

A low-angle photograph of a telecommunications tower against a clear blue sky with scattered white clouds. The tower is covered in various antennas and satellite dishes, including several large, prominent white parabolic dishes.

1/2008

Bericht zum ersten Quartal 2008



Inhaltsverzeichnis

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen und Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	4-7
Berichte aus den Beteiligungen	8-16
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	19
Konzernbilanz	20-21
Konzern-Kapitalflussrechnung	22-23
Konzern Eigenkapitalveränderungsrechnung	24
Ausgewählte Anhangsangaben	27-32
Impressum	33

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Mitarbeiter und Freunde unseres Hauses,

wir sind gut in das neue Geschäftsjahr 2008 gestartet: Im ersten Quartal erwirtschaftete der AURELIUS-Konzern einen Umsatz in Höhe von € 150,5 Mio. (Vorjahr: € 23,7 Mio.) sowie ein EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) von € 7,3 Mio. (Vorjahr: € 4,6 Mio.).

In diesen Zahlen sind positive und negative Einmaleffekte enthalten. Die positiven Einmaleffekte – die bei der Erstkonsolidierung entstandenen negativen Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung (Badwill) – belaufen sich auf € 3,6 Mio. (Vorjahr: € 2,5 Mio.). Die negativen Effekte aufgrund von einmalig entstandenen bzw. zurückgestellten künftigen Aufwendungen für die Restrukturierung der Konzerntöchter betragen € -1,1 Mio.

RESTRUKTURIERUNG ZEIGT ERFOLGE

Positive Ergebnisbeiträge lieferten im abgelaufenen Quartal insbesondere jene Konzerngesellschaften, die schon länger als neun Monate zum AURELIUS-Konzern gehören sowie die industriellen Beteiligungen. Noch planmäßig negative Beiträge trugen die kürzlich erworbenen Unternehmen, die derzeit in der Restrukturierungsphase stecken, sowie die Töchter im Einzelhandelsbereich (Quelle Frankreich, Pohland) bei.

KAPITALMARKTUMFELD BIETET NEUE CHANCEN

Die amerikanische „Subprime-Krise“ hat mittlerweile auch in Europa erhebliche Auswirkungen, die in nahezu jedem Bereich der Kapital- und Gütermärkte mehr oder minder stark spürbar werden. AURELIUS finanziert seine Akquisitionen

nahezu vollständig mittels Eigenkapital, weshalb eine Kreditverknappung des Bankensektors keine negativen Auswirkungen auf das Unternehmen hat. Gleichzeitig führt uns die Verknappung klassischer Bankfinanzierungen eine Vielzahl potentieller Übernahmeziele zu, so dass wir wahrscheinlich zu den wenigen Kapitalmarktteilnehmern gehören, die von der aktuellen Krise der Finanzmärkte sogar profitieren werden.

Die bisher erworbenen Unternehmen erwirtschaften durchschnittlich einen Umsatz von rund € 50 Mio. Unser Ziel wird zukünftig sein, vermehrt auch Unternehmen zu kaufen, die in einem Umsatzbereich zwischen € 100 und 500 Mio. angesiedelt sind. Dass in dieser Größenordnung durchaus interessante Übernahmeziele für AURELIUS zu finden sind, haben wir durch die Käufe von Quelle France und Wellman unter Beweis gestellt.

Liebe Aktionäre und Freunde von AURELIUS, ein herzliches Dankeschön für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen! Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auch weiterhin gewogen bleiben und gemeinsam mit uns den AURELIUS-Konzern in die Zukunft begleiten!

München, im Juni 2008

Der Vorstand

Dr. Dirk Markus
(Vors.)

Gert Purkert
Vorstand

Donatus Albrecht
Vorstand

Ulrich Radlmayr
Vorstand

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Wichtige Kennzahlen

		1.1.-31.03.2008	1.1.-31.03.2007
Umsatz	(T€)	150.543	23.667
Umsatz annualisiert ca. *	(€ Mio.)	710	121
Mitarbeiter**	(Anzahl)	3.019	1.041
Umsatz pro Mitarbeiter**	(T€)	50	24
EBITDA	(T€)	7.372	4.623
Quartalsüberschuss	(T€)	2.591	3.114
Ergebnis pro Aktie	(€)	0,29	0,36
Vermögenswerte	(T€)	340.508	84.501
Schulden	(T€)	262.907	69.408
Eigenkapital***	(T€)	77.601	15.093
Eigenkapitalquote***	(%)	23%	18%

* aus erstkonsolidierten Beteiligungen

** Stand am 31. März 2008

*** inkl. Minderheiten

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Verlauf des ersten Quartals vom 1. Januar bis zum 31. März 2008

Im ersten Quartal 2008 wurde die Akquisition der KTD Daythea Kommunikationstechnik GmbH (vormals: SAG Kommunikationstechnik GmbH; „KTD“) erfolgreich abgeschlossen und erstkonsolidiert.

Umsatz- und Ertragslage

Die Umsatzerlöse aus allen Geschäftsbereichen der AURELIUS im ersten Quartal 2008 gliedern sich wie folgt:

	1.1.-31.3.08	1.1.-31.3.07
	T€	T€
Quelle France	51.457	-
Wellman	27.774	-
KTD	10.911	-
Schabmüller	10.769	3.622
Westfalia	10.430	-
Einhorn	10.081	-
Pohland	9.921	-
Logistik	5.053	3.897
Schleicher	4.668	-
GHOTEL	4.011	3.870
Scherpe	2.730	3.112
KWE	2.477	4.625
Andere	260	162
Fortgeführte Geschäftsbereiche	150.542	19.288
aufgegebener Geschäftsbereich	-	4.380
	150.542	23.667

Hierbei ist zu beachten, dass die Umsätze und Ergebnisse der unterjährig erworbenen Beteiligungen erst ab dem Zeitpunkt der Erstkonsolidierung in den Konzernabschluss eingehen und somit nur

anteilig Berücksichtigung finden. Auf das Gesamtjahr 2008 hochgerechnet ergäbe sich ein Konzernumsatz von ca. € 710 Mio.

Die Sonstigen betrieblichen Erträge betragen T€ 13.480 für das erste Quartal 2008. Sie beinhalten Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von T€ 4.078, die zum Teil aufgrund von Restrukturierungserfolgen nicht mehr benötigt werden, sowie Erträge aus der Auflösung von negativen Unterschiedsbeträgen aus der Akquisition der KTD in Höhe von T€ 3.581.

Der Materialaufwand aus allen Geschäftsbereichen der AURELIUS im ersten Quartal 2008 gliedert sich wie folgt:

	1.1.-31.3.08	1.1.-31.3.07
	T€	T€
Quelle France	23.543	-
Wellman	18.353	-
Westfalia	7.5370	-
Pohland	5.476	-
KTD	5.3380	-
Schabmüller	5.297	1.824
Einhorn	3.528	0
Schleicher	2.075	0
Logistik	2.070	1.400
KWE	1.923	3.081
Scherpe	1.520	1.898
GHOTEL	1.033	477
Andere	0	0
Fortgeführte Geschäftsbereiche	77.692	8.680
aufgegebener Geschäftsbereich	0	2.352
	77.692	11.032

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Die Personalaufwendungen aus allen Geschäftsbereichen der AURELIUS im ersten Quartal 2008 gliedern sich wie folgt:

	1.1.-31.3.08	1.1.-31.3.07
	T€	T€
Quelle France	6.314	0
Wellman	5.812	0
KTD	3.356	0
Schabmüller	3.010	978
Westfalia	2.900	0
Pohland	2.498	0
Schleicher	1.838	0
Logistik	1.834	1.607
KWE	1.531	1.520
Scherpe	892	972
Einhorn	838	0
GHOTEL	577	538
Andere	580	28
Fortgeführte Geschäftsbereiche	31.980	5.641
aufgegebener Geschäftsbereich	0	1.720
	31.980	7.361

Der Konzernüberschuss nach Minderheiten aus allen Geschäftsbereichen der AURELIUS beträgt T€ 2.591 im ersten Quartal 2008. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von €0,29 (unverwässert). Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) liegt bei T€ 7.372 im ersten Quartal 2008.

