

# TradeCentre Börsenbrief



Exklusive und unabhängige Berichterstattung für Ihren Informationsvorsprung

[www.tradecentre.de](http://www.tradecentre.de)

Nr. 264 vom 22.02.2007

Wir verfügen über exzellente Kontakte in der Wirtschaft und können auf eine Vielzahl gut informierter Quellen zurückgreifen. Profitieren Sie von unseren Informationen aus der ersten Liga der Wirtschaft, um an der Börse eine gute Rendite zu erzielen.

## Kommentar & Strategie

Liebe Leser,

wir haben unser Portfolio konsequent mit Klima-Aktien bestückt. Ob die Strategie aufgeht, werden schon die nächsten Wochen zeigen. Am 8. und 9. März findet in Brüssel ein neuer EU-Gipfel statt. **Die Staats- und Regierungschefs wollen sich auf Initiativen für Klimaschutz und erneuerbare Energien einigen.** Schon zwei Wochen vor dem Treffen haben sich die Umweltminister auf ein Eckprogramm festgelegt. Erste Punkte sichern durch. Die Treibhausgase sollen demnach um bis zu 30 Prozent bis zum Jahr 2020 reduziert werden. Dieses Gipfeltreffen wird die Aufmerksamkeit der Medien auf die beschlossenen Maßnahmen richten. Ich erhoffe mir davon einen weiteren Run auf alle Aktien, die mit regenerativer Energieerzeugung zu tun haben. In den Banken wird derweil weiter an Fondsprodukten zu diesem Thema gearbeitet. Der Kapitalfluss in den Sektor dürfte anhalten und die wenigen Aktien beflügeln!

Erinnern Sie sich noch was der Finanzvorstand Alexander Götz von Schmack Biogas uns gegenüber im Interview gesagt hat. „**In diesem Geschäftsbereich halten wir mittelfristig operative Margen von 20 Prozent für darstellbar**“. Gemeint ist der Eigenbetrieb von großen Biogasanlagen. Durch die jüngst platzierte Kapitalerhöhung flossen Schmack Biogas 27,2 Millionen Euro zu. Dadurch soll hauptsächlich dieser Eigenbetrieb ausgebaut werden. Die Aussagen des Finanzvorstands haben hohe Brisanz. Wenn die operative Marge wirklich stimmt, steht das Unternehmen erst ganz am Anfang einer gigantischen Wachstumsstory. Sobald die operativen Margen der selbst betriebenen Biogasanlagen schwarz auf weiß in der Bilanz stehen, wird Schmack mit der verstärkten Aufnahme von Fremdkapital zur Wachstumsfinanzierung keinerlei Probleme mehr haben. Die Aktionäre erhielten dann **einen hohen Leverage-Effekt auf ihre Aktien.** Noch vor zwei Monaten hat Schmack Biogas das Umsatzziel für 2007 zwischen 130 und 150 Millionen Euro angegeben. Denken Sie nach, liebe Leser. Seitdem wurde die Biogassparte von Heese übernommen. Das Geld aus der Kapitalerhöhung wird investiert. **Ich taxiere die Umsätze 2007 auf mindestens 170 Millionen Euro.** Das Kursziel der Aktie sehe ich im dreistelligen Bereich. Die Umplatzerung wirkt noch etwas belastend auf den Kurs. Aber schon bald dürfte unsere Biogas-Perle wieder Aufwärtsdrang entwickeln.

Viele Grüße  
Simon Betschinger

## Inhalt

- Editorial
- Exklusiv-Musterdepot
- **Lycos Europe:** Schwarze Zahlen in 2007?
- **MediGene:** Prall gefüllte Pipeline!
- **Colonia Real Estate:** Der nächste Coup?
- **MBB Industries:** Dividende für 2006?
- **Gesco:** Gut, gesund und günstig!
- TradeCentre-Ticker

## TradeCentre Exklusiv-Depot

*exklusiver Research & optimiertes Trading*

[Hier klicken für genauere Daten zu den Depottiteln!](#)

**Regeln:** Depotänderungen erhalten Sie vor Börseneröffnung per Email und SMS. Wir ordern mit Limit.

<b>Cropenergies</b>	-2%
<b>Q-Cells</b>	-2%
<b>Schmack Biogas</b>	<b>4%</b>
<b>Pixelpark</b>	<b>8%</b>
<b>Centrotec</b>	-1%
<b>Nordex</b>	<b>33%</b>
<b>Fortune Management</b>	-4%
<b>Analytik Jena</b>	<b>21%</b>
<b>Repower</b>	<b>172%</b>

