

Sanders CdC-Kommentar: SEVEN SINS – SEVEN CHANCES

Was erwartete die Finanzexperten auf der CdC-Small-Cap-Konferenz „Seven sins – seven chances“ am 25. April 2007 im Münchner Lenbachhaus? Sieben spannende Präsentationen mit interessanten Unternehmen: Activa Resources AG, Advanced Medien AG, Silicon Sensor International AG, BRAIN FORCE AG, ADVA AG Optical Networking, Leasing.99 AG, Pfandfinanz Holding AG anstelle der Alexanderwerk AG

SEVEN SINS – SEVEN CHANCES, veranstaltet von der renommierten CdC Capital AG und begleitet von dem kompetenten Medienpartner wallstreet:onlineAG, hielt, was es versprach. Das Führungstrio von CdC Capital, Vorstand Maximilian J. Brandl, Vorstand Alexander Schwaab und Mathias Puchta, zeichnete sich erneut durch perfekte Organisation und humorvolle Moderation aus. Jedes der sieben Unternehmen hatte 45 Minuten Zeit, sein Geschäftsmodell zu erklären und die eingeladenen Finanzexperten von der Qualität eines Investments in ihre Aktien zu überzeugen. Als dankbar angenommene Besonderheit hatten die Analysten, Investoren und Medienvertretern die Möglichkeit, mit den Vorständen in separaten Räumen persönliche Gespräche zu führen und Detailfragen abzuklären. Das CdC-Management schaffte es trotz des regen Interesses, den Zeitplan exakt einzuhalten. In gemütlicher Atmosphäre wurden in der Mittagspause, nach Schluss des offiziellen Teils am Spätnachmittag, beim Ausklang und „come together“ anregende Diskussionen in kleinen Gesprächsrunden fortgesetzt. Das einzigartige Ambiente im LENBACH, München, das Alt und Neu architektonisch in einmaliger Weise verbindet, sorgte für einen stilvollen, das Stimmungsbarometer hebenden äußeren Rahmen, wobei die Gaumenfreuden nicht zu kurz kamen.

① Activa Resources, Bad Homburg

(ISIN: DE0007471377, WKN: 747 137)

Die interessanteste aktuelle Nachricht zum Anfang: Am Montag, 16. April, verkündete der Vorstand von Aktiva Resources die folgende strategische US-Akquisition: Activa erwirbt 100 % der New Tuleta Energy Partners, Houston, durch eine Bar- und Aktienvereinbarung für knapp 5 Mio. US-\$. Damit erhöht das junge Unternehmen seine bestätigten Ölreserven um über 170 % und die wahrscheinlichen Ölreserven um mehr als 110 %. Ab sofort verdoppeln sich die monatlichen Fördererlöse, und es wird zwecks Risikominimierung das angestrebte Produktionsverhältnis von je 50 % Rohöl zu 50 % Erdgas erreicht. New Tuleta Energy verschmilzt mit Activa Resources, Ltd., San Antonio, und das Management verstärkt das US-Team von Activa.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: Mehrere Milliarden Barrel Öl lagern in Texas im Boden. In den Nischen angebohrter texanischer Ölfelder macht es für kleinere Unternehmen Sinn, gerade dort nach Öl und Gas zu bohren, wo man weiß, dass es existiert. Öl und Gas werden knappe Güter. 170 % des weltweit täglichen Ölbedarfs werden aus Feldern gedeckt, die seit über 30 Jahren produzieren. Bei 56 % der Felder in den Nicht-Opec-Staaten ist der Produktionsgipfel überschritten. Im weltweit größten Ölfeld Ghawar in Saudi-Arabien wird schon seit 1951 gefördert. Nur 10 % der weltweit 400 größten Ölfelder wurden nach 1980 entdeckt. Da der Ölpreis viel höher als 35 \$ liegt, sich auch jetzt schon beinahe wieder verdoppelt hat und längerfristig steigen dürfte, ist es für die Resteverwerter lukrativ, diese Vorkommen zu erschließen. Activa Resources sicherte sich im Millionenspiel mit den Rest-Ölvorkommen Beteiligungen und Förderrechte für zahlreiche Öl- und Gasprojekte in Texas und Louisiana. Über die Hälfte des Activa Potenzials liegen in Erdgasprojekten – vor wenigen Jahren noch verschmäht, jetzt ein Hoffnungsträger. Warum Schwerpunkt Amerika? Hohe Bohrerfolgsquoten, angemessene Preise für Erdöl und Gas mitten im größten Abnehmermarkt der Welt, gute Infrastruktur, klare Eigentumsverhältnisse, Steuervorteile, „Best-in-class“-Technology, detaillierte Produktionsdaten. Grund genug, um zuversichtlich nach vorn zu blicken.

Activa Resources, Deutschlands erste Ölfirma, stellt sich vor: CEO Leigh A. Hooper präsentiert sein in Bad Homburg sesshaftes, auf Erdöl- und Gasexploration und -Förderung in Texas fokussiertes Unternehmen wie gewohnt souverän, engagiert, mit aller Leidenschaft. Emotional kommt eine Stimmung auf, erinnernd an den Aufbruch der Goldschürfer. Dem Unternehmenschef Hooper stehen mit John Hayes, der seine 20-jährige Managementenerfahrung in der US-Öl- und Gasindustrie mit einbringt, und Doug Coyle, als Geologe mit 17-jähriger Berufserfahrung bei EXXON in führender Position tätig, zwei erstklassige Fachleute zur Seite.

