

Titelgeschichte: BÖWE SYSTEC

Attraktive Chancen in liberalisierten Postmärkten, für das laufende Jahr erneut Rekordwerte erwartet

Im April 2006 geriet die Aktie der BÖWE SYSTEC AG auf Grund enttäuschter Erwartungen massiv unter Druck und verlor gegenüber ihrem Höchststand von € 58.45 vom 17.03.2006 schnell 20 %.

In NJ 5/06 sahen wir daraufhin bei einem Kurs von € 46.80 Chancen für Investoren, die sich länger als ein Jahr engagieren wollten. In der Folgezeit gab es durch einen anhaltenden Kursrutsch bis auf € 41.95, die am 18.09.2006 notiert wurden, noch günstigere Einstiegsmöglichkeiten. Die nachfolgende Erholung endete im Februar dieses Jahres bei € 52.85. Im Zuge der damaligen Börsenschwäche gab der Kurs wieder nach und notiert aktuell mit € 46.45 fast auf den Cent genau auf dem Niveau vom April 2006.

Massenmarkt Postversand

Aus fundamentaler Sicht bestand eigentlich kein Anlass, dass die Augsburger an der Hausse der Nebenwerte nicht teilnahmen; denn im Geschäftsjahr 2006 wurde ein Rekordergebnis erzielt. In der Bilanzpressekonferenz am 02.04.2007 in München erläuterte der Vorstandsvorsitzende Dr. Claus Gerckens die Gründe für den Erfolg.

BÖWE SYSTEC erzielt nach der Übernahme des größeren US-Konkurrenten Bell+Howell inzwischen zwei Drittel des Umsatzes auf dem nordamerikanischen Markt. Der gesamte Auslandsanteil beträgt 91 %. Es mag sein, dass in Zeiten wachsender elektronischer Post der Massenversand per Brief als Auslaufmodell angesehen wird, doch ist dies, wie wir selbst in unseren Briefkästen sehen, keineswegs der Fall. Im-

mer noch ist dieser Vertriebsweg für Werbe- und Info-Sendungen ein Wachstumsmarkt und bei künftig liberalisierten Postmärkten wird BÖWE als Marktführer bei Mailroom-Systemen überproportional profitieren. Der Marktanteil wird auf 33 % beziffert. Neben umfassenden Lösungen rund um den Massenversand von Unternehmen an Privatpersonen bis hin zur passenden Software gehört die Personalisierung und der Versand von Plastikkarten zum Angebot. Laufende Innovationen und Verbesserungen sichern gleichzeitig die technologische Führerschaft des Konzerns, der seit seinem Börsengang im Jahr 1992 den Umsatz organisch und durch Akquisitionen von € 88.2 auf 484.7 Mio. im Vorjahr gesteigert hat.

2006 nur organisches Wachstum

2006 gelang es, den Umsatz nur durch organisches Wachstum nochmals um 4.9 % auf € 484.7 (461.9) Mio. voranzubringen. Dabei half sowohl die wachsende Weltwirtschaft als auch ein leichter Zuwachs beim Postaufkommen, während Wechselkursveränderungen die Erlöse um € 4.2 Mio. schmälerten. Im bedeutenden US-Markt gelang ein Anstieg um 10 % auf € 348.1 (314.3) Mio. Der Zuwachs um 35 % auf € 40.2 Mio. in Deutschland beruht auf dem Erfolg bei Postsortiersystemen. Der Auftrags-eingang übertraf den hohen Vorjahreswert mit € 473.1 (471.8) Mio. nochmals leicht.

EBIT um 25.5 % gesteigert

Ein vergleichsweise geringer Anstieg bei den Herstell- und Vertriebskosten führte zu einem kräftigen Sprung beim EBIT um 25.5



In den zunehmend liberalisierten Postmärkten rechnet sich die BÖWE SYSTEC AG weltweit attraktive Chancen aus.