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme ist um T€ 8.819 im ersten Quartal 2008 auf T€ 340.508 vornehmlich aufgrund der Erstkonsolidierung der KTD angestiegen. Die Immateriellen Vermögenswerte bestehen vor allem

aus übernommenen Kundenstämmen sowie Marken und Rechten der Beteiligungen. Aus der getätigten Erstkonsolidierung resultiert auch ein Anstieg im Vorratsvermögen um T€ 3.022 auf T€ 90.651. Die kurzfristigen Vermögenswerte enthalten weiterhin überwiegend Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (T€ 54.133) und liquide Mittel (T€ 41.524).

Die Schulden setzen sich vornehmlich zusammen aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (T€ 81.989), Finanzverbindlichkeiten (T€ 72.635), sonstigen Verbindlichkeiten (T€ 58.038), Rückstellungen (T€ 54.455) und Pensionsverpflichtungen (T€ 12.890).

Das Eigenkapital nach Minderheiten beträgt T€ 68.904. Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 23%.



Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Berichte aus den Beteiligungen

Nachfolgend berichten wir aus unseren Mehrheitsbeteiligungen in der Reihenfolge des zeitlichen Erwerbs der jeweiligen Gesellschaft bzw. Gruppe:



DFA – Transport und Logistik GmbH („DFA“)

Kaufzeitpunkt: Juli 2006

Homepage: www.dfa-logistik.de

Leistungsspektrum

Der Spezialgutlogistiker DFA verfügt über langjährige Erfahrungen bei der Durchführung von baulogistischen Leistungen. Schwerpunkte dabei sind die Ver- und Entsorgung von Baustellen im Tief- und Erdbau sowie bei Abbruchmaßnahmen. Ein besonderer Kompetenzschwerpunkt des Unternehmens liegt dabei auf der Entsorgung leicht radioaktiver Abfälle. Zu den Auftraggebern zählen die Öffentliche Hand sowie große Baubetriebe.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen wurden im Laufe des Jahres 2007 sukzessive und konsequent umgesetzt. Deshalb konnte sich die DFA im abgelaufenen Quartal vor allem auf den weiteren Ausbau des Vertriebs und die fortschreitende Internationalisierung konzentrieren. So wurden insbesondere Projekte in Polen, Tschechien, Österreich und Schweden begonnen bzw. weitergeführt. Ferner stellte die Rekrutierung von qualifiziertem Personal, vor allem von Kraftfahrern, einen weiteren Fokus der Aktivitäten des Spezialgutlogistikers dar. Im ersten Quartal 2008 konnten 175

Kraftfahrer befristet eingestellt werden, nicht zuletzt dank der intensiven Zusammenarbeit mit den lokalen Arbeitsämtern und Fahrschulen.

Ausblick

Im laufenden Jahr werden 22 veraltete Kipperfahrzeuge durch neue ersetzt. Darüber hinaus soll der Fuhrpark zusätzlich um 38 Kipperfahrzeuge sowie um zwei Kommunalfahrzeuge erweitert werden. Nach dem starken Wachstum im abgelaufenen Jahr will DFA auch in 2008 mit deutlich zweistelligen Wachstumsraten glänzen und den eingeschlagenen Weg der Internationalisierung fortsetzen. Die Rekrutierung von Kraftfahrern stellt weiterhin eine zentrale Aufgabe dar.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



Richard Scherpe Gruppe („Scherpe“)

Kaufzeitpunkt: August 2006

Homepage: www.scherpe.de

Leistungsspektrum

Scherpe ist ein auf drei Standorte verteiltes Spezialdruckunternehmen, das sich insbesondere auf Etiketten, Labels und Formulare spezialisiert hat. Die elektronische Übernahme von Daten und die zum Geschäftsprozess passende Logistik bis hin zur Anlieferung des Produkts runden das Angebot ab.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Die Restrukturierungsmaßnahmen wurden im Wesentlichen in 2007 umgesetzt und weitestgehend abgeschlossen. Der Fokussierung auf den personellen Ausbau des Vertriebs wurde bereits im ersten Quartal 2008 Rechnung getragen. So konnten weitere Vertriebsmitarbeiter für die Standorte in Norderstedt und Krefeld gewonnen werden. Die Umsatz- und Ertragsentwicklung im ersten Quartal blieb zwar leicht hinter den Erwartungen zurück, die Geschäftsführung geht jedoch davon aus, dass aufgrund der erwarteten Geschäftsentwicklungen in 2008 die Planungen erfüllt werden können. Die Positionierung von Scherpe als innovativer Nischenanbieter wurde im abgelaufenen Quartal weiter gefestigt. So verfolgte insbesondere der Standort Norderstedt weiterhin erfolgreich die Spezialisierung im klassischen Druckgeschäft, zum Beispiel nachgelagerte Dienstleistungen wie Logistik und Verteilung der zuvor gedruckten Broschüren/Unterlagen für Einrichtungen mit dezentralen Strukturen.

Ausblick

Der standortübergreifende Ausbau des Vertriebs (organisches Wachstum) sowie die Diversifikation der Kundenstruktur vor allem am Standort Düren bleiben nach wie vor wesentliche Ziele von Scherpe. Hohe Priorität hat darüber hinaus auch das externe Wachstum der Gruppe. So sollen sowohl das Angebot an Produkten und Dienstleistungen als auch die bestehenden Abnehmermärkte durch Zukäufe von Druckereien erweitert und ergänzt werden. Der Standort Norderstedt wird das dem klassischen Druck nachgelagerte Dienstleistungsangebot weiter ausbauen. Der Standort Krefeld wird sich weiterhin auf die Segmente Etikettenlösungen, Stangenreiter und Stimmkarten konzentrieren. Ein weiteres wichtiges Ziel ist nach wie vor die Weitergabe von Preiserhöhungen auf den Rohstoffmärkten sowie von gestiegenen Personalkosten an die Kunden.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



GHOTEL Gruppe („GHOTEL“)

Kaufzeitpunkt: September 2006

Homepage: www.ghotel.de

Leistungsspektrum

GHOTEL betreibt 16 Hotels und Apartmenthäuser in zentralen Lagen deutscher Großstädte wie Hamburg, Hannover, Frankfurt, Stuttgart oder München und bietet ein Leistungsspektrum vom modernen Business- und Freizeithotel über Conference Centers bis hin zum „Wohnen auf Zeit“ an.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Die Restrukturierungsmaßnahmen bei GHOTEL wurden in 2007 abgeschlossen. Dies lässt sich unter anderem auch an der positiven Ergebnisentwicklung ablesen: Nachdem GHOTEL im Geschäftsjahr 2007 die Gewinnzone erreicht hatte, konnte das Unternehmen auch in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres weiter zulegen und ein Ergebnis deutlich über Plan vorlegen.