Ein Blick in einige interessante Aktivitäten und das Zahlenwerk: Activa Resources Ltd, die operative hundertprozentige US-Tochtern von Activa Resources, erzielte 2006 mit dem Verkauf von Öl und Gas einen Ertrag von 1,51 Mio. US-Dollar. Damit stiegen die Einnahmen der Tochter im Vorjahresvergleich um 360 %. Allerdings fielen durch den starken Preiseinbruch bei Erdgas und den verzögerten Produktionsbeginn bei einigen Öl- und Gasquellen die Produktionserlöse für den Mutterkonzern geringer aus als noch zum Jahresbeginn erwartet wurde. Activa Resources rechnet für das Geschäftsjahr 2006 mit einem konsolidierten Verlust, wobei Zinszahlungen, Platzierungskosten der Optionsanleihe, Kosten in Verbindung mit Aktienoptionen des Managements und Verwaltungskosten spürbar zu Buche schlagen.

Firmenchef Leigh A. Hooper berichtet: *„Unser Partner Hallwood macht große Fortschritte in White County. Er meldete über die Bohrung von vier Quellen erste positive Ergebnisse. Dazu gehört auch Activas Coley Bohrung. Hallwood hat angekündigt, für 5 Mio. US-\$ eine neue Pipeline zu verlegen, damit Erdgas aus dem Gebiet des Fayetteville Shale verkauft werden kann.*

Möglich ist auch die Förderung von Erdgas aus anderen dort vorhandenen Formationen. Wir sehen, dass Hallwood und weitere namhafte Gesellschaften ihre Aktivitäten in White County weiter verstärken. Das ist sehr viel versprechend für Activas Beteiligung an diesem Projekt.“

Was tut sich in Adams Ranch, Medina County, Texas? Gegenwärtig fördert Activa aus zwölf teils wieder angeschlossenen, teils neu gebohrten Quellen. An vier weiteren Wiederanschlüssen wird gearbeitet. Bis Ende 2007 erwartet Activa mindestens 22 produktive Quellen. Dazu CEO Hooper: „Adams Ranch ist für uns ein Kernprojekt, geologisch als ‚very low risk‘ zu bezeichnen, mit erheblichem Erweiterungs- und Wiederholungspotenzial. Denkbar sind bis zu 50 Quellen über die kommenden zwei Jahre. Wir investieren ca. 50.000 US-\$. Für uns stellt dies ein wichtiges Gegengewicht zu den Projekten mit höheren Risikoprofilen dar.“

Es sprengt den Rahmen, hier über alle Aktivitäten detailliert zu berichten. Der Unternehmenschef Leigh A. Hooper fasst zusammen: „Activas Team arbeitet weiterhin an den Fundamenten für das künftige Wachstum der Gesellschaft ... Wir beteiligen uns erfolgreich an einer Reihe von Förderprojekten mit unterschiedlichen Risikoprofilen ... Derzeit überprüfen wir weitere Beteiligungen an Ölprojekten, um Activa von den Erdgaspreisschwankungen weniger abhängig zu machen. Bei Preisen für Erdgas von 7 US-\$ und über 60 US-\$ für Erdöl ist Activa ideal positioniert, um von der nachhaltig hohen Nachfrage an fossilen Brennstoffen in den USA zu profitieren.“

Wichtige Ereignisse 2006/2007 im Überblick

- Activa unterschreibt eine Beteiligungsvereinbarung über Fayetteville Shale Projekt in Arkansas mit Hallwood Petroleum
- Activa platziert eine Optionsanleihe über 8,22 Mio. Euro erfolgreich.
- Im Mai 2006 legt das Unternehmen den ersten konsolidierte Konzernabschluss, im September den ersten konsolidierten Zwischenbericht vor.
- 2006 steigen die Fördererlöse auf 1,51 Mio. US-\$ an.
- Am 16. April 2007 erwirbt Activa 100 % der New Tuleta Energy Partners, Houston, durch eine Bar- und Aktienvereinbarung für knapp 5 Mio. US-\$.

Kurzinformation zur Aktie

Der Aktienkurs – es gab einen Splitt im Verhältnis von 1 : 3 – spiegelte im Herbst 2006 mit einem übertriebenen Kurssprung kühnste Hoffnungen und Visionen wider. Danach folgte der scharfe Absturz um mehr als die Hälfte ausgehend vom Allzeithoch. Heute notiert die schwankungsfreudige Activa-Aktie zwischen diesen beiden Extremen von 25 €/8,50 € um 13 €. Dass vorerst keine Dividende bezahlt werden kann, sondern Schuldenabbau und Wachstum Vorrang haben, ist nur allzu vernünftig. Aber mittelfristig erwarten die Anleger von einem Erdöl- und Erdgasproduzenten ansehnliche Ausschüttungen. So machen es die großen Multikonzerne seit Jahren vor und halten ihre langfristig orientierten Aktionäre bei der Stange.

Wichtige Kennziffern von Activa Resources AG, WKN 747 137 unter Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 24. April 2007:

Börsenlisting: Entry Standard
Börsenwert: 32 Mio. €
Streubesitz: 75 %
Buchwert je Aktie: 2,78 €
Cashflow: -0,27 € pro Aktie
KGV: 43 für 2008 (erwartet)
Ergebnis pro Aktie: 2005: -0,01 €, 2006: -0,12 €, 2007 (e): 0,18 €, 2008 (e): 0,30 €
52-Wochen-Hoch/Tief: 25,0 € / 8,50 €
Kursentwicklung 2007: +2 %
Aktueller Kurs (24. April 2007): 13,00 €
Dividende: 0,0 Euro
Dividendenrendite: 0,0 %
Insiderhandel: keine Insidergeschäfte 2007 bekannt