% auf den neuen Höchstwert von € 45.3 (36.1) Mio. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 9.3 (7.8) %. Der Zuwachs wurde benötigt, um die Mehrbelastung durch das auf € -17.7 (-10.1) Mio. verschlechterte Finanzergebnis aufzufangen: Nach der kompletten Übernahme von Bell+Howell im Jahr 2005 stieg der Zinsaufwand auf € -19.0 (-15.4) Mio., während der Zinsertrag aus dem in den USA abgegebenen Leasinggeschäft entfiel. Da sich gleichzeitig der Steueraufwand (erwartungsgemäß) auf € -8.3 (-7.0) Mio. erhöhte, verblieb lediglich ein geringer Gewinnanstieg um 1.6 % auf € 19.3 (19.0) Mio. Die Nettoumsatzrendite beträgt 4.0 (4.1) %. Bezogen auf eine Aktie errechnet sich ein Ergebnis von € 2.92 (2.88).

Dividende bleibt bei € 1.35

Den Aktionären wird in der Hauptversammlung am 24.05.2007 eine unveränderte Dividende von € 1.35 vorgeschlagen, die sich damit am Jahresüberschuss und nicht am

UNTERNEHMENS DATEN

Böwe Syntec AG

Werner-von-Siemens-Str. 1, 86159 Augsburg, Telefon (0821) 5702-365

Internet: www.boewe-syntec.de

ISIN DE0005239701

6.6 Mio. Stückaktien, AK € 17.16 Mio.

HV am 24.05.2007, Dividende € 1.35

Kurs am 19.04.2007: € 46.45 (Xetra), 52.85 H / 43.76 T

KGV 2006 15, 2007 (e) 13; Börsenwert: € 293 Mio.

Aktionäre: Wanderer-Werke AG 50.1 %,

The Capital Group 5.1 %, Streubesitz 44.8 %

Kennzahlen	2006	2005
Umsatz	485 Mio.	462 Mio.
EBIT	45.3 Mio.	36.1 Mio.
EBIT-Marge	9.3 %	7.8 %
Jahresüberschuss	19.3 Mio.	19.0 Mio.
Ergebnis je Aktie	2.92	2.88
EK-Quote	23.2 %	23.1 %



Die noch hohen Zinsbelastungen verdecken die operativen Fortschritte bei der BÖWE SYSTEC AG.

verbesserten operativen Ergebnis ausrichtet. Die Ausschüttungssumme beläuft sich auf € 8.9 Mio.

Die Konzernbilanz ist naturgemäß noch immer geprägt von der fremdfinanzierten Bell+Howell-Übernahme, die vor allem zu Finanzverbindlichkeiten von € 267.4 (265.4) Mio. führte und das Gearing (Verhältnis Finanzschulden zu Eigenkapital) auf 2 ansteigen ließ. Bei einer Bilanzsumme von € 582 (622) Mio. entfällt auf das Eigenkapital von € 135.1 (143.5) Mio. ein Anteil von 23.2 (23.1) %. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sank auf Grund von Einmaleffekten auf € 14.1 (23.6) Mio. Den Mittelzufluss aus dem Geschäft bezeichnete Dr. Gerckens im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal als ausreichend für den Finanzierungsaufwand, so dass keine Kapitalmaßnahmen geplant sind (s. Interview).

Ambitionierte Zielsetzungen

Allerdings wird es bis auf die für Mitte dieses Jahres geplante komplette Übernahme des 50%igen Anteils aus dem Joint Venture Lasermax Roll Systems, die ca. € 15 Mio. Umsatz generieren wird, nicht zu weiteren Akquisitionen kommen. Zunächst soll das Gearing wieder auf eins, d. h. das Eigenka-

pital mindestens auf Höhe der Finanzverbindlichkeiten gebracht werden. Gleichzeitig müsste die Nettoumsatzrendite zunächst 5 % und später die früheren 7 % erreichen, bevor größere Akquisitionen gestemmt werden.

Fortsetzung der erfolgreichen Strategie

Die Liberalisierung der internationalen Postmärkte werde BÖWE neues Wachstumspotenzial eröffnen, betonte der Vorstandsvorsitzende, der die seit Jahren

erfolgreiche Strategie auch künftig verfolgen will:

- Konzentration auf Kernkompetenzen,
- Fokus auf Mailroom,
- Gezielte Akquisitionen (gemäß den erläuterten Vorgaben),
- Weltweite Expansion des Vertriebs- und Servicenetzes.