Startkapital am 15.04.2001	10.000,00
Aktienbestand	88.917,70
Cash	153,60
Depotwert	89.071,30
Entwicklung seit 01.01.2007 (73.469 €)	<b>21,2%</b>
Depotentwicklung seit 15. April 03	<b>790,7%</b>

Die Kursschwankungen am deutschen Aktienmarkt werden immer stärker. Jeder hat Angst Gewinne zu verpassen und darum wird hektisch umgeschichtet. Am Sonntag lesen Sie im "Trader Top-Story-Report" wie wir uns gegen fallende Kurse schützen!

### Impressum und Haftungsausschluss:

Chefredakteur: Simon Betschinger  
Stellvertretender Chefredakteur: Volker Glaser  
freie Mitarbeiter: Stefan Müller  
Kontakt: [webmaster@tradecentre.de](mailto:webmaster@tradecentre.de)

### Hinweis nach §34 WPHG zur Begründung möglicher Interessenkonflikte:

Mitarbeiter von TradeCentre, die an der Erstellung dieses Börsenbriefes beteiligt sind, besitzen Anteilsscheine an folgenden Aktien, die in dieser Ausgabe besprochen werden: Repower, Centrotec, Nordex, Schmack Biogas

Die Empfehlungen sind keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Allen Informationen liegen Quellen zugrunde, die wir für vertraulich erachten. Für eine Richtigkeit der hier dargelegten Informationen können wir dennoch keine Garantie übernehmen. Eine Haftung für eventuelle Verluste und Schäden ist ausgeschlossen. Nachdruck oder Kopie ist nur mit Verweis auf [www.tradecentre.de](http://www.tradecentre.de) erlaubt.

# Lycos Europe: Schwarze Zahlen in 2007?

## Unser Urteil: Beobachten!

**Nach dem Verkauf der schwedischen Tochter Spray inklusive Netzzugangsgeschäft, steht nunmehr auch der Verkauf des deutschen Internet-Zugangsgeschäfts auf der Agenda von Lycos Europe Chef - Christoph Mohn. „Wir haben ein paar Interessenten für das Geschäft“, sagt der CEO im Gespräch mit TradeCentre.**

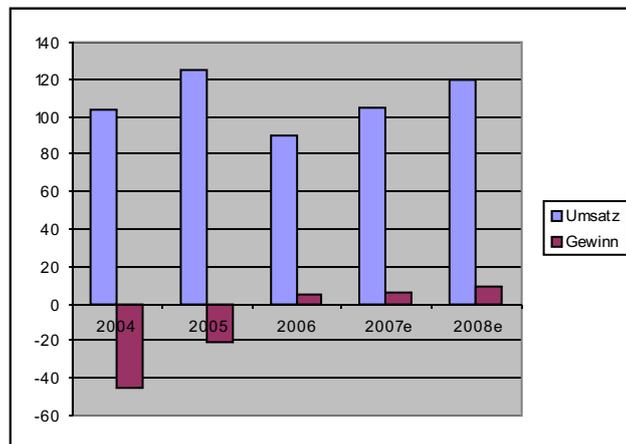
Im Gespräch



Christoph Mohn,  
CEO Lycos Europe

Insgesamt nutzen in heimischen Gefilden von Lycos Europe rund 38.000 Breitband- und 24.000 Schmalbandkunden den Dienst. Das Segment erzielte in 2006 einen Umsatz von sechs Millionen Euro und ein in etwa ausgeglichenes Ergebnis, ergänzt Mohn. Der Firmenchef erhofft sich aus dem Verkauf keinen großen Geldregen. „Es kommt auch auf die Struktur des Verkaufs an. Wir können uns zum Beispiel vorstellen, das Geschäft zu verkaufen und gleichzeitig mit dem Käufer eine exklusive Werbekooperation für neue Kunden zu vereinbaren,“ erklärt Mohn. Sollte diese Struktur sich nicht verwirklichen lassen, wird das Geschäft schlicht verkauft und das Unternehmen ist werbetechnisch komplett offen für Access-Anbieter, die bisher nicht auf dem deutschen Lycos-Portal entsprechende Werbung geschaltet haben. Der Verkauf stellt den Abschluss einer **Portfoliobereinigung** dar, mit dem Ziel, sich komplett auf die Bereiche **Paid Services & Shopping sowie Online Werbung** zu konzentrieren. „Mit diesen drei Sparten sehen wir uns für die Zukunft gerüstet“.