Ausblick

Die Bekanntheit der GHOTEL Gruppe soll weiter gesteigert werden. Darüber hinaus werden kurzfristig Verbesserungsmaßnahmen im Bereich Catering eingeleitet. Es ist beabsichtigt, das Portfolio durch Zukäufe zu erweitern. Ein Bestandteil der eingeleiteten Marketingmaßnahmen wird in 2008 der regelmäßige Besuch von Reisemessen sein, um das Angebot von GHOTEL bei Reiseveranstaltern zu präsentieren.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



KWE Gruppe („KWE“)

Kaufzeitpunkt: Dezember 2006

Homepage: www.kwe-stahlbau.de

Leistungsspektrum

KWE ist in Deutschland als spezialisierter Stahlbaudienstleister Marktführer für die chemische und petrochemische Industrie. Weiterhin beliefert die KWE auch die Pharmaindustrie und Energiewirtschaft.

Der Bereich KWE services umfasst die Wartung und Instandhaltung der Stahlbausubstanz von Industrieanlagen. KWE steel baut Stahlkonstruktionen in der chemischen und Erdöl verarbeitenden sowie in der Pharmaindustrie. Der im Berichtsjahr ins Leben gerufene Bereich KWE engineering berät, plant und konzipiert Stahlbauprojekte unterschiedlicher Art.

Daneben gehören aber auch architektonisch anspruchsvolle Projekte (zum Beispiel für das Phantasialand in Brühl) zum Leistungsumfang.

Alle führenden chemischen und petrochemischen Unternehmen in Deutschland zählen zu den Kunden der KWE, zum Beispiel BASF, Bayer, Shell, Evonik/Degussa, Merck, Sanofi Aventis, Clariant.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Schwerpunkt des ersten Quartals 2008 waren die Neuverhandlungen von wichtigen Rahmenverträgen mit diversen Großkunden, wobei es KWE gelang, alle Verträge um weitere zwei Jahre zu verlängern.

Darüber hinaus hat die KWE im ersten Quartal einen wichtigen Neukunden gewonnen. Für diesen Kunden wird die KWE in den nächsten zwei Jahren Stahlbaudienstleistungen im Rahmen des Neubaus eines Kraftwerks erbringen. Die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen wurden im ersten Quartal weiter umgesetzt. So konnten der Personalbestand im Verwaltungsbereich sowie weitere

Sachkosten reduziert und eine zentrale Struktur für die Personaldisposition geschaffen werden.

Parallel wurde die IT-Infrastruktur des Unternehmens saniert und teilweise erneuert, da eine optimale Anbindung der vernetzten Standorte mit der stark veralterten Infrastruktur nicht mehr gewährleistet werden konnte.

Ausblick

Das Management der KWE ist, aufgrund der positiven Entwicklung im ersten Quartal 2008 zuversichtlich, die Unternehmensziele in 2008 zu erreichen, obwohl die aktuelle Stahlpreisentwicklung das Ergebnis belastet.

Im zweiten Quartal wird der Fokus weiterhin auf Preiserhöhungen, die die Steigerungen der Material- und Personalkosten abdecken sollen, und auf die Stärkung der Vertriebsaktivitäten liegen.



Schabmüller Gruppe („Schabmüller“)

Kaufzeitpunkt: März 2007

Homepage: www.schabmueller.de

Leistungsspektrum

Schabmüller (ehemals firmierend als Sauer Danfoss (Berching) GmbH) ist ein international führender Hersteller von elektrischen Antriebssystemen. Der Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb von elektrischen Wechselstrom- und Gleichstrommotoren insbesondere für Gabelstapler und Yachten sowie Generatoren und Komponenten für Hybridsysteme. Ebenso werden Komplettsysteme, bestehend aus Motor, Getriebe, Lenkung und Steuerelektronik, hergestellt. Alle angebotenen Produkte sind kundenspezifisch entwickelt.

Zu den Hauptkunden gehören insbesondere alle wesentlichen Hersteller von Flurförderzeugen (Gabelstapler, Lagerfahrzeuge, etc.), Anbieter von FTS (fahrerlose Transportsysteme) zur Ausrüstung von automatisierten Fabriken, Hersteller von Bau-maschinen und landwirtschaftlichen Fahrzeugen.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Die Prozesssicherheit der im IVvierten. Quartal 2007 angelaufenen Serienfertigung von Wechselstrommaschinen wurde durch Kundenaudits mehrfach bestätigt. Wie erwartet, führte diese Serienfertigung zu einer kontinuierlichen Steigerung des Auftragsbestands im ersten Quartal 2008. Quartal 2008, da seit der erfolgreichen Einführung der Serienfertigung nun auch große

Kundennachfragen an Wechselstrommotoren abgedeckt werden können.

Um das Produkt- und Dienstleistungsangebot zu komplettieren und zu erweitern, ging Schabmüller in den vergangenen Monaten mehrere Kooperationen ein, so zum Beispiel mit einem auf Hybridsysteme und Direktantriebstechnik spezialisierten Ingenieur-büro und einem Elektronikhersteller. Der Prozess zur Umwelt-Zertifizierung nach „QuB“ (Qualitätsverbund umweltbewusster Handwerksbetriebe) ist abgeschlossen. Als nächster Schritt wird die ISO 14001-Zertifizierung in Angriff genommen. Die Auslastung ist weiterhin konstant hoch und der Ausstoß kann infolge von Investitionen in zusätzliche Maschinen und Werkzeuge (beispielsweise ein weiterer Produktionsstandort in Tschechien) in den kommenden Monaten noch weiter erhöht werden.

Ausblick

Ein neuer Leiter des Qualitätswesens soll den Ausbau des Qualitätsmanagements fördern. Darüber hinaus werden die internen Abläufe weiter optimiert. Beim Einkauf sollen die Kosten noch stärker durch Einkauf über das Schwesterunternehmen in Tschechien gesenkt werden. Außerdem sind zusätzliche Investitionen zur Beseitigung von Engpässen geplant.

Grundsätzlich werden die Vertriebsaktivitäten ausgeweitet. Ferner sollen neue Produktbereiche wie Direktantriebe besetzt und neue Technologien entwickelt werden, so zum Beispiel im Bereich von sogenannten „Permanentmagnetmotoren“, die in der Hybridtechnik Einsatz finden.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

QUELLE

Quelle S.A.S („Quelle France“)

Kaufzeitpunkt: Juli 2007

Homepages: www.quelle.fr / www.cdgp.fr

Leistungsspektrum

Die Quelle Frankreich Gruppe. beinhaltet zwei Beteiligungen: zum einen die Quelle La Source SA, das viertgrößte Versandhandelshaus Frankreichs, und zum anderen die auf Konsumentenkredite spezialisierte Bank „Compagnie de Gestion et des Prêts“ (CDGP).

Das Sortiment der Quelle La Source SA umfasst mehr als 40.000 Produkte aus den Bereichen Bekleidung, Haushaltswaren, Gesundheits- und Kosmetikartikel, Schwerpunkte sind jedoch Mode und Heimtextilien.

Die CDGP, an der AURELIUS eine ca. 50 %-ige Beteiligung hält, ist auf Verbraucherkredite sowie Sachversicherungen spezialisiert. Ursprünglich ist sie aus dem Geschäftsbereich „Kreditfinanzierung“ des französischen Quelle-Versands entstanden. Die CDGP betreibt heute ein in weiten Teilen davon unabhängiges Geschäft, insbesondere mit Kleinkrediten und Kreditkarten.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Jahr seit Erwerb

Quelle La Source SA: Trotz des schwierigen Marktumfelds wurden die Restrukturierungs- und Kostensenkungsmaßnahmen, die letztes Jahr eingeleitet wurden, im I. Quartal dieses Jahres erfolgreich fortgeführt. Die lokale Managementstruktur wurde weiter gestrafft. Die bereits im vergangenen Jahr durchgeführte Neupositionierung des Angebots als Mode, die „sexy et glamourieux à petit prix“ (sexy und glamourös zum kleinen Preis) ist, wurde gefestigt.

