen Zielmärkten eine führende Stellung ein. Das Geschäft umfasst die von Knauf International erworbenen Bereiche Mineralfaserplatten und Unterkonstruktionssysteme für modulare Zwischendecken.

Die Produkte kommen vor allem in Bürogebäuden, Schulen und Krankenhäusern in elf europäischen Ländern zum Einsatz. Das breit aufgestellte Produktportfolio des Unternehmens wird über regionale Vertriebsteams im Rahmen von Großprojekten, über den Großhandel sowie über Bestandsgeschäft und Renovierungen vermarktet.

Aufbau und Organisation

Der Hauptsitz des Unternehmens und zwei angrenzende Produktionsstätten befinden sich in Gateshead/Newcastle (Großbritannien). Weiterhin verfügt Armstrong über Warenlager in Großbritannien, Deutschland und Spanien sowie über zwei Bürostandorte in Stafford und Denham (Großbritannien). Das Armstrong-Managementteam besteht aus fünf Personen mit langjähriger Branchenerfahrung.

Marktumfeld

Armstrong Ceiling Solutions hat sein Hauptgeschäft in Großbritannien und Irland und ist daneben in Italien, der Türkei, Spanien, Portugal, Österreich, Estland, Lettland und Litauen präsent. Die Corona-Krise hat zu deutlichen Marktverwerfungen geführt, die sich negativ auf die Umsatzentwicklung auswirken. Die Zielsegmente der Gesellschaft sind aktuell jedoch weniger von der Krise betroffen.

Gleichzeitig kühlt sich aktuell die Entwicklung im Geschäftsimmobiliens-Sektor ab, da viele Bauträger die weiteren Auswirkungen der Corona-Pandemie abwarten (beispielsweise eine Reduktion der benötigten Büroflächen aufgrund vermehrter Home-Office-Tätigkeit etc.). Daneben warten Bauträger die angepassten Regularien zum „Social Distancing“ für Büroflächen ab, was dynamischere Entwicklungen im Renovierungsbereich als bei Neubauten erwarten lässt.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die durch die Corona-Krise ausgelösten Marktverwerfungen haben bei Armstrong Ceiling Solutions zu einem Umsatzrückgang von ca. 50 Prozent im zweiten Quartal 2020 geführt. Das Management konnte die Auswirkungen weitgehend abmildern – hauptsächlich durch die Teilnahme an staatlichen Unterstützungs- und Förderprogrammen wie Kurzarbeit. Ergänzt wurde dies durch Produktionsstilllegungen zur allgemeinen Kostensenkung und zur Optimierung des Working-Capital-Managements.

Bedingt durch die anhaltende Corona-Krise musste auch die Umsetzung des umfangreichen, mehrjährigen Investitionsprogramms zeitlich gestreckt werden. Dieses soll die technische Ausstattung und Auslegung der Produk-



tionsstätten am Standort Team Valley substanziell verbessern und beide Produktionsstätten in Newcastle befähigen, sämtliche Produkte für alle Zielmärkte des Unternehmens selbst herzustellen.

Im Kontext des Carve-outs aus der Knauf-Gruppe musste ein Rückzug aus dem deutschen Markt initiiert werden, da sich ansonsten durch die komplexen marktspezifischen Rahmenbedingungen negative Auswirkungen auf das Geschäft des Unternehmens ergeben hätten.

Im Zuge der Übernahme wird aktuell gemeinsam mit dem Management eine Evaluierung des Produktportfolios vorgenommen, um den richtigen Produktmix für die zukünftig wachsenden Märkte Gesundheit und Bildung sicherstellen zu können. Hierbei werden auch potenziell neue Märkte und Anwendungen berücksichtigt, die sich aufgrund der Corona-Pandemie stärker entwickeln könnten (Home Office, B2C etc.).

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Staatliche Infrastruktur-Hilfsprogramme zur Eindämmung der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie in den jeweiligen Ländern werden das Geschäft des Unternehmens weiter unterstützen. So wurde etwa in Großbritannien gerade ein entsprechendes Infrastruktur-Programm mit einem Volumen von ca. 5,5 Milliarden Euro aufgesetzt.

Armstrong Ceiling Solutions versucht, die Marktdurchdringung in seinen Zielmärkten weiter auszubauen und sich auf anstehende regulatorische Änderungen im Geschäftsimmobiliensbereich flexibel vorzubereiten.

Ausblick

Die eingeleiteten Maßnahmen und weitere noch zu initiiierende Programme werden die Geschäftslage des Unternehmens voraussichtlich wieder stabilisieren und zu entsprechenden Ertragsteigerungen führen. Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Prognosen in den Zielmärkten werden die Marktvolumina der Vor-Corona-Zeit aber voraussichtlich erst wieder im Jahr 2022 erreicht.

ZIM FLUGSITZ



Unternehmen

ZIM Flugsitz ist ein führender Hersteller von Flugsitzen für kommerzielle Passagierflugzeuge und gehört seit Februar 2020 zum AURELIUS Konzern.

Das Unternehmen beliefert weltweit führende Airlines und Flugzeughersteller, sowohl bei der Erstausrüstung von Flugzeugen (Line Fit) als auch bei der Kompletterneuerung von Flugsitzen für bereits in Nutzung befindliche Flugzeuge (Retro Fit).

Aufbau und Organisation

Der Hauptsitz des Unternehmens ist Markdorf am Bodensee. Das Unternehmen betreibt eine weitere Betriebsstätte in Schwerin in Mecklenburg-Vorpommern und wird von zwei Geschäftsführern geleitet.

Als weltweit tätiges Unternehmen der Luftfahrtindustrie ist die Erfüllung weitreichender luftfahrtrechtlicher Regularien für ZIM Flugsitz erfolgskritisch. Das Unternehmen hat daher robuste Prozesse eingeführt und doku-



mentiert, um den luftfahrtrechtlichen Auflagen zu entsprechen und so den langfristigen Unternehmenserfolg sicherzustellen.

Marktumfeld

Der globale Passagierverkehr hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt. Gemessen in Passagierkilometern (Revenue Passenger Kilometer, RPK) hat sich das Passagieraufkommen von 2003 bis 2018 laut dem Flugzeughersteller Airbus verdoppelt. Auch 2019 hat sich dieser globale Wachstumstrend fortgesetzt. Für den langfristigen Forecast bis 2038 sah Airbus Ende 2019 noch ein jährliches Wachstum von jährlich 4,3 Prozent. Hieraus errechnete sich ein Gesamtbedarf an kommerziellen Flugzeugen von ca. 39.000 Stück bis 2038.

Durch die Corona Krise haben sich die Rahmenbedingungen völlig verändert. Im April lag der weltweite Flugverkehr etwa 95 Prozent unter dem Niveau von 2019. Der internationale Branchenverband der Fluggesellschaften (IATA) erwartet, dass das Verkehrsaufkommen im Jahr 2020 im Vergleich zu 2019 um mehr als 50 Prozent sinken wird. Das Passagieraufkommen wird sich in etwa halbieren. Die Einnahmen aus dem Passagierverkehr werden voraussichtlich auf 241 Milliarden US-Dollar zurückgehen (gegenüber 612 Milliarden US-Dollar im Jahr 2019).

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die Planung von ZIM Flugsitz hat sich durch die aktuelle Marktentwicklung deutlich verändert.

Zwar gab es bislang keine nennenswerten Stornierungen von Aufträgen, aber viele Projekte und Aufträge wurden verschoben. Dies führt dazu, dass die ZIM Flugsitz im Jahr 2020 deutlich weniger Umsatz machen wird als ursprünglich geplant.

Um sich an die aktuelle Marktsituation anzupassen, hat die ZIM Flugsitz beim Amtsgericht Konstanz einen Antrag auf Insolvenz in Eigenverwaltung gestellt.

Mit dem Verfahren nutzt das Unternehmen eine Chance, die der Gesetzgeber mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen – kurz ESUG – geschaffen hat. Durch die Eigenverwaltung können sich Unternehmen in schwierigen Situationen neu aufstellen. Die Unternehmensleitung bleibt im Amt und führt die Sanierung unter Aufsicht des Gerichts und eines Sachwalters selbständig durch. Der operative Geschäftsbetrieb wird vollumfänglich aufrecht erhalten. AURELIUS wird den Prozess der Eigenverwaltung aktiv begleiten und durch entsprechende Sanierungsbeiträge finanziell unterstützen.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Roland Berger sieht in seiner Studie zur weiteren Entwicklung der Branche als wahrscheinliches Szenario eine Rückkehr zum Marktniveau vor der Corona-Pandemie frühestens im Jahr 2022/2023. Die gesamte Branche muss sich auf einen länger andauernden Nachfragerückgang einstellen. Bestellungen von Neuflugzeugen werden verschoben, Neuausstattungen im Rahmen des Retro Fit verschieben sich ebenfalls, da Flugzeuge wesentlich weniger fliegen und sich dadurch große Überholungsereignisse ebenfalls verzögern. Die Gesellschaft wird sich im Rahmen der Eigenverwaltung an diese veränderte Marktlage anpassen.

Ausblick

Durch die Fokussierung auf Premium Economy Sitze für Premium-Airlines sieht sich das Unternehmen nach dieser Neuausrichtung sehr gut positioniert, um gestärkt aus der Marktkrise herauszukommen. Insbesondere das Segment „Premium Economy“ wird von Marktbeobachtern als zukünftiges Wachstumssegment gesehen, da Geschäftsreisende auf Kostenoptimierung achten werden und die Nachfrage nach Premium Economy steigen wird. Im Segment des sogenannten Line Fit fokussiert sich ZIM Flugsitz auf kleinere Flugzeugtypen wie den A220. Auch hier wird eine steigende Nachfrage nach der Corona-Krise erwartet.



SEG ELECTRONICS



Unternehmen

SEG Electronics (zuvor: Woodward Power Distribution) ist ein Entwickler und Produzent hochwertiger Schutzrelais in Deutschland mit über 350 Kunden weltweit. SEG Electronics wurde im April 2020 von der US-amerikanischen Woodward, Inc. übernommen.

Aufbau und Organisation

SEG Electronics wurde 1969 gegründet und hat seinen Sitz in Kempen in Deutschland. Es gehörte von 2006 bis 2020 zum US-amerikanischen Woodward-Konzern. SEG Electronics bietet seinen Kunden ein breites Portfolio an Schutzrelais an, die für den elektrischen Schutz von Generatoren, Transformatoren, Motoren, Kabeln und Freileitungen eingesetzt werden. Als unabhängiger Lieferant von Schutzrelais weist SEG Electronics über 50 Jahre Erfahrung in der Hoch-, Mittel- und Niederspannungsebene auf.

Marktumfeld

Der Markt für Schutzrelais zeigt ein nachhaltiges Wachstum von derzeit ca. sechs Prozent pro Jahr – bedingt durch positive langfristig wirkende Trends wie Elektrifizierung, dezentrale und erneuerbare Energieerzeugung sowie Elektromobilität. Die größten Kunden sind Hersteller von Verbrennungsmotoren, Schaltanlagenbauer, Hersteller von Windkraftanlagen und Netzbetreiber. Im wachsenden Markt für Netzanschlüsse von dezentralen Energieerzeugungsanlagen ist die SEG Electronics ein Key Player.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die Übernahme der SEG Electronics wurde am 30. April 2020 abgeschlossen. Seither liegt der Fokus auf dem Aufbau eines unternehmenseigenen IT-Systems sowie von effizienten Organisationseinheiten der IT-, Personal-, Einkaufs- und Finanzfunktion. Ein unabhängiges Management wird neu eingesetzt. Die Weiterentwicklung des Vertriebs durch geeignete Markteintritts- und Akquisestrategien sowie die Schließung von Lücken im Produktportfolio ermöglichen der SEG Electronics die Sicherung und Steigerung globaler Umsätze.

In den letzten Monaten erfolgte ein Update der HighPROTEC-Produktlinie auf die neuesten Netzanschlussrichtlinien sowie die vollumfängliche KEMA-Zertifizierung der gesamten Produktlinie. Im Maschinen- und Automobilbau konnten neue OEM-Großkunden gewonnen werden.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Das Ergebnis von SEG Electronics in 2020 ist bisher positiv. Die fokussierte Produktentwicklung und die Ausweitung der Vertriebsaktivitäten werden sich positiv auf das Ergebnis der SEG Electronics auswirken. Die gemeinsam mit AURELIUS erarbeiteten Maßnahmen umfassen die Verschlankeung bestehender Prozesse, die Einführung effizienter IT-, Personal-, Einkaufs- und Finanzfunktionen sowie eine beschleunigte und marktgerechte Produktentwicklung. Insbesondere steigende Anforderungen im Bereich der Normen und Richtlinien erfordern eine agile Organisation und qualifizierte Mitarbeiter.

Ausblick

Der Ausblick für die SEG Electronics bleibt trotz der anhaltenden Corona-Pandemie durchweg positiv. Der Vorjahresumsatz kann sogar übertroffen werden. Besonders das Geschäft mit bedienungsfreundlichen und höchst zuverlässigen Schutzgeräten der Professional Line übertrifft die Erwartungen. Für die High Tech Line 3 meldet die SEG Electronics eine verstärkte Nachfrage insbesondere aus Asien.



CONVERTERTEC



Unternehmen

ConverterTec (zuvor: Woodward Renewable Power Systems) ist ein Hersteller von Umrichtern und elektronischen Komponenten für die Windkraftindustrie sowie Anbieter von Ersatzteil- und Serviceleistungen (Aftermarket & Service). Das Unternehmen gehört seit April 2020 zu AURELIUS.

Aufbau und Organisation

ConverterTec hat seinen Ursprung in dem 1969 gegründeten Unternehmen SEG und gehörte von 2006 bis 2020 zum US-Konzern Woodward. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Kempen, Deutschland. Darüber hinaus verfügt ConverterTec über einen Produktions- und Entwicklungsstandort in Krakau, Polen, sowie über einen weiteren Entwicklungsstandort in Sofia, Bulgarien. Der Bereich Aftermarket & Service wird vom Standort Kempen geleitet und weltweit von Mitarbeitern aus Kempen, Sofia, den vier Servicestandorten in den USA, Brasilien, Japan und Indien besetzt.

Marktumfeld

Der globale Markt für Windenergie wächst, getrieben durch die stetig sinkenden Kosten im Vergleich zu fossilen Energieformen sowie staatlicher Subventionsprogramme. Trotz dieses langfristigen Wachstumstrends handelt es sich um ein herausforderndes Marktumfeld, da der Umfang der Subventionen zurückgeht und zunehmend marktbasierter Anreizmodellen der Vorrang gegeben wird. In den letzten Jahren kam es dadurch zu einer Konsolidierung unter den Windanlagenherstellern sowie einem erhöhten Preisdruck für Zulieferer.

Im Bereich Aftermarket & Service profitiert ConverterTec davon, dass seine Kunden typischerweise für die Laufzeit der bereits gebauten Windkraftanlagen garantierte Einspeisevergütungen erhalten und daher von konjunkturellen und regulatorischen Entwicklungen weitgehend verschont sind. Das sorgt bei ConverterTec für sehr stabile und vorhersehbare Umsätze.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die Übernahme von ConverterTec durch AURELIUS wurde am 30. April 2020 abgeschlossen. Seither wird ein unternehmenseigenes IT-System sowie effiziente Organisationseinheiten der Finanz-, Personal-, Einkaufs- und Finanzfunktion aufgebaut. Schlüsselpositionen im Management werden neu besetzt.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

COVID-19 hat in den ersten Monaten seit der Übernahme das Geschäft spürbar beeinträchtigt. Es kam zu kundenseitigen Verschiebungen von Umsätzen in das dritte und vierte Quartal des laufenden Jahres sowie unternehmenseitig zu einer geringeren Fertigungskapazität. Gleichwohl war das Ergebnis von ConverterTec in den ersten Monaten seit der Übernahme der Gesellschaft positiv. Die von AURELIUS und ConverterTec initiierten Effizienzsteigerungsmaßnahmen werden sich auf die Unternehmensentwicklung und das Ergebnis positiv auswirken. Zu den Maßnahmen gehören die Anpassung der Personalstärke, die Realisierung von Verbesserungspotentialen im Bereich Einkauf und die Einführung effizienter Organisationseinheiten für IT und Finanzen.

Zur Steigerung und weiteren Diversifizierung des Umsatzes wird darüber hinaus die Erschließung zusätzlicher Märkte neben der Windindustrie geprüft. Erste konkrete Gespräche mit potenziellen Partnern wurden bereits geführt.



Ausblick

Der Ausblick für ConverterTec bleibt insgesamt positiv. Für das Umrichter- und Komponentengeschäft mit bestehenden Bestandskunden gilt es im verbleibenden Geschäftsjahr 2020, Folgeaufträge zu auslaufenden Projekten zu gewinnen. Darüber hinaus ist geplant, sich noch stärker als Partner für Umrichter- und Komponentenherstellung im Markt für Windenergie zu positionieren. Der Bereich Aftermarket & Service profitiert von der stetig wachsenden installierten Basis, die durch verschiedene Projekte zu langfristiger Umsatzsteigerung führen soll.



