

4investors

Aurelius: „Die Schaffung von Shareholder Value steht im Fokus“



26.01.2022

(www.4investors.de) - Die

Aurelius Equity

Opportunities SE & Co.

KGaA hält die Transaktions-

geschwindigkeit hoch und

ist mit drei Transaktionen

ins Geschäftsjahr 2022

gestartet. „Ich erwarte auch

für die nächsten Monate

eine starke Deal-Aktivität.

Das Marktumfeld bleibt

sehr dynamisch“, erläutert Aurelius-CEO Matthias Täubl im Interview mit der Redaktion von www.4investors.de. Das Exit-Volumen in den nächsten 24 Monaten taxiert Täubl auf 700 Millionen Euro, entsprechend erhöht sich der Spielraum für die Dividende: „Eine weitere Erhöhung auf 1,50 Euro je Aktie für das laufende Geschäftsjahr ist nur konsequent.“ Im Aurelius-Portfolio sieht der CEO noch „hohe stille Reserven“, die sich im zuletzt ausgewiesenen NAV je Aktie von 40,43 Euro noch „nicht widerspiegeln“. Auch deshalb will er die Transparenzoffensive fortsetzen und den Dialog mit dem Kapitalmarkt weiter intensivieren.

www.4investors.de: Herr Täubl, Aurelius ist mit drei Transaktionen ins Geschäftsjahr 2022 gestartet, neben zwei Add-on-Akquisitionen gab es auch einen Teilexit bei Ihrem Portfoliounternehmen Ideal Shopping Direct. Ist diese Häufung Zufall oder wollen Sie die Transaktionsgeschwindigkeit im laufenden Jahr nochmals erhöhen?

Täubl: In der Tat ging das Jahr für uns M&A-seitig schon wieder richtig gut los. Ich erwarte auch für die nächsten Monate eine starke Deal-Aktivität. Das Marktumfeld bleibt sehr dynamisch. Corona hält uns weiter in Atem, das wirtschaftliche Umfeld ist weiterhin volatil und aus diesen Schwankungen ergeben sich Chancen für unser Geschäftsmodell. Konzerne richten sich als Reaktion daraus neu aus, wollen sich von Geschäftsbereichen trennen oder aus ganzen Märkten zurückziehen – hieraus ergeben sich für uns interessante

Gelegenheiten für Zukäufe in allen drei von uns adressierten Segmenten – Co-Investitionen, Plattforminvestitionen und auch im Bereich strategischer Add-on-Akquisitionen.

www.4investors.de: Die Mehrheitsübernahme von CameraNU ist eine klassische Add-on-Transaktion für Ihr Portfoliounternehmen European Imaging Group (EIG). Wie hat sich die European Imaging Group seit der Übernahme durch Aurelius entwickelt und wo soll die weitere Reise hingehen?

Täubl: Unter der Dachmarke European Imaging Group bauen wir konsequent den europäischen Marktführer im Foto- und Video-Retail auf. Seit unserer Erstinvestition in 2016 sind wir durch die Kombinationen aus organischem Wachstum und strategischen Add-on-Akquisitionen von 100 Millionen Euro auf rund 300 Millionen Euro Umsatz gewachsen. Das macht die EIG zur klaren Nummer 1 in UK und Deutschland sowie einer starken Nummer 2 in Benelux.

EIG gilt im Markt als Experte beim Kamera-Kauf – und das sowohl Online als auch Offline. In den vergangenen fünf Jahren haben wir erheblich in diesen Multi-Channel-Ansatz investiert. So werden wir z. B. in Kürze mit einer komplett neuen Online-Plattform live gehen und haben parallel in 2021 auch vier Flagship Stores eröffnet: in Deutschland in Hannover und Köln unter der Marke Calumet sowie in UK in Leeds und Newcastle unter der Marke Wex – und das alles trotz Corona und sehr erfolgreich. Innerhalb und auch außerhalb der aktuellen Regionen sehen wir erhebliches Wachstumspotenzial und wollen den eingeschlagenen Weg konsequent fortsetzen. EIG ist ein sehr schönes Beispiel, wie wir mit unserem Geschäftsmodell aus mehreren Einheiten etwas Neues, Größeres mit besseren Zukunftschancen bauen.

www.4investors.de: Während die aktuellen Transaktionen in die Kategorie Portfoliooptimierung gehören, warten Ihre Aktionäre auf den nächsten größeren Exit. Wann könnte es so weit sein und in welcher Dimension planen Sie Beteiligungsverkäufe in den nächsten ein bis zwei Jahren?

Täubl: Wir konnten ja erst im Dezember unsere Feinchemie-Tochter Wychem an den Strategen Ascensus Specialties veräußern. Dabei haben wir nicht nur unser eingesetztes Kapital um den Faktor 10,6 vermehrt, zugleich lag der Verkaufspreis auch signifikant über dem NAV-Beitrag von Wychem.