Das „sehr profitable“ Servicegeschäft bekommt mit wachsenden Auslieferungen einen immer größeren Stellenwert im Konzern.

Besonders attraktive Chancen durch die Liberalisierungen werden gegenwärtig in Großbritannien und in Deutschland sowie ab 2008 in Italien, Spanien und Frankreich gesehen. BÖWE ist durch die weltweite Präsenz auf die Markterweiterungen vorbereitet und kann innerhalb der Gruppe Synergien nutzen. Die Rahmenbedingungen stimmen sowohl in der brieflichen Kommunikation der Unternehmen mit Endverbrauchern als auch im zunehmenden Einsatz von Plastikkarten.

Im laufenden Geschäftsjahr wird erwartet, beim Umsatz die Marke von € 500 Mio. übertreffen und gleichzeitig das Ergebnis steigern zu können, so dass dann neue Rekordwerte erreicht werden. **Klaus Hellwig**

FAZIT

Die Belastungen aus der Übernahme des „dicken Brocken“ Bell+Howell wirken im Finanzergebnis der BÖWE SYSTE AG noch nach, so dass wohl auch in diesem Jahr der Gewinn je Aktie nicht signifikant zulegen wird. Bezogen auf das operative Ergebnis sieht es anders aus: Der Börsenkurs entspricht nur dem siebenfachen EBIT; auch das KUV ist mit ca. 0.6 niedrig. Wenn sich jedoch die verbesserten Rahmenbedingungen verstärkt positiv auswirken, dürfte die Aktie ihr vorjähriges Hoch wieder erreichen, allerdings muss wohl ein Jahr länger als vor einem Jahr gedacht, gewartet werden. **KH**

Anzeige

BayWa Aktiengesellschaft

Einladung zur 84. ordentlichen Hauptversammlung

Wir laden hiermit unsere Aktionäre zu der am **Donnerstag, den 31. Mai 2007, um 10:00 Uhr**, stattfindenden 84. ordentlichen Hauptversammlung ein.

Tagungsort:

ICM Internationales Congress Center München
Saal 14b
Messegelände
81823 München

TAGESORDNUNG (Kurzfassung)

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des Lageberichts der BayWa Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2006 mit dem Bericht des Aufsichtsrats sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts für das Geschäftsjahr 2006
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns 2006
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2006
4. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2006
5. Beschlussfassung über eine Satzungsänderung zur Umsetzung des Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes
6. Änderung der fixen Vergütung für den Aufsichtsrat
7. Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2007

Die vollständige Tagesordnung mit den Vorschlägen der Verwaltung zur Beschlussfassung ist im elektronischen Bundesanzeiger vom 20. April 2007 veröffentlicht. Wir bitten die Einzelheiten über die Tagesordnung dieser Bekanntmachung zu entnehmen. Diese steht auch unter

Internet: www.baywa.de

zur Verfügung.

Zum Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung 2007 hat die BayWa AG 33 853 457 Aktien ausgegeben, die jeweils eine Stimme gewähren. Die Gesellschaft hält zum Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung 19 500 eigene Aktien. Hieraus stehen ihr keine Stimmrechte zu. Die Gesamtzahl der stimmberechtigten Aktien der BayWa Aktiengesellschaft zum Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung beläuft sich daher auf 33 833 957.

München, im April 2007

BayWa Aktiengesellschaft
Der Vorstand

BayWa

GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

**WKN 330 410
ISIN DE0003304101**

EINLADUNG ZUR HAUPTVERSAMMLUNG

Wir laden unsere Aktionäre zu der am **Mittwoch, 06. Juni 2007, 10.00 Uhr MESZ**, im Gerry-Weber Event-Center, am Gerry Weber Stadion, Weststraße, 33790 Halle/Westfalen, stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung ein.