GESCHÄFTSBEREICH SERVICES & SOLUTIONS (S&S)

Im Geschäftsbereich Services & Solutions stiegen die Umsatzerlöse aus fortgeführten Geschäftsbereichen im ersten Halbjahr 2020 deutlich auf 141,6 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 60,4 Mio. EUR). Ende Februar 2020 hat AURELIUS ihre Tochtergesellschaft GHOTEL hotel & living an die Art-Invest Real Estate Gruppe mit Sitz in Köln verkauft. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition der Rivus Fleet Solutions in 2019.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) des Geschäftsbereichs Services & Solutions betrug 5,9 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 4,0 Mio. EUR). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Geschäftsbereichs erreichte minus 6,2 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -1,5 Mio. EUR). Der Bestand an liquiden Mitteln belief sich zum 30. Juni 2020 auf 15,9 Millionen Euro nach 18,0 Millionen Euro zum Jahresende 2019.

LD DIDACTIC



Unternehmen

LD Didactic ist ein Anbieter von technischen Lehrsystemen für Schule und Beruf und gehört seit 2009 zu AURELIUS. Die Gruppe bietet Komplettlösungen mit einer starken digitalen Komponente für die Allgemeinbildung im naturwissenschaftlichen Bereich sowie für die Ausbildung in Technik, Ingenieurwesen und Naturwissenschaften.

Aufbau und Organisation

LD Didactic hat ihren Hauptsitz in Hürth und verfügt über insgesamt drei Produktionsstandorte in Hürth, Urbach (beide Deutschland) und Cegléd (Ungarn). Daneben betreibt LD Didactic lokale Verkaufsbüros für Lateinamerika und Großbritannien. Die Geschäftsführung der LD Didactic ist neben gemeinschaftlicher Verantwortung für Finanzen, Controlling und HR in die zwei Verantwortungsbereiche Vertrieb und Operations aufgeteilt. Dem Geschäftsführer Vertrieb sind neben dem eigentlichen Vertriebsbereich die Bereiche Marketing und Kommunikation unterstellt, dem Geschäftsführer Operations die Bereiche Produktmanagement, Entwicklung, Einkauf, Produktion, Logistik, Auftragsabwicklung und IT sowie die Leitung der drei Werke und der Auslandsgesellschaft in Ungarn.

Marktumfeld

Das Marktumfeld für LD Didactic war im ersten Halbjahr 2020 wesentlich durch die Corona-Pandemie beeinflusst. Schulen, Universitäten und Verwaltungen waren weltweit über längere Zeiträume geschlossen. Projekte wurden kundenseitig zeitweise nicht weiterbearbeitet und haben sich temporär verschoben. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach digitalen Lösungen, die Remote Teaching unterstützen, sprunghaft gestiegen.

Bildung ist ein globaler Megatrend. Der Bedarf für Aus- und Weiterbildung wächst stetig und führt zu einer weiterhin hohen Investitionsbereitschaft von Staaten und Institutionen sowohl in etablierten Märkten als auch in Schwellenländern.

Die LD Didactic geht in Summe unverändert von einer positiven Entwicklung des Bedarfs für ihre Lösungen aus. Möglichen Corona-Risiken (z. B. temporäre Budgetkürzungen im Bildungssektor) stehen potenzielle Chancen (z. B. durch Sonderbudgets für Digitalisierungsbemühungen im Rahmen des Corona-Hilfe-II-Sofortprogramms, staat-



liche Konjunkturstabilisierungsmaßnahmen und zusätzliche Programme öffentlicher Förderbanken, wie z. B. der Weltbank) gegenüber.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die LD Didactic ist mit einem starken Auftragsbestand in das Jahr 2020 gestartet. Keiner dieser Aufträge wurde in Folge der Corona-Pandemie storniert, reduziert oder kundenseitig verschoben. Die Auftragslage und ein stringentes Corona-Krisenmanagement an allen Standorten haben zu einer guten Ergebnislage und Profitabilität im ersten Halbjahr geführt.

LD Didactic hat auf die Schul- und Universitätsschließungen frühzeitig reagiert und ihre Vertriebsaktivitäten den geänderten Rahmenbedingungen angepasst. Insbesondere die digitalen Elemente wurden erfolgreich im Markt platziert und kundenseitig angenommen. Auch wurden neue Science Lab-Produkte zur Schulung von Hygienemaßnahmen entwickelt und der Vertrieb über neue Absatzwege gestartet. Der Auftragseingang lag im ersten Halbjahr auf Vorjahresniveau.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

LD Didactic hat sich in den vergangenen Jahren auf die Stärkung des Exportvertriebs, eine Senkung der Fixkosten, die Weiterentwicklung digitaler Lösungen sowie eine Verringerung der Komplexität konzentriert.

Durch ihr globales Vertriebs- und Händlerteam sowie das innovative Digital-Portfolio hat LD Didactic in der nahen Zukunft gute Chancen, an den staatlichen und institutionellen Maßnahmen zur Bewältigung der Corona-Pandemie überproportional zu partizipieren.

Ausblick

Für das zweite Halbjahr ist der Auftragseingang aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Vertriebsprozesse aktuell schwer prognostizierbar: Während der Auftragseingang im Inland nach Plan läuft und damit über Vorjahr liegt, ist das Auslandsgeschäft aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie mit Unsicherheit behaftet. Insgesamt erwartet LD Didactic eine gute Ergebnislage für das Jahr 2020.

AKAD UNIVERSITY



Unternehmen

Die AKAD University ist eine alteingesessene private Fernhochschule mit Sitz in Stuttgart und gehört seit 2014 zu AURELIUS. Sie ist spezialisiert auf das zeit- und ortsunabhängige Fernstudium neben dem Beruf und bietet in den Bereichen Wirtschaft und Management, Technik und Informatik sowie Sprachen und Kultur Bachelor-, Master- und MBA-Studiengänge sowie zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten an. Aktuell studieren an der AKAD University rund 8.000 Erwachsene überwiegend neben dem Beruf. Seit 1959 haben mehr als 66.000 Absolventen ihren in der deutschen Wirtschaft anerkannten Abschluss erlangt.

Aufbau und Organisation

Die AKAD University hat ihren Hauptsitz in Stuttgart sowie deutschlandweit 33 Prüfungszentren. Die Geschäftsführung ist aufgeteilt in die Verantwortungsbereiche Hochschule und Institut für Weiterbildung (IfW), Marketing/Vertrieb (B2C), Firmenkunden (B2B), IT (E-Learning-Technologien), Personal und Finanzen.



Marktumfeld

Der deutsche Fernstudienmarkt für akademische Abschlüsse und nicht-akademische Weiterbildungen hat im laufenden Jahr 2020 ersten Indikatoren zufolge weiterhin ein leichtes Wachstum im einstelligen Prozentbereich verzeichnet. Aktuell wird der Markt beeinflusst durch grundlegende gesellschaftliche Trends wie den Fachkräftemangel, den steigenden Bedarf an lebenslangem Lernen und an akademischen Abschlüssen, technologischen Entwicklungen sowie der zunehmenden Digitalisierung von Gesellschaft und Arbeitswelt. Die Digitalisierung wurde durch die Corona-Pandemie zudem deutlich beschleunigt. Dies sorgt auf dem Markt für Fernstudien zudem für neue Angebote und Anbieter.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die AKAD University bietet im allgemeinen Vergleich zum Wettbewerb ein breites Spektrum an. Das Angebot der Gesellschaft richtet sich an den deutschsprachigen Markt. Insgesamt konnte die AKAD University ihre Umsätze gegenüber dem Vorjahr zum Halbjahresstand leicht steigern. Das Umsatzniveau liegt aber unter dem geplanten Budget. Insbesondere die Bachelor-Studiengänge verzeichneten in den ersten Monaten des Geschäftsjahres Auftragseingänge unter Plan und Vorjahr, wohingegen sich die Auftragseingänge der Masterstudiengänge über Vorjahr und Plan bewegten.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Derzeit befindet sich das Unternehmen in der Phase der Optimierung: Das Plattform- und Modularisierungskonzept zur schnellen und effizienten Produktentwicklung ist umgesetzt und erlaubt die schnelle Markteinführung neuer Studiengänge. Ebenso befindet sich der Prozess der Systemakkreditierung auf dem geplanten Pfad. Dieser erlaubt es AKAD, Studiengänge einfacher und schneller zu akkreditieren. Die Corona-Krise wirkte sich in den Monaten März und April mit einer höheren Kündigungsquote, Anfragen nach Zahlungsaufschüben und zusätzlichen Urlaubssemestern negativ auf die AKAD aus. Bedingt durch das grundsätzlich stabile Geschäftsmodell mit festen laufenden Studiengebühren wirkt sich die Krise aber (noch) nicht auf die Umsatzerlöse aus. Die aktuellen Auftragseingänge lassen bisher auch keinen Rückgang im Vergleich zum Vorjahr erkennen. Bei einer länger anhaltenden Wirtschaftskrise besteht allerdings das hohe Risiko, dass potenzielle Neukunden aus finanziellen Gründen keine Investition in ein Fernstudium tätigen und der Auftragseingang zeitverzögert zurückgeht.

Ausblick

Die Entwicklung neuer Studiengänge sowie der Eintritt in neue Segmente dürften die größten Wachstumstreiber für die AKAD University in den nächsten Jahren sein. Auf Basis der variabel einsetzbaren Modul-Plattform werden in mehreren Wellen neue Studiengänge eingeführt. Des Weiteren bieten neue Segmente wie das Duale Studium gute Chancen für zusätzliche Umsätze. Die Auswirkungen der Corona-Krise und einer damit einhergehenden Wirtschaftskrise sind aktuell noch nicht klar quantifizierbar und absehbar.

BPG BUILDING PARTNERS GROUP



Unternehmen

Die BPG Building Partners Group ist eine Gruppe von Gerüstbau- und Baulogistikunternehmen mit regionalen Schwerpunkten. Die Gruppe verfügt zusammen als eines der wenigen Unternehmen in Deutschland über die Kapazitäten und technischen Fähigkeiten, selbst komplexeste Gerüstkonstruktionen zu realisieren. Im Geschäftsbereich Baulogistik erbringt das Unternehmen zudem Dienstleistungen für die Ausrüstung und den Betrieb von Baustellen. Die BPG Building Partners Group war in der Vergangenheit an der Durchführung vieler Großprojekte in ganz Deutschland beteiligt, betreut aber auch zahlreiche mittlere und kleine Projekte. Zur Kundenbasis gehören



renommierte Baukonzerne, Architekten, Handwerksunternehmen und öffentliche Auftraggeber. Die BPG Building Partners Group entwickelte sich aus der B+P Gerüstbau, die seit 2014 zum AURELIUS Konzern gehört.

Aufbau und Organisation

Die Gruppenunternehmen bieten ihre Leistungen überregional an, wobei regionale Schwerpunkte in Berlin-Brandenburg, Südostdeutschland, Nordhessen, München, im Rhein-Ruhr-Gebiet sowie in Hamburg und Schleswig-Holstein liegen. Die Gruppe verfügt über Büros und Lagerplätze in Berlin, Hamburg, München, Schmölln/Leipzig und Kaarst/Düsseldorf. Die BPG Building Partners Group wird von einem Geschäftsführer geleitet.

Marktumfeld

Der Markt für Gerüstbau und Baulogistik ist abhängig von der allgemeinen Baukonjunktur. Diese war auch im ersten Halbjahr 2020 aufgrund der hohen Auftragsbestände bei den Kunden der Gesellschaft robust, wenngleich sich die Perspektiven für das zweite Halbjahr und die Folgejahre aufgrund der Corona-Pandemie eintrüben. So rechnet der Hauptverband der deutschen Bauindustrie mit einer sich abschwächenden Nachfrage und steigenden Stornierungen, da sich die Bauwirtschaft nicht gänzlich vom aktuellen Abwärtstrend in der Wirtschaft abkoppeln wird. Für 2020 wird eine nominale Stagnation der baugewerblichen Umsätze prognostiziert, was real einem Rückgang von etwa drei Prozent entspricht.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Einschränkungen des laufenden Geschäfts durch die Corona-Pandemie haben sich nur in einem geringen Maß durch einen leicht erhöhten Krankenstand und den Ausfall von Mitarbeitern aufgrund notwendiger Kinderbetreuung ergeben. Einschränkungen der Tätigkeit auf Baustellen konnten nicht verzeichnet werden, so dass das im letzten Jahr unter anderen Bedingungen aufgestellte Budget trotzdem voll erreicht werden konnte. Durch ein erneutes organisches Wachstum der BPG Building Partners Group insbesondere im norddeutschen Raum und bei den Baulogistikaktivitäten konnte die bundesweite Marktposition weiter verbessert werden.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Der Berichtszeitraum ist geprägt durch die mit der Corona-Pandemie einhergehende Unsicherheit auf den Märkten. Die Gesellschaft ist zwar weitgehend von akuten negativen Auswirkungen verschont geblieben, allerdings wird aufgrund der strukturellen Probleme der Gesamtwirtschaft und den daraus resultierenden Auswirkungen auf die Bauwirtschaft mittelfristig ein Nachfragerückgang erwartet.

Ausblick

Für das Jahr 2020 erwartet die BPG Building Partners Group auf Grundlage des trotz Corona nach wie vor hohen Auftragsbestands ein leichtes organisches Umsatzwachstum durch den Ausbau der Gerüstbauaktivitäten in Nordwestdeutschland, in Bayern und insbesondere auch durch den Ausbau des Baulogistikgeschäfts. Hier konnten trotz der Krise im ersten Halbjahr 2020 mehrere Großaufträge akquiriert werden, die für weiteres Umsatzwachstum sorgen werden. Vorausschauend arbeitet die BPG Building Partners Group anhand eines gruppenweit aufgestellten Maßnahmenplans intensiv an Strukturanpassungen und Effizienzsteigerungen zur Verbesserung der Erlös- und Kostensituation, um mögliche Nachfragerückgänge ausgleichen zu können. Die BPG Building Partners Group erwartet insbesondere auch durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie einen Impuls für ihre M&A-Aktivitäten und hält an ihrer Wachstumsstrategie fest.



TRANSFORM/THE HOSPITAL GROUP



Unternehmen

Transform/Hospital Group ist ein Anbieter von chirurgischen und nicht-chirurgischen kosmetischen Eingriffen sowie Behandlungen zur Gewichtsreduktion in Großbritannien. Das Unternehmen ist aus der Zusammenlegung von Transform und The Hospital Group entstanden, die seit Juni 2015 bzw. Oktober 2016 zum AURELIUS Konzern gehören. Das Unternehmen unterhält zwei kosmetische Spezialkrankenhäuser und verfügt über ein Netzwerk aus 18 Kliniken in England, Schottland und Wales.

Aufbau und Organisation

Transform/Hospital Group mit Sitz in Manchester (Großbritannien) wird von einem CEO geleitet. Ein Senior Management Team – bestehend aus den Verantwortungsbereichen Finanzen, Personal, IT, Recht und Operations – unterstützt diesen. Zudem verantwortet das Senior Management Team die drei Geschäftsbereiche des Unternehmens: Kosmetik, kosmetische Chirurgie und Gewichtsreduktion.

Marktumfeld

Das Marktumfeld von Transform/Hospital Group wurde von der Corona-Pandemie fundamental beeinflusst. Im Rahmen des Lockdowns wurde eine Vereinbarung mit dem National Health Service (NHS) unterzeichnet und das Unternehmen hat seine Kliniken und Krankenhäuser landesweit für den Kampf gegen COVID-19 zur Verfügung gestellt und dadurch den Betrieb grundsätzlich aufrechterhalten. Die Nachfrage nach den chirurgischen und nicht-chirurgischen kosmetischen Eingriffen sowie weiteren Dienstleistungen hat sich zwischenzeitlich aufgestaut. Dennoch wird es eine Zeitlang dauern, bis die Nachfrageseite wieder das Vor-Krisenniveau erreicht. Der Markt bleibt wettbewerbsintensiv und das Marktumfeld schwierig, da das Konsumentenvertrauen durch die anhaltende Corona-Krise in Kombination mit dem Brexit weiterhin schwach ist. Das Unternehmen hat Konzepte für die Einführung von Telemedizin erarbeitet und möchte durch diese Angebote gestärkt aus der Corona-Krise hervorgehen.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Der Umsatz der Gruppe wurde deutlich von der Corona-Krise beeinflusst, da die eigenen Dienstleistungen nicht mehr angeboten werden konnten. Durch die Überlassung der Kliniken und Krankenhäuser an den National Health Service konnte dies umsatz- wie auch ergebnisseitig teilweise aufgefangen werden. In diesem Zusammenhang konnte Transform/Hospital Group von anderen Krankenhäusern Patienten, die diese aufgrund von COVID-19 ausgelagert hatten, übernehmen und therapieren.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Im zweiten Quartal 2020 wurde die Geschäftsentwicklung vor allem von der Corona-Pandemie beeinflusst. Der Bereich E-Commerce wurde ausgebaut und um telemedizinische Konzepte ergänzt. Hierdurch erhofft sich das Unternehmen, im zweiten Halbjahr 2020 Umsätze über dem ursprünglichen Plan zu erzielen.

Ausblick

Das Unternehmen wird aus der Corona-Krise mit einer gestärkten Wettbewerbsposition hervorgehen. Die Produktpalette wurde deutlich erweitert, Prozesse automatisiert und digitalisiert. Durch ein telemedizinisches Angebot können die Kosten weiter gesenkt werden. Das Unternehmen sieht sich dank gesunkener Fixkosten und gestiegener Effizienz gut aufgestellt, um in die Gewinnzone zurückzukehren und in Wachstum zu investieren.