Durch den **Verkauf von Spray und dem deutschen Access-Geschäft** „verliert“ die Firma zunächst **Erlöse von circa 46 Millionen Euro**. Ertragstechnisch wirkt sich der Effekt leicht positiv aus. Basis des Konzernumsatzes aus Werbung, Paid Services & Shopping liegt nunmehr bei circa 80 Millionen Euro. Inklusiv der Übernahme von mentasys im Herbst vergangenen Jahres kommen in 2007 nochmals zehn Millionen Euro Umsatz hinzu. Mohn rechnet in **2007 auch mit organischem Wachstum**. Summa summarum müsste **Lycos Europe** in diesem Jahr mehr als 100 Millionen Euro Umsatz stemmen. Zudem gehen wir davon aus, dass in 2007 unterm Strich und auch ohne Einmaleffekte schwarze Zahlen bis Silvester in den Büchern stehen. Mohn wollte dies nicht kommentieren. Er bekräftigt aber, mittelfristig eine **Umsatzrendite von zehn Prozent** zu erwirtschaften. „Unsere Kostenstruktur ist gut. Wir wollen durch die Einführung von neuen Produkten und die Expansion in die USA das Umsatzvolumen ausweiten, um so die Umsatzrendite zu erreichen“, erklärt der Vorstandsvorsitzende. Akquisitionen im kleineren Volumen in Europa aber vor allem auch in den Staaten, schloss Mohn nicht aus. Die **Kriegskasse** dürfte aktuell mit **mehr als 110 Millionen Euro** gefüllt sein. In Kürze wird die im holländischen Haarlem ansässige Firma Zahlen für das Jahr 2006 veröffentlichen. Spektakuläres dürfen Sie aber nicht erwarten. Lycos Europe dürfte das letzte Jahr mit einem positiven Nettoergebnis abgeschlossen haben. Durch einen **positiven Einmaleffekt von mehr als 14 Millionen Euro** sollte ein Gewinn locker drin sein. Ohne diesen Effekt hätte Lycos Europe das Jahr 2006 aber mit roten Zahlen



ISIN: NL0000233195

KGV 2007e: 58 | KGV 2008e: 48

Umsatz 07e: 105 Mio. Euro

Börsenwert: 293 Millionen Euro



verabschiedet. Ebenfalls schließen wir aufgrund massiver Verlustvorträge auch eine **Aktivierung der latenten Steuern** nicht aus, was sich zumindest auf dem Papier auf den Gewinn positiv auswirkt.

**Das Unternehmen ist auf dem richtigen Weg.** Allerdings dauert die Entwicklung zum profitablen Internetportal nun schon recht lange. Dies spiegelt sich auch im Aktienkurs wieder, der seit Monaten bei Kursen von 90 Cent umherdümpelt. Mutige Anleger setzen auf „den letzten Mohikaner“ im Internet, auf das sich das Jahr 2007 zum Erfolg entwickelt.

# MediGene: Prall gefüllte Pipeline!

*Unser Urteil: Spekulativ kaufenswert!*

Das in Martinsried angesiedelte Biotechunternehmen verfügt über eine sehr breite und in Summe auch über die fortgeschrittenste Pipeline an Substanzen unter den deutschen Biotechnologieunternehmen. Mit Eligard, ein Hormonpräparat gegen Prostatakrebs zur Senkung des Testosteronspiegels, hat das Unternehmen ein Produkt schon am Markt und besitzt hierfür die europäischen Marktrechte.

Von der Zulassungsbehörde FDA in den USA hat die Firma die Marktzulassung für die **Polyphenon E-Salbe** zur Behandlung von Genitalwarzen erhalten. „Die Markteinführung durch unseren Partner Bradley Pharmaceuticals ist für das zweite Halbjahr 2007 geplant“, sagt uns **Finanzvorstand Alexander Dexne im Hintergrundgespräch**. In Europa nimmt MediGene zumindest in einigen Ländern das Ruder selbst in die Hand. Bestenfalls in 2007 wird von der europäischen Zulassungsbehörde grünes Licht für die Vermarktung erwartet. In einzelnen Ländern Europas wird das Unternehmen den Vertrieb aber nicht selbst stemmen, sondern einen Partner mit ins Boot holen.