② ADVANCED MEDIEN AG, München

(ISIN: DE0001262186, WKN: 126 218)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: Das Unternehmen ist seit 1999 börsennotiert und im General Standard der Frankfurter Börse gelistet. Seit 2004 ist die Advanced Medien AG nicht mehr auf die Filmproduktion und den Filmrechtehandel ausgerichtet. Im Rahmen einer umfassenden Sanierung und Neuorientierung konzentriert sich Advanced Medien auf die Bordunterhaltung in Passagierflugzeugen. Durch einige erfolgreiche Akquisitionen gelang es, binnen kurzen die Marktführerschaft in der Branche des Inflight Entertainments (IfE) zu erkämpfen. Zu den Bordunterhaltungsinhalten zählen Audio- und Videoprogramme (Spielfilme, TV-Programme, Nachrichten, Sportsendungen) aber auch das GUI-Design für Internet-Anwendungen und das Datenbank-Management zur Gesamtsteuerung. Positiv aufgenommen wurde das im Januar 2007 gestartete und bis März 2007 laufende Aktienrückkaufprogramm in Höhe von maximal 10 % des Grundkapitals (927.975 Aktien). Mit dem Wechsel der Geschäftsfelder entwickelt sich Advanced Medien sehr erfreulich, steigerte 2006 den Umsatz und das Ergebnis beachtlich und wird nun vom Falkenbrief und den Analysten der HypoVereinsbank auf „Kaufen“ bzw. Buy“ gestellt. Vorstand Otto Dauer präsentierte sein schuldenfreies Unternehmen spannungsreich und überzeugend. Seine Strategie zielt auf organisches Wachstum und interessante Zukäufe ab mit dem Ziel, die führende Position im Inflight Entertainment weiter auszubauen. Dass es steil aufwärts geht, zeigt auch der Anstieg der Mitarbeiterzahl binnen eines Jahres von 42 auf jetzt 195.

Im Jahr 1999 erfolgte der Börsengang an den damaligen Neuen Markt. Nach anfänglichen Turbulenzen und einem zunächst noch nicht funktionierenden Geschäftsmodell riss das Management das Steuer ab 2004 erfolgreich herum.

Advanced Medien will seine Marktführerschaft weiter ausbauen und vom weltweiten Flugpassagieraufkommen von jährlich 6 % überproportional stark profitieren. Die Weichen für ein erneutes Aktienrückkaufprogramm werden auf der Hauptversammlung am 2. Juli gestellt.

Ein Blick auf den Zahlen mit einem Rekordergebnis 2006:. Das Geschäftsjahr 2006 verlief sehr erfolgreich und untermauert den Wechsel der Geschäftsfelder als richtige, zukunftsweisende Entscheidung. Die Umsatzerlöse stiegen gegenüber dem Vorjahresvergleich um 150 % von 25,9 auf 64,2 Mio. Euro. Die US-Tochter Atlas hat einen großen Anteil an diesem Erfolg. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wuchs 2006 gegenüber 2005 von 2,30 auf 5,03 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich um beeindruckende 200 % von 2,90 auf 8,52 Mio. Euro. Das Ergebnis nach Steuern wuchs von 1,5 auf 3,7 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich nach 0,17 auf 0,24 Euro. Auch für das 2007 sind die Weichen auf Grün gestellt. Die positiv eingestellten Analysten erwarten einen Umsatzzuwachs auf 75 Mio. Euro und schätzen den fairen Kurswert der Aktie auf über 3,10 Euro. Ausgehend von jetzigen Kursniveau bei 2,40 Euro entspricht dies einem Aufwärtspotenzial von ungefähr 30 %.

Die Unternehmensziele für 2007 in Stichpunkten: Ausbau der Marktführerschaft – Gewinnung neuer Kunden und Bindung alter Kunden – höhere Attraktivität der Aktie – Start eines neuen Aktienrückkaufprogramms – Steigerung des Handelsvolumens – Umsatzerhöhung auf 76 bis 78 Mio. Euro – Jahresüberschuss von 3,7 bis 4,3 Mio. Euro – Steigerung des EPS auf 0,25 bis 0,28 Euro pro Aktie.

Wichtige Kennziffern der Advanced Medien AG, WKN 126 218, unter Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 24. April 2007:

Börsenlisting: General Standard der Frankfurter Börse

Börsenwert: 40 Mio. €

Streubesitz: 70 %

Eigenkapitalquote: 28,3 % (2006), 11,7 % (2005); keine Bankschulden

Buchwert je Aktie: 1,55 € (nahe aktuellem Kurs, deutet auf Unterbewertung hin)

Cashflow: 0,17 € pro Aktie

KGV: 7,2 für 2008 (erwartet); auffallend niedrige Bewertung

Ergebnis pro Aktie: 2005: 0,17 €, 2006: 0,24 €, 2007 (e): 0,29 €, 2008(e): 0,33 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 2,55 / 1,45 €

Kursentwicklung 2007: 22 %

Aktueller Kurs (24. April 2007): 2,40 €

Dividende: 0,0 Euro

Dividendenrendite: 0,0 %

Insiderhandel: keine Insidergeschäfte bekannt

Analysten-Empfehlungen: Falkenbrief (März 2007): „Kaufen“, DZ-Bank (Januar 2007): „Buy“