RIVUS FLEET SOLUTIONS



Unternehmen

Rivus Fleet Solutions ist ein gewerblicher Fuhrparkbetreiber in Großbritannien mit einem landesweiten Netz und einem Angebot an Flottenmanagement-Dienstleistungen für Blue-Chip-Kunden. Rivus Fleet Solutions gehört seit September 2019 zu AURELIUS.

Aufbau und Organisation

Rivus Fleet Solutions wurde 2002 gegründet und hat seinen Sitz in Solihull (Großbritannien). Das Unternehmen betreut über 85.000 Fahrzeuge für mehr als 30 namhafte Großunternehmen aus unterschiedlichen Branchen – darunter die ehemalige Muttergesellschaft British Telecom (BT Group), die die zweitgrößte Fahrzeugflotte in Großbritannien betreibt.

Rivus Fleet Solutions bietet über sein Netz von 55 eigenen Werkstätten, 500 Partnerbetrieben und mehr als 50 mobilen Technikern ein umfassendes Angebot an Flottenmanagement-Dienstleistungen für sämtliche Phasen des Fahrzeuglebenszyklus. Der Fokus liegt dabei auf kommerziellen Flotten, die mehrheitlich aus (Mini-)Vans und schweren Transportfahrzeugen bestehen, sowie auf der Betreuung von komplexen Spezialfahrzeugen. Das umfassende Flottenmanagement-Angebot der Gesellschaft ist ein starkes Alleinstellungsmerkmal und garantiert ein stabiles Geschäft.

Marktumfeld

Der Flottenmanagement-Sektor ist diversen Belastungen durch die anhaltende Corona-Pandemie ausgesetzt. Abgemildert wurden Umsatzrückgänge durch den Umstand, dass die britische Regierung das Flottenmanagement als systemrelevant eingestuft hat, wodurch man weiter operieren konnte und auch die Mitarbeiter einen besonderen Key Worker-Status erhielten. Dies ist dem Umstand zu verdanken, dass die Gesellschaft infrastrukturelle Branchen wie beispielsweise Telekommunikation, Energie und Ambulanzen bedient.

Positiv ist weiterhin, dass gesetzlich vorgeschriebene Wartungsintervalle von Kleintransportern und LKWs nachgeholt werden müssen, ebenso wie TÜV-Termine und aufgeschobene Reparaturarbeiten. So kann das Unternehmen das alljährliche Sommerloch weitgehend kompensieren und den Corona-bedingten Umsatzrückgang zum Teil aufholen. Hinzu kommt, dass der größte Kunde des Unternehmens, die BT Group, weiter in seine Glasfasernetzwerke und den Mobilfunkstandard 5G investiert und daher seine Flotte weiterhin kontinuierlich vergrößert.

Auch im Neugeschäft werden Chancen erwartet, da Firmen das Flottenmanagement vermehrt auslagern, um Kosten zu sparen und sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

In enger Abstimmung mit AURELIUS hat das Unternehmen seit der Übernahme verschiedene Projekte zur Kostenoptimierung gestartet. Die organisatorische Umstrukturierung der Verwaltung und des Werkstattnetzes schreitet voran und ist zum Teil bereits abgeschlossen. Im ersten Quartal 2020 hat Rivus Fleet Solutions von seinen bislang 65 Werkstätten zehn geschlossen, die auf Dauer unrentabel gewesen wären. Die Schließungen verbessern die Auslastung der verbleibenden Werkstätten, ohne dabei das Geschäftsmodell oder das Service-niveau der Kunden zu beeinträchtigen.



Während der Corona-Phase wurden schnell und umfassend alle relevanten Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter sowie zur Absicherung der Liquidität getroffen. So wurden unter anderem Mitarbeiter am Hauptsitz in Birmingham mit Home Office-Arbeitsplätzen ausgestattet oder in Kurzarbeit geschickt.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und zur Transformation des Geschäfts sollen nachhaltiges Wachstum (sowohl organisch als auch durch geeignete strategische Zukäufe) fördern. Zu den Maßnahmen gehören die Prozessfassung der operativen Einheiten, die Konsolidierung des Werkstattnetzes, verschiedene personelle Umstrukturierungen beispielsweise in der Zentrale, die Realisierung des Verbesserungspotentials im Bereich Einkauf und die Einführung eines effizienten Bereichs für IT und Finanzen.

Ausblick

Rivus Fleet Solutions sollte das Jahr 2020 positiv abschließen, das Ergebnis unterliegt jedoch Einflüssen durch die anhaltende Corona-Pandemie. Mittelfristig werden sich die getroffenen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Transformation des Geschäftes nachhaltig auf das Ergebnispotential auswirken.



GESCHÄFTSBEREICH RETAIL & CONSUMER PRODUCTS (RCP)

Die Umsätze aus fortgeführten Geschäftsbereichen im Geschäftsbereich Retail & Consumer Products verringerte sich im ersten Halbjahr 2020 um vier Prozent auf 1.125,9 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 1.168,0 Mio. EUR). Mitte März 2020 wurden die Unternehmensbereiche Distrelec und Nedis (Online-Distributor und Großhändler für Elektronikprodukte) von der Schweizer Dätwyler-Gruppe gekauft. Im zweiten Quartal des laufenden Jahres wurden drei Teilbereiche der Bertram Books an strategische Investoren veräußert. Das verbleibende Großhandelsgeschäft, ein Lieferant unabhängiger und großer Buchläden in den britischen Innenstädten sowie lokaler Büchereien und Universitäten, mussten aufgrund der von der britischen Regierung beschlossenen Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie ihr Geschäft vorübergehend einstellen und aufgrund der negativen wirtschaftlichen Folgen letztendlich Insolvenz anmelden.

Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) dieses Geschäftsbereiches lag mit 167,3 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau von 25,5 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Geschäftsbereichs betrug 80,0 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -21,6 Mio. EUR). Der Anstieg beider Kennzahlen ist insbesondere auf die Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen für die in 2020 neu erworbenen Portfoliounternehmen zurückzuführen. Die liquiden Mittel des Geschäftsbereichs betragen 162,5 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 97,4 Mio. EUR).

SCHOLL FOOTWEAR



Unternehmen

Scholl Footwear ist ein traditionsreicher Anbieter von Schuhen mit hohem Komfortfaktor, der in Europa, Asien, dem Mittleren Osten und Australien aktiv ist. In Europa werden die Schuhe des Unternehmens über Apotheken und Sanitätshäuser, aber auch online und über den Schuhfachhandel vertrieben; in Asien, dem Mittleren Osten und Australien werden sie fast ausschließlich in Warenhäusern, Malls und im Schuhfachhandel verkauft. Scholl Footwear verfügt über eine sehr hohe Markenbekanntheit von bis zu 90 Prozent in den Hauptmärkten. Das Unternehmen hat sich als Experte für Schuhkomfort positioniert. Für Europa und den Mittleren Osten erfolgen Design und Entwicklung in Italien; in Südostasien und Australien gibt es eine eigene Entwicklung sowie Lizenzpartner. Das Unternehmen gehört seit 2014 zum AURELIUS Konzern.

Aufbau und Organisation

Scholl Footwear hat seinen Sitz in Mailand (Italien). Die Gesamtverantwortung für Scholl Footwear trägt die Geschäftsführung. Die einzelnen Landesgesellschaften werden von eigenen Management-Teams geleitet, denen jeweils die Schlüsselbereiche Finanzen, Marketing, Vertrieb und Logistik unterstehen.

Marktumfeld

Wie der gesamte Einzelhandel wurde auch der Schuhmarkt massiv durch die Corona-Krise in Mitleidenschaft gezogen. Im Schnitt wird in der Schuhbranche länderübergreifend von einem Umsatzrückgang von ca. 30 Prozent ausgegangen, wobei der Umsatzeinbruch in Italien im ersten Quartal 2020 noch höher ausfiel. Dieser Negativtrend bezieht sich sowohl auf den inländischen Konsum als auch auf den Export. Für Scholl Footwear spielt Italien nicht nur als größter Absatzmarkt, sondern auch in Bezug auf das europäische Distributionsgeschäft eine



wichtige Rolle, da über das einzige Logistikzentrum nahe Mailand die Waren an die europäischen Kunden verteilt werden.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Der Umsatz 2020 ist getrieben durch die Corona-Pandemie gegenüber dem Vorjahr zwar um rund 25 Prozent gefallen, liegt aber noch leicht über dem Marktdurchschnitt. Überdurchschnittliche Umsatzeinbußen in Frankreich und Spanien konnten nicht durch ein Wachstum im Bereich E-Commerce kompensiert werden. In Asien waren Umsatzrückgänge in allen Märkten zu verzeichnen. Lizenzeinnahmen durch Lizenzpartnerschaften blieben deutlich hinter den Vorjahreszahlen zurück. Der Umsatz ist insgesamt unter Plan geblieben. Das EBITDA fällt aufgrund rechtzeitig eingeleiteter Sparmaßnahmen jedoch positiv aus.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Auf den frühen und harten Lockdown in Italien hat das Unternehmen schnell reagiert. Kostensenkende Maßnahmen, länderspezifische Hilfsprogramme und sozialverträgliche Regelungen für Mitarbeiter wurden umgehend implementiert. Durch flexible Lieferketten konnte auch der Bestandsaufbau unter Vorjahr gehalten werden, Pandemie- und Lockdown-bedingte Lieferverspätungen wurden überwiegend bereits im Mai und Juni aufgeholt, so dass alle Kundenaufträge bedient werden konnten.

Ausblick

Das künftige Konsumklima wird voraussichtlich deutlich unter dem Vor-Krisenniveau liegen. Der Fokus des Unternehmens liegt deshalb weiterhin auf der Erweiterung des Distributions- und Partnergeschäfts in Europa sowie der Erschließung neuer Märkte in Asien mittels Distributionsvereinbarungen und Lizenzpartnerschaften. Zudem wird ein verstärkter Fokus sowohl auf den eigenen Online-Handel als auch auf die Erschließung neuer Online-Marktplätze gelegt. Eine Verschlinkung der Organisationsstruktur sowie eine Anpassung an die veränderten Bedingungen in Corona-Zeiten stehen dabei genauso im Vordergrund wie der konsequente Ausbau des Linien- und Produktportfolios.

CONAXESS TRADE-GRUPPE

CONAXESS
TRADE

Unternehmen

Die Conaxess Trade-Gruppe ist ein großer, unabhängiger Distributor für schnelldrehende Konsumgüter in Europa und primär in folgenden Kategorien tätig: Lebensmittel, Süßwaren, Snacks, alkoholische und nicht-alkoholische Getränke sowie Körperpflege. Die Conaxess Trade-Gruppe unterhält Vertriebsorganisationen in allen skandinavischen Ländern sowie in Österreich und der Schweiz. Die Gruppe vertritt, bewirbt und distribuiert über 200 internationale und lokale Marken, die in der Regel keinen eigenen Vertrieb in diesen Ländern unterhalten. Die Markenprodukte werden gezielt über diverse Einzelhandels- und Großhandelskanäle – von länderübergreifenden Handelsriesen, über HoReCa-Kanäle (Hotel, Restaurant, Catering) bis zu Kiosken und Convenience Stores – vermarktet. Die Conaxess Trade-Gruppe ist aus der Übernahme des Distributionsgeschäfts der Schweizer Valora AG hervorgegangen und gehört seit dem 1. Januar 2016 zum AURELIUS Konzern.

Aufbau und Organisation

Die Conaxess Trade-Gruppe besteht aus sieben Gesellschaften in Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland, Österreich und der Schweiz sowie der Conaxess Trade Beverages AS. Der Hauptsitz der Gruppe ist in Hvidovre (Kopenhagen) in Dänemark. Das Management der Gruppe besteht aus CEO und CFO (Group Controlling) sowie



den Leitungsbereichen Geschäftsfeldentwicklung, Kommunikation, IT und Personal. Bei der Conaxess Trade Gruppe haben alle Niederlassungen eine ähnliche Organisation mit einem eigenen Geschäftsführer, einem CFO, einem Marketingleiter und einem Vertriebsleiter. In Dänemark und der Schweiz betreibt die Gesellschaft zudem eigene Logistikzentren.

Marktumfeld

Allgemein sind die Märkte für schnelldrehende Konsumgüter sehr stabil und unterliegen keinen großen Schwankungen. Die Einschränkungen der Regierungen aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie haben jedoch auch Auswirkungen auf den Vertrieb von Konsumgütern. Die Gruppe bewirbt und vertreibt ausschließlich Drittmarken. Im Gegensatz zu den Wettbewerbern, die sehr oft eigene Marken mit einer eigenen Produktion und Eigenmarken für den Einzelhandel vertreiben, übernimmt das Unternehmen keine Risiken in diesem Bereich. Damit sieht sich die Conaxess Trade-Gruppe im Vergleich zu den Wettbewerbern gut aufgestellt und kann mit einer schlanken Kostenbasis operieren.

Der Markt für schnelldrehende Konsumgüter entwickelt sich parallel zum Einzelhandel. Die Corona-Krise hat jedoch das Konsumverhalten verändert und damit die Nachfrage zwischen Vertriebskanälen und Produktgruppen verschoben. Positive Einflüsse gibt es vor allem im Einzelhandel bei Produktgruppen, deren Nachfrage sehr stark angestiegen ist (z. B. Nudeln, Konserven, Knäckebrot, Reinigungs- und Putzmittel, Desinfektionsmittel, alkoholische Getränke etc). Negativ beeinflusst wurde hingegen das HoReCa-Geschäft, der Umsatz in Shops für Reisebedarf (Flughäfen, Bahnhöfe, Grenzen) sowie Süßwaren bzw. Snacks in Impulsgeschäften. Einzelne Vertriebskanäle wurden zeitweise ganz geschlossen (Hotels, Restaurants, Kantinen), so dass Umsätze für diese Zeiträume komplett entfallen sind.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Das Geschäft der Conaxess Trade-Gruppe ist im ersten Quartal 2020 sehr gut gestartet. Das zweite Quartal war anschließend geprägt durch die sich ausbreitende Corona-Krise und entsprechendes Krisenmanagement, um die kontinuierliche Belieferung des Einzelhandels sicherzustellen, während gleichzeitig Kurz- und Heimarbeit verordnet wurde. Umsatz und Deckungsbeitrag der Gruppe lagen im ersten Halbjahr 2020 leicht unter dem Vorjahresniveau.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Die allgemeine Umsatzentwicklung wird im Wesentlichen durch die Corona-bedingten Einschränkungen und Umsatzverschiebungen, die Einführung neuer Produkte sowie die Änderung oder Beendigung von Produkten und Verträgen beeinflusst. Die starken Abwertungen der Schwedischen und Norwegischen Krone gegenüber dem Euro, US-Dollar und Britischen Pfund hatten einen negativen Effekt auf das Ergebnis der Conaxess Trade-Gruppe, denn Preiserhöhungen können im Handel nur mit Verzögerung umgesetzt werden. Die Schwäche der Währungen wirkte daher belastend bei den Wareneinstandskosten. Die Kurse der skandinavischen Währungen haben sich zur Mitte des Jahres nun stabilisiert und eine Anpassung der Verkaufspreise wurde vorgenommen.

Ausblick

Die Aussichten für das Geschäft der Conaxess Trade-Gruppe für das zweite Halbjahr 2020 sind positiv. Sie hängen grundsätzlich von Wiedereröffnungsplänen der Regierungen für Restaurants, Events, Vergnügungsparks, Festivals und Diskotheken sowie den jährlichen Verhandlungen mit dem Einzelhandel ab. Auch die Entwicklung der Währungskurse (SEK, NOK, CHF gegenüber Euro, USD und GBP) werden einen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftsverlauf haben.

Für 2020 erwartet die Conaxess Trade-Gruppe einen leichten Rückgang des Umsatzes und der Deckungsbeiträge sowie eine leichte Steigerung des Ergebnisses im Vergleich zu 2019.



CALUMET WEX



Unternehmen

Calumet Wex ist ein Omnichannel-Anbieter für Fotoenthusiasten und professionelle Fotografen mit 18 Spezialgeschäften in Großbritannien, Deutschland, Belgien und den Niederlanden sowie Online-Shops in Deutschland und Großbritannien. Die Unternehmensgruppe bietet ein breites Portfolio an Markenprodukten namhafter Hersteller sowie Eigenmarken und Serviceleistungen an. Calumet gehört seit 2016 zu AURELIUS, Wex seit 2017. Ende 2018 hat Calumet Wex zudem Foto-Video Sauter in München übernommen.

Aufbau und Organisation

Calumet Wex mit Hauptsitz in Hamburg wird von einem zweiköpfigen Management-Team geleitet: Ein Teammitglied ist verantwortlich für das Zentraleuropageschäft von Calumet und ein weiteres für Wex in Großbritannien. Zum erweiterten Management gehören außerdem die Bereichsleiter für Marketing, Online-Handel, IT und Finanzen. Neben den Ladengeschäften und den Online-Shops betreibt die Gruppe noch zwei Lagerhäuser in Norddeutschland und Großbritannien, um eine schnelle Auslieferung von Produkten an die Einzelhandelsgeschäfte und die Online-Kunden sicherzustellen.