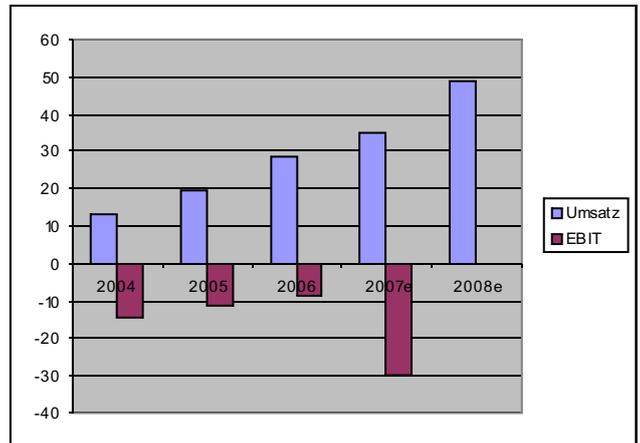
Der Vorstand will in Europa eine eigene Vertriebsorganisation aufbauen. Um nicht nur die Polyphenon E-Salbe zu vertreiben, hat sich das Management noch die europäischen Vermarktungsrechte für **Oracea**, ein Medikament zur Behandlung von Hauterkrankungen, einverleibt. Neben den Produkten, die quasi schon am Markt sind, befinden sich insgesamt **drei weitere Substanzen in der klinischen Phase II**. Hierbei handelt es sich um **EndoTAG 1** zur Behandlung von Bauchspeicheldrüsenkrebs. Seit 2004 untersucht die Gesellschaft den **Virus NV 1020** in einer weiterführenden Studie gegen Lebermetastasen. Die Ergebnisse daraus sind gegen Ende dieses Jahres zu erwarten. Dritte Substanz in der Phase II ist **RhuDex** zur Therapie von rheumatoider Arthritis. Mit Ergebnissen der Phase IIa Studie wird in der zweiten Jahreshälfte 2007 gerechnet. Nach Abschluss der Studie ist für 2008 der Beginn einer weiteren Phase II-Studie geplant. Die Kosten dieser Studie sind hoch und werden vor allem in der Phase III exorbitant ansteigen. Aus diesem Grund soll für RhuDex mittelfristig ein Partner gesucht werden. „Wir führen schon erste Gespräche und sind offen für eine Partnerschaft“, sagt Dexne. Eine **vollständige Auslizenzierung** ist ebenfalls nicht auszuschließen. Die Substanz hat ein **Marktpotenzial von mehr als 1,5 Milliarden Euro**. Ein weiterer Start in einer Phase II-Studie kommt in Kürze noch hinzu. Hierbei handelt es sich um **EndoTAG 1 in der Indikation Brustkrebs**.

Im letzten Jahr dürfte MediGene knapp 30 Millionen Euro umgesetzt und einen operativen Verlust von unter zehn Millionen Euro eingefahren haben. Im 2006er Umsatz sind aber allein schon **16 Millionen Euro an Meilensteinzahlungen** enthalten, die sich in 2007 nicht wiederholen werden. Trotzdem rechnet Dexne in **2007 mit einem Umsatzwachstum**. Der Verlust wird sich indes deutlich ausweiten. Wir rechnen mit einem Minus von circa 30 Millionen Euro. Kosten für den Vertriebsaufbau und die

Im Gespräch



Alexander Dexne,  
CFO MediGene



ISIN: DE0005020903

KGV 2007e: - | KGV 2008e: -

Umsatz 07e: 35 Mio. Euro

Börsenwert: 198 Millionen Euro



zahlreichen Phase II-Studien kosten eben Geld. Zudem ist der diesjährige Umsatz auch mit Herstellungskosten verbunden. Die Meilensteinzahlungen aus 2006 haben sich quasi direkt im Gewinn niedergeschlagen. Dramatisch ist die Verlustausweitung jedoch nicht. Wichtig ist in 2007, dass die Pipeline vorankommt. Zudem investiert kein Investor in MediGene, der kurzfristig Nettogewinne sehen will. **Biotechs sind an der Börse voll im Trend**. Mit Hinblick auf die Pipeline und im Vergleich zu anderen deutschen Biotechs ist MediGene mit einem Börsenwert von rund 200 Millionen Euro ein Schnäppchen.