In unserem Portfolio befindet sich aktuell rund ein Dutzend Unternehmen, die in den nächsten ein bis zwei Jahren exitreif sind. In Summe weisen diese Beteiligungen ein EBITDA von rund 100 Millionen Euro auf. Wenn man dabei ein Multiple von beispielsweise 7 heranzieht, lässt sich ein Exitvolumen von 700 Millionen Euro in den nächsten 24 Monaten erwarten.

www.4investors.de: Auf der Kaufseite war Aurelius im Jahr 2021 aktiv wie nie zuvor. Wie zufrieden sind Sie mit der Performance der neuen Beteiligungen?

Täubl: Wir konnten unser Portfolio 2021 in allen drei von uns adressierten Segmenten – Co-Investitionen, Plattforminvestitionen und auch im Bereich strategischer Add-on-Akquisitionen – um aussichtsreiche neue Unternehmen ergänzen. Eines besonders herauszustellen, fällt mir schwer. Nach allem was wir bisher sehen, entwickeln sich die Unternehmen, die wir die letzten Monate erworben haben, allesamt gut und haben reichlich Potenzial. So sind wir beispielsweise beim Carve-out von den im Juni 2021 erworbenen Aktivitäten von Panasonic deutlich vor dem ursprünglichen Zeitplan. Darüber hinaus belegen die Zahlen für die ersten Monate, dass sich das Unternehmen auch operativ gut und über den Erwartungen entwickelt.

www.4investors.de: Sie sprechen die neue Kategorie Co-Investments an: Können Sie uns an einem konkreten Beispiel die Vorteile der Co-Investment-Struktur mit dem AURELIUS European Opportunities IV aufzeigen?

Täubl: Diese Struktur erlaubt es uns, auch deutlich größere Unternehmen als bisher zu erwerben, ohne dabei den Einsatz pro Transaktion zu erhöhen. Wir erschließen uns damit ein spannendes neues Investitionsfeld mit den entsprechenden Ertragschancen für alle Stakeholder. Beispiel McKesson UK: Das ist eine klassische Carve-out-Transaktion, die mit einem Enterprise Value von 477 Millionen Britischen Pfund eine Dimension hat, die wir nun im Schulterschluss mit dem Fund ‚AURELIUS European Opportunities IV‘ problemlos stemmen können, und die uns angesichts eines EBITDA im hohen zweistelligen Millionenbereich ein überdurchschnittliches Ertragspotenzial für die nächsten Jahre eröffnet.

www.4investors.de: Bleibt es bei Ihrer angekündigten Dividendenerhöhung für 2021? Schränken Sie damit nicht den finanziellen Spielraum für die weitere Expansion zu sehr ein?

Täubl: Selbstverständlich bleiben wir bei der angekündigten Dividendenerhöhung auf 1,25 Euro je Aktie für das vergangene Geschäftsjahr. Planbarkeit und Kontinuität sind für mich wichtige Bausteine einer konsistenten Kapitalmarktpolitik. Die Dividende ist in unserer Finanzplanung enthalten und wenn ich mir unseren Cash-Bestand zum Jahresende 2021 sowie die angesprochene Exit-Pipeline anschau, mache ich mir ohnehin keine Gedanken über mangelnden finanziellen Spielraum. Insofern ist eine weitere Erhöhung auf 1,50 Euro je Aktie für das laufende Geschäftsjahr nur konsequent.

www.4investors.de: Zum 30.09.2021 lag der NAV je Aktie bei 40,43 Euro. Die Anleger sind aktuell aber nur bereit, rund 27 Euro für eine Aurelius-Aktie zu zahlen. Sind die 40,43 Euro zu offensiv angesetzt?

Täubl: Nicht nur der erfolgreiche Exit von Wychem hat eindrucksvoll bewiesen, dass die von uns erzielten Exiterlöse in der Regel deutlich über NAV liegen. Darauf sind wir sehr stolz. Da auch die Co-Investments bisher nur mit einem sehr geringen Wertansatz in der NAV-Berechnung zum 30. September berücksichtigt waren, weist unser Portfolio noch hohe stille Reserven aus, die sich in der bisherigen NAV-Berechnung nicht widerspiegeln.

www.4investors.de: Wie bewerten Sie den Aktienkursverlauf?

Täubl: Die Aurelius-Aktie hat sich im Geschäftsjahr 2021 sehr gut entwickelt. Mit einem Kursplus von 53 Prozent verzeichnete sie eine deutliche Outperformance gegenüber den wichtigsten deutschen Aktienindizes. Aber wenn wir den angesprochenen Abschlag zum NAV berücksichtigen, können wir mit dem aktuellen Kursniveau natürlich noch nicht zufrieden sein. Die Schaffung von Shareholder Value steht bei Aurelius im Fokus, hierzu zählt auch das neu aufgesetzte Aktienrückkaufprogramm. Wir werden unsere Transparenzoffensive konsequent fortsetzen und den Dialog mit dem Kapitalmarkt weiter intensivieren und auch. Die guten wirtschaftlichen Rahmendaten von Aurelius wirken dabei positiv unterstützend.