CDGP: Nach einem erfolgreichen Jahr 2007 verzeichnete die CDGP im abgelaufenen Quartal eine sehr stabile Entwicklung bei verbessertem Risikoprofil. Zu dieser Entwicklung trugen insbesondere neue Kleinkredit- und Kreditkartenangebote sowie die Vermittlung von Versicherungspolicen bei.

Ausblick

Quelle La Source SA: Die eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen werden fortgesetzt, die Neupositionierung am Markt wird weiter gefestigt. Die Bereiche Logistik und Auftragsabwicklung sollen im zweiten Quartal 2008 ausgelagert werden, um die Flexibilität von Quelle weiter zu erhöhen. Im Einkaufsbereich sollen verstärkt Kollektionslieferanten eingebunden werden, um das Produktprogramm des Unternehmens abwechslungsreicher und attraktiver zu gestalten. Das Internetgeschäft wird ausgebaut, damit sich dieses mittelfristig zum Vertriebssschwerpunkt des Unternehmens entwickeln kann.

CDGP: Sowohl das Kreditkarten- als auch das Versicherungsvermittlungsgeschäft sollen weiter forciert werden. Darüber hinaus will CDGP das Angebot an innovativen Kooperationen und Kundenbindungsprogrammen insbesondere mit/für Versandhandelsunternehmen erweitern.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



Schleicher Electronic GmbH & Co. KG („Schleicher“)

Kaufzeitpunkt: Juli 2007

Homepage: www.schleicher-electronic.com

Leistungsspektrum

Das in Berlin ansässige Unternehmen Schleicher entwickelt und produziert hocheffiziente Steuerungssysteme für den Maschinenbau und Sondermaschinenbau. Schleicher differenziert sich von den Mitbewerbern insbesondere dadurch, dass die Steuerungen von Schleicher die Ablauf-, Bewegungs- und numerischen Steuerungsfunktionen in einem einzigen System kombinieren. In enger Zusammenarbeit mit dem Anwender implementiert das Unternehmen durch sogenanntes „Applikations-engineering“, also die Entwicklung einer Steuerung gemeinsam mit dem Kunden, individuelle Lösungen von der einzelnen Automatisierungskomponente bis hin zum kundenspezifischen Gesamtkonzept.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Die in 2007 eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen wurden fortgeführt. Es wurden Investitionen in Personal und Marketing getätigt. So wurden unter anderem Marketing- und Vertriebsstrategien für die ersten Auslandsmärkte (Italien, Schweiz und Niederlande) ausgearbeitet. Darüber hinaus wurde die Teilnahme an in- und ausländischen Fachmessen deutlich erhöht. Die Unternehmensorganisation wurde konsequent auf die Markt- und Kundenbedürfnisse ausgerichtet. Des Weiteren wurden die Beschaffungs- und Produktionsprozesse im Hinblick auf das erwartete Wachstum optimiert. Die Umsatz- und Gewinnentwicklungen im ersten Quartal 2008 verliefen planmäßig.

Ausblick

Der Bereich Vertrieb wird – auch im Ausland – weiter ausgebaut. Es sind darüber hinaus zusätzliche Investitionen geplant, vor allem in den Bereichen Personal, Technik und Entwicklung. Diese werden zunächst die Ertragslage belasten. Trotzdem ist die Prognose der Geschäftsentwicklung in 2008 weiterhin positiv, nicht zuletzt aufgrund der guten konjunkturellen Rahmenbedingungen der Abnehmermärkte. Die Geschäftsführung geht von einer Realisierung der Umsatz- und Ertragsziele (positives Jahresergebnis bei steigendem Umsatz) für 2008 aus.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



Wellman International Limited („Wellman“)

Kaufzeitpunkt: Juli 2007

Homepage: www.wellman-intl.com

Leistungsspektrum

Die Wellman International Limited ist Marktführer im Bereich der Polyesterfaserproduktion (PSF-Produktion) und gleichzeitig auch der größte Einweg-PET-Flaschen-Recycler in Europa. Das Unternehmen kauft gebrauchte Einweg-PET-Flaschen, circa 10 % aller europaweit gesammelten Flaschen. Diese werden in zwei Recycling-Werken in Spijk (Niederlande) und Verdun (Frankreich) gereinigt und zerkleinert. Der Großteil (ca. 80 %) dieses aufbereiteten Materials, r-PET genannt, wird anschließend in der eigenen Produktionsfabrik am Hauptsitz von Wellman, im irischen Mullagh, zu Polyesterfasern (PSF) weiterverarbeitet. Die restlichen 20 % des r-PET werden an die Verpackungsindustrie verkauft. Wellman beliefert Kunden wie Windel- und Möbelhersteller oder Produzenten von Autoverkleidungen mit PSF.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Jahr seit Erwerb

Die im vergangenen Jahr eingeleiteten Effizienzverbesserungen haben im ersten Quartal 2008 weitere Erfolge gezeigt und signifikant positive Ergebnisbeiträge geleistet. Trotz deutlich gestiegener Rohstoffpreise konnten die Herstellungskosten nachhaltig gesenkt werden. Durch die Bündelung von Einkaufsvolumina und die gleichzeitige Auftragsvergabe an europaweit ausgewählte Schlüssellieferanten wurden weitere Potenziale erschlossen. Insbesondere im Vertrieb von Spezialfasern konnten neue Projekte akquiriert werden. Trotz massiven Preiswettbewerbs mit Importen aus Asien, die von dem schwachen Dollarkurs profitieren, konnte sich Wellman als Premiumanbieter mit ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis auch im Commodity-

Bereich behaupten. Obwohl allgemein eine Nachfrageschwäche herrscht, konnte Wellman – verglichen mit dem Vorjahr – das Absatzvolumen steigern.

Durch die Erweiterungsinvestitionen in den Recyclingwerken in Spijk und Verdun wurde im ersten Quartal 2008 in beiden Werken soviel produziert wie nie zuvor. Der Verkauf von r-PET (Flocken oder Flakes) an die Verpackungsindustrie ist erfolgreich angelaufen. Für 2008 liegen verbindliche Abnahmevereinbarungen vor, durch Anlaufverzögerungen bei Kunden liegt das Verkaufsvolumen von r-PET im I. Quartal allerdings noch unter Plan.

Ausblick

Die im ersten Quartal 2008 akquirierten Projekte im Bereich von Spezialfasern werden im zweiten Quartal in Serie gehen. Darüber hinaus soll eine personelle Verstärkung in den Bereichen Vertrieb, Key Account Management, Technische Serviceberatung und Entwicklung sowie ein weiterer Ausbau des Lieferantenmanagements und eine Optimierung des Rohstoffeinsatzes durch Erhöhung des r-PET-Anteils und Ersatz hochpreisiger Rohmaterialien stattfinden. Weitere Ziele sind der verstärkte Einkauf im aufgrund der aktuellen Wechselkursituation günstigen Dollarraum. Außerdem soll die Vertriebsoffensive zur Erschließung neuer Produkt- und Marktsegmente – auch außerhalb Europas – weiter vorangetrieben werden. Zusätzlich sollen die Kapazitäten und Effizienzen in den Recyclingwerken durch weitere Investitionen in neuen Fertigungstechnologien gesteigert werden.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

POHLAND

Bleiben Sie anspruchsvoll

Pohland Herrenkleidung GmbH & Co. KG („Pohland“)