Marktumfeld

Der Markt für Calumet-Produkte ist erheblich von der anhaltenden Corona-Pandemie beeinflusst. Die seitens der Regierungen Europas beschlossenen erheblichen Einschränkungen des öffentlichen Lebens haben voll auf den stationären Handel durchgeschlagen und zu einem Einbruch der Absatz- und Umsatzzahlen geführt – zwischen 30 und 60 Prozent je nach Land und Anteil des Online-Umsatzes.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Auch das Geschäft von Calumet Wex wurde von den im März 2020 eingeleiteten Anti-Corona-Maßnahmen deutlich negativ beeinflusst. Die Ladengeschäfte des Unternehmens blieben außer in den Niederlanden über Wochen geschlossen. Die Hausmesse und einige große Fotomessen wurden abgesagt. Zudem gab es teilweise Lieferengpässe bei gängigen Produkten sowie einen mangelnden Nachschub an Produktneuheiten. Das Unternehmen hat hierauf mit der Einführung von Kurzarbeit und ähnlichen Programmen in den anderen europäischen Ländern reagiert. Die Umsätze lagen damit im ersten Halbjahr deutlich unter dem Vorjahr – allerdings über der zu Ausbruch der Pandemie aufgestellten Planung. In Milton Keynes wurde im Juni 2020 eine neue Filiale eröffnet.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Die anhaltende Corona-Krise führt zu einer deutlich rückgängigen Konsumentennachfrage, wobei dieser Rückgang in Großbritannien deutlich höher ausfällt als in Deutschland und den übrigen Märkten von Calumet Wex. In der Folge mussten bereits erste Wettbewerber von Calumet Wex Insolvenz anmelden. Das Unternehmen geht von einer gewissen Marktberreinigung hierdurch aus.

Ausblick

Unter der Annahme, dass es nicht zu einem zweiten Lockdown kommen wird, sieht Calumet Wex eine langsame, aber kontinuierliche Erholung der Nachfrage bis Jahresende 2020 und einen gegenüber dem Vorjahr deutlich reduzierten Umsatz. Durch eingeleitete Maßnahmen zur Kostensenkung und ein straffes Lagermanagement soll dabei jedoch weiterhin ein positives operatives Ergebnis erzielt werden.



OFFICE DEPOT EUROPE



Unternehmen

Office Depot Europe wurde von AURELIUS Anfang 2017 erworben und war zuvor das Europageschäft des US-Konzerns Office Depot Inc. Das Unternehmen ist in zehn europäischen Ländern aktiv sowie über Tochterunternehmen und Geschäftspartner in weiteren europäischen Ländern. Die Landesgesellschaft in Tschechien wurde im Vorjahr und die in Schweden im laufenden Geschäftsjahr 2020 verkauft. Darüber hinaus wurden das Contract- und Direct Geschäft in Spanien ebenfalls in 2020 an strategische Erwerber veräußert und die Umsatzbasis von Office Depot Europe so deutlich verkleinert. Der Verkauf dieser Einheiten ist Teil des laufenden Transformationsprogramms von Office Depot Europe. Zukünftig wird sich das Unternehmen verstärkt auf seine europäischen Kernmärkte und das E-Commerce-Geschäft fokussieren.

Office Depot Europe ist einer der führenden Anbieter in den Produktbereichen Bürobedarf, Druck- und Dokumentendienste, Computer und Drucker, Firmendienstleistungen wie Facility Management sowie integrierte Büro-lösungen.

Im Direktvertrieb werden kleine und mittelständische Unternehmen sowie Privatkunden mit der Marke Viking über den Online-Shop, durch Katalogversand sowie durch Call-Center bedient. Hauptmärkte für Viking sind die DACH-Region sowie Großbritannien. Der Geschäftsbereich Contract beliefert über sein breites Vertriebsnetzwerk eine Vielzahl von Firmenkunden hauptsächlich in Großbritannien, Benelux, der DACH-Region sowie in Frankreich. Im Retailbereich betreibt Office Depot nach dem Verkauf der Gesellschaft in Schweden nur noch in Frankreich unter der Marke Office Depot City Stores sowie in Einkaufszentren gelegene Geschäftslokale.

Aufbau und Organisation

Der Hauptsitz von Office Depot Europe ist im niederländischen Venlo. Das Unternehmen ist in die beiden Geschäftsbereiche Contract und Direct gegliedert und wird entsprechend gesteuert. Zentrale Funktionsbereiche des Unternehmens für die EU7 (UK, Irland, Deutschland Österreich, Schweiz, Niederlande und Belgien) werden aus dem Hauptsitz gesteuert. Die Märkte Frankreich und Italien agieren autark und werden lokal geführt. Die beiden Vertriebsstränge Direct und Contract bedienen ihre Kundensegmente mit spezifischen, an den individuellen Kundenbedürfnissen ausgerichteten Marketing- und Vertriebsprozessen. Sortiment und Einkauf werden in der EU7 übergreifend gemanagt. Die Auslieferung in die DACH-Region, die Beneluxstaaten und Großbritannien erfolgt hauptsächlich aus den Distributionszentren in Großostheim (Deutschland) sowie Leicester und Ashton (beide Großbritannien).

Marktumfeld

Der Markt für Bürobedarf in Europa unterliegt weiterhin einem starken Wandel. Dieser Wandel wird durch die anhaltende Corona-Krise deutlich verstärkt. Das Online-Geschäft wächst mit einer hohen Dynamik, während das Geschäft über traditionelle Verkaufskanäle, wie Läden und Kataloge, stark unter Druck steht und deutlich schrumpft. Insbesondere durch den Corona bedingten Lockdown vieler Unternehmen verlagerte sich das Geschäft verstärkt hin zum Online-Geschäft. Auf Kundenseite besteht ein hoher Bedarf an innovativen Lösungen und personalisierten Angeboten, auf Unternehmensseite spielen soziale Verantwortung und Kostensenkung eine weitere Rolle. Das Marktumfeld bleibt daher wettbewerbsintensiv und herausfordernd.



Aktuelle Geschäftsentwicklung

Für Office Depot Europe war das Jahr 2020 aufgrund der Corona-Krise bisher ein herausforderndes Jahr. Das Online-Geschäft konnte teilweise durch den Lockdown in vielen Unternehmen und einer Verlagerung hin zum Homeoffice profitieren. Dem gegenüber waren Umsatzrückgänge im Bereich Contract zu verzeichnen. Besonders davon betroffen waren Länder wie Italien, Frankreich und Spanien aufgrund des teilweisen oder kompletten Lockdowns vieler Unternehmen. Partiiell konnten Umsatzverluste durch One-off-Geschäfte im Bereich Hygiene kompensiert werden. Allerdings haben die Auswirkungen der Corona-Krise den Cashflow negativ beeinflusst. Durch die Nutzung staatlicher Maßnahmen, die Umsetzung zusätzlicher Kosteneinsparungsprogramme und Maßnahmen zur Working Capital Optimierung konnten durch Umsatzverluste entstandene Margen- und Cashverluste teilweise kompensiert werden. Obwohl Projekte teilweise gestoppt oder verschoben wurden, hat das Unternehmen weiter in seine Zukunft investiert. Dabei wurden einige wichtige Meilensteine erreicht: Das Unternehmen hat trotz teilweisem Projektstopp in Wachstumsprogramme investiert, z.B. den Extended Assortment Hub, eine Marktplatzzlösung.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Nach einem guten Start in das Jahr 2020 steht seit Mitte März 2020 alles im Zeichen der Corona-Krise, welche das Geschäft von Office Depot Europe merklich beeinflusst hat. Das Management von Office Depot Europe wird aber auch im Jahr 2020 weiter den Weg der Konsolidierung beschreiten. Neben Kosteneinsparungsprogrammen und der teilweisen Zurückstellung von Projekten werden zahlreiche Maßnahmen durchgeführt, um das Geschäft weiter zu stabilisieren. Diese Maßnahmen sollen die Gewinnmarge verbessern und die Liquiditätssituation stabilisieren. Eine wichtige Säule für künftiges Wachstum im Online-Geschäft bildet der digitale Marktplatz mit einem vergrößerten Sortiment und einem verbesserten End-to-End-Marketing. Insgesamt soll das Unternehmen agiler, effizienter und effektiver werden. Obwohl die Covid-19 Situation gegenwärtig im besonderen Fokus ist, bleibt der Brexit eine Herausforderung für die Bedarfs- und Einkaufsplanung von Office Depot Europe. Das Management ist auf verschiedene Szenarios vorbereitet.

Ausblick

Der Konsolidierungsprozess bei Office Depot Europe wird auch in den Jahren 2020/2021 weitergehen. Ziel ist die Stabilisierung der Umsätze und den positiven Trend im Online-Geschäft fortzusetzen. Dabei sollen die beiden Geschäftsfelder Direct und Contract weiter zusammengeführt und die Kunden von einer gemeinsamen Technologieplattform bedient werden. Dadurch werden die Geschäftsprozesse weiter vereinfacht, schlanker und weniger komplex. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Corona-Krise und einer schwächelnden Wirtschaft in Europa ist das eine Herausforderung, zumal die Geschäftsentwicklung in der ersten Jahreshälfte 2020 aufgrund der gegenwärtigen Pandemie hinter den Erwartungen zurückblieb. Office Depot Europe wird die eingeleiteten Neuausrichtungsmaßnahmen, weitere Kosteneinsparungsprogramme und Investitionsprojekte konsequent umsetzen, um die Erreichung der Unternehmensziele zukünftig sicherzustellen.

SILVAN



Unternehmen

Silvan ist eine dänische Do-It-Yourself (DIY)-Einzelhandelskette mit der höchsten Markenbekanntheit in diesem Sektor. Silvan betreibt 41 DIY-Warenhäuser sowie einen Online-Shop in Dänemark, über den vor allem Privatkunden bedient werden. Die Silvan-Standorte liegen für Kunden günstig in der Nähe von größeren Städten und bieten sowohl klassische DIY-Produkte wie Baumaterialien und Gartenartikel sowie Produkte aus dem Bereich Home



Decoration an. Zu den Kundenservices gehören neben den klassischen Einzelhandels-Services wie Click & Collect auch fast flächendeckende Drive-in-Möglichkeiten, individuelle Services im Bereich Holzzuschnitt und Farbmischung sowie Geräte- und Anhängerverleih. Silvan wurde im September 2017 von AURELIUS übernommen.

Aufbau und Organisation

Der Unternehmenssitz von Silvan befindet sich im dänischen Brabrand, einem Stadtteil von Aarhus. Das Management besteht aus einem CEO, einem CFO, einem COO und einem CSO. Weitere untergeordnete Leitungsbereiche sind Category Management, Marketing, HR, IT sowie Logistik.

Marktumfeld

Die Wettbewerbssituation ist unverändert und der Markt weiterhin in Bewegung. Die DIY-Branche in Dänemark entwickelt sich positiv und wächst. In den ersten vier Monaten ist der Markt in jedem Monat gewachsen. Die wichtigsten Mitbewerber im B2C-Geschäft sind weiterhin Bauhaus, Jem & Fix und Harald Nyborg, die weiter expandieren und neue Filialen in Dänemark eröffnen oder weitere Eröffnungen planen.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Im ersten Halbjahr 2020 wurden die in 2019 begonnenen Restrukturierungsmaßnahmen weiterhin konsequent umgesetzt. Nachdem diese Erfolge zeigten, wurde im laufenden Jahr ein Maßnahmenpaket zum Ausbau des Geschäfts gestartet. Die wirtschaftliche Entwicklung in 2020 ist deutlich besser als ursprünglich geplant. Fixkostensenkungen wirken sich positiv auf Marge und Ergebnis des Unternehmens aus.

Verglichen mit einigen anderen Ländern in Europa ist Dänemark bisher relativ gut durch die Corona-Krise gekommen und die Lockdown-Maßnahmen wurden zwischenzeitlich weitestgehend zurückgenommen. Das Geschäft von Silvan war von dem Lockdown nur leicht betroffen, da lediglich zwei Filialen in Einkaufszentren zeitweilig schließen mussten. In den Monaten April und Mai konnte Silvan – vermutlich als Gegeneffekt zu den durchgeführten Lockdown-Vorkehrungen – eine positive Umsatzentwicklung feststellen. Auf der anderen Seite hatte Silvan nicht unerhebliche Mehrkosten durch die umzusetzenden Sicherheitsmaßnahmen. Lieferschwierigkeiten von Lieferanten, die durch weltweite Lockdown-Bestimmungen betroffenen waren, führten jedoch auch zu einer schlechteren Produktverfügbarkeit.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Der Turnaround-Prozess kommt gut voran: Der Lagerbestand konnte im ersten Halbjahr 2020 weiter gesenkt werden, die Logistikkosten sanken im Vergleich zur Vorjahresperiode um mehr als 50 Prozent, die Personalkosten um rund zehn Prozent. Zusätzliche operative Schritte wie die Umsetzung neuer Preisstrategien und andere Marketingkonzepte führen ebenfalls zu erheblichen Kosteneinsparungen und positiven EBITDA-Effekten.

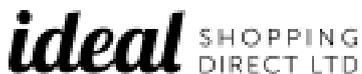
Neben der Fortsetzung der laufenden Projekte wurden weitere Initiativen definiert, um eine langfristig optimale Geschäftsentwicklung sicherzustellen. So ist unter anderem die Eröffnung einer neuen Filiale im vierten Quartal 2020 geplant, für die bereits ein Mietvertrag unterschrieben wurde. Auch wurde ein neues Marketingkonzept erarbeitet und seit Mai 2020 schrittweise umgesetzt. Nicht zuletzt werden mehrere Maßnahmen umgesetzt, um die CO₂-Bilanz des Unternehmens zu verbessern und auch den Kunden vermehrt klimafreundliche Produkte anbieten zu können.

Ausblick

Für die nächsten Monate erwartet Silvan einen leichten Rückgang der Nachfrage aufgrund der negativen volkswirtschaftlichen Entwicklung. Durch die Effizienz-verbessernden Maßnahmen in den Bereichen Personal, Logistik, Filialnetzwerk, Geschäftsbeziehungen und Prozessoptimierungen im Allgemeinen sowie durch dedizierte Programme zur Margenverbesserung wird aber auch für das zweite Halbjahr 2020 eine weitere Verbesserung des Ergebnisses erwartet.



IDEAL SHOPPING DIRECT



Unternehmen

Ideal Shopping Direct ist ein Multichannel-Home-Shopping-Anbieter in Großbritannien und gehört seit Juli 2018 zum AURELIUS Konzern. Das Unternehmen erwirbt, konzipiert und verkauft Lifestyle-Produkte sowie Heimwerker- und Bastelbedarf an mehr als 600.000 Kunden. Der Vertrieb erfolgt über verschiedene interaktive Kanäle wie TV-Shopping, Social Media, Online-Shops sowie Live-Events. Ideal Shopping Direct verfügt mit Ideal World, Ideal Extra, Create & Craft und Create & Craft Extra über vier eigene Kanäle, die Fernsehinhalte in Großbritannien und den USA verbreiten. Ideal Shopping Direct feiert in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen und ist damit einer der ältesten Anbieter im britischen Teleshopping-Markt.

Aufbau und Organisation

Ideal Shopping Direct hat seinen Hauptsitz in Peterborough (Großbritannien). Dort finden auch die Konzeption, Produktion und Ausstrahlung der Sendungen sowie der Versand der Produkte an die Endkunden statt. Das Unternehmen betreibt zudem Standorte in Elland und Clay Cross in Nordengland. Um sich den Herausforderungen des Marktes stellen zu können, wurden nach der Übernahme durch AURELIUS sowohl der Vorstand als auch die Geschäftsbereiche umstrukturiert. Die Firma wird von einem CEO geleitet. Dieser wird von einem Operating Board unterstützt, das die Bereiche Einkauf und Merchandising, Marketing, Produktion und Ausstrahlung sowie die verschiedenen Back-Office-Funktionen überwacht.

Marktumfeld

Das Marktumfeld im Einzelhandel ist in Großbritannien weiterhin herausfordernd. Der Wettbewerbsdruck ist nach wie vor hoch: Derzeit gibt es in Großbritannien 25 Tele-Shopping-Kanäle. Im Home-Shopping-Bereich für Bastelbedarf ist Ideal Shopping Directs Kanal Create & Craft klarer Marktführer, Ideal World ist Nummer zwei im Vertrieb von allgemeiner Handelsware.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Seit 2019 und im ersten Halbjahr 2020 konnte das Sortiment um mehr als 30 neue und ehemalige Hersteller für Bastelbedarf erweitert werden, darunter Crafters Companion und Tonic, die zwei größten Hersteller von Bastelbedarf in Großbritannien. Das hat die Abhängigkeit des Unternehmens von Eigenmarken reduziert. Die Lagerbestände wurden um etwa zwei Drittel gesenkt. Dank der Wiederaufnahme von Geschäftsbeziehungen mit früheren Lieferanten konnten mehr als 22.000 frühere Kunden reaktiviert und mehr als 10.000 neue hinzugewonnen werden. Durch eine geänderte Marketing- und Rabattstrategie konnten die Margen von Create & Craft erhöht werden.