③ Silicon Sensor International AG, Berlin

(ISIN: DE0007201907, WKN: 720 190)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells der Silicon Sensor International, Holding von fünf Tochterfirmen: Das Unternehmen zählt zu den weltweit führenden Produzenten optischer Präzisions-Sensoren und maßgeschneiderter Anwender-Entwicklungen. Silicon Sensor International verfügt über ein umfangreiches Leistungsspektrum mit zahlreichen Anwendungsgebieten in fast allen Lebensbereichen. Dazu zählen Telekommunikation, Automobil-, Medizin- und Umwelttechnik, Werkzeugmaschinen und Industrieroboter. Die große Produktpalette macht das Unternehmen weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen der einzelnen Branchen. Den Kern der Gruppe mit ihren fünf Töchtern bildet seit der Gründung im Jahr 1991 die Silicon Sensor GmbH. Hier konzentrieren sich die Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb der Sensoren-Chips, Sensorbauelemente und –systeme. Vorstand Dr. Hans-Georg Giering stellt den Konzern auf begeisternde Weise vor, begründet das weitere Wachstumspotenzial überzeugend und nachvollziehbar. Er verkündet, dass erstmals eine Dividende ausgeschüttet werden soll. Zwar sind 0,10 Euro bei einem Kurs von knapp 16 Euro nicht viel, aber ein appetitanregendes Häppchen mit der Hoffnung auf künftig höhere Ausschüttungen. Mit der 2005 übernommenen MPD Microelectronic Packaging Dresden stößt der Konzern in eine neue Dimension vor. Dass es aufwärts geht, zeigt auch die steigende Mitarbeiterzahl. Gegenüber 2005 mit 222 Mitarbeitern sind jetzt 240 Vollbeschäftigte in Lohn und Brot. 1991 waren es lediglich 22 Beschäftigte. Gibt es einen besseren Gradmesser für den Geschäftserfolg? Ein neues Werk in Berlin, eine Erweiterung der Produktionsflächen in Dresden runden dieses positive Bild ab.

Die Rallye startet! Silicon Sensor ist als Spezialist für Qualitätssensoren mit hohen Eintrittsbarrieren nicht an einer Massenproduktion mit geringen Margen interessiert und verfügt auch nicht über die entsprechenden Produktionskapazitäten. Lange Zeit galt Silikon Sensor für die großen Globalplayer als zu klein, um die oft mit langen Erprobungsphasen im eigenen Unternehmen verbundenen Sensorenaufträge zu bekommen. Mit einem Börsenwert von über 50 Mio. Euro ist die kritische Größe erreicht. Jetzt dürften größere Aufträge im mittel- und hochpreisigen Segment winken.

Im Geschäftsjahr 2006 stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um über 100 % von 15,97 auf 32,64 Mio. Euro. Der Zuwachs ist aber nicht nur auf die Übernahme von MPD zurückzuführen, sondern wurde großteils auch im operativen Geschäft erreicht. Beim EBIT legte das Unternehmen sogar um 175 % auf 5,48 Mio. Euro zu. Der Gewinn nach Steuern erhöhte sich um stolze 125 % auf 3,01 Mio. Euro. Der Gewinn je Aktie kletterte auf 0,87 Euro und verbesserte sich damit um 0,35 Euro bzw. 67 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die erfreuliche Entwicklung dürfte sich 2007 fortsetzen, erhöhte sich doch der Auftragsbestand im Vorjahresvergleich um gut 100 % auf 20,5 Mio. Euro. Der Aktienchart ist ein Spiegelbild der guten Ergebnisse wie der verheißungsvollen Prognose. Vier Analysten beobachten momentan die fundamentalen Daten. Das Ergebnis: dreimal kaufen, einmal halten.

Silicon Sensor „Gewinner der Woche“. Die Experten von „Investor Alert“ stufen das schnell wachsende Berliner Technologieunternehmen Silicon Sensor am 16. April als „Gewinner der Woche“ ein. Ausschlaggebend für die Entscheidung waren neben den überzeugenden fundamentalen Daten die starke Kursperformance in jüngster Zeit, allein vom 9. bis zum 16. April ein Anstieg um 11,4 %. Hinzu kommt eine Kaufempfehlung in EURO AM SONNTAG, Ausgabe, 29. April, mit dem Kurzkomentar: *„Fühlt sich nach Wachstum an. Die Aktie ist ein sehr gutes Investment.“*

Ein Blick in die Zukunft in Stichpunkten:

- Es wird ein organische Wachstum in den vorhandenen Geschäftsfeldern um 10 bis 20 % angestrebt.
- Die Vertriebskraft in allen Tochtergesellschaften wird verstärkt.
- Auf der Agenda stehen die Erschließung neuer Märkte und die Einführung neuer Produkte.
- Die Stammkundenbindung wird gepflegt durch Vertrauen und schnelles Reagieren auf spezielle Wünsche.

Wichtige Kennziffern von Silicon Sensor International AG, WKN 720 190, unter Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 26. April 2007:

Börsenlisting: Prime Standard der Frankfurter Börse

Börsenwert: 55,5 Mio. €

Streubesitz: 86 %

Buchwert je Aktie: 6,90 €

Cashflow: 1,39 € pro Aktie

KGV: 16,6 für 2008 (erwartet)

Ergebnis pro Aktie: 2005: 0,52 €, 2006: 0,87 €, 2007 (e): 0,87 €, 2008(e): 0,95 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 16,30 € / 8,80 €

Kursentwicklung 2007: 16 %

Aktueller Kurs (24. April 2007): 15,80 €

Dividende: 0,10 Euro

Dividendenrendite: 0,8 %

Insiderhandel: für 2007 keine Insidergeschäfte bekannt

Analysten-Empfehlungen: First Focus (25. Januar 2007): „Kaufen“; GSC Research (April 2007): „Kaufen“ mit Kursziel 20 Euro; Investor Alert „Gewinner der Woche“ (16. April 2007). Go Börse nennt als Kursziel binnen 12 Monaten 19 €.

EURO AM SONNTAG (29. April 2007): „Kaufen – Die Aktie ist ein sehr gutes Investment.“

④ BRAIN FORCE, Wien (ISIN: AT0000820659, WKN: 919 331)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: Der in Wien angesiedelte Konzern mit seinen 15 Tochtergesellschaften entwickelt Software- und Servicekonzepte. BRAIN FORCE ist als Spezialist für professionell gemanagte IT-Prozesse mit einer günstigen Kosten-Risiko-Struktur auf dem Markt. BRAIN FORCE bietet mit weltweit über 1.200 Mitarbeitern seinen mehr als 300 Kunden mit langjährigen Vertragslaufzeiten ein perfekt abgestimmtes, maßgeschneidertes Produkt- und Service-Portfolio. Das österreichische Traditionsunternehmen blickt auf eine fast 25-jährige Geschichte zurück und verfügt über ein zertifiziertes Qualitätsmanagement-System.