Kaufzeitpunkt: Oktober 2007

Homepage: www.pohland.de

Leistungsspektrum

Pohland – seit 50 Jahren am Markt – betreibt als gehobener Herrengeschäftler neun Modehäuser in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hessen und Rheinland-Pfalz. Die Kernmarken des mittel- bis hochpreisigen modischen Sortiments reichen von BOSS, Joop, Strellson, über Tommy Hilfiger, La Martina und Polo Ralph Lauren bis hin zu Armani. Pohland bietet sowohl für den Bereich Business-Kleidung, den Freizeitbedarf als auch den festlichen Anlass jedem anspruchsvollen Kunden das passende modische, stilsichere und geschmackvolle Outfit.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Trotz einer negativen Entwicklung des gesamten Textileinzelhandels (minus 5 % im Vorjahresvergleich) konnte Pohland eine Rohertragsquote erzielen, die deutlich über dem Planwert lag. In Kombination mit der kontinuierlichen Reduzierung der betrieblichen Aufwendungen lag somit das Ergebnis des ersten Quartals 2008 nur geringfügig unter Plan. Des Weiteren wurden im abgelaufenen Quartal weitere extensive Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet. So wird zusätzlich zur Personaloptimierung und kontinuierlichen Kostensenkung an der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens, der Steigerung des Eigenmarkenanteils und der Prozessoptimierung gearbeitet. Außerdem wurde ein umfassendes Maßnahmenpaket zum 50-jährigen Unternehmensjubiläum, das dieses Jahr gefeiert wird, geschnürt und teil-

weise bereits umgesetzt. Ein besonderes Highlight des Jubiläums wird die Einführung des Pohland-Loyalitätsprogramms sein, das in zwei Zielrichtungen wirken wird. Zum einen werden durch die gebotenen Mehrwerte Neukunden gewonnen und zum anderen die bestehenden Kundenbedürfnisse gewinnbringend weiter entwickelt.

Ausblick

Das Unternehmen wird in 2008 erstmalig nach sieben Jahren wieder ein positives Ergebnis erzielen. Der Fokus der kommenden Monate liegt auf der Umsetzung der strategischen Managementprogramme in Verbindung mit der nachhaltigen Verbesserung der Umsatzsituation sowie der erfolgreichen Gestaltung der anstehenden vier Filialneueröffnungen in Köln, Duisburg, Bremen und Hannover. Kernthema der Zukunft wird auch sein, das Profil von Pohland im Markt mit einer neuen Marketingstrategie noch deutlicher und differenzierter zu gestalten und hervorzuheben sowie mit einer klaren Zielgruppenansprache Neukunden zu gewinnen.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



EINHORN Mode Manufaktur GmbH & Co. KG (vormals Zeeb & Hornung GmbH & Co.) („EINHORN“)

Kaufzeitpunkt: November 2007

Homepage: www.einhorn.de

Leistungsspektrum

EINHORN ist ein führender Anbieter von exklusiven, hochwertigen Herrenhemden und Damenblusen. Das Unternehmen blickt auf eine über 80-jährige Tradition in der Hemden- und Blusenherstellung zurück. Höchste Qualität, textiltechnische Innovation und modische Aussagen charakterisieren die Produkte aus dem Hause EINHORN – Hemden und Blusen aus Leidenschaft. Darüber hinaus sind die Hemden und Blusen von EINHORN geprägt durch ein unverwechselbares Design und liebevolle Detaillösungen. In 2007 feierte die Marke EINHORN ihr 50-jähriges Jubiläum. Neben der Marke EINHORN werden Lizenzprodukte – beispielsweise für Tommy Hilfiger – gefertigt.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Jahr seit Erwerb

Nachdem im vierten Quartal 2007 insbesondere die Finanzierung gesichert wurde und notwendige Innovationen in die IT-Infrastruktur getätigt wurden, lag das Augenmerk im ersten Quartal des laufenden Jahres auf dem Markt und Vertrieb. So wurde die Auslieferung der Frühjahrs-/Sommerkollektion sichergestellt sowie die Herbst-/Winterkollektion 2009 bei den Handelspartnern vorgestellt. Der Markt nahm Produktinnovationen wie das „Organic Cotton“-Konzept gut auf. Der Auftragseingang entwickelte sich zufrieden stellend. Bei den EINHORN-Produkten konnte das „Trading Up“ erfolgreich eingeleitet und somit Preissteigerungen bei Materialien und Logistik aus-

geglichen werden. Darüber hinaus wurden Schlüsselpositionen im Unternehmen neu besetzt. Im ersten Quartal verzeichnete die Gesellschaft eine deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerung.

Ausblick

Risikofaktor bleibt die Konjunktorentwicklung und das davon abhängige Konsumverhalten der Endverbraucher bzw. das Kaufverhalten der Handelspartner. Die Marke EINHORN ist zu stark abhängig vom Einzelhandel und vom deutschen Markt. Deshalb liegt der Fokus in den kommenden Monaten sowohl auf dem Umbau der Vertriebsstruktur als auch auf der verstärkten Expansion in das Ausland. Die erwartete Steigerung bei Löhnen und Gehältern soll durch eine stärkere Leistungsorientierung und daraus resultierende Effizienzgewinne weitgehend aufgefangen werden.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



Westfalia Van Conversion GmbH („WVC“)

Kaufzeitpunkt: November 2007

Homepage: www.westfalia-van.de

Leistungsspektrum

WVC verfügt über mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Ausstattung von Freizeitfahrzeugen. WVC wird von Automobilherstellern (sogenannten OEMs) wie Mercedes-Benz, Ford und Opel beauftragt, bestehende Vans zu Freizeitfahrzeugen (zum Beispiel die Reisemobile „James Cook“ und „Marco Polo“ aus dem Hause Mercedes-Benz) zu erweitern. In diesem Marktsegment ist WVC Marktführer in Deutschland. Zusätzlich zu den Auftragsarbeiten, die WVC für die OEMs erbringt, hat der Reisemobilhersteller in 2007 begonnen, eigene Reisemobile zu entwickeln und diese über eigene Vertriebswege zu vermarkten. Beispiele hierfür sind das Modell „Big Nugget“ und ab Frühjahr 2008 das neu aufgelegte Kultmodell „Sven Hedin“, das bereits in den Jahren 1975 bis 1995 über 4000-mal gebaut wurde.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Jahr seit Erwerb

Die Produktion im ersten Quartal 2008 lief mit Verzögerung an. Grund dafür war ein Streik bei einem wichtigen Auftraggeber und Vorlieferanten. Dadurch erreichten Umsatz und Ergebnis nicht die Planzahlen. Spätestens bis Anfang des dritten Quartals, soll die Gesellschaft den Rückstand aufgeholt haben und damit wieder im Plan liegen.

Des Weiteren wurde in den ersten drei Monaten 2008 ein umfassendes Programm zur Reduzierung der Materialkosten eingeleitet und die allgemeinen Kostensenkungsmaßnahmen erfolgreich fortgeführt.

Um den langfristig eingeschlagenen Wachstumskurs zu untermauern, hat Westfalia einen weiteren Geschäftsführer akquiriert, der seit mehr als zehn Jahren in der Reisemobilbranche erfolgreich tätig ist und seinen vorherigen Arbeitgeber auf dem Weg zum europäischen Marktführer maßgeblich begleitet hat.

Ausblick

Die eingeleiteten Maßnahmen sollen konsequent weiter verfolgt werden. Im Fokus stehen die Reduktion der Abhängigkeit von den OEMs, indem das eigene europäische Vertriebsnetz ausgebaut wird, sowie die verstärkte Positionierung der Premiummarke „Westfalia“.

