

35 Jahre - für Investitionen & operative Exzellenz



Meilensteine aus den letzten drei Jahrzehnten

QUADRIUM

2023

Unser Vermächtnis von
Wachstum, Innovation
und strategischer Allianz
lebt weiter

Auf unserem Weg ins Jahr 2023 und darüber hinaus bleibt das Erbe der Quadrium Holding mit einem unerschütterlichen Engagement für Innovation und Wachstumsentwicklung bestehen. Mit mehr als 34 Jahren erfolgreicher Unternehmertätigkeit ist die Leidenschaft unseres Teams für die Gründung neuer Unternehmen und die Verfolgung unternehmerischer Bestrebungen ungebrochen. Unser beständiges Engagement, neue Wege in der Geschäftswelt zu beschreiten, spricht für unsere Widerstandsfähigkeit, unsere Visionen und unseren unermüdlichen Einsatz, etwas Bleibendes zu schaffen.

2017 – 2023

Gründung unseres
Family Investment Office

Unser dynamisches Family Investment Office mit Sitz in Europa und Asien wurde in Zusammenarbeit mit langjährigen Partnern gegründet, um neue Möglichkeiten in allen Branchen zu erkunden und schnell zu identifizieren. In den letzten Jahren haben wir auch in Sektoren wie verschiedene Technologien, Cybersicherheit, batteriebetriebene Technologie, Labordienstleistungen und die Herstellung von Elektroautos investiert und Unterstützung geleistet. Unser erfahrenes Team ist bestrebt, die Wachstumsperspektiven von Unternehmen zu erweitern, indem es internationales Wissen und Marktzugänge nutzt und Investitionen für Expansion und Wachstum bis hin zu potenziellen strategischen Exits erleichtert. Unsere asiatischen Büros schlagen eine Brücke zwischen den Kontinenten und bieten Unternehmen und Unternehmern, die ihre Präsenz auf neuen Märkten ausbauen, entscheidende Unterstützung. Wir werden von internationalen Blue-Chip-Unternehmen für unser Fachwissen und für unsere herausragenden Leistungen und Erfolge geschätzt. Wir sind weiterhin bestrebt, das Wachstum voranzutreiben und die Komplexität der globalen Märkte zu meistern, während wir gleichzeitig die sich bietenden Chancen nutzen.

Mit Marken für den Massenmarkt hat das Unternehmen den FMCG-Sektor für sich entdeckt und kann auf eine lange Geschichte stetigen Wachstums zurückblicken. Nichtsdestotrotz hat sich das Paradigma, das die Entwicklung unseres Unternehmens vorangetrieben hat, nun geändert, um so die aufkommenden Industriesektoren zu reflektieren und einen Weg in die Investmentwelt mit all ihren Möglichkeiten zu eröffnen.

2016

Etabliertes globales
Netzwerk und Mediation

Wir haben unser globales Know-how unter Beweis gestellt, indem wir Verbindungen zwischen einem chinesischen Mischkonzern und hochrangigen Regierungsvertretern hergestellt haben, was zu bedeutenden Investitionen in wichtige Infrastrukturprojekte geführt hat. Durch strategische Vermittlung nahmen wir eine entscheidende Rolle bei der Einrichtung von Flugverbindungen zwischen Serbien und China für Hainan Airlines ein.

2009

Synergistisches
Wachstum &
aufkommende Chancen

Außerdem hat unser Team die Verhandlungen über den Verkauf eines Telekommunikationsunternehmens aktiv unterstützt und begleitet.

2008

Kontinuierlicher Erfolg &
Innovation

In dem sich ständig wandelnden Umfeld der internationalen Märkte bleibt unser Erfolg durch Reinvestitionen in vielversprechende Startup-Möglichkeiten und Unternehmen erhalten. Mehrere unserer Investitionen haben zur Entwicklung angesehener Unternehmen geführt und unsere Aktionärspositionen bleiben bestehen.