# Colonia Real Estate: Der nächste Coup?

*Unser Urteil: Satte Gewinne laufen lassen!*

Bei Colonia Real Estate läuft das Geschäft wie am Schnürchen. Auch die Aktie klettert fast jeden Tag in Richtung des Rekordhochs von 50 Euro. Die von uns x-fach empfohlene Aktie, die wir entdeckt haben und unsere Leser mehr als 2000 Prozent Profit einstreichen konnten, ist weiter unverändert haltenswert.

Im Gespräch

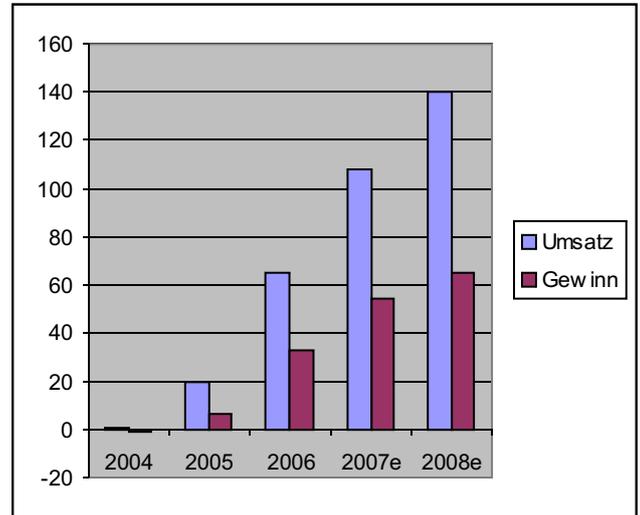


Stephan Rind,  
CEO CRE AG

Stephan Rind, Vorstandschef der Colonia Real Estate AG, steht nach unseren Informationen aus Branchenkreisen vor der **größten Transaktion bezüglich des Kaufs eines Wohnimmobilienpaketes** in der Geschichte des Unternehmens. Bislang war der Cerberus-Deal im Jahre 2005 mit einem Ankauf von Wohnungen im Volumen von 90 Millionen Euro der größte Coup. Auf Nachfrage sagt uns Rind: „Wir sind ständig auf der Suche nach Wohnobjekten und schließen nicht aus, dass eine Transaktion ganz neue Dimensionen für unser Unternehmen annehmen könnte“, so der CEO. Laut unseren Informationen umfasst eine mögliche Transaktion den Kauf von bis zu 10.000 Wohnungen auf einen Schlag. Dies hingegen wollte Rind nicht konkret bestätigen. Nach eigenen Angaben ist es aber das Ziel, den derzeitigen **Wohnungsbestand von 9000 Objekten bis Ende dieses Jahres auf 20.000 Einheiten auszubauen**. „Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir dieses Ziel auch erreichen werden“, betont der Firmenchef. Das betreute Immobilienvolumen soll sich im selben Zeitraum von zwei auf vier Milliarden Euro verdoppeln. Durch Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen haben die Kölner im November rund 55 Millionen Euro eingesammelt. „Momentan haben wir mehr als 50 Millionen Euro in der Kasse und können die nächsten Deals auch ohne Kapitalerhöhung finanzieren“, so Rind.

Für das **Gesamtjahr 2007** peilt die Gesellschaft einen **Nettogewinn von 50 bis 54 Millionen Euro** an. Laut dem Vorstandsvorsitzenden ist die Prognose erneut **konservativ gewählt**. „Wir sind für unsere konservativen Planzahlen bekannt. Diesen Stil wollen wir beibehalten“, erklärt Rind. Im vergangenen Jahr hat die Gesellschaft die eigenen Ziele mehrfach nach oben geschraubt und im November einen **Nettogewinn von 32 bis 34 Millionen Euro** prognostiziert. „Wir sollten das Jahr 2006 plangemäß abgeschlossen haben und rechnen nicht mit negativen Überraschungen“, sagt der CEO.