Ideal World arbeitet seit Dezember 2019 mit Independent Television (ITV), dem größten unabhängigen Fernsehkanal in Großbritannien, zusammen und nutzt einen mitternächtlichen Sendeslot für sein eigenes Programm. Diese Zusammenarbeit bringt Ideal World neue Lieferanten und Kunden und war ausschlaggebend dafür, dass Ideal World die Erwartungen auch im ersten Halbjahr 2020 weitgehend erfüllt hat. Ideal Shopping Direct testet mit Openpay derzeit ein Bezahlssystem, das dem Kunden ermöglicht, gekaufte Produkte zinslos in bis zu zwölf Monatsraten zu bezahlen. Diese Werbemaßnahme soll helfen, die Verkäufe anzukurbeln und zugleich die Liquidität des Unternehmens zu verbessern. Um Ideal Shopping Direct vor künftig möglicherweise sinkenden Fernsehzuschauerzahlen zu schützen, ist geplant, die Unternehmensgruppe zu einem primär online tätigen Anbieter zu machen. So soll ein zentraler Online-Marktplatz geschaffen werden, der künftig einen wichtigen Umsatzbeitrag leisten wird. Im April 2020 startete dazu ein erster Test.



Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Ideal Shopping Direct konnte bereits in 2019 den Turnaround vollziehen und das EBITDA im Vergleich zum Vorjahr steigern. Im Jahr 2020 wurde der Freeview Channel verkauft und Übertragungsgebühren optimiert.

Ausblick

Die Umsätze traditioneller Einzelhändler sanken bereits vor Ausbruch der Corona-Krise, was sich wohl auch zukünftig fortsetzen wird. Online-Händler und Home-Shopping-Anbieter konnten hingegen steigende Umsätze verzeichnen. Bis dato entwickelt sich auch die Nachfrage nach Heimwerker- und Bastelbedarf weiterhin positiv und das Unternehmen wird das Budget für 2020 knapp erreichen. Während des Lock-Downs waren alle operativen Bereiche des Unternehmens unter Beachtung der geltenden Hygieneregeln und Sicherheitsmaßnahmen voll produktiv. Die Hauptlieferanten des Unternehmens sind größtenteils aus Großbritannien, die Lieferketten sind intakt. Langfristige Folgen der Corona-Krise auf das Geschäft lassen sich jedoch noch nicht abschätzen.

NDS GRUPPE



Unternehmen

Die NDS-Gruppe ist der zweitgrößte Großhändler für Automobil-Ersatzteile in Norwegen. Das Unternehmen bietet ein Ersatzteil-, Werkstattausrüstungs- und Serviceportfolio für eine Kundenbasis an, die sich unter anderem aus unabhängigen Werkstätten, Automobilhändlern und lokalen Großhändlern zusammensetzt. Darüber hinaus bietet die NDS-Gruppe Werkstattkonzepte unter der hauseigenen Marke AutoMester sowie Konzepte für Drittkunden wie Bosch Car Service an. Der ehemals zum Hella-Konzern gehörende Geschäftsbereich wurde im Dezember 2018 von AURELIUS übernommen und im Juni 2019 in NDS-Gruppe (Nordic Distribution and Service Group) umbenannt.

Aufbau und Organisation

Das Unternehmen mit Sitz in Hagan bei Oslo (Norwegen) verfügt über ein Zentrallager am Firmensitz und über 20 landesweit verteilte Niederlassungen. Das Management besteht aus einem CEO, einem CFO, einem CCO (Chief Commercial Officer) und einem COO (Chief Operation Officer).

Marktumfeld

Der Bestand der für den unabhängigen Ersatzteilemarkt relevanten Fahrzeuge (über vier Jahre alt) zeigt weiterhin leichtes Wachstum. Der norwegische Ersatzteilemarkt ist überwiegend stabil, verändert sich aber durch Konsolidierung kurz- bis mittelfristig und durch einen steigenden Anteil an E-Fahrzeugen langfristig. Eine Marktkonsolidierung lässt sich im Marken-abhängigen Ersatzteilemarkt (OES) sowie im unabhängigen Ersatzteilemarkt feststellen. Im OES-Kanal weisen Händlerketten steigende Umsätze auf, während es im Segment der kleineren Autohändler zunehmend zu Firmeninsolvenzen kommt. Im freien Ersatzteilemarkt verzeichnen nationale Werkstattketten sowie Werkstätten mit mehreren Standorten ein starkes Wachstum, die damit ebenso die kleineren Werkstätten vom Markt verdrängen.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die aufgrund von Corona von der norwegischen Regierung eingeführten Maßnahmen führten zu einem temporären Markteinbruch von etwa 20 Prozent Mitte März. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass rechtlich vorgeschriebene Fristen für die EU-Wartungskontrollen an Fahrzeugen zeitlich verschoben wurden. Zu diesem Zeitpunkt verzeichnete allerdings der stärkste und wesentlich größere Wettbewerber der NDS-Gruppe aufgrund eines IT-Problems Lieferschwierigkeiten, sodass die Gesellschaft während dieser Periode mit einem



deutlich höheren Marktanteil im April leicht über dem Vor-Corona-Absatzniveau lag. Im Mai und im Juni wurden die zeitlich verschobenen EU-Kontrollen nachgeholt, so dass die Absätze in diesen Monaten für die gesamte Branche mit ca. 20 Prozent plus außerordentlich hoch lagen. Aufgrund der neugewonnenen Marktanteile profitierte die NDS-Gruppe in diesem Zeitraum von dem Nachholeffekt überdurchschnittlich im Vergleich zu den Wettbewerbern.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Aufgrund von im Jahr 2019 gewonnenen neuen Lieferverträgen verzeichnete die NDS-Gruppe einen starken Start in das Jahr 2020. Im Februar wurden einige Projekte im Werkstattausrüstungsbereich (Neubau von Werkstätten) aufgrund von Lieferverzögerungen chinesischer und italienischer Lieferanten verschoben. Negative Auswirkungen des Absatzeinbruchs konnten durch die schnelle Umsetzung eines temporären Kostenreduzierungsprogramms abgefangen werden. Dies beinhaltete insbesondere ein staatlich gefördertes Kurzarbeitsprogramm. Seit April verzeichnet das Unternehmen ein starkes Wachstum, was zum einen auf eine Erholung des Marktes, zum anderen aber auch auf neu gewonnene Marktanteile zurückzuführen ist. Die Gesellschaft schloss das erste Halbjahr somit trotz der Corona-Krise auf einem leicht höheren Umsatzniveau als 2019 ab und konnte aufgrund der Verschlinkung des Unternehmens den operativen Gewinn im Vergleich zum Vorjahr sogar verdoppeln.

Aufgrund der Modernisierung und strategischen Neuausrichtung des Unternehmens entwickelt sich insbesondere das Neukundengeschäft außerordentlich gut. So konnte das Unternehmen in der ersten Jahreshälfte neue mehrjährige Lieferverträge mit Neukunden abschließen, die für zukünftiges Wachstum sorgen werden.

Ausblick

Im internationalen Vergleich lagen die Infektionen mit dem Corona-Virus in Norwegen auf einem relativ niedrigen Niveau, so dass strenge lokale Maßnahmen wie die Schließung von Geschäften relativ zeitnah wieder aufgehoben wurden. Die Reisebeschränkungen der norwegischen Regierung blieben allerdings über einen längeren Zeitraum aktiv, weshalb die Mehrheit der norwegischen Bevölkerung die Sommerferien mit dem privaten PKW in Norwegen verbringen dürfte. Aufgrund dieser Entwicklung werden im Ersatzteilgeschäft insbesondere auch im Marktsegment der Campingfahrzeuge und Freizeitboote im Vergleich zu den Vorjahren überdurchschnittlich absatzstarke Sommermonate erwartet.

Das Unternehmen rechnet damit, weitere Neukundenverträge in der zweiten Jahreshälfte abzuschließen. Die schlankere Organisation und die Umsetzung weiterer kostenseitiger Optimierungsmaßnahmen wird zudem für eine voraussichtlich deutlich steigende Profitabilität sorgen.

BMC BENELUX



Unternehmen

BMC Benelux ist eine führende belgische Baustoffhandelskette. Mit einem Marktanteil von rund drei Prozent gehört das Unternehmen zu den Top 5 in einem stark fragmentierten Markt. Unter den beiden Markennamen YouBuild und MPRO spricht BMC Benelux kleine und mittelgroße Kunden in der Baubranche an. Die Kette verfügt über ein dichtes Filialnetz, ein breites Produktangebot und exzellente Serviceleistungen. BMC Benelux gehört seit Oktober 2019 zu AURELIUS.



Aufbau und Organisation

BMC Benelux hat seinen Sitz in Brüssel und verfügt über 17 Filialen im Großraum Brüssel und in den Regionen Westflandern und Hennegau. Zur Belieferung der Kunden betreibt BMC Benelux zudem ein eigenes Transportunternehmen. Das Management-Team besteht aus einem CEO, einem Bereichsleiter Finanzen, einem Leiter Einkauf sowie drei regional für Verkauf und Operations zuständigen Gebietsleitern.

Marktumfeld

Der belgische Markt für Baustoffe ist stabil und wächst jährlich um ein bis zwei Prozent. Das Geschäft ist dabei saisonalen Schwankungen unterworfen – mit Nachfragespitzen im Frühling und Herbst – sowie wetterabhängig. Milde Winter oder warme Sommer verlängern dabei die Bausaison. Aus dem fragmentierten Markt ziehen sich internationale Anbieter kontinuierlich zurück und stellen ihre Geschäfte zum Verkauf. Familienunternehmen finden zum Teil keine passenden Nachfolger. Obwohl erst in Umrissen sichtbar, ist im Zuge der Corona-Pandemie mit einer Verstärkung dieser Entwicklungen zu rechnen. Daraus ergeben sich zusätzliche Gelegenheiten zum Wachstum durch Akquisitionen.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Nach einem guten Start in das Jahr 2020 mit Umsätzen und Ergebnissen über den bereits sehr guten ersten Monaten in 2019 mussten ab Mitte März 2020 Maßnahmen getroffen werden, um die Auswirkungen des durch die Belgische Regierung verhängten Lockdowns im Zuge der Corona-Pandemie abzumildern. Die Nutzung staatlich vorgesehener Programme wie dem Äquivalent zur deutschen Kurzarbeit oder Kompensationen für die zwangsweise geschlossenen Filialen sowie das strikte Management der Lagerbestände und Aufwendungen haben es neben dem Verschieben von Investitionen ermöglicht, die Liquidität aufrecht zu erhalten und die Ertragsituation zu stabilisieren. Seit Mitte April wurden die Maßnahmen zur Eindämmung von Corona wie Geschäfts- und Baustellenschließungen schrittweise zurückgenommen. Im selben Maße hat BMC Benelux seine Geschäftsaktivitäten wieder hochgefahren. Bereits im Juni konnte für beide Marken ein Umsatz- und Ergebnisniveau knapp unter Budget, jedoch deutlich über den Vorjahreswerten erzielt werden.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Die weitere Geschäftsentwicklung im Jahr 2020 ist im Wesentlichen abhängig von der weiteren Ausbreitung des Corona-Virus in Belgien und den damit verbundenen Vorschriften der Regierung. Sollten die Fallzahlen weiter stabil bleiben, ist mit einer Erreichung der geplanten Werte für das zweite Halbjahr 2020 zu rechnen.

Ausblick

Ungeachtet der Einflüsse durch die Corona-Pandemie wird die strategische Ausrichtung auf kleine und mittelgroße Kunden sowie die Erhöhung der Filialdichte und des Angebots (z. B. Werkzeugverleih) weiter fortgesetzt. Ebenso wird die Akquisition von Wettbewerbern als Wachstumsbeitrag im Dreieck Brüssel-Gent-Antwerpen vorangetrieben. Maßnahmen zur operativen Verbesserung und zur Effizienzsteigerung werden ebenso weiter umgesetzt und zeigen bereits positive Ergebnisse.

NEDIS



Unternehmen

Nedis ist ein niederländischer Importeur und Großhändler von Unterhaltungselektronik (Consumer Electronics) und Haushaltsgeräten in den Kategorien Konnektivität (u. a. Adapter, Ladekabel, Stecker und Computerzubehör),



Saisonprodukte (mobile Klimageräte, Ventilatoren oder Heizläufer), Küchengeräte, Unterhaltung (Lautsprecher, Radios, Kopfhörer) und Smart Home Produkten. Das Unternehmen gehört seit März 2020 zum AURELIUS Konzern. Die Waren werden sowohl unter der Marke Nedis als auch als „White Label“-Produkte in fast allen westeuropäischen Ländern angeboten. Traditionell sind der klassische Elektronik Einzelhandel sowie die Großflächenanbieter wichtige Kundensegmente. In den vergangenen Jahren ist der Anteil der Onlinehändler im Kundenstamm von Nedis stetig gewachsen.

Aufbau und Organisation

Das Unternehmen mit Sitz in 's-Hertogenbosch (Niederlande) verfügt über eine eigene Einkaufsorganisation in Asien und über ein eigenes Distributionszentrum, das für Onlinehändler in gewissen Märkten auch den Service des Drop shipments anbietet. Bei dieser Art des Onlinehandels kann ein Händler Produkte anbieten, ohne sie selbst auf Lager haben zu müssen.

Das Management Team wird von einem interim CEO geleitet. Es umfasst zudem den Head of Category Management (Sortimentsentwicklung und Einkauf), zwei Gebietsverkaufsleiter (Territory Manager), den Head of Marketing, Head of IT and Operations sowie die Leiterin Legal & HR.

Marktumfeld

Nedis operiert im Markt für technische Konsumgüter, dem durch die GfK für das Jahr 2020 ein Wachstum vom 2,5 Prozent bei einem weltweiten Umsatz von 1,05 Billionen Euro prognostiziert wurde. Insbesondere dem Markt für Haushaltskleingeräte wurde mit einem Plus von acht Prozent eine besonders positive Entwicklung vorausgesagt.

Der für Nedis relevante europäische Markt mit Home Electronics-Produkten wurde für 2019 mit 260 Milliarden Euro angegeben. Statista geht davon aus, dass der europäische Markt für Haushaltswaren bis 2024 mit im Schnitt jährlich 8,8 Prozent auf über 28 Milliarden Euro wachsen wird. Der Markt für Unterhaltungselektronik (Consumer Electronics) wird laut Statista bis 2024 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 6,2 Prozent auf 81 Milliarden Euro wachsen.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 konnte Nedis den Umsatz trotz des Corona-bedingten Lockdowns in einigen Absatzmärkten deutlich steigern. Die Gründe für den Umsatzanstieg sind vielseitig: Das Sortiment von Nedis bietet zahlreiche Produkte zur Einrichtung eines Home Office. Besonders erfolgreich verkauft wurden aufgrund wärmer werdender Sommer mobile Klimageräte sowie smarte Elektronikprodukte, die per App gesteuert werden können. Außerdem trägt das im Sommer 2019 abgeschlossene Rebranding der Marke Nedis nun Früchte.

Der Umsatzanstieg wurde vor allem im Heimatmarkt (Niederlande) und in Skandinavien erreicht. Durch den Lockdown in einigen Absatzmärkten wurde die Verlagerung des Absatzes vom stationären Handel zum Onlinehandel beschleunigt. Der umsatzbedingte Margenanstieg ging einher mit sinkenden Personalkosten und starker Kostenkontrolle bei den sonstigen Kosten.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

In den vergangenen Jahren ist der Anteil der online verkauften Produkte ständig gestiegen. Diese Entwicklung wird sich durch die anhaltende Corona-Pandemie weiter beschleunigen.

Ausblick

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Gesamtjahr 2020 können derzeit noch nicht vorhergesagt werden. Die GfK berichtet jedoch von weltweit (ohne USA und Indien) steigenden Umsätzen im Vergleich zu 2019 im Bereich der Büroausstattung und einem nahezu gleichbleibenden Markt für Haushaltskleingeräte – ein Trend, von dem auch Nedis profitieren wird.



DISTRELEC



Unternehmen

Distrelec ist ein europaweit tätiges Multichannel-Handelsunternehmen und auf den digitalen Vertrieb und Versand von Elektronikteilen und Messgeräten spezialisiert. Das Unternehmen hat mehr als 150.000 aktive Kunden in 14 europäischen Ländern. Das leistungsfähige Logistikzentrum, die regionale kundenorientierte Vertriebsorganisation und die mehrsprachige E-Commerce-Plattform bilden den Kern der eigenen Wertschöpfung und Customer Experience. Distrelec gehört seit März 2020 zum AURELIUS Konzern.

Aufbau und Organisation

Das Unternehmen mit Sitz in Manchester (Großbritannien) wird von zwei Geschäftsführern geleitet. Neben der europäischen Vertriebsorganisation in 14 Ländern bilden das zentrale Service Center in Riga und das Logistikzentrum in 's-Hertogenbosch die wesentlichen infrastrukturellen Säulen des Unternehmens.

Marktumfeld

Der Distributionsmarkt für elektronische Komponenten ist direkt abhängig von der allgemeinen Industriekonjunktur und damit von dem durch die Corona-Krise bedingten Rückgang unmittelbar betroffen. Für das zweite Halbjahr wird mit einer leichten wirtschaftlichen Erholung gerechnet, die sich in 2021 fortsetzen wird. Eine Steigerung der Wettbewerbsintensität durch die reduzierte Gesamtmarktnachfrage ist derzeit aus Sicht von Distrelec nicht direkt ableitbar.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die aktuelle Geschäftsentwicklung und operative Steuerung des Unternehmens ist im Wesentlichen von den Auswirkungen der Corona-Pandemie beeinflusst. Umsatz und Nachfrage gingen im ersten Halbjahr 2020 zurück, vor allem in den Monaten April und Mai.