Womit verdient die Holding AG ihr Geld? BRAIN FORCE gilt als erfahrener Partner für Infrastruktur-Management (effizientes IT-Management einschließlich Security), IT-Services (gezieltes IT-Experten-Know-how), Business-Lösungen (Unterstützung der Geschäftsprozesse), branchenspezifische Anwendungen (Finanzdienstleistungs- und Fertigungsunternehmen) sowie Outsourcing (User Helpdesk und Application Management). Firmenchef Helmut Fleischmann überzeugt mit einer spannungsreichen Präsentation mit Blick auf die Leitlinien seines ausgezeichneten Geschäftsberichts: *success – passion – innovation – risk – identification – team*. Zu den Wachstumstreibern des Unternehmens zählen die Fokussierung auf den Boommarkt Managed Service mit jährlichen Wachstumsraten von 9 % sowie die Markteinführung des neuen Microsoft-Betriebssystems Vista. Hier verfügt BRAIN FORCE über perfekt abgestimmte Migrationslösungen. Zudem bietet die Firma optimierte Branchenlösungen für das Netzwerk-Management oder die Finanzdienstleistungsbranche an.

Zur Veranschaulichung ein Zitat aus dem Geschäftsbericht 2006: *„Erfolg heißt für uns, stets einen Schritt voraus zu sein. Genau wie ein schneller Boxenstopp über Sieg oder Niederlage entscheidet, so entscheiden schnelle und effektive Dienstleistungen darüber, wer zu den Gewinnern auf dem Markt gehört. Seit über 23 Jahren profitieren unsere Kunden von den maßgeschneiderten BRAIN FORCE High-tech-Lösungen und Services. Mit profunder Erfahrung und perfektem Know-how sehen unsere hoch qualifizierten Experten auch größten Herausforderungen gelassen ins Auge ... BRAIN FORCE heißt, mit dem Kopf und Herzen dabei sein!“*

Ein Blick auf das Zahlenwerk: Im Geschäftsjahr 2006 erzielte der Konzern ein Rekordergebnis. Der Umsatz kletterte um 15,5 % auf 88,53 Mio. Euro. Das Periodenergebnis stieg um 33,3 % auf 4,17 Mio. Euro und stellt somit das beste Ergebnis der Firmengeschichte dar. Der operative Cash Flow erhöhte sich auf 7,22 Mio. Euro nach 1,67 Mio. Euro im Vorjahr. Dies entspricht der beeindruckenden Zuwachsquote von 332 %. Belastend wirkte sich dagegen im dritten Quartal 2006 die Insolvenz der BenQ Mobile aus. Von 1998 bis 2006 stiegen die Umsätze um über 200 % und somit durchschnittlich um 16 % pro Jahr. Für 2007 wird ein Umsatz von 116 Mio. Euro, ein EBITDA von 11,5 Mio. Euro und ein EBIT von 6,4 Mio. Euro erwartet.

Künftige Zielsetzungen im Überblick:

- **Buy:** Fortführung der erfolgreichen Akquisitionsstrategie (anorganisches Wachstum)
- **Build:** Integration und Expansion der neuen Geschäftsbereiche (organisches Wachstum) Im

Wichtige Kennziffern der BRAIN FORCE AG, WKN 919 331, unter Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 24. April 2007:

Börsenlisting: Prime Standard

Börsenwert: 51 Mio. €

Streubesitz: 84 %

Eigenkapitalquote: 59 % (Peergroup 38 % im Schnitt)

Buchwert je Aktie: 2,13 €

Cashflow: 0,47 € pro Aktie

KGV: 9,9 für 2008 (erwartet)

Ergebnis pro Aktie: 2005: 0,30 €, 2006: 0,30 €, 2007 (e): 0,30 €, 2008(e): 0,33 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 3,74 / 2,25 €

Kursentwicklung 2007: +7 %

Aktueller Kurs (24. April 2007): 3,30 €

Dividende: 0,10 Euro (für 2006), 0,10 Euro (für 2007 erwartet)

Dividendenrendite: 3,1 %

Insiderhandel: keine Insidergeschäfte bekannt

Analysten-Empfehlungen: Hypo Vereinsbank (28. März 2007): „Buy“; Euro am Sonntag (5. Februar 2007): „Kaufen“; Falkenbrief (3. Januar 2007): „Halten“. Brain Force wird als ein attraktives Investment eingeschätzt.

⑤ ADVA AG Optical Networking, Martinsried/München

(ISIN: DE0005103006, WKN: 510 300)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: Die im TecDAX gelistete, in Martinsried bei München ansässige Hightechfirma ADVA AG Optical Networking, zählt zu den führenden Anbietern von optischen Transportlösungen auf der Grundlage von Optical und Ethernet. Damit wird die Einführung von leistungsfähigen Netzen für fortschrittliche Daten-, Datensicherungs-, Sprach- und Videodienstleistungen beschleunigt. Wie Wolfgang Guessgen, Leiter Investor Relations, in seiner spannungsreichen und informativen Präsentation berichtet, liegt die Stärke des Unternehmens in den qualifizierten und engagierten Mitarbeitern. Bei starker Anbindung und Identifikation mit der Firma verfolgen Geschäftsleitung und Mitarbeiter das gemeinsame Ziel, die Bedürfnisse der Kunden frühzeitig zu erkennen und mit maßgeschneiderten Lösungen schnell und bestmöglich zu erfüllen.