TAGESORDNUNG – Kurzfassung –

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses zum 31. Oktober 2006 und des Lageberichts der Gerry Weber International AG sowie des gebilligten Konzernabschlusses zum 31. Oktober 2006 und des Konzernlageberichts sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2005/2006
2. Verwendung des Bilanzgewinns 2005/2006
3. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2005/2006
4. Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2005/2006
5. Beschlussfassung über eine Satzungsänderung zur Anpassung an eine gesetzliche Neuregelung
6. Beschlussfassung über die Bestellung des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2006/2007

Die vollständige Tagesordnung mit Vorschlägen zur Beschlussfassung ist im elektronischen Bundesanzeiger unter www.ebundesanzeiger.de vom 27. April 2007 veröffentlicht und unter www.gerryweber-ag.de abrufbar. Allen Kreditinstituten, die Aktien der Gerry Weber International AG verwahren, werden die Einberufungsunterlagen mit der Bitte um Weiterleitung an die Aktionäre übersandt. Eine Abschrift der oben genannten Unterlagen ist bei der Zahl- und Anmeldestelle WestLB AG, Herzogstr. 15, 40217 Düsseldorf, kostenfrei erhältlich.

Halle/Westfalen, im April 2007

Der Vorstand

BÖWE SYSTEC

„Langfristig wollen wir die frühere Umsatzrendite von 7 % wieder erreichen“

Vor allem von der anstehenden Liberalisierung der europäischen Postmärkte verspricht sich die Augsburger BÖWE SYSTEC Gruppe, die Sortier- und Kuvertiermaschinen sowie den dazugehörigen Service anbietet, künftig starke Wachstumsimpulse. Für 2007 ist mit einem Umsatzsprung auf mehr als € 500 Mio. zu rechnen, wie der Vorstandsvorsitzende Dr. Claus Gerckens im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal ausführte.

NJ: Herr Dr. Gerckens, Sie erwähnten das Briefmonopol. Wie weit ist Deutschland im europäischen Vergleich schon dereguliert?

Gerckens: Für uns sind in Europa nur die Liberalisierungsmärkte mit hoher Bevölkerung von Bedeutung. Nur dort ergeben sich Chancen für alternative Dienstleister im Zustellungsgebiet von Briefgut. Vorreiter war und erster voll deregulierter größter Markt ist England. Dort gibt es keinerlei Beschränkungen mehr.

Deutschland ist relativ weitgehend dereguliert, das heißt, nur bei Briefgut unter 50 Gramm gibt es noch Einschränkungen. Die anderen für uns relevanten Märkte sind unterschiedlich dereguliert. In Frankreich sieht man noch überhaupt keine Deregulierung. In Italien wird die Deregulierung diskutiert. In Spanien gibt es bisher mit Unipost nur einen Wettbewerber zur staatlichen Post.

NJ: Rechnen Sie auf Grund Ihrer Beschreibung in Deutschland mit einem um bis zu 20 % steigenden Umsatz?

Gerckens: Auf den so genannten deutschen Umsatz entfallen 2006 € 51 Mio. Nur zum Verständnis: Es handelt sich dabei um Umsatz, den wir in Deutschland ausgeliefert haben.

Wir meinen, dass wir auf ungefähr € 60 Mio. in diesem Jahr wachsen werden, weil zum einen das deutsche Geschäft mit Sortiermaschinen stark wächst und zum anderen das Neugeschäft mit Kuvertiermaschinen anzieht. Dazu haben vor allem neue Produkte beigetragen.

NJ: Wie sehen Ihre Schätzungen für den US-Markt aus?

Gerckens: In Amerika hat es in diesem Jahr eine Neufestsetzung der Rabattregeln durch die amerikanische Post gegeben. Diese werden wahrscheinlich im zweiten Quartal endgültig verabschiedet. Daher halten sich die US-Dienstleister

im Sortierbereich im Moment mit Investitionen zurück, bis diese Regelungen endgültig fixiert sind. Erst dann werden sie neue Sortiermaschinen bestellen. Es kann daher durchaus sein, dass wir im ersten Halbjahr in den USA noch wenig Neugeschäft mit Sortieranlagen haben werden. Im zweiten Halbjahr rechnen wir mit einem steilen Anstieg, so dass insgesamt ein Umsatzwachstum von 5 % bis 7 % herauskommen dürfte. Im vergangenen Jahr haben wir über 10 % geschafft.