Der Geschäftsbetrieb und die Belieferung der Kunden konnten während des gesamten ersten Halbjahres durch entsprechende Vorsichtsmaßnahmen sichergestellt werden. Die Unternehmensführung reagierte auf den Umsatzrückgang mit entsprechenden Einsparprogrammen entlang flexibler Kostenpositionen und mit Kurzarbeit.

Wesentliche Einflüsse auf die Geschäftsentwicklung

Der Markt für elektronische Komponenten zeichnet sich weiterhin durch eine hohe Wettbewerbsintensität aus, die sich in einer Konsolidierung des Marktes und der Notwendigkeit zur kontinuierlichen Effizienzsteigerung niederschlägt. Der Trend zum Onlinehandel wurde durch die Corona-Krise verstärkt und beschleunigt.

Ausblick

Das Unternehmen leitete seit Zugehörigkeit zu AURELIUS ein umfassendes Programm zur digitalen Professionalisierung mit dem Ziel der Effizienzsteigerung und Kostensenkung ein. Dabei steht die kontinuierliche Optimierung der Customer Experience entlang der kompletten Wertschöpfung durch einen konsequent kundenzentrierten Organisationsumbau und datengetriebenes Management im Vordergrund.

Distrelec reagiert damit einerseits auf die gedämpften Erwartungen hinsichtlich des wirtschaftlichen Wachstums im engeren Marktumfeld und sorgt andererseits für eine nachhaltige Verbesserung und Steigerung der eigenen Innovationskraft und Leistungsfähigkeit in einem kompetitiven Marktumfeld. Für das zweite Halbjahr 2020 zeichnet sich eine leichte Erholung der Nachfrage ab.



ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Ertragslage

Der Konzernumsatz der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA konnte im ersten Halbjahr 2020 um vier Prozent auf 1.537,3 Millionen Euro gesteigert werden (1. Hj. 2019: 1.483,6 Mio. EUR). Dieser Anstieg ist vor allem auf die im zweiten Halbjahr 2019 sowie im ersten Halbjahr 2020 erworbenen Konzernunternehmen, die nunmehr erstmals in den Konzernzahlen enthalten sind, zurückzuführen.

Maßgeblich für die erstmalige Konsolidierung beziehungsweise Einbeziehung eines Tochterunternehmens in den Konzernabschluss ist der Zeitpunkt des Vollzugs einer Transaktion (Closing der Transaktion), da hiermit erst die vollständige Kontrolle über das Unternehmen erlangt wird. Die Umsätze und Ergebnisse der unterjährig erworbenen Tochterunternehmen gehen erst ab dem Zeitpunkt der Erstkonsolidierung in den Konzernabschluss ein. Sie finden somit nur anteilig Berücksichtigung.

Der annualisierte – also auf volle zwölf Monate hochgerechnete – Konzernumsatz des AURELIUS Konzerns lag bei 3.027,9 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 3.234,3 Mio. EUR).

Im ersten Halbjahr 2020 wurden vier Unternehmensgruppen erstmals vollkonsolidiert: Ende Februar 2020 hat AURELIUS die ZIM Flugsitz GmbH, einen deutschen Hersteller von Economy und Premium Economy Flugzeugsitzen von der Gründerfamilie übernommen. Mitte März 2020 wurden die Unternehmensbereiche Distrelec und Nedis (Online-Distributor und Großhändler für Elektronikprodukte) von der Schweizer Dätwyler-Gruppe gekauft. Ende März 2020 erfolgte die Übernahme der Armstrong Ceiling Solutions mit den Geschäftsbereichen Mineralfaserplatten und Unterkonstruktionssysteme von Knauf International. Ende April wurden die Unternehmensbereiche Renewable Power Systems (heute: ConverterTec) und Schutzrelais (heute: SEG Electronics) mit Sitz in Kempen (Deutschland) von der US-amerikanischen Woodward, Inc. erworben.

Ende Februar 2020 hat AURELIUS ihre Tochtergesellschaft GHOTEL hotel & living an die Art-Invest Real Estate Gruppe mit Sitz in Köln verkauft. Das AURELIUS Konzernunternehmen Bertram Books konnte im April 2020 drei Teilbereiche an strategische Investoren veräußern. Das verbleibende Großhandelsgeschäft, ein Lieferant unabhängiger und großer Buchläden in den britischen Innenstädten sowie lokaler Büchereien und Universitäten, musste aufgrund der von der britischen Regierung beschlossenen Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie sein Geschäft vorübergehend einstellen und aufgrund der negativen wirtschaftlichen Folgen letztendlich im Juni Insolvenz anmelden.

Die bis zum Zeitpunkt der Berichterstattung veräußerten Gesellschaften sind nicht mehr in den Umsatz- und Ergebniszahlen des ersten Halbjahres 2020 und den Vergleichswerten des ersten Halbjahres 2019 enthalten. Diese wurden entsprechend den Bestimmungen des IFRS 5 (Regelungen zur Bilanzierung von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und aufgegebenen Geschäftsbereichen) angepasst.

Entsprechend den Regelungen des IFRS 8 werden einzelne Gesellschaften im Rahmen der Segmentberichterstattung unterschiedlichen Segmenten zugeordnet. Zu einzelnen Kennziffern der bekannten Geschäftsbereiche Industrial Production, Services & Solutions und Retail & Consumer Products sowie den aufgegebenen Geschäftsbereichen wird auf Tz. 4 des Anhangs verwiesen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen deutlich auf 172,1 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 25,0 Mio. EUR). Hierin sind Erträge aus der Auflösung negativer Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung (bargain purchase) in



Höhe von 145,0 Millionen Euro enthalten (1. Hj. 2019: 0 Mio. EUR). Für die Erwerbe des ersten Halbjahres 2020 konnte die Fair Value-Bewertung im Rahmen der Erstkonsolidierung noch nicht final abgeschlossen werden. Aus diesem Grund enthalten die hier erfassten Erträge aus der Auflösung negativer Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung lediglich vorläufige Werte.

Der Materialaufwand stieg um vier Prozent auf 956,6 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 921,4 Mio. EUR). Die Materialaufwandsquote lag im ersten Halbjahr 2020 wie auch im Vergleichszeitraum des Vorjahres bei 62 Prozent. Der Personalaufwand betrug 304,4 Millionen Euro, ein Anstieg von sieben Prozent gegenüber 284,5 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019. Die Personalaufwandsquote erreichte im ersten Halbjahr 2020 entsprechend 20 Prozent (1. Hj. 2019: 19%).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen leicht um drei Prozent 274,3 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 267,4 Mio. EUR). Das Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA) erreichte 174,7 Millionen Euro und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 23,4 Millionen Euro.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte erhöhten sich mit plus 75 Prozent stark auf 113,5 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 64,8 Mio. EUR). Das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT) lag mit 61,2 Millionen Euro ebenfalls über dem Vergleichswert des ersten Halbjahres 2019 von minus 41,4 Millionen Euro.

Nach Abzug des Finanzergebnisses in Höhe von minus 17,5 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -13,5 Mio. EUR) und der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von minus 4,3 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 2,7 Mio. EUR) lag das Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen im ersten Halbjahr 2020 bei 39,4 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -52,2 Mio. EUR).

Das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen lag bei 76,0 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 1,2 Mio. EUR) und beinhaltet im Wesentlichen den Endkonsolidierungserfolg, der aus dem Verkauf der GHOTEL hotel & living im Februar des laufenden Jahres resultiert. Insgesamt wurde im ersten Halbjahr 2020 ein Konzernergebnis von 115,4 Millionen Euro erzielt (1. Hj. 2019: -51,0 Mio. EUR). Das verwässerte Ergebnis je Aktie erreichte 0,86 Euro (1. Hj. 2019: - 1,62 EUR).

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme des AURELIUS Konzerns lag zum Bilanzstichtag 30. Juni 2020 bei 2.372,7 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 2.541,5 Mio. EUR), ein Rückgang von sieben Prozent. Die Veränderungen in den einzelnen Bilanzpositionen sind dabei im Wesentlichen auf die Veränderungen im Konsolidierungskreis der AURELIUS, Erstkonsolidierungen neuer Konzernunternehmen sowie Endkonsolidierung verkaufter Tochterunternehmen zurückzuführen.

Die langfristigen Vermögenswerte lagen mit 838,6 Millionen Euro (35% der Bilanzsumme) leicht unter dem Geschäftsjahresende 2019 mit 859,8 Millionen Euro (34% der Bilanzsumme). Sie enthalten immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 134,1 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 171,0 Mio. EUR) welche sich im Wesentlichen aus Marken, gewerblichen Schutzrechten, Auftragsbeständen, Technologien, aktivierten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sowie Kundenbeziehungen zusammensetzen. Die finanziellen Vermögenswerte lagen mit 14,2 Millionen Euro nahezu auf dem Niveau des Geschäftsjahresende 2019 (14,5 Mio. EUR). Die latenten Steueransprüche reduzierten sich auf 21,8 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 29,1 Mio. EUR).

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken auf 1.534,1 Millionen Euro, ein Minus von neun Prozent gegenüber dem Geschäftsjahresende 2019 (1.681,7 Mio. EUR).



Die Vorräte lagen mit 431,0 Millionen Euro um 16 Prozent über dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 (370,9 Mio. EUR). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich leicht um zwei Prozent auf 398,9 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 406,2 Mio. EUR). Die Forderungen aus Ertragsteuern lagen bei 3,9 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 7,2 Mio. EUR). Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten sich um 29 Prozent auf 105,7 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 149,6 Mio. EUR). Die sonstigen Vermögenswerte lagen mit 48,6 Millionen Euro um 18 Prozent unter dem Wert zum 31. Dezember 2019 (59,2 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen 394,5 Millionen Euro gegenüber 435,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019.

Das Eigenkapital des AURELIUS Konzerns stieg gegenüber dem Geschäftsjahresende 2019 um 17 Prozent auf 501,7 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 428,2 Mio. EUR). Die Eigenkapitalquote betrug entsprechend 21 Prozent (31. Dezember 2019: 17%).

Die langfristigen Verbindlichkeiten lagen mit 674,3 Millionen Euro nahezu auf dem Niveau vom 31. Dezember 2019 (685,2 Mio. EUR). Dies entspricht 28 Prozent der Bilanzsumme (31. Dezember 2019: 27%). Die langfristigen Pensionsverpflichtungen lagen mit 22,8 Millionen Euro deutlich unter dem Wert zum Jahresende 2019 (31. Dezember 2019: 41,6 Mio. EUR). Die Rückstellungen stiegen auf 37,6 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 20,6 Mio. EUR), ein Plus von 83 Prozent.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten verminderten sich um sechs Prozent auf 125,3 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 133,0 Mio. EUR). Die Verbindlichkeiten aus Leasing sanken leicht um drei Prozent auf 372,6 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 385,0 Mio. EUR), die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten lagen mit 52,5 Millionen Euro leicht über dem Wert vom 31. Dezember 2019 (51,4 Mio. EUR). Die latenten Steuerverbindlichkeiten stiegen leicht um zwei Prozent auf 31,8 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 31,2 Mio. EUR).

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich auf 1.196,8 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 1.428,2 Mio. EUR). Die kurzfristigen Rückstellungen sanken um 13 Prozent auf 41,6 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 47,5 Mio. EUR). Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten verringerten sich um 16 Prozent auf 283,9 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 335,9 Mio. EUR). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Leasing lagen bei 62,2 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 77,9 Mio. EUR). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich um 14 Prozent auf 404,2 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 470,3 Mio. EUR). Die Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern stiegen leicht um vier Prozent auf 7,7 Millionen Euro gegenüber 7,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019. Die sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 13 Prozent auf 295,4 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 262,3 Mio. EUR).

Entwicklung des Cashflow

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit des AURELIUS Konzerns lag im ersten Halbjahr 2020 bei 25,4 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -33,3 Mio. EUR). Die Veränderung beruht im Wesentlichen auf Änderungen innerhalb des Working Capital.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag bei minus 6,4 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -54,0 Mio. EUR). Er enthält im Wesentlichen Auszahlungen für die im ersten Halbjahr 2020 erworbenen Unternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel in Höhe von 22,5 Millionen Euro (1. Hj. 2019: 0 Mio. EUR) sowie Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 21,1 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -43,0 Mio. EUR). Zudem enthält er Einzahlungen aus dem Verkauf von Tochterunternehmen in Höhe von 32,2 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -14,2 Mio. EUR).

Der Free Cashflow erreichte 19,0 Millionen Euro nach minus 87,3 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019.



Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag im ersten Halbjahr 2020 bei minus 39,5 Millionen Euro (1. Hj. 2019: -31,9 Mio. EUR). Er enthält Auszahlungen in Höhe von 43,4 Millionen Euro aus der Tilgung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten (1. Hj. 2019: Einzahlungen aus der Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 3,7 Mio. EUR) sowie Einzahlungen aus der Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 4,9 Millionen Euro (1. Hj. 2019: Auszahlungen aus der Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 23,4 Mio. EUR).

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Zum Stichtag 30. Juni 2020 lag die Zahl der Mitarbeiter im AURELIUS Konzern bei 12.935 (31. Dezember 2019: 13.486). Hiervon waren 7.409 Angestellte und 5.526 Arbeiter im AURELIUS Konzern beschäftigt.



KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA vom 1. Januar bis 30. Juni 2020

in TEUR	Konzernanhang	1.1. - 30.6.2020	1.1. - 30.6.2019*
Fortgeführte Geschäftsbereiche			
Umsatzerlöse	2.1	1.537.332	1.483.564
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		439	-11.897
Sonstige Erträge	2.2	172.101	24.965
Materialaufwand		-956.549	-921.383
Personalaufwand		-304.401	-284.490
Sonstige Aufwendungen	2.3	-274.277	-267.360
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)		174.645	23.399
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte		-113.493	-64.837
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)		61.152	-41.438
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		965	516
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-18.440	-14.015
Finanzergebnis		-17.475	-13.499
Ergebnis vor Steuern (EBT)		43.677	-54.937
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-4.272	2.735
Ergebnis nach Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen		39.405	-52.202
Aufgegebene Geschäftsbereiche			
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		75.951	1.165
Konzernergebnis		115.356	-51.037
Sonstiges Ergebnis (künftig aufwands- oder ertragswirksam)			
Fremdwährungsdifferenzen		-21.786	1.622
Sonstiges Ergebnis (künftig nicht aufwands- oder ertragswirksam)			
Neubewertung IAS 19		-4.219	901
Sonstiges Ergebnis		-26.005	2.523
Gesamtergebnis		89.351	-48.514



KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Fortsetzung

in TEUR	1.1. - 30.6.2020	1.1. - 30.6.2019*
Vom Konzernergebnis entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	101.779	-51.742
Nicht-beherrschende Gesellschafter	13.577	706
Vom Gesamtergebnis entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	75.774	-49.219
Nicht-beherrschende Gesellschafter	13.577	706
Ergebnis je Aktie		
unverwässert in EUR		
Aus fortgeführten Geschäftsbereichen	0,88	-1,78
Aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	2,60	0,04
Summe aus fortgeführten und aufgegebenen Geschäftsbereichen	3,48	-1,74
verwässert in EUR		
Aus fortgeführten Geschäftsbereichen	0,86	-1,62
Aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	2,40	0,04
Summe aus fortgeführten und aufgegebenen Geschäftsbereichen	3,26	-1,58
* Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung des Vorjahres wurde entsprechend den Bestimmungen des IFRS 5 zu Vergleichszwecken angepasst.		