Die innovative Fiber Service Plattform (FSP) von ADVA ermöglicht es z. B. Netzbetreibern, ihre Netze zu skalieren und intelligente, zukunftsweisende neue Dienste anzubieten. Mittlerweile werden die Lösungen von ADVA Optical Networking von über 200 Netzbetreibern und mehr als 10.000 sonstigen Unternehmen in 40 Ländern auf sechs Kontinenten eingesetzt. Peter Haas, Leiter des Bereichs Daten- und Netzwerkmanagement beim Hochleistungsrechenzentrum der Universität Stuttgart, erklärt: *„Wir können Hochleistungsrechner jetzt auch über längere Distanzen verbinden, mit anderen Universitäten kooperieren und ein flexibles, skalierbares internes Netz bereit stellen, mit dem anspruchsvolle Datensicherungsanwendungen und andere kritische Applikationen unterstützt werden.“*

Als News sind erwähnenswert, dass ADVA die WDM-Technologie für den Netzausbau der T-Com liefert und kürzlich einen Vertrag mit British Telecom (BT) bis 2011 abgeschlossen hat, und zwar in Anbindung von Unternehmenskunden an das Netz der BT mittels ADVAs neuester Generation von Ethernet-Lösungen. Die von ADVA entwickelte Ethernet-Technologie hat das Potenzial, heute etablierte, aber nur zu wesentlich höheren Kosten zu betreibende Technologien bei der Anbindung von Unternehmen an Netzbetreiber weltweit zu ersetzen. Dadurch eröffnen sich in diesem Bereich auch für die Zukunft enorme Wachstumschancen.

Ein Blick auf die Unternehmenskultur:

ADVA führt alljährlich eine Befragung zur Mitarbeiterzufriedenheit in den zehn Bereichen Arbeitsplatz, Arbeitstätigkeit, Mitarbeiterentwicklung, Vergütung, Innovation und Verantwortung, Kundenbeziehung, Teamarbeit, Führungsverhalten, Kommunikation und Unternehmenskultur durch. Dazu erläutert Wolfgang Guessgen, Leiter Investor Relations: *„Kurze Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung tragen dazu bei, dass die heute über 850 Mitarbeiter unseres 1994 gegründeten und schnell wachsenden Unternehmens in hohem Maße zufrieden sind.“* ADVA führt alljährlich eine Befragung zur Kundenzufriedenheit durch. Die Zielsetzungen lauten:

- **Besseres Verständnis der aktuellen Kundenzufriedenheit,**
- **Ableitung von Maßnahmen zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit,**
- **Erfolgskontrolle durch Messen der Bewertungsänderungen im Zeitablauf.**

Begriffserklärung: Ethernet

Ethernet als traditionell kabelgebundene Datennetzsprache für lokale Unternehmens-Datennetze ermöglicht den kostengünstigen Datenaustausch zwischen allen in einem lokalen Netz angeschlossenen Geräten wie Server, Computer, Drucker usw. Die von ADVA angebotene Ethernet-Technologie ist über die Jahre für den Einsatz bei Netzbetreibern weiterentwickelt worden, sodass heute zudem die Anbindung von Unternehmen an Netzbetreiber als kostengünstige Alternative zum Einsatz anderer Datennetzsprachen erfolgen kann.

Ein Blick auf die Geschäftszahlen. 2006 steigerte ADVA seine Umsätze deutlich im Vorjahresvergleich um knapp 47 % von 131,3 auf 192,7 Mio. Euro. Dagegen lag das operative Proforma-EBIT 2006 mit 13,1 Mio. Euro recht deutlich unter dem Vorjahreswert von 19,1 Mio. Euro. Die Übernahme der US-Firma MOVAZ Mitte 2006 belastete das Ergebnis, sodass sich im 2. Halbjahr die Bruttomarge verringerte.

Der Ausblick für 2007 stimmt zuversichtlich. Der Umsatz dürfte um 11 % wachsen, die Proforma-Ergebnismarge um mindestens 10 %. Für das Gesamtjahr 2007 rechnet ADVA mit höheren Umsätzen auf mindestens 260 Mio. Euro. Die Proforma-EBIT-Marge sollte in der zweiten Jahreshälfte auf ein Niveau von 10 bis 13 % zurückkehren. Seit seinem Tief bei 5 Euro im Spätsommer 2006 zog der Aktienkurs kräftig an und notiert wieder bei 8 Euro. Es stellt sich die Frage, ob und wann ADVA seine Aktionäre mit einer Dividende erfreut.

Die wichtigsten Wachstumstreiber von ADVA: Der Schwerpunkt liegt auf Breitbandverbindungen und intelligenten Diensten für Unternehmen. Dazu zählen:

- Virtuelle Glasfaser-Vervielfachung
- Triple Play-Anwendungen
- Hochgeschwindigkeitszugang für Unternehmen
- Intelligente Ethernet-Dienste
- Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs bei Systemausfällen
- Datenspiegelung
- Wettbewerbsvorteile wie Kundenorientierung, leistungsfähige, moderne Optical- und Ethernet-Netztechnik

Die flexible Kombination der einzelnen Elemente ermöglicht ein Höchstmaß an Intelligenz, Bedienerfreundlichkeit und Skalierbarkeit. Die Fiber-Service-Plattform schafft Transportlösungen vom Unternehmens- bis zum Regionalnetz. Das bewährte Drei-Säulen-Vertriebsmodell „DIREKT – OEM – VAR“ passt sich an die speziellen Bedürfnisse der Kunden an. Der hauptsächliche Wettbewerbsvorteil liegt in der Kombination aus Kundenorientierung, Wachstum und fortschrittlichen Lösungen.