NJ: Und inwiefern belasten die Rezessionsängste in den USA Ihr Geschäft? Halten Sie dieses Szenario überhaupt für wahrscheinlich?

Gerckens: Wir spüren in Moment keinerlei Anzeichen im Produktvertrieb. Man muss natürlich sehen, dass die Geschäftsmodelle Sortieren und Kuvertieren unterschiedlich sind. Das Kuvertieren ist letztlich ein Rationalisierungsprodukt. In sich konjunkturell abschwächenden Zeiten ist häufig eine verstärkte Tendenz zur Rationalisierung zu beobachten. Im Sortierbereich sieht die Sache anders aus. Wer Briefgut sortiert bei der amerikanischen Post einliefert, erhält teils hohe Rabatte. Daher steht hier das Ausnutzen der Rabattstaffeln im Vordergrund. Hier kommt es entscheidend darauf an, wie die Rabattstaffeln ausgestaltet werden, um das Vorsortieren attraktiv zu machen. Da spielen konjunkturelle Einflüsse eine eher untergeordnete Rolle.

NJ: Noch eine Frage zu den USA. Haben Sie sich schon mal überlegt, Devisenabsicherungsgeschäfte zu machen?

Gerckens: Wir haben bis 2006 immer unsere Lieferungen nach USA abgesichert, um eine klare Planungsgrundlage zu haben. Wir sichern auch jetzt die Spitzen ab, die wir im Leistungsaustausch aus oder nach Amerika haben. Wir sichern aber nicht den gesamten US-Umsatz ab. Und wir sichern auch nicht die Grundinvestitionen in die US-Beteiligung ab. Das wäre viel zu teuer.

NJ: Damit gehen Sie bewusst das Risiko ein, dass sich Währungskursschwankungen in ihrer Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Bilanz widerspiegeln?

Gerckens: Ja, das ist so. Man darf es aber nicht dramatisieren. In den Durchschnittskursen wirkt sich das in aller Regel gar nicht so heftig aus. Im Quartalsvergleich fallen die Schwankungen stärker ins Gewicht als auf Jahressicht. Da wir 2/3



Dr. Claus Gerckens, Vorstandsvorsitzender der BÖWE SYSTEC AG: „Wir werden unser Joint Venture Lasermax Roll Systems schon bald vollständig übernehmen.“

des Umsatzes in den USA machen, spüren wir dies natürlich schon in der Entwicklung der Wachstumsraten. Da die Kosten aber genauso in US-\$ anfallen, wirkt es sich nicht dramatisch aus. Die Auswirkungen sind geringer als man immer denkt.

NJ: Sie erwähnten am Anfang nur Westeuropa. Ist für Sie Osteuropa ebenso interessant oder lohnt sich dies für eine Gesellschaft wie die BÖWE SYSTEC nicht?

Gerckens: Wir bauen unser eigenes Netz in Osteuropa weiter aus. Wir haben Anfang dieses Jahres eine Tochter in Tschechien gegründet. In Polen haben wir ebenfalls eine eigene Tochtergesellschaft. Wir können uns auch vorstellen, in weiteren osteuropäischen Märkten mit eigener Organisation tätig zu werden, anstelle der bisherigen Generalvertretungen in diesen Ländern.

NJ: Sie möchten Ihre Beteiligung bei Lasermax Roll Systems auf 100 % aufstocken. Schließt das sonstige Akquisitionen in 2007 aus?

Gerckens: Es besteht immer Platz für kleinere Arrondierungen. Dafür sind wir immer offen, wenn es unsere Kernkompetenzen Kuvertieren oder Sortieren unterstützt. Wir arbeiten andererseits auch mit Kooperationen. Das ist eine Alternative, vor allem im Softwarebereich. Größere Akquisitionen, wie vor einigen Jahren die amerikanische Bell+Howell-Gruppe, schließe ich für 2007 aus.

NJ: Wann glauben Sie, die Finanzierung von Bell+Howell gemeistert zu haben? Und würden Sie gegebenenfalls Kapitalmaßnahmen in Betracht ziehen?