Der Vertrieb der drei eigenen Westfalia-Modelle Big Nugget, Sven Hedin und WestVan soll vorangetrieben werden, wobei sich der Verkaufsstart des WestVan voraussichtlich in das III. Quartal 2008 verschieben wird.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34



KTDaythea Kommunikationstechnik GmbH („KTD“; ehemals SAG Kommunikationstechnik GmbH)

Kaufzeitpunkt: Januar 2008

Homepage: www.ktda.de

Leistungsspektrum

Die KTDaythea ist ein bundesweit agierender Infrastrukturdienstleister im Telekommunikationsmarkt. Die Dienstleistungen umfassen die Bereiche Planung, Bau und Instandhaltung von Anlagen der Kommunikationstechnik, insbesondere für Mobiltelefonie. Das herstellerunabhängige Unternehmen ist in Bezug auf Volumen und Qualität einer der führenden Anbieter in diesem Marktsegment. Zielgruppe und Auftraggeber sind insbesondere Betreiber von öffentlichen und privaten Kommunikationsnetzen sowie Hersteller von Systemkomponenten.

Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Quartal

Die Gesellschaft erwirtschaftete vor dem Erwerb durch AURELIUS mehrere Jahre hintereinander Verluste. Die wesentliche Ursache für diese schlechte wirtschaftliche Situation war ein deutlicher Nachfragerückgang im angestammten Markt für Telekommunikationsinfrastruktur, der nicht im ausreichenden Maße durch neue Geschäftsfelder kompensiert werden konnte. Des Weiteren wurden die operativen Strukturen nur unzulänglich den veränderten Rahmenbedingungen angepasst.

Nach der Übernahme durch AURELIUS wurde unverzüglich ein umfassendes Restrukturierungsprogramm erstellt, das die Personalreduzierung insbesondere im Bereich der Administration, den

Umzug der Zentrale von Hannover nach Berlin sowie ein Maßnahmenpaket zur Sachkostenreduzierung beinhaltet. Gleichzeitig wurden die Stärken des Unternehmens durch eine geänderte Organisationsstruktur besser nutzbar gemacht. Die Gesellschaft verfügt über eine exzellente Kundenbindung sowie auch wieder über einen sehr guten Auftragseingang. Bei den Kunden ist das Unternehmen für qualitativ sehr hochwertige Leistungen bekannt.

Die ersten Erfolge der eingeleiteten Maßnahmen sind sowohl auf der Kosten- als auch auf der Kundenseite zu erkennen. Im ersten Quartal 2008 wurde der Grundstein für die erfolgte Beauftragung durch einen Kunden im zweistelligen Millionenbereich gelegt.

Ausblick

Die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen werden konsequent fortgeführt. Kosten werden generell stark reduziert, die Materialeinsatzquote soll optimiert, die ideale Wertschöpfungstiefe gefunden sowie die Verschlanung der Organisation weiter vorangetrieben werden. Im Rahmen einer nachhaltigen Ausrichtung soll sich das Unternehmen als Experte im Wartungs- und Lösungsgeschäft positionieren und sich in neuen Märkten erfolgreich etablieren.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Risiko- und Chancenbericht / Risikomanagementziele und -methoden

Die Gesellschaft ist einer Reihe von Risiken ausgesetzt. Nachfolgend werden die wesentlichen Risiken der AURELIUS sowie die zugehörigen Chancen erläutert. Für Chancen und Risiken, die direkten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung der Beteiligungen haben verweisen wir auf die Berichte aus den Beteiligungen.

Allgemeine und unternehmensspezifische Risiken und Chancen

Konjunkturelle Einflüsse

Die allgemeine wirtschaftliche Lage und die konjunkturelle Entwicklung auf den Märkten, in denen die AURELIUS aktiv ist bzw. wird, hat Einfluss auf die Geschäftsentwicklung der AURELIUS. Durch die in den letzten Monaten vermehrt positive konjunkturelle Lage in Deutschland besteht das Risiko, dass weniger Unternehmen in Krisensituationen geraten und daher zum Verkauf stehen. Andererseits bewirkt gerade eine gute konjunkturelle Entwicklung eine Erleichterung bei den Restrukturierungsbemühungen der bestehenden Beteiligungen.

Portfolio und Branche

Das Hauptkriterium der AURELIUS bei der Auswahl von Beteiligungen ist nicht die Fokussierung auf bestimmte Branchen oder Regionen, sondern die Restrukturierungsfähigkeit und die Zukunftsaussichten des jeweiligen Unternehmens. AURELIUS hat somit die Möglichkeit das Risiko konjunktureller Schwankungen einzelner Unternehmen, Branchen oder Regionen des Beteiligungsportfolios durch Diversifikation zu minimieren. Allerdings kann nicht ausgeschlossen werden, dass die wirtschaftliche Entwicklung eines Beteiligungsunternehmens durch eine sich verschlechternde Marktlage in einer bestimmten Branche negativ beeinflusst wird, bis hin zur Insolvenz dieses Beteiligungsunternehmens,

ohne dass dies durch das Management der Beteiligungsunternehmen verhindert werden kann. Hiervon zu unterscheiden ist das spezifische Branchenrisiko für Beteiligungsgesellschaften wie AURELIUS. Es ist grundsätzlich denkbar, dass beispielsweise der Eintritt neuer Wettbewerber der AURELIUS zu einer verstärkten Nachfrage nach Unternehmen in Umbruch- und Sondersituationen führt und die Preise für den Erwerb steigen.

Finanzrisiken und -chancen

Zinsänderungen

AURELIUS beabsichtigt im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs verfügbare Finanzierungsmittel an den Kapitalmärkten anzulegen bzw. notwendige Mittel aufzunehmen. Veränderungen im Zinsniveau können sich dabei negativ auf die Gesellschaft auswirken. AURELIUS ist bemüht, in naher Zukunft durch ein aktives Cash-Management sich daraus ergebende Wertsteigerungspotentiale zu nutzen und Finanzierungsrisiken abzusichern.

Währungs- und Wechselkurse

Währungs- und Wechselkursrisiken können auftreten, wenn beispielsweise Beteiligungsunternehmen im Nicht-Euro-Raum erworben werden, Geschäfte mit Auslandsbezug betrieben werden oder wenn Beteiligungsunternehmen Tochtergesellschaften im Ausland halten. Der weitaus überwiegende Teil der Umsätze, Erträge und Aufwendungen der AURELIUS fällt derzeit im Gebiet der Europäischen Währungsunion (Euro-Raum) an. Die Gesellschaft ist daher relativ unabhängig von der Entwicklung der Wechselkurse.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Gewinn- und Verlustrechnung

des AURELIUS Konzerns, München, vom 1. Januar bis zum 31. März 2008

Fortgeführte Geschäftsbereiche		(T€)	(T€)
		1.1.-31.3.2008	1.1.-31.3.2007
1. Umsatzerlöse	2.1	150.543	19.288
2. Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-234	202
3. Sonstige betriebliche Erträge	2.2	13.480	3.320
4. Erträge aus assoziierten Unternehmen		670	-
5. Materialaufwand	2.3	-77.692	-8.680
6. Personalaufwand	2.4	-31.980	-5.641
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-47.715	-4.261
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)		7.072	4.227
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-3.945	-909
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)		3.427	3.318
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen		-163	-
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		362	59
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-977	-154
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT)		2.649	3.222
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		191	122
14. Konzernperiodenüberschuss vor Minderheitenanteilen		2.840	3.344
15. Minderheitenanteil am Konzernergebnis		-249	-155
16. Konzernperiodenüberschuss		2.591	3.189
17. Ergebnis aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich		-	-75
18. Konzerngewinnvortrag		48.266	1.939
19. Minderheitenanteile aus Vorperiodenergebnissen und dem aufgegebenen Geschäftsbereich			
20. Konzernbilanzgewinn		50.857	5.053
Ergebnis je Aktie			
- unverwässert in €		0,29	0,36
- verwässert in €		0,27	0,36