2007

Telekommunikation &
Diversifizierung

Erfolgreiche Diversifizierung in den Telekommunikationsbereich und Unterzeichnung eines Joint Ventures mit Telenor, einem führenden Telekommunikationsunternehmen, das für strategischen ausgelagerten Vertrieb, Marketing und Kommunikationsunterstützung in Südosteuropa bekannt ist. Diese Diversifizierung war ein Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens und ein Beweis für unser Know-how, unsere Entschlossenheit und unseren Erfolg bei der Navigation auf komplexen internationalen Märkten.

2001 – 2015

Etablierte Total Supply
Chain Services
Organisation

Unser Team hat ein bemerkenswertes Projekt erfolgreich durchgeführt: den Aufbau einer zweitgrößten, hochmodernen Lieferkettenorganisation in Südosteuropa (SEE). Wir haben die Industriestandards übertroffen, indem wir die Kraft strategischer Partnerschaften, modernster Logistik und visionärer finanzieller Expertise genutzt haben. Diese Initiative hat unsere Position als einflussreicher Akteur in der Geschäftswelt, der namhafte Unternehmen für sich gewinnen konnte und beeindruckende finanzielle Ergebnisse erzielt hat, gefestigt.

Unsere Investitionen erstreckten sich auf die Produktion, die Verpackung und die gesamte vertikale Lieferkette, da wir drei verschiedene Märkte mit über 35.000 Verkaufsstellen belieferten und durchschnittlich etwa 1000 Mitarbeiter beschäftigten.

Diese Initiative hat unsere Position als einflussreicher Akteur im Geschäftsumfeld dieser Region gefestigt, wobei die Hauptniederlassung einen konsolidierten Jahresumsatz von über einer halben Milliarde Euro erreicht hat.

2006

Internationale
Anerkennung &
Engagement für Exzellenz

Unser unermüdliches Engagement für Spitzenleistungen und außergewöhnliche Performance hat uns internationale Anerkennung eingebracht. Der prestigeträchtige globale Preis, der Gerhard in London verliehen wurde, verdeutlicht seinen Status als hochmoderner Distributor und unterstreicht seine bemerkenswerten Beiträge zur globalen Distributionsbranche. Diese Auszeichnung festigte seinen Ruf als erstklassiger Geschäftsmann, der für seine unvergleichliche Expertise und sein unermüdliches Engagement bei der Erzielung herausragender Ergebnisse auf globaler Ebene bewundert wird.

2001

Partnerschaften
sichern & nach
Südosteuropa
expandieren

Das Unternehmen expandierte strategisch nach Südosteuropa und schloss eine langfristige Partnerschaft mit British American Tobacco (BAT). Diese bahnbrechende Vereinbarung, die unsere Position als wichtiger Akteur festigt, ist ein Beispiel für unsere Kompetenz beim Aufbau einflussreicher Partnerschaften und bei der Navigation durch dynamische Märkte.

1999

Marketing-Unternehmen
& Markenentwicklung

In einer mutigen und bewussten Entscheidung gründeten Gerhard und sein Partner 1999 ein Marketingunternehmen mit dem ausdrücklichen Ziel, die Markenpräsenz und den Ruf angesehener internationaler FMCG-Unternehmen zu verbessern. Dabei konzentrierten sie sich insbesondere auf die geschätzte Marke Reemtsma und auf den vielversprechenden südosteuropäischen Markt.

Darüber hinaus wurde ein regionaler Hauptsitz in Serbien eingerichtet, um die Abläufe zu straffen und einen wichtigen Knotenpunkt für die Geschäftstätigkeit in Südosteuropa zu schaffen.