Wichtige Kennziffern von ADVA AG OPTICAL Networking, WKN 510 300, unter Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 24. April 2007:

Börsenlisting: Prime Standard der Frankfurter Börse

Index: TecDAX

Börsenwert: 350 Mio. €

Streubesitz: 86 %, Egora-Gruppe: 14 %

Buchwert je Aktie: 3,01 €

Cashflow: -0,19 € pro Aktie

KGV: 23,1 für 2008 (erwartet)

Ergebnis pro Aktie: 2005: 0,34 €, 2006: -0,25 €, 2007 (e): 0,24 €, 2008 (e): 0,35 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 10,40 € / 5,15 €

Kursentwicklung 2007: -10 %

Aktueller Kurs (24. April 2007): 7,70 €

Dividende: 0,0 Euro

Dividendenrendite: 0,0 %

Insiderhandel: keine Insidergeschäfte bekannt

Analystenempfehlungen 2007: Von 14 Experten, die ADVA OPTICAL 2007 bewerten, lautete die Empfehlung siebenmal „Kauf“, fünfmal „Halten“ und zweimal „Verkaufen“ – ein insgesamt recht positives Urteil

⑥ LEASING.99 AG (ISIN: DE0006051139, WKN: 605 113)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: Die im Freiverkehr notierte und auf der Insel Reichenau ansässige Firma wurde im Millenniumsjahr 2000 gegründet. Die LEASING.99 AG verleast bewegliche Wirtschaftsgüter aller Art, wobei der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit beim Autoleasing liegt. Als transparenter hersteller- und bankenunabhängiger Leasinganbieter zählen Geschäfts- wie Privatkunden zur Zielgruppe. LEASING.99 bietet auch Flottenlösungen für Fuhrparks an. Die Kunden, darunter zahlreiche Freiberufler, bestimmen, ob sie ein neues Fahrzeug über die Vertriebspartner bestellen oder einen Händler ihrer Wahl kontaktieren. Unter bestimmten Voraussetzungen werden auch Gebrauchtwagen verleast. Gemeinsam mit der Konzerntochter Autoportal.99 AG wählt der Kunde unter folgenden Finanzierungsmodellen aus: Leasing, Langzeitmiete, Mietkauf, Flottenlösungen – alles aus einer Hand. Die LEASING.99 AG gewährt hohe Einkaufsrabatte und sieht ihre Stärke in den hochmotivierten und qualifizierten Mitarbeitern. Vorstand Norbert Bozon stellt sein noch junges Unternehmen engagiert und anschaulich vor. Der Aktienkurs erreichte seinen Tiefstand im Herbst 2006 bei 15 Euro und hat sich 2007 bei 25 bis 28 Euro stabilisiert.

Anmerkungen zum IPO. Der Börsengang im Juni 2004 im Segment Open Market (Freiverkehr) war insofern etwas ungewöhnlich, dass er an übliche Gepflogenheiten im früheren Neuen Markt erinnerte, vor der praktischen Umsetzung des Geschäftsmodells das benötigte Kapital von den zeichnenden Anteilseignern einzusammeln. Leasing.99 hat die Vorschusslorbeeren voll gerechtfertigt und sich das Vertrauen mit dem erfolgreichen operativen Geschäftsmodell auch verdient. Somit war der von Leasing.99 praktizierte Weg, den Emissionserlös zu 100 % in den Geschäftsaufbau zu investieren seriöser als der heutzutage oft praktizierte Weg, mit dem Börsenerlös die Taschen der Altaktionäre zu füllen oder einen Schuldenberg abzutragen. Leasing.99 begann mit 13 Fahrzeugen. Heute beträgt der Fuhrpark des Konzerns Leasing.99 mehr als 1.000 Fahrzeuge, überwiegend Mercedes, BMW, Audi und Porsche.

Ein Blick auf die Geschäftszahlen mit positiver Prognose. 2006 war ein gutes Jahr für die LEASING.99 AG. Das Unternehmen steigerte den Umsatz um 87 % von 3,07 auf 5,73 Mio. Euro. Das EBITDA kletterte sogar um 116 % von 1,54 auf 3,33 Mio. Euro. Der Jahresüberschuss liegt mit 0,887 Mio. Euro etwas über dem Vorjahresergebnis mit 0,836 Mio. Euro. Der Jahresüberschuss je Aktie erhöhte sich um 18 % von 0,88 auf 1,04 Euro. Dazu erklärt Vorstand Norbert Bozon bei seiner mit viel Leidenschaft vorgetragenen Präsentation: „Wir sind mit dem Geschäftsjahr 2006 sehr zufrieden. Insbesondere die Kooperation mit verschiedenen Bankpartnern war für unsere Gesellschaft ein wichtiger Meilenstein. Diese Kooperationen sichern das Wachstum der LEASING.99 AG. Wir gehen gestärkt in das Jahr 2007.“ – Für das Gesamtjahr 2007 wird konservativ mit einem Vertragsbestand von 2.000 Leasing- und Langzeitmietverträgen gerechnet.

Dies entspricht einer erneuten Steigerung von ungefähr 64 %. Mit 77 % liegt die Eigenkapitalquote des Leasing.99 Konzerns erfreulich hoch und schlägt die Peergruppe um Längen.

Wichtige Kennziffern von LEASING.99, WKN 605 113, 27. April 2007:

Börsenlisting: Open Market, Freiverkehr der Börse Frankfurt

Börsenwert: 25 Mio. €

Streubesitz: 35 %, Vorstand/Aufsichtsrat: 15 %, Steiner Treuhand AG: 50 %

Eigenkapitalquote des Konzerns: 77 % (Leasing.99 AG und Autoportal.99 AG)

52-Wochen-Hoch/Tief: 38,10 / 22,40 €

Aktueller Kurs (26. April 2007): 26,80 €

Dividende: 0,0 Euro **Dividendenrendite:** 0,0 %

Insiderhandel: keine Insidergeschäfte bekannt

CdC-Analyse: Trust Research GmbH: „Kaufen“ (23. April 2007), Kursziel auf Sicht von 12 Monaten: 39,90 Euro. Zu einem Kurs um 26 Euro ist die Aktie unterbewertet.