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Bilanz

des AURELIUS Konzerns, München, zum 31. März 2008

Aktiva

	Anhang	(T€) 31.3.2008	(T€) 31.12.2007
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte		14.050	14.405
Sachanlagen	3.1	72.792	73.710
Finanzanlagen		21.044	20.450
Latente Steueransprüche		6.134	5.715
Summe langfristige Vermögenswerte		114.021	114.280
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorratsvermögen	3.2	90.651	87.629
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.3	54.133	51.237
Sonstige Vermögenswerte		33.131	32.541
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		41.524	38.949
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		7.048	7.053
Summe kurzfristige Vermögenswerte		226.487	217.409
Bilanzsumme		340.508	331.689

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Bilanz

des AURELIUS Konzerns, München, zum 31. März 2008

Passiva

	Anhang	(T€) 31.3.2008	(T€) 31.12.2007
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		9.015	9.015
Kapitalrücklage		9.032	8.878
Konzernbilanzgewinn		50.857	48.266
Konzerneigenkapital vor Minderheiten		68.904	66.159
Minderheitenanteil		8.697	9.285
Summe Eigenkapital		77.601	75.444
Langfristige Schulden			
Pensionsverpflichtungen		12.890	12.850
Rückstellungen	3.4	11.391	17.744
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	3.5	22.579	27.482
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		22.263	22.263
Latente Steuerschulden		8.414	9.770
Summe langfristige Schulden		77.537	90.110
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	3.4	43.064	16.156
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	3.5	20.056	18.016
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		81.989	87.565
Verbindlichkeiten aus Langfristaufträgen		1.746	1.506
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		2.740	1.941
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		35.775	40.952
Summe kurzfristige Schulden		185.370	166.135
Bilanzsumme		340.508	331.689

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Kapitalflussrechnung

des AURELIUS Konzerns, München vom 1. Januar bis zum 31. März 2008

	(T€)	(T€)
	1.1.-31.3.2008	1.1.-31.12.2007
Periodenergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	2.649	3.102
Auflösung negativer Unterschiedsbetrag	-3.581	-2.503
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	3.945	1.246
Zunahme der Pensionsrückstellungen	14	-
Verlust aus dem Verkauf von Anteilen an Unternehmen	1	-
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	-255	4
Ausgabe von Aktienoptionen	154	-
Ergebnis aus der Equity-Bewertung und Umbewertung von Finanzanlagen	-507	-
Zinsergebnis	613	302
Gezahlte Ertragsteuern	-1.384	-71
Brutto-Cashflow	1.650	2.081
Veränderung im Working Capital		
Abnahme der Vorräte	5.439	1.745
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-669	-5.25
Zu-(+)/ Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten sowie sonstige Rückstellungen	-10.591	6.877
Zunahme der sonstigen Bilanzpositionen	2.864	101
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)	-1.306	3.466

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

(Fortsetzung)

	(T€)	(T€)
	1.1.-31.3.2008	1.1.-31.12.2007
Gezahlter Kaufpreis für Anteile an Unternehmen	-60	-3.730
Beim Kauf von Anteilen erworbene Zahlungsmittel	7.737	17
Veräußerungserlöse aus dem Verkauf von Anteilen an Unternehmen	-1	-
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	30	-
Auszahlungen für Investitionen des Anlagevermögens	-2.069	-3.195
Erhaltene Zinsen	697	20
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Investitionstätigkeit	6.334	-6.908
Free Cash Flow	5.028	-3.441
Auszahlungen aus der Rückzahlung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-1.344	-3.124
Einzahlungen aus der Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	249	3.535
Gezahlte Zinsen	-1.359	-316
Mittelzu- (+)/-abfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit	-2.454	411
Finanzmittelfonds am Beginn der Periode	38.949	8.250
Veränderung des Finanzmittelfonds	2.575	-1.246
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	41.524	7.004

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Eigenkapitalveränderungsrechnung

des AURELIUS Konzerns, München vom
1. Januar bis 31. März 2008

(T€)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Konzern- jahresüber- schuss	Ausgleichs- posten für Minderheiten- gesellschafter	Konzern- eigenkapital
1. Januar 2008	9.015	8.878	48.265	9.285	75.444
Ausgabe von Aktienoptionen	-	154	-	-	154
Konzernquartalsüberschuss	-	-	2.919	-249	2.671
Ausschüttungen an Minderheiten	-	-	-	-837	-837
31. März 2008	9.015	9.032	50.857	8.697	77.601

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Ausgewählte Anhangsangaben

1. Allgemeine Informationen

1.1 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Bericht zum Ende des ersten Quartals 2008 der AURELIUS wurde im Einklang mit den Vorschriften und Regelungen der International Financial Reporting Standards (IFRS), die von der Europäischen Union übernommen wurden, erstellt. Ausnahmen hiervon sind die nicht individualisierten Darstellungen von Unternehmenserwerben nach IAS 34.16 (i) i. V. m. IFRS 3.66 – 73 sowie eine vorzeitige Anwendung von IFRS 8 („Operating Segments“), der im November 2007 von der EU übernommen wurde und IAS 14 („Segment Reporting“) ersetzt. Die Inhalte des Quartalsberichtes wurden gemäß IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt.

Die im abgelaufenen Geschäftsjahr angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden auch für den vorliegenden Quartalsabschluss unverändert fortgeführt.

Während des Geschäftsjahres werden unregelmäßige Aufwendungen nur insoweit berücksichtigt oder abgegrenzt, wie sie auch zum Jahresabschluss berücksichtigt bzw. abgegrenzt werden würden. Ergebnisse, die sich auf Grund der Kaufpreisallokation ergaben, basieren auf vorläufigen Abschlüssen. Eine endgültige Bewertung wird im Zuge der Jahresabschlussarbeiten durchgeführt.

1.2 Konjunkturelle und saisonale Einflüsse auf den Geschäftsverlauf

Konjunkturelle und saisonale Einflüsse wirken jeweils insbesondere auf den Geschäftsverlauf der einzelnen Beteiligungen ein. Insofern wird diesbezüglich auf den Bericht aus den Beteiligungen verwiesen.

1.3 Ungewöhnliche Sachverhalte

Es haben sich keine wesentlichen Sachverhalte ereignet, die Vermögenswerte, Schulden, Eigenkapital, Periodenergebnis oder Cashflows beeinflussen, und die auf Grund ihrer Art, ihres Ausmaßes oder ihrer Häufigkeit für das Geschäft der AURELIUS AG ungewöhnlich sind. Die Geschäftsentwicklung wird im vorderen Teil des Quartalsberichtes erläutert.

1.4 Änderungen von Schätzungen aus vorherigen Abschlüssen

Es liegen keine Änderungen von Schätzungen aus vorherigen Abschlüssen vor.

