

"Wollen weiter profitabel sein"

12.08.2008, 12:33 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Anlage-Trends.de*

Berentzen und RTL-Shop. So heißen die aktuellen Übernahmen der Münchner Aurelius AG. Die mittelständisch ausgerichtete Industrieholding hat sich auf den Erwerb von Unternehmen in „Umbruchsituationen“ fokussiert. Eine „enge operative Begleitung“ soll die einzelnen Investments schließlich zum Erfolg führen. Die Anlage-Trends.de-Redaktion sprach mit Dirk Markus, Vorstandsvorsitzender der Aurelius AG, über M&A-Märkte, geeignete Übernahmekandidaten und die zentralen strategischen Ziele seines Unternehmens.

Derzeit hält die Aurelius AG 15 Unternehmen in ihrem Portfolio mit einem Konzernumsatz von rund einer Milliarde Euro. Diese Unternehmen beschäftigen circa 4000 Mitarbeiter.

Jetzt das ganze Interview lesen:

Herr Dr. Markus, Ihre Industrieholding, die Aurelius AG, macht aktuell mit zwei Aquisitionen Schlagzeilen. Zum einen übernehmen Sie das Traditionsunternehmen Berentzen und zum anderen den RTL-Shop. Was hat Sie an diesen Unternehmen gereizt?

Bei Berentzen handelt es sich um ein großes Unternehmen mit einer langen Historie. Leider wurden hier in der Vergangenheit die Marken und deren Potenziale nicht optimal genutzt. Nach unserem Einstieg wollen wir Berentzen neu ausrichten. Hier legen wir unseren Fokus unter anderem auf eine effiziente Markenführung und optimierte Auslandvermarktung ?

... und was erwartet den RTL-Shop?

Dieses Unternehmen wurde von einem TV-Sender geführt. Und darin liegt auch die Krux des Ganzen. Originär ist der "Handel" das Kerngeschäft des RTL-Shop. Im Handelsgeschäft hat ein TV-Sender aber nicht seine tiefsten Kompetenzen. Wir sind in diesem Bereich gut aufgestellt und gehen fest davon aus, dass in dieser Branche Geld zu verdienen ist. Wettbewerbern ist das gelungen, warum nicht auch dem RTL-Shop.

Wie lange engagieren Sie sich in diesen Unternehmen?

Historisch gehören diese drei bis acht Jahre zu unserem Portfolio. Aktuell streben wir, je nach Branchenzyklus, eine Neuausrichtung dieser Unternehmen innerhalb von 12 bis 18 Monaten an. Das soll nicht bedeuten, dass wir nur einen schnellen Exit im Visier haben. Im Gegenteil. Wir wollen kein Strohfeuer entfachen und das Unternehmen soll schnell wie möglich wieder verkaufen. Davon halten wir nichts.

Welche Strategie verfolgen Sie?

Unser Devise heißt "Good Home". Das bedeutet konkret: Wir möchten eine gute Heimstatt für das übernommene Unternehmen und seine Mitarbeiter sein. Eine Zerschlagung der Company ist nicht unser Ziel. Wir arbeiten mit allen Beteiligten an einer langfristigen, erfolgreichen Perspektive.

Was macht ein Unternehmen für Sie zum Übernahmekandidaten?

Das wichtigste ist natürlich, dass es eine Existenzberechtigung am Markt hat. Dann schauen wir uns die Kostenstruktur an. Solche Übernahmeprozesse können in wenigen Wochen abgewickelt sein, sie können sich aber auch über Monate hinziehen.

Kommt Ihnen die aktuelle Marktlage bei Ihren Beteiligungs-Aktivitäten entgegen?

Natürlich gestaltet sich jetzt unter den Bedingungen einer abflachenden Konjunktur und volatilen Börsen die Einkaufssituation durchaus positiv. Es gibt in solchen Zeiten vermehrt Unternehmen, die sich in Umbruch-Situationen befinden und deshalb für uns interessant sind. Interessant ist dann natürlich auch der Preis.

Das ist die eine Seite der Medaille ?

... richtig. Auf der anderen Seite liegt es natürlich auf der Hand, dass wir unsere Portfolio-Unternehmen in der Phase einer Hochkonjunktur schneller zum Erfolg führen können. Da unser Branchen-Portfolio breit angelegt ist, gleichen sich Konjunkturschwankungen aus.

In welchen Länderregionen hat sich die Aurelius AG aufgestellt?

Wie aquisieren in ganz Europa mit dem Schwerpunkt auf den deutschsprachigen Ländern. In Osteuropa sind wir weniger aktiv, da diese Emerging Markets stark wachsen und damit natürlich auch die dort ansässigen Unternehmen. Hier ist ein Engagement unsererseits nicht so interessant. Es gibt einfach weniger Unternehmen, die sich in schwierigen Umbruch-Situationen befinden. Aber das soll nicht heißen, dass sich auch in diesen Ländern Projekte anbieten. Schlechtes Management ist nämlich zeitlos und unabhängig von einzelnen Regionen.

Welche strategischen Ziele haben Sie sich gestellt?

Wie wollen in diesem Jahr zehn Beteiligungen in Europa erwerben und damit ein Gesamtumsatz-Volumen von einer Milliarde Euro erreichen. Und ich bin sicher, dass uns das auch gelingen wird. Natürlich wollen wir weiter profitabel sein und unserem Gewinn gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Hier möchten wir die 50-Millionen-Marke übertreffen.

(Redaktion Anlage-Trends.de)

Info

<http://www.anlage-trends.de/megatrends/mergers-acquisitions/dirk-markus-aurelius-ag-interview-beteiligungen.html>

Portrait

Das Wirtschafts- und Finanzportal www.anlage-trends.de richtet seinen Fokus ganz auf die Trends der Zukunft: Von Private Equity, Biotech, IT, Klimawandel bis Rohstoffen, von Emerging Markets bis hin zu den Themen Stiftungen, Touristik, Auto/Technik und Sportbusiness. Mit diesem vielfältigen thematischen Spektrum bietet www.anlage-trends.de Anlegern, Investoren, aber auch Menschen, deren wirtschaftliches Informationsbedürfnis über das "Tagesgeschäft" hinausgeht, wertvolle Anregungen.

Das Portal richtet sein Interesse insbesondere auf mittelständische, innovative Unternehmen und verfolgt deren Entwicklung genau. Dabei verliert die Redaktion natürlich die "Big Player" in den Märkten nicht aus dem Auge. Über deren Aktivitäten berichtet www.anlage-trends.de kontinuierlich. Ebenfalls im Blick: die "Trend-Macher". Diesen herausragenden Köpfen des Wirtschaftslebens wird eine spezielle Rubrik gewidmet.

News-ID: 233530 • Views: 103 (Stand: 03.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/233530/Wollen-weiter-profitabel-sein.html>