KONZERN-BILANZ

der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA zum 30. Juni 2020

AKTIVA			
in TEUR	Konzernanhang	30.6.2020	31.12.2019
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	3.1	134.083	171.042
Sachanlagen	3.2	269.561	246.729
Nutzungsrechte	3.3	399.050	398.486
Finanzielle Vermögenswerte	3.4	14.153	14.534
Latente Steueransprüche		21.763	29.049
Summe langfristige Vermögenswerte		838.610	859.840
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		431.032	370.926
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		398.936	406.202
Forderungen aus Ertragsteuern		3.858	7.169
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		105.660	149.590
Sonstige Vermögenswerte		48.630	59.212
Derivative Finanzinstrumente		119	215
Aktivische Abgrenzungen		45.642	64.074
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		394.453	435.743
Zu Veräußerungszwecken gehaltene Vermögenswerte		105.735	188.562
Summe kurzfristige Vermögenswerte		1.534.065	1.681.693
Bilanzsumme		2.372.675	2.541.533



KONZERN-BILANZ

Fortsetzung

PASSIVA		
in TEUR	30.6.2020	31.12.2019
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	29.531	30.560
Kapitalrücklage	9.586	9.982
Sonstige Rücklagen	-65.899	-39.896
Gewinnrücklagen	502.808	417.463
Aktionären der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	476.026	418.110
Anteile nicht-beherrschender Gesellschafter	25.646	10.042
Summe Eigenkapital	501.672	428.152
Langfristige Verbindlichkeiten		
Pensionsverpflichtungen	22.828	41.628
Rückstellungen	37.583	20.558
Finanzverbindlichkeiten	125.340	132.991
Verbindlichkeiten aus Leasing	372.576	384.962
Vertragsverbindlichkeiten	1.524	1.553
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	52.501	51.362
Latente Steuerverbindlichkeiten	31.792	31.226
Sonstige Verbindlichkeiten	30.106	20.945
Summe langfristige Verbindlichkeiten	674.250	685.225
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Pensionsverpflichtungen	37	26
Rückstellungen	41.577	47.494
Finanzverbindlichkeiten	283.897	335.879
Verbindlichkeiten aus Leasing	62.157	77.922
Vertragsverbindlichkeiten	31.575	37.417
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	404.243	470.249
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	7.695	7.397
Derivative Finanzinstrumente	- / -	69
Passivische Abgrenzungen	10.066	11.398
Sonstige Verbindlichkeiten	295.353	262.255
Schulden im Zusammenhang mit zu Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	60.153	178.050
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.196.753	1.428.156
Bilanzsumme	2.372.675	2.541.533



KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in TEUR				Sonstige Rücklagen				
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Fremdwährungs- differenzen	Neubewertung IAS 19	Aktionären der AURELIUS zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	Anteile nicht-beherr- schender Gesellschafter	Konzern-Eigenkapital
1. Januar 2019	30.560	9.982	487.565	3.451	-10.214	521.344	17.635	538.979
Gesamtergebnis								
Konzernergebnis der Periode	- / -	- / -	18.414	- / -	- / -	18.414	-149	18.265
Sonstiges Ergebnis								
Neubewertung IAS 19, netto nach Steuern	- / -	- / -	- / -	- / -	-31.657	-31.657	- / -	-31.657
Fremdwährungsdifferenzen	- / -	- / -	- / -	-1.476	- / -	-1.476	- / -	-1.476
Gesamtergebnis	- / -	- / -	18.414	-1.476	-31.657	-14.719	-149	-14.868
Eigenkapital-Transaktionen mit Anteilseignern								
Wandelanleihe	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Dividende	- / -	- / -	-89.048	- / -	- / -	-89.048	- / -	-89.048
Änderungen der Eigentumsanteile an Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen	- / -	- / -	533	- / -	- / -	533	-3.538	-3.005
Änderungen der Eigentumsanteile an Tochterunternehmen, die zu einem Ver- lust der Beherrschung führen	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	-4.065	-4.065
Eigene Anteile	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Minderheitsanteile durch Unternehmenserwerbe	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	159	159
31. Dezember 2019	30.560	9.982	417.463	1.976	-41.871	418.110	10.042	428.152



KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA vom 1. Januar bis 30. Juni 2020

in TEUR	Sonstige Rücklagen							Konzern-Eigenkapital
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Fremdwährungs- differenzen	Neubewertung IAS 19	Aktionären der AURELIUS zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	Anteile nicht-beherr- schender Gesellschafter	
1. Januar 2020	30.560	9.982	417.463	1.976	-41.871	418.110	10.042	428.152
Gesamtergebnis								
Konzernergebnis der Periode	- / -	- / -	101.779	- / -	- / -	101.779	13.577	115.356
Sonstiges Ergebnis								
Neubewertung IAS 19, netto nach Steuern	- / -	- / -	- / -	- / -	-4.219	-4.219	- / -	-4.219
Fremdwährungsdifferenzen	- / -	- / -	- / -	-21.786	- / -	-21.786	- / -	-21.786
Gesamtergebnis	- / -	- / -	101.779	-21.786	-4.219	75.774	13.577	89.351
Eigenkapital-Transaktionen mit Anteilseignern								
Wandelanleihe	- / -	-396	396	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Dividende	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Änderungen der Eigentumsanteile an Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Änderungen der Eigentumsanteile an Tochterunternehmen, die zu einem Ver- lust der Beherrschung führen	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	418	418
Eigene Anteile	-1.029	- / -	-16.828	- / -	- / -	-17.857	- / -	-17.857
Minderheitsanteile durch Unternehmenserwerbe	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	1.610	1.610
30. Juni 2020	29.531	9.586	502.808	-19.810	-46.090	476.026	25.646	501.672



KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA vom 1. Januar bis 30. Juni 2020

in TEUR	1.1. - 30.6.2020	1.1. - 30.6.2019*
Ergebnis vor Steuern (EBT)	43.677	-54.937
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	75.951	1.165
Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen	-145.036	- / -
Gewinne (-) / Verluste (+) aus Endkonsolidierungen	-81.057	-11.829
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	113.493	64.837
Zu (+) / Abnahme (-) der Pensionsrückstellungen und sonstigen Rückstellungen	15.752	5.254
Gewinne (-) / Verluste (+) aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	-1.418	308
Gewinne (-) / Verluste (+) aus dem Verkauf von Finanzanlagevermögen	- / -	-136
Gewinne (-) / Verluste (+) aus der Währungsumrechnung	-448	286
Finanzergebnis	17.475	13.500
Erhaltene Zinsen	892	342
Gezahlte Zinsen	-13.902	-9.022
Gezahlte Ertragsteuern	-1.277	-9
Brutto-Cashflow	24.102	9.759
Veränderung im Working Capital und sonstiger Bilanzpositionen		
Zu- (-) / Abnahme (+) der Vorräte	24.934	8.110
Zu- (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	50.597	-3.716
Zu- (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	-47.399	-55.304
Zu- (+) / Abnahme (-) der sonstigen Bilanzpositionen	-26.804	7.810
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)	25.430	-33.341



KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Fortsetzung

in TEUR	1.1. - 30.6.2020	1.1. - 30.6.2019*
Einzahlungen (+) / Auszahlungen (-) aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	-22.535	- / -
Einzahlungen (+) / Auszahlungen (-) aus dem Verkauf von Tochterunternehmen abzüglich veräußerter Zahlungsmittel	32.151	-14.168
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	5.027	3.164
Auszahlungen für Investitionen des Anlagevermögens	-21.088	-42.976
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-6.445	-53.980
Free Cashflow	18.985	-87.321
Einzahlungen aus der Aufnahme (+) / Auszahlungen (-) aus der Tilgung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-43.368	3.669
Einzahlungen aus der Aufnahme (+) / Auszahlungen (-) aus der Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	4.925	-23.368
Veräußerung (+) / Erwerb (-) eigener Anteile	-17.857	- / -
Transaktionen mit Minderheiten	2.030	-6.701
Abnahme (+) / Zunahme (-) an verfügbarsbeschränkten Zahlungsmitteln	5.672	-4.478
Abnahme (-) / Zunahme (+) an Zahlungsmitteln, die gemäß IFRS 5 in den zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerten ausgewiesen sind	9.092	-1.044
Dividende der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA	- / -	- / -
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-39.506	-31.922
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-6.005	2.523
Finanzmittelfonds am Beginn der Periode	421.973	284.209
Veränderung des Finanzmittelfonds	-20.521	-119.243
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	395.447	167.489
Zahlungsmittel, die einer Verfügungsbeschränkung unterliegen	16.459	23.200
Zahlungsmittel, die gemäß den Bestimmungen des IFRS 5 in den zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerten ausgewiesen sind	-17.453	-11.131
Zahlungsmittelbestand laut Bilanz	394.453	179.559

* Die Konzern-Kapitalflussrechnung des Vorjahres wurde entsprechend den Bestimmungen des IFRS 5 zu Vergleichszwecken angepasst.



AUSGEWÄHLTE ANHANGSANGABEN

1.1 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden auch für den vorliegenden Konzernzwischenabschluss 2020 unverändert fortgeführt. Während des Geschäftsjahres werden unregelmäßige Aufwendungen nur insoweit berücksichtigt oder abgegrenzt, wie sie auch zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 berücksichtigt beziehungsweise abgegrenzt werden würden.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

1.2 Ungewöhnliche Sachverhalte

Es haben sich keine wesentlichen Sachverhalte ereignet, die Vermögenswerte, Schulden, Eigenkapital, Periodenergebnis oder Cashflows beeinflussen, und die aufgrund ihrer Art, ihres Ausmaßes oder ihrer Häufigkeit für das Geschäft der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA ungewöhnlich sind.

1.3 Änderungen von Schätzungen aus vorherigen Abschlüssen

Es liegen keine Änderungen von Schätzungen aus vorherigen Abschlüssen vor.

1.4 Veränderungen im Konsolidierungskreis

Im ersten Halbjahr 2020 haben sich bei AURELIUS folgende wesentliche Änderungen im Konsolidierungskreis ergeben:

Im Januar 2020 hat AURELIUS ihre Tochtergesellschaft GHOTEL hotel & living an die Art-Invest Real Estate Gruppe mit Sitz in Köln verkauft. Der Käufer Art-Invest Real Estate ist im Bereich Immobilienentwicklung und über mehrere Investmentvehikel auch im Bereich Hotel-Investments sowie Hotelbetrieb tätig. Im Februar 2020 wurde zudem die seit Anfang 2018 zum Konzern gehörende Hotelimmobilie in Göttingen an den Core Budget Hotelfonds, einen Spezialfonds der Art-Invest Real Estate Funds GmbH, veräußert. Das Closing wurde am 28. Februar 2020 vollzogen.

Im Februar 2020 erwarb AURELIUS die Unternehmensbereiche Renewable Power Systems (heute: ConverterTec) und Schutzrelais (heute: SEG Electronics) mit Sitz in Kempen (Deutschland) von der Woodward, Inc. ConverterTec stellt an zwei Fertigungsstandorten Frequenzumrichter und andere Schlüsselkomponenten für Windenergieanlagen her, vertreibt Ersatzteile für den vorhandenen Anlagenbestand, erbringt Serviceleistungen aus Wartungsverträgen und liefert Hardware und Software-Upgrades. Das Closing der Transaktion erfolgte am 30. April 2020.

Bereits im Dezember 2019 wurde der Kaufvertrag zum Erwerb der Mehrheit an der ZIM Flugsitz GmbH mit Sitz in Markdorf am Bodensee unterschrieben. Die ZIM Flugsitz GmbH ist ein etablierter Anbieter von qualitativ hochwertigen Flugsitzen für kommerzielle Passagiermaschinen. Das Unternehmen wurde 2008 von dem Ingenieurs-Ehepaar Zimmermann, welches am Unternehmen beteiligt und in der Geschäftsführung des Unternehmens verbleiben wird, gegründet und ist seither stetig gewachsen. Mit einer branchenweit anerkannten Entwicklungs-



abteilung und einem innovativen und qualitativ hochwertigen Produktportfolio vor allem für die Economy und Premium Economy Klasse ist die Gesellschaft gut im Markt positioniert. Zu den Kunden zählen zahlreiche internationale Fluglinien wie Lufthansa, Singapore Airlines, Japan Airlines und ANA. Die Transaktion wurde am 28. Februar 2020 vollzogen.

Ebenfalls im Dezember 2019 wurde der Vertrag zur Akquisition der Geschäftsbereiche Distrelec und Nedis von der an der Schweizer SIX Swiss Exchange Börse notierten Dätwyler-Gruppe unterzeichnet. Distrelec ist ein führender Online-Distributor von elektronischen und technischen Komponenten im B2B-Bereich. Neben seinen Hauptabatzmärkten Schweiz und Schweden verfügt das Unternehmen über eine starke Marktposition in insgesamt 15 europäischen Ländern. Nedis ist ein Großhändler für Elektronikartikel und in Europa insbesondere in den Niederlanden, Frankreich sowie in Skandinavien als führender Großhändler von elektronischen Produkten unter der Eigenmarke Nedis aktiv. Die Transaktion wurde am 16. März 2020 vollzogen.

Bereits im August 2019 unterzeichnete AURELIUS die Verträge zur Akquisition der Armstrong-Geschäftsbereiche für Mineralfaserplatten und Unterkonstruktionssysteme von der Knauf International GmbH. Armstrong produziert und vertreibt Mineralfaserplatten und Unterkonstruktionssysteme für modulare Zwischendecken in Gewerbegebäuden. Die Produkte des Unternehmens kommen vor allem in Bürogebäuden, Schulen und Krankenhäusern in ganz Europa zum Einsatz. Die ehemals zu Armstrong World Industries Inc. gehörenden Geschäftsbereiche bestehen aus zwei Produktionsstätten sowie einem Vertriebsnetzwerk in elf europäischen Ländern. Im Rahmen der Übernahme wurden die Geschäftsbereiche durch eine komplexe Carve-out-Transaktion von der Muttergesellschaft abgetrennt und durch AURELIUS als eigenständiges Unternehmen positioniert. Das Closing der Transaktion erfolgte am 31. März 2020.

Das AURELIUS Konzernunternehmen Bertram Books konnte im April 2020 drei Teilbereiche an strategische Investoren veräußern. Das verbleibende Großhandelsgeschäft, ein Lieferant unabhängiger und großer Buchläden in den britischen Innenstädten sowie lokaler Büchereien und Universitäten, musste aufgrund der von der britischen Regierung beschlossenen Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie sein Geschäft vorübergehend einstellen und aufgrund der negativen wirtschaftlichen Folgen letztendlich im Juni Insolvenz anmelden.

2. Ausgewählte Anhangsangaben zur Gesamtergebnisrechnung

2.1 Umsatzerlöse

in TEUR	1.1. - 30.6.2020	1.1.- 30.6.2019
Erlöse aus dem Verkauf von Gütern	1.390.941	1.418.730
Erlöse aus dem Verkauf von Dienstleistungen	146.391	64.834
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	1.537.332	1.483.564
Aufgegebene Geschäftsbereiche	90.714	406.865
Summe Umsatzerlöse	1.628.046	1.890.429

in TEUR	1.1. - 30.6.2020	1.1.- 30.6.2019
Deutschland	226.428	237.899
EU	1.128.726	1.086.934
Restliches Europa, nicht EU	89.611	70.752
Drittländer	92.567	87.979
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	1.537.332	1.483.564
Aufgegebene Geschäftsbereiche	90.714	406.865
Summe Umsatzerlöse	1.628.046	1.890.429



2.2 Sonstige Erträge

in TEUR	1.1. - 30.6.2020	1.1.- 30.6.2019
Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen	145.036	- / -
Erträge aus der Endkonsolidierung	- / -	7.788
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	2.296	3.289
Erträge aus der Ausbuchung von Verbindlichkeiten	285	695
Erträge aus Weiterbelastungen an fremde Dritte	884	1.366
Erträge aus Wechselkursveränderungen	5.303	938
Erträge aus dem Abgang von Vermögenswerten des Anlagevermögens	3.241	- / -
Aktivierete Eigenleistungen	2.050	1.684
Übrige Erträge	13.006	9.205
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	172.101	24.965
Aufgegebene Geschäftsbereiche	97.656	18.881
Summe sonstige Erträge	269.757	43.846

2.3 Sonstige Aufwendungen

in TEUR	1.1. - 30.6.2020	1.1.- 30.6.2019
Gebäude und Maschinen	38.287	28.402
Marketingaufwendungen und Provisionen	50.507	56.075
Verwaltung	31.047	34.904
Beratung	39.260	30.718
Frachten und Transportkosten	61.789	61.301
Bürosachaufwendungen	23.121	20.687
Aufwendungen aus Wechselkursveränderungen	4.855	1.246
Personalleasing	8.823	10.646
Übrige Aufwendungen	16.588	23.381
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	274.277	267.360
Aufgegebene Geschäftsbereiche	21.674	76.886
Summe sonstige Aufwendungen	295.951	344.246



3. Entwicklung des Anlagevermögens

3.1 Immaterielle Vermögenswerte

in TEUR					
	Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte	Geschäfts- oder Firmenwert	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Anzahlungen	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2019	101.461	46.090	175.882	149	323.582
Aufgegebene Geschäftsbereiche	-4.720	-14.905	-29.216	-34	-48.875
Fortgeführte Geschäftsbereiche	96.740	31.185	146.666	115	274.737
Veränderungen des Konsolidierungskreises	2.971	- / -	24.007	-3	26.975
Zugänge	23.321	- / -	8.799	980	33.100
Abgänge	-4.382	-7.620	-1.587	-266	-13.855
Umgliederungen	-727	- / -	699	27	- / -
Währungseffekte	3.791	- / -	2.973	21	6.785
Stand 31. Dezember 2019	121.715	23.565	181.557	875	327.712
Aufgegebene Geschäftsbereiche	-36	-3.372	-8.849	- / -	-12.257
Fortgeführte Geschäftsbereiche	121.679	20.193	172.708	875	315.455
Veränderungen des Konsolidierungskreises	255	- / -	16.952	- / -	17.207
Zugänge	2.574	- / -	4.665	341	7.580
Abgänge	-803	- / -	-57	-149	-1.009
Umgliederungen	279	- / -	58	-7	331
Währungseffekte	-5.452	- / -	-7.127	-59	-12.638
Stand 30. Juni 2020	118.533	20.193	187.199	1.001	326.926
Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2019	-29.787	-60	-66.696	-2	-96.545
Aufgegebene Geschäftsbereiche	157	- / -	9.006	- / -	9.163
Fortgeführte Geschäftsbereiche	-29.630	-60	-57.690	-2	-87.382
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Zugänge	-14.851	- / -	-19.951	- / -	-34.802
Impairment (IAS 36)	- / -	-3.372	-30.479	- / -	-33.851
Abgänge	315	50	260	- / -	625
Währungseffekte	-716	- / -	-544	- / -	-1.260
Stand 31. Dezember 2019	-44.882	-3.382	-108.404	-2	-156.670
Aufgegebene Geschäftsbereiche	2	3.372	8.688	- / -	12.062
Fortgeführte Geschäftsbereiche	-44.880	-10	-99.716	-2	-144.608
Veränderungen des Konsolidierungskreises	550	- / -	- / -	- / -	550
Zugänge	-7.832	- / -	-12.605	- / -	-20.437
Impairment (IAS 36)	-33.586	- / -	- / -	- / -	-33.586
Abgänge	798	- / -	13	- / -	811
Währungseffekte	2.703	- / -	1.724	- / -	4.427
Stand 30. Juni 2020	-82.247	-10	-110.584	-2	-192.843
Buchwert 31. Dezember 2019	76.833	20.183	73.153	873	171.042
Buchwert 30. Juni 2020	36.286	20.183	76.615	999	134.083