1.5 Veränderungen im Konsolidierungskreis

Im ersten Quartal 2008 wurde die KTD aythea (vormals SAG Kommunikationstechnik GmbH), Berlin, erstkonsolidiert. Abgänge vom Konsolidierungskreis waren nicht zu verzeichnen.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

2. Angaben zu ausgewählten Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

2.1 Umsatzerlöse

	(T€) 1.1.-31.03.2008	(T€) 1.1.-31.03.2007
Erlöse aus dem Verkauf von Dienstleistungen	93.778	12.554
Erlöse aus dem Verkauf von Gütern	56.371	6.734
Erlöse aus langfristigen Fertigungsaufträgen	394	0
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	150.543	19.288
aufgegebener Geschäftsbereich	-	4.380
	150.543	23.667

	(T€) 1.1.-31.03.2008	(T€) 1.1.-31.03.2007
Deutschland	59.705	15.826
EU	89.165	3.371
Restliches Europa, nicht EU	471	13
Drittländer, nicht EU	1.202	78
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	150.543	19.288
aufgegebener Geschäftsbereich	-	4.380
	150.543	23.667

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

2.2 Sonstige betriebliche Erträge

	(T€)	(T€)
	1.1.-31.03.2008	1.1.-31.03.2007
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	4.078	-29
Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen	3.581	2.503
Erträge aus Weiterbelastungen an fremde Dritte	372	93
Übrige Sonstige betriebliche Erträge	5.449	753
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	13.480	3.320
aufgegebener Geschäftsbereich	-	552
	13.480	3.872

2.3 Materialaufwand

	(T€)	(T€)
	1.1.-31.03.2008	1.1.-31.03.2007
Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe	64.311	5.611
Bezogene Leistungen	12.103	2.788
Bezogene Waren	1.278	281
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	77.692	8.680
aufgegebener Geschäftsbereich	-	2.352
	77.692	11.032

2.4 Personalaufwand

	(T€)	(T€)
	1.1.-31.03.2008	1.1.-31.03.2007
Löhne und Gehälter	25.811	4.583
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	6.169	1.058
Summe fortgeführte Geschäftsbereiche	31.980	5.641
Aufgegebener Geschäftsbereich	-	1.720
	31.980	7.361

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

3. Angaben zu ausgewählten Positionen der Bilanz

3.1 Sachanlagen

	(T€)	(T€)
	31.3.2008	31.3.2007
Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte	5.864	5.867
Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	20.193	20.065
Technische Anlagen und Maschinen	25.086	26.372
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	20.592	20.097
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.058	1.310
	72.792	73.710

3.2 Vorratsvermögen

	(T€)	(T€)
	31.3.2008	31.3.2007
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	30.679	10.302
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	35.631	57.597
Fertige Erzeugnisse und Waren	26.051	21.301
Erhaltene Anzahlungen	-1.711	-1.571
	90.651	87.629

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

3.3 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen überwiegend bei den folgenden Gesellschaften:

	(T€)	(T€)
	31.3.2008	31.3.2007
Wellman	21.291	22.079
Schleicher	6.652	5.298
Schabmüller	5.197	5.344
Westfalia	4.857	5.259
Wellman	4.373	0
Logistik	3.128	2.850
GHOTEL	2.431	4.428
KWE	2.170	1.710
Quelle France	1.755	431
Pohland	953	1.146
Einhorn	595	762
KTD	540	1.455

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

3.4 Rückstellungen

	(T€)	(T€)
	31.3.2008	31.3.2007
Restrukturierung	14.053	14.105
Personal	12.373	4.413
Gewährleistung	3.545	3.186
Provisionsrückstellungen	865	676
Drohverluste	2.804	1.843
Übrige kurzfristige	14.238	332
Übrige langfristige	7.858	9.345
	55.734	33.900

3.5 Finanzverbindlichkeiten

Die Finanzverbindlichkeiten bestehen überwiegend bei folgenden Gesellschaften:

	(T€)	(T€)
	31.3.2008	31.3.2007
Wellman	14.574	12.517
Westfalia	9.877	9.729
Logistik	7.548	7.670
Schabmüller	5.000	5.000
Pohland	1.520	1.527
KWE	1.500	1.500
Einhorn	1.104	974
Schleicher	1.071	981
GHOTEL	250	250
Scherpe	124	132

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

4. Segmenterlöse und -ergebnis

	S&S 1.1-31.3.2008	RCP 1.1-31.3.2008	IP 1.1-31.3.2008	Andere 1.1-31.3.2008	(T€) Gesamt 1.1-31.3.2008
Konzernumsatzerlöse	11.542	71.459	67.282	260	150.543
Segmentergebnis	-544	227	2.921	-13	2.591

	S&S 1.1-31.3.2007	IP 1.1-31.3.2007	Andere 1.1-31.3.2007	fortgeführte Geschäfts- bereiche 1.1-31.3.2007	aufgegebener Geschäfts- bereich 1.1-31.3.2007	(T€) Gesamt 1.1-31.3.2007
Konzernumsatzerlöse	12.392	6.734	162	19.288	4.380	23.667
Segmentergebnis	488	2.665	20	3.173	-57	3.115

S&S – Services and Solutions

IP – Industrial Products

RCP – Retail and Consumer Products

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

5. Mitarbeiter

Zum 31. März 2008 waren im Konzern insgesamt 3.019 Mitarbeiter beschäftigt. Davon waren 1.407 Angestellte und 1.612 Arbeiter. Die überwiegende Mehrzahl der Mitarbeiter ist den Beteiligungsgesellschaften zuzuordnen.

6. Wesentliche Ereignisse nach Ende des dritten Quartals

Akquisition Mode & Preis Versandhandels GmbH („M&P“)

Im März 2008 hat AURELIUS zusammen mit einem Finanzinvestor sämtliche Anteile an der Mode & Preis Versandhandels GmbH, Lörrach („M&P“), sowie deren Tochtergesellschaften in der Slowakei, Slowenien, Tschechien und der Schweiz erworben. Verkäufer ist die Primondo GmbH, Essen – die Versandhandelsgruppe der börsennotierten Arcandor AG, Essen. Mode & Preis ist ein Katalog-Spezialversandhaus mit Fokus auf preisgünstige Mode für Damen, Herren und Kinder sowie Produkte rund um Heim und Garten. Im Jahr 2007 erwirtschaftete das Unternehmen mit knapp 100 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von etwa € 100 Mio. Die Gesellschaft wird ab April 2008 in den Konzern einbezogen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Akquisition sunrise business communications („SBC“)

Mit Kaufvertrag vom 30. Mai 2008 hat AURELIUS eine 100%-Beteiligung an der sunrise business communications AG, Zürich („SBC“), vom Schweizer Sunrise Konzern, Zürich, erworben. SBC stellt die Sparte Business Solutions des Sunrise Konzerns dar und betreut Grosskunden in der Schweiz im Bereich Netzwerkintegration und -serviceleistungen. Das Unternehmen wird im zweiten Quartal 2008 erstkonsolidiert. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Brief an die Aktionäre	3
Wichtige Kennzahlen	5
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	6
Berichte aus den Beteiligungen	8-19
Gewinn- und Verlustrechnung	21
Bilanz	22-23
Kapitalflussrechnung	24-25
Eigenkapitalveränderungsrechnung	26
Ausgewählte Anhangsangaben	27-34

Impressum / Kontakt

AURELIUS AG
Bavariaring 11
80336 München
Telefon +49 89 544799-0
Telefax +49 89 544799-55
info@aureliusinvest.com

Redaktion
AURELIUS AG
Investor Relations & Unternehmenskommunikation
Telefon +49 89 544799-0
Telefax +49 89 544799-55
info@aureliusinvest.com

Konzept, Gestaltung und Produktion
AURELIUS Marketing Task Force
Uschi Kraft
Telefon +49 89 544799-0
Telefax +49 89 544799-55
uschi.kraft@aureliusinvest.com

Handelsregister
Sitz der Gesellschaft: München
Registergericht München, Reg. Nr. 161677
Ust-Id: DE 248377455



AURELIUS AG

Bavariaring 11 · 80336 München

Telefon +49 89 544799-0 · Telefax +49 89 544799-55

info@aureliusinvest.com · www.aureliusinvest.com