- 1996 _____
FMCG Import- und Vertriebsvereinbarungen
- Das Unternehmen setzte seine Erfolgsbilanz 1996 fort, indem es exklusive Import- und Vertriebsvereinbarungen mit renommierten Weltkonzernen wie Philip Morris und anderen angesehenen Blue-Chip-Unternehmen schloss. Das Unternehmen entwickelte außerdem robuste Lieferkettenstrukturen in verschiedenen Märkten, darunter Armenien und die Kaukasusregion, die 16 Jahre lang Bestand hatten, bevor sie in den erfolgreichen Verkauf des Unternehmens an einen lokalen Partner mündeten. Die Expertise des Unternehmens ermöglichte es, aufkommende Chancen zu nutzen und komplexe Marktdynamiken zu steuern, während es gleichzeitig beeindruckende finanzielle Ergebnisse und Anerkennung von internationalen Organisationen erzielte.
- 1995 _____
Neuer Hauptsitz gegründet
- Wir haben neue Firmensitze in Monaco und Zypern eingerichtet und damit unsere Markt-Präsenz und unsere globalen Verbindungen gestärkt. Diese strategische Expansion ermöglichte es uns, eine umfangreiche Logistikanlage in Zypern zu errichten, um unseren Betrieb und unsere Lieferkette effizient zu verwalten.
- 1995 _____
Akquisitionen & Vertriebsrechte
- Im Jahr 1995 erwarben wir die Export-Vertriebsrechte für ein österreichisches Energiegetränk und organisierten eine erfolgreiche Marketingkampagne für ein Superbike-Weltmeisterschaftsteam sowie eine strategische Partnerschaft mit einem Formel-1-Team.
- 1994 _____
Erfolg auf den sieben Weltmeeren
- Beginn der Belieferung von internationalen Kreuzfahrtschiffen und Schiffsausrüstern. Diese Zusammenarbeit mit renommierten Schifffahrtsunternehmen festigt unsere Position als zuverlässiger Partner bei der Bereitstellung außergewöhnlicher Produkte und Dienstleistungen auf See.
- 1993 _____
Branding & Entwicklung
- Unsere strategischen Branding-Bemühungen führten zur erfolgreichen Schaffung einer Erfrischungsgetränkemarke, die eine beachtliche Marktpräsenz erlangte.
- 1993 _____
Abteilung Inhouse Trading
- Im Rahmen unseres unermüdlichen Strebens nach innovativen Strategien haben wir eine eigene Abteilung eingerichtet, die sich mit dem internationalen Handel beschäftigt. Dieses Expertenteam war maßgeblich an der Erleichterung des Bartergeschäfts beteiligt, einem leistungsstarken Instrument, das nicht nur harte Währung generierte, sondern auch wertvolle Finanzmittel für unsere laufenden Geschäfte lieferte.
- 1992 _____
Ausweitung unserer globalen Präsenz
- Das Unternehmen dehnte seine Präsenz auf Asien, China, Indonesien und die Philippinen aus. Zu Beginn kaufte das Team Konsumgüter von Großhändlern, baute aber bald darauf direkte Beziehungen zu Herstellern auf. Das Büro in Hongkong kontrollierte unter Gerhards Aufsicht die Qualität und die Lieferung an Europa und seine Kunden.

1991 _____

Zusammenarbeit mit internationalen Duty-Free-Anbietern

Unsere strategische Expansion in die Tabak- und Alkoholindustrie hat es uns ermöglicht, unser Portfolio durch die Zusammenarbeit mit globalen Duty-Free-Lieferanten und internationalen Händlern auszubauen.

1990 _____

Zusammenarbeit & Liefervereinbarungen

Wir haben unseren Schwerpunkt strategisch auf den Verkauf und die Lieferung von Tabak, Alkohol und Duty-Free-Produkten verlagert. Dieser entscheidende Meilenstein beinhaltete eine Kooperationsvereinbarung mit Austria Tabak, dem angesehenen staatlichen österreichischen Tabakhersteller. Wir wurden innerhalb eines Jahres ihr größter Kunde für Schwellenländer und festigten eine erfolgreiche und dauerhafte Partnerschaft.

Im Laufe von zwei Jahrzehnten hat sich diese Zusammenarbeit zu einer exklusiven Liefervereinbarung für mehrere Regionen entwickelt, was unsere Fähigkeit widerspiegelt, aufkommende Chancen zu erkennen und zu nutzen.

1989 _____

Der Ursprung von Quadrium

Gerhard und seine vertrauten Mitarbeiter und Geschäftspartner gründeten ein Joint-Venture-Handelsunternehmen, das sich auf aufstrebende Märkte in Osteuropa konzentrierte.

Mit dem Schwerpunkt auf FMCG und Elektronik konnte dieser strategische Schritt aufgrund ihrer umfangreichen Erfahrung und herausragenden Erfolgsbilanz als Unternehmer und wertorientierte Fachleute erfolgen.



Founder & Visionary Quadrium