3.2 Sachanlagen

in TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte	Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
Stand 1. Januar 2019	43.556	147.178	148.685	85.796	34.216	459.440
Aufgegebene Geschäftsbereiche	-17.270	-40.173	-60.505	-11.036	-6.936	-135.920
Fortgeführte Geschäftsbereiche	26.286	107.005	88.190	74.760	27.280	323.520
Veränderungen des Konsolidierungskreises	146	-6.609	-2.798	10.241	13	993
Zugänge	370	3.676	6.669	16.888	20.644	48.247
Abgänge	-194	-17.013	-4.253	-8.899	-136	-30.495
Umgliederungen	-3.211	6.844	20.249	3.948	-28.371	-541
Währungseffekte	280	1.401	3.835	543	569	6.628
Stand 31. Dezember 2019	23.677	95.304	111.892	97.481	19.999	348.352
Aufgegebene Geschäftsbereiche	-2.316	-3.016	-4.697	-8.300	-59	-18.388
Fortgeführte Geschäftsbereiche	21.360	92.289	107.194	89.181	19.940	329.964
Veränderungen des Konsolidierungskreises	6.295	16.303	26.590	4.855	66	54.109
Zugänge	2	578	2.394	3.801	6.735	13.509
Abgänge	- / -	-1.209	-508	-3.704	-61	-5.482
Umgliederungen	- / -	837	2.495	288	-3.870	-250
Währungseffekte	-631	-2.567	-6.744	-1.387	-550	-11.879
Stand 30. Juni 2020	27.026	106.231	131.421	93.034	22.259	379.971
Abschreibungen						
Stand 1. Januar 2019	-1.939	-20.799	-36.070	-31.988	-290	-91.086
Aufgegebene Geschäftsbereiche	- / -	- / -	8.565	4.610	- / -	13.175
Fortgeführte Geschäftsbereiche	-1.939	-20.797	-27.505	-27.378	-290	-77.910
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Zugänge	-139	-6.606	-15.354	-14.614	-592	-37.305
Impairment (IAS 36)	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Abgänge	- / -	8.966	1.694	6.136	- / -	16.796
Umgliederungen	-3	-1.307	1.756	-1.480	49	-985
Währungseffekte	-1	-201	-1.733	-291	5	-2.221
Stand 31. Dezember 2019	-2.082	-19.945	-41.142	-37.627	-828	-101.623
Aufgegebene Geschäftsbereiche	- / -	838	1.649	2.128	53	4.669
Fortgeführte Geschäftsbereiche	-2.082	-19.107	-39.493	-35.499	-775	-96.956
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- / -	- / -	1.802	618	44	2.465
Zugänge	-100	-3.504	-9.428	-8.255	-19	-21.306
Impairment (IAS 36)	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -	- / -
Abgänge	- / -	568	349	723	- / -	1.640
Umgliederungen	- / -	- / -	35	-35	- / -	- / -
Währungseffekte	2	371	2.881	499	-6	3.747
Stand 30. Juni 2020	-2.180	-21.673	-43.854	-41.947	-756	-110.410
Buchwert 31. Dezember 2019	21.595	75.359	70.750	59.854	19.171	246.729
Buchwert 30. Juni 2020	24.846	84.559	87.567	51.086	21.503	269.561



3.3 Nutzungsrechte

in TEUR	Nutzungsrechte
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten	
Stand 1. Januar 2019	688.939
Aufgegebene Geschäftsbereiche	-166.615
Fortgeführte Geschäftsbereiche	522.324
Veränderungen des Konsolidierungskreises	-10.053
Zugänge	- / -
Abgänge	-40.082
Umgliederungen	- / -
Währungseffekte	4.039
Stand 31. Dezember 2019	476.228
Aufgegebene Geschäftsbereiche	-12.328
Fortgeführte Geschäftsbereiche	463.900
Veränderungen des Konsolidierungskreises	-3.874
Zugänge	46.425
Abgänge	-3.558
Umgliederungen	- / -
Währungseffekte	-9.673
Stand 30. Juni 2020	493.220
Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2019	- / -
Aufgegebene Geschäftsbereiche	- / -
Fortgeführte Geschäftsbereiche	- / -
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- / -
Zugänge	-72.964
Impairment (IAS 36)	-5.224
Abgänge	1.824
Währungseffekte	-1.378
Stand 31. Dezember 2019	-77.742
Aufgegebene Geschäftsbereiche	7.330
Fortgeführte Geschäftsbereiche	-70.412
Veränderungen des Konsolidierungskreises	5.592
Zugänge	-38.165
Impairment (IAS 36)	- / -
Abgänge	7.058
Währungseffekte	1.757
Stand 30. Juni 2020	-94.171
Buchwert 31. Dezember 2019	398.486
Buchwert 30. Juni 2020	399.050



3.4 Finanzielle Vermögenswerte

3.4.1 Sonstige Beteiligungen

Es handelt sich bei dem Gesamtbetrag in Höhe von 5.567 Tausend Euro (31. Dezember 2019: 5.553 TEUR) im Wesentlichen um eine Beteiligung der Conaxess Trade-Gruppe in Höhe von 5.562 Tausend Euro (31. Dezember 2019: 5.548 TEUR). Darüber hinaus ist eine Beteiligung der BPG Building Partners Group in Höhe von fünf Tausend Euro (31. Dezember 2019: 5 TEUR) in dieser Position bilanziert.

3.4.2 Sonstige Ausleihungen

Der Gesamtbetrag der sonstigen Ausleihungen in Höhe von 8.586 Tausend Euro (31. Dezember 2019: 8.966 TEUR) setzt sich im Wesentlichen aus langfristigen Ausleihungen bei Silvan in Höhe von 2.385 Tausend Euro (31. Dezember 2019: 2.519 TEUR) sowie Office Depot Europe mit 6.160 Tausend Euro (31. Dezember 2019: 4.545 TEUR) zusammen.

4. Umsatzerlöse, EBITDA und EBIT der Geschäftsbereiche vom 1.1. bis zum 30.6.2020

in TEUR	Services & Solutions	Industrial Production	Retail & Consumer Products	Andere	AURELIUS Konzern
Umsatzerlöse	141.618	265.020	1.125.921	4.773	1.537.332
Aufgegebene Geschäftsbereiche	8.515	- / -	67.993	14.206	90.714
EBITDA	5.865	39.812	167.266	-38.298	174.645
Aufgegebene Geschäftsbereiche	58.514	- / -	25.470	-630	83.353
EBIT	-6.161	26.268	79.985	-38.940	61.152
Aufgegebene Geschäftsbereiche	56.401	- / -	23.429	-1.714	78.116

5. Wesentliche Eventualverbindlichkeiten, Haftungsverhältnisse und Rechtsstreitigkeiten

Zum Stichtag 30. Juni 2020 bestehen folgende wesentliche Haftungsverhältnisse beziehungsweise Eventualverbindlichkeiten:

Im Rahmen des Ende Juli 2017 vollzogenen Verkaufs der SECOP-Gruppe hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA die gesamtschuldnerische Mithaft für bestimmte Pflichten der Verkäuferin betreffend mögliche Gewährleistungsansprüche der Käuferin, mögliche Ansprüche der Käuferin aus der Steuerfreistellung, mögliche Ansprüche der Käuferin in Hinblick auf etwaige Erstattungsansprüche aus dem bilanziellen Kaufpreisfeststellungsmechanismus und mögliche Ansprüche aus der Freistellung für bestimmte Sachverhalte übernommen. Davon sind inzwischen die Pflichten hinsichtlich möglicher Ansprüche der Käuferin aufgrund Verletzung regulärer Gewährleistungen und mögliche Ansprüche der Käuferin in Hinblick auf etwaige Erstattungsansprüche aus dem bilanziellen Kaufpreisfeststellungsmechanismus aufgrund des Zeitablaufs entfallen. Etwaige Ansprüche hinsichtlich der Freistellung für bestimmte Sachverhalte, die betragsmäßig auf rund 11,7 Millionen Euro begrenzt sind, können nur bis fünf Jahre nach Vollzug geltend gemacht werden, für Ansprüche aus der Steuerfreistellung gilt für die Mithaft eine Verjährung, die entweder sechs Monate nach rechtskräftiger Festsetzung oder nach Ablauf der Festsetzungsfrist eintritt.

Im Rahmen des Anfang Juli 2017 vollzogenen Verkaufs der Getronics hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA Garantieverpflichtungen für bestimmte Pflichten der Verkäuferin betreffend mögliche Gewährleis-



tungsansprüche der Käuferin, mögliche Ansprüche der Käuferin aus der Steuerfreistellung, mögliche Ansprüche der Käuferin in Hinblick auf etwaige Erstattungsansprüche aufgrund unzulässigen Wertabflusses, mögliche Ansprüche aus der Freistellung für bestimmte Sachverhalte sowie mögliche Ansprüche aus der Verletzung nachvertraglicher Pflichten übernehmen müssen. Zwischenzeitlich ist die Garantieverpflichtung für etwaige Ansprüche hinsichtlich unzulässigen Wertabflusses und für mögliche Gewährleistungsansprüche der Käuferin, die keine fundamentalen Gewährleistungen betreffen, aufgrund Zeitablaufs entfallen. Hinsichtlich aller anderen Ansprüche, auf die sich die Garantieverpflichtung bezieht, gilt eine Verjährungsfrist von fünf Jahren nach Vollzug.

Durch die Studienkreis Holding GmbH hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA mit Wirkung zum 20. Dezember 2017 die Studienkreis-Gruppe veräußert. In diesem Zusammenhang hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA im Kaufvertrag ein selbständiges Garantieverprechen abgegeben, für eventuelle Zahlungsverpflichtungen der Verkäuferin aus oder im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag einzustehen. Das Garantieverprechen ist auf maximal 5.386 Tausend Euro begrenzt. Zahlungsverpflichtungen der Verkäuferin können sich insbesondere bei Ansprüchen der Käuferin aus Garantieverletzungen oder aus der Steuerfreistellung ergeben. Garantieansprüche der Käuferin verjähren in 36 Monaten (Garantie betreffend Existenz der Zielgesellschaften, Eigentum an den Geschäftsanteilen, Abwesenheit von Unternehmensverträgen) bzw. 18 Monaten (übrige Garantien) nach Vollzug. Ansprüche der Käuferin aus der Steuerfreistellung verjähren sechs Monate nach Feststellung oder nach Ablauf der steuerlichen Festsetzungsfristen.

Mit Wirkung zum 26. November 2018 hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA durch Ihre mittelbare Beteiligung AURELIUS Alpha Invest DS GmbH die VAG Gruppe mit Hauptsitz in Mannheim von der US-amerikanischen Rexnord Gruppe erworben. Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA hat gegenüber der Rexnord Gruppe eine Finanzierungsverpflichtung übernommen, der zufolge sie sich verpflichtet hat, die AURELIUS Alpha Invest DS GmbH mit ausreichend Kapital auszustatten, um den Kaufpreis und weitere im Einzelnen bestimmte Ansprüche bedienen zu können.

Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA hat mit Wirkung zum 5. September 2019 die SOLIDUS veräußert. In diesem Zusammenhang hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA im Kaufvertrag ein selbständiges Garantieverprechen abgegeben, für eventuelle Zahlungsverpflichtungen der Verkäuferin hinsichtlich etwaigem unzulässigem Wertabfluss, Bestehen von Zahlungsansprüchen der AURELIUS-Gruppe gegen SOLIDUS nach Vollzug oder der Verletzung fundamentaler Gewährleistungen unter dem Kaufvertrag einzustehen. Zwischenzeitlich ist das Garantieverprechen hinsichtlich eventueller Zahlungsverpflichtungen der Verkäuferin wegen etwaigen unzulässigen Wertabflusses oder wegen des etwaigen Bestehens von Zahlungsansprüchen der AURELIUS-Gruppe gegen SOLIDUS nach Vollzug aufgrund Zeitablaufs entfallen. Etwaige Ansprüche der Käuferin unter dem Garantieverprechen verjähren im Übrigen spätestens 84 Monate nach Vollzug des Kaufvertrags.

Im Dezember 2019 hat die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA durch mittelbare Beteiligungen die ZIM Flugsitze GmbH sowie die Distrelec/Nedis-Gruppe erworben. Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA hat gegenüber den Verkäufern eine Finanzierungsverpflichtung übernommen, deren sie zufolge sich verpflichtet hat, die Käuferinnen mit ausreichend Kapital auszustatten, um die Kaufpreise und weitere im Einzelnen bestimmte Ansprüche bedienen zu können.

Rechtsstreitigkeiten

Bei den beiden Gesellschaften Old BCA Ltd. und Book Club Trading Ltd. besteht das Risiko einer Nachhaftung aus Pensionsverbindlichkeiten, welche sich aus Implementierungsfehlern bei der Umsetzung des Pensionsfonds in den 90er Jahren ergeben haben. Der Betrag variiert und könnte möglicherweise eine Höhe im mittleren einstelligen Millionenbereich erreichen. Derzeit wird von den Gesellschaften ein Berichtigungsverfahren vor einem englischen Gericht betrieben, durch welches die damaligen Fehler berichtigt werden sollen. AURELIUS schätzt die Erfolgsaussichten insgesamt positiv ein.



Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA und drei weitere Beklagte werden vom Insolvenzverwalter einer ehemaligen Gesellschaft der Getronics-Gruppe als Gesamtschuldner auf Zahlung eines Betrages im untersten zweistelligen Millionenbereich in Anspruch genommen. Die Beklagten gehen übereinstimmend davon aus, sich aus zahlreichen tatsächlichen und rechtlichen Gründen mit Erfolg gegen die Klage verteidigen zu können.

Der Insolvenzverwalter der ACC Compressors S.p.A. verlangt von zwei ehemaligen Konzerngesellschaften die Zahlung von Schadensersatz wegen angeblich wettbewerbswidrigen Verhaltens. Dabei handelt es sich um einen Betrag im niedrigen zweistelligen Millionenbereich. Dieser Rechtsstreit wurde in erster Instanz gewonnen, die Gegenseite hat allerdings Berufung eingelegt. Zum aktuellen Zeitpunkt schätzt AURELIUS, dass das Rechtsmittel der Berufung ohne Erfolg bleibt.

Die AURELIUS Alpha International GmbH, Tochtergesellschaft der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA, wurde in einem Schiedsverfahren auf Zahlung eines Betrages im unteren zweistelligen Millionenbereich verklagt. Ein Antrag auf einstweilige Maßnahmen der Klägerin wurde zurückgewiesen. AURELIUS geht davon aus, auch im Hauptsachverfahren zu obsiegen.

Im Übrigen ist die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA zum Stichtag im Rahmen ihres allgemeinen Geschäftsbetriebs Partei von Rechtsstreitigkeiten, keine davon ist allerdings im Risiko sowie im Betrag als wesentlich zu beurteilen. Von daher wurden zum 30. Juni 2020 keine Rückstellungen für sonstige Rechtsstreitigkeiten gebildet.

6. Wesentliche Ereignisse nach dem Stichtag

Am 7. Juli 2020 gab AURELIUS den Verkauf der MEZ mit Sitz im baden-württembergischen Herbolzheim an einen Schweizer Unternehmer bekannt. MEZ ist mit einer über 200-jährigen Unternehmensgeschichte einer der führenden Anbieter von Handarbeitsprodukten in Europa mit eigener Produktionsstätte in Ungarn und gehörte seit 2015 zum AURELIUS Konzern. Das Closing der Transaktion erfolgte am 31. Juli 2020.



IMPRESSUM/KONTAKT

AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA
Ludwig-Ganghofer-Straße 6
82031 Grünwald
Telefon: +49 (89) 45 20 527-0
Telefax: +49 (89) 45 20 527-10
E-Mail: info@aureliusinvest.de
www.aureliusinvest.de

BÜRO MÜNCHEN
Unterer Anger 3
80331 München
Telefon: +49 (89) 544 799-0
Telefax: +49 (89) 544 799-55

BÜRO LONDON
AURELIUS UK
6th Floor, 33 Glasshouse Street
London W1B 5DG, Großbritannien
www.aureliusinvest.co.uk

BÜRO STOCKHOLM
AURELIUS NORDICS
Sturegatan 34
114 36 Stockholm, Schweden
www.aureliusinvest.se

BÜRO MADRID
AURELIUS IBERIA
Velázquez 53, 2º Izqda
28001 Madrid, Spanien
www.aureliusinvest.es

BÜRO AMSTERDAM
AURELIUS BENELUX
UN Studio, Parnassusweg 819
1082 LZ, Amsterdam, Niederlande
www.aureliusinvest.nl

Redaktion AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA
Investor Relations
Telefon: +49 89 544799-0
Telefax: +49 89 544799-55
E-Mail: investor@aureliusinvest.de

Sitz der Gesellschaft: Grünwald
Registergericht München,
Reg. Nr. 221100, Abteilung B
Ust-Id: DE 248377455