⑦ Pfandfinanz Holding AG, Unterföhring/München

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: Die in Unterföhring angesiedelte Pfandfinanz Holding AG wurde im Herbst 2006 gegründet und hat sich auf Pfanddarlehen spezialisiert. Die Wurzeln reichen auf die Gewerbeanmeldung Pfandleihe durch Marco Thurow von 1999 zurück. Der Fokus liegt auf der Beleihung von Kraftfahrzeugen aller Art sowie auf Maschinen. Pfandfinanz gewährleistet den Kunden sofortige Liquidität bei höchstmöglicher Diskretion und Sicherheit. Durch maßgeschneiderte Lösungen, die sich an den Wünschen und Problemen der Klientel orientieren, ist die Kundenbindung und Zufriedenheit groß. Mit der Anfang April 2007 verkündeten Übernahme der Car2Cash AG positioniert sich die Pfandfinanz Holding als einzigartiger, alternativer Problemlöser für kurzfristige Liquiditätsengpässe. Es gibt keinen einzigen börsennotierten Wettbewerber, erfasst doch Pfandfinanz genau die Bereiche, die Banken und klassische Finanzierungsinstrumente nicht abdecken. Die hundertprozentige Car2Cash kauft Fahrzeuge und Maschinen mit zeitlich befristetem, entgeltlichem Rücktrittsrecht an. Im Gegensatz zur Pfandleihe erwirbt Car2Cash an den Mobilien das Eigentumsrecht und kann diese bei Bedarf auch an den ehemaligen Eigentümer weitervermieten. In diesem Fall entstehen zwei Erlösströme: Aufwandsentschädigung für das Rücktrittsrecht und gegebenenfalls Mietentnahmen. Hierdurch erhalten Kunden kurzfristig Liquidität und können die für den Geschäftsbetrieb benötigten Maschinen und Fahrzeuge weiter einsetzen. Da dies mithilfe der klassischen Finanzierungsinstrumente üblicherweise nicht abgedeckt wird, profitiert der Kunde dreifach:

- Er findet einen seriösen Partner, der sein Problem löst:
- Seine Liquidität verbessert sich sofort.
- Er kann sein Anlagegut für seinen Geschäftsbetrieb weaternutzen.

Die zukunftsweisende Übernahme wurde mithilfe einer Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts an einen institutionellen strategischen Investor finanziert. Till von Feldern, CEO von Car2Cash, berichtet: „Durch die Allianz mit der Pfandfinanz Holding AG ist ein in dieser Branche einzigartiges Unternehmen mit einem skalierbaren Geschäftsmodell entstanden, das sich bei der Zielgruppe durch die Publizität als positiv, seriös und transparent positioniert. Das neu entstandene Leistungsspektrum ist in dieser Gesamtkonstellation einzigartig. Dieser Punkt in Verbindung mit dem hohen Marktpotenzial sind der Garant für ein rasches, ertragreiches Wachstum.“

Die Pfandfinanz Holding AG vereinigt durch die Übernahme mit Car2Cash die klassische Pfandleihe gemäß Pfandleihverordnung mit flexiblem Ankauf, Rücktritt und Weitervermietung. Im Fokus stehen werthaltige mobile Güter wie Automobile, Lastkraftwagen, Baumaschinen, Boote, Flugzeuge. Die komplette Wertschöpfungskette außerhalb des typischen Bankenkreditwesens wird abgedeckt. Die Pfandfinanz Holding ist Deutschlands erster „Pfandleiher“ mit Kapitalmarktzugang und innovativem, zukunftsweisendem Dienstleistungsansatz. Mit dem neu formierten Team werden Automobil-, Medien- und Börsen-Know-how zusammengeführt. Bei Pfandfinanz erfolgt das Pfandgeschäft professionell, seriös, diskret und unkonventionell.

Ausblick und Strategie. Bei der bereits heute bestehenden großen Nachfrage erwartet der Vorstand ein expansives Wachstums, sieht sich auch künftig nach geeigneten Kooperationspartnern um und treibt den Markenaufbau intensiv voran.

Anmerkung. Durch die Absage der ALEXEANDERWERK AG sprang die Pfandfinanz Holding AG ganz kurzfristig in die plötzlich entstandene Präsentationslücke ein. Es war schon beeindruckend, wie Till von Geldern, Vorstandsvorsitzender der Car2Cash, diese Chance nutzte. CEO Till von Geldern beeindruckte mit einer besonders spannenden und anschaulichen Kurzpräsentation in freier Rede. Da machte es Spaß, aufmerksam zuzuhören – und dies so kurz vor Abschluss des offiziellen Veranstaltungsteils. Die verständlicherweise noch nicht vorliegenden Geschäftszahlen werden nachgereicht. Gewöhnlich stellen sich bei der siebenten und letzten Präsentation kaum zu übersehende Ermüdungserscheinungen ein. Dies war aufgrund des packenden Vortrags von Unternehmenschef Till von Geldern nicht der Fall.

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

Zweite e-Mail-Adresse: Beate.Sander@gmx.de

Buchtitel: Sander/Heiring: WIRTSCHAFT UND FINANZEN

Volk Verlag, München, 416 S., Zweifarbendruck, Großformat, 30 €, 2005

Beate Sander: BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER

FinanzBuch Verlag, München, 256 S., Zweifarbendruck, 30 €, erschienen Aug. 2006

Beate Sander: DER NEUE BÖRSENFÜHRERSCHEIN

FinanzBuch Verlag, München, 220 S., Großformat, zweifarbig, 20 €, Sept. 2006

Beate Sander: STOCK PICKING MIT NEBENWERTEN

Börsenmedien Verlag, Kulmbach, 220 S., 30 €, März 2007, Bestsellerrangliste