Gerckens: Die Finanzierungskosten der Akquisition fallen in den Jahren 2006 und 2007 in gleicher Höhe an. Das können wir aus dem operativen Geschäft bezahlen. Daher ist zum jetzigen Zeitpunkt keine Kapitalmaßnahme angedacht.

Wir sind im Moment darauf ausgerichtet, die interne Ertragskraft zu stärken. Nun kann man sagen, 4 % Umsatzrendite sind gar nicht schlecht. Langfristig wollen wir die alte Umsatzrendite von 7 % wieder erreichen. Und daran arbeiten wir ganz intensiv. Wir sehen auch gute Chancen, wenn wir wieder in allen Bereichen und Regionen schwarze Zahlen schreiben und damit die Ergebnisstärke der gesamten Gruppe steigern können.

NJ: Inwiefern wirkt sich die geplante Unternehmenssteuerreform auf die BÖWE SYSTEC Gruppe aus?

Gerckens: Die Auswirkung auf die Höhe der Körperschaftsteuerzahlung ist eher marginal, weil bei uns das Hauptgeschäft außerhalb von Deutschland liegt.

NJ: Sie sprachen vorhin die Marke 7 % Umsatzrendite an. Wann streben sie eine solche Marke an?

Gerckens: Wir haben gesagt, dass wir bis 2009 die Marke 5 % Umsatzrendite anstreben. Bis wir unseren Bestwert 7 % erreichen, das dauert sicherlich länger und hängt aber auch davon ab, dass alle Länder gleichzeitig gute Ergebnisse erwirtschaften.

NJ: Wo liegt für Sie eine Zielgröße für das Eigenkapital?

Gerckens: Ich schaue weniger stark auf die Eigenkapitalquote als auf das Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital. Es liegt mir daran, dass wir wieder mehr Eigenkapital als Fremdkapital erreichen.

NJ: Worauf ist der Rückgang des Cashflow zurückzuführen?

Gerckens: Das liegt daran, dass wir in diesem Jahr eine Reihe von Einmaleffekten hatten, die keine Liquiditätswirkung hatten. Dazu zählt auch die Neubewertung unserer Optionsrechte auf unser Joint Venture Lasermix Roll Systems wie auch eine Korrektur an den tatsächlich zu leistenden Zahlungen für Bell+Howell.

NJ: Noch eine Frage zum Abschluss: Was macht Sie so sicher, dass das Geschäft mit papiergebundenem Briefgut im Zeitalter der E-Mail so stark steigt?

Gerckens: Das ist für mich eine alte Frage. Als 1992 die Böwe Systec an die Börse ging, bin ich damals gefragt worden, was wir machen, wenn das papierlose Büro kommt. Seit dem sehen wir mehr und mehr Papier. Seitdem hat sich die E-Mail und das Fax entwickelt und die Briefvolumen steigen unverändert. Das Wachstum an Briefgut kommt nur durch Kommunikation von Großunternehmen zu Endkunden. Es kommt nicht aus dem Informationsaustausch zwischen Unternehmen und auch nicht aus dem Informationsaustausch zwischen privaten Endkunden. Diese Gruppen nutzen andere Medien. Und bedenken Sie bitte: Die Briefkommunikation bietet die Gewähr, dass der Endkunde die Information nicht mit einem Klick vernichten kann. Auch liegen die Antwortquoten um das x-fache höher als bei E-Mails. Und deshalb erleben wir unverändert ein Ansteigen des Briefvolumens.

NJ: Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Gespräch führte Carsten Stern

Wir bauen Brücken

persönlich und kompetent



Corporate Finance

Wertpapierhandel

Mittelstandsberatung

Unser Angebot für den Mittelstand:

- Initial Public Offerings (IPOs)
- Kapitalerhöhungen, Anleihen und Genussscheine
- Börsenzulassungsverfahren in allen Marktsegmenten
- Kapitalmarktberatung
- Designated Sponsoring

Wir betreuen Sie

- persönlich und individuell
- durch hochqualifizierte Ansprechpartner mit langjähriger Expertise



Investmentbank AG

Beethovenstr. 12-16, 60325 Frankfurt a. M.
Tel.: 069 / 24 70 - 28 80, Fax: - 28 50
info@axg-ag.de • www.axg-ag.de