Für Aufsehen hat Rind in 2006 durch das Co-Investment, an dem durch **Oaktree Capital Management von der Deka Immobilien** erworbenen Gewerbeimmobilienportfolio mit einem Volumen von rund einer Milliarde Euro unter dem Namen „Herkules“, gesorgt. Seit dem ist insbesondere das Know-how der Colonia Real Estate Tochter „Resolution“ gefragt, die Oaktree bei der Transaktion als Advisor und Asset Management bei der Herkules-Transaktion begleitet. „Die Anfragen sind enorm. Sie reichen von bisherigen Kunden als auch von namhaften Neukunden“, freut sich der CEO. Beispielsweise könnte Resolution das Geschäft mit Oaktree vertiefen. Zudem soll das Geschäft mit der **Schweizer UBS oder der amerikanischen Blackstone** weiter vorangetrieben werden.



ISIN: DE0006338007

KGV 2007e: 13 | KGV 2008e: 11

Umsatz 07e: 107,7 Mio. Euro

Börsenwert: 699 Millionen Euro



Bei Colonia Real Estate läuft das Geschäft wie am Schnürchen. Auch die Aktie klettert fast jeden Tag in Richtung des Rekordhochs von 50 Euro. Die von uns x-fach empfohlene Aktie, die wir entdeckt haben und **unsere Leser mehr als 2000 Prozent Profit einstreichen konnten**, ist weiter unverändert haltenswert.

Die Kapitalisierung beläuft sich inzwischen auf knapp 700 Millionen Euro. Mittelfristig hat die Immobilienaktie **beste Chancen in den MDAX aufzusteigen**.

# MBB Industries: Dividende für 2006?

*Unser Urteil: Kaufenswert!*

**Mit der Delignit und Cildro befinden sich im Portfolio zwei Gesellschaften, die in der Holzindustrie zuhause sind. Was bis vor kurzem noch sehr langweilig klang, ist seit der weltweiten Klimadiskussion plötzlich en vogue. Mit zwei Öko-Firmen liegt MBB voll im Trend!**

Im Gespräch



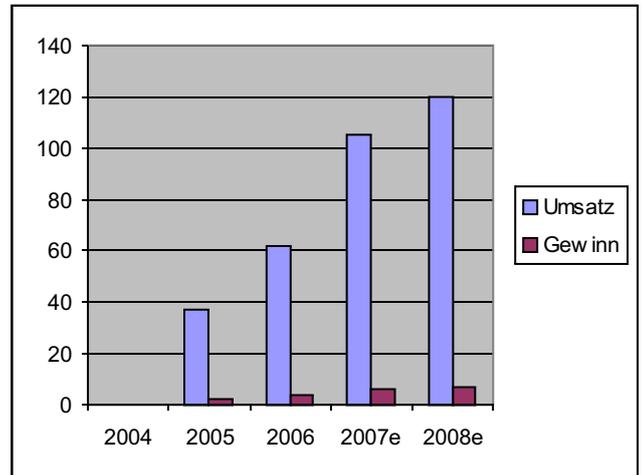
Christof Nesemeier,  
Vorstand MBB

Die Beteiligungsgesellschaft mit dem Fokus auf mittelständische Gesellschaften hat ihre Ziele für das vergangene Jahr voll erfüllt. Diesen Eindruck vermittelt uns **Vorstandschef Christof Nesemeier im Hintergrundgespräch**. „2006 war für unser Unternehmen ein solides Jahr“, so der Vorstand. Wir rechnen mit einem Umsatz von mehr als 60 Millionen Euro und einem Nettogewinn von circa 3,5 Millionen Euro. Pro Aktie entspricht dies einem Gewinn von 52 Cent. Zudem gehen wir davon aus, dass bereits für das **erste Jahr an der Börse eine Dividende ausgeschüttet wird**. Angesichts des Gewinns in 2006 und einer prall gefüllten Kasse von zehn Millionen Euro ist eine Auszahlung locker drin.

Dem Vernehmen nach soll das **Portfolio in 2007 weiter entwickelt und ausgebaut werden**. „Unsere Pipeline ist randvoll. Allerdings wollen wir nicht zu hohe Preise zahlen, was in der derzeitigen Marktphase nicht einfach durchzusetzen ist, da uns Mitbewerber teilweise signifikant überbieten“. Nesemeier zeigt sich aber dennoch zuversichtlich, dass die MBB Industries in diesem Jahr **ein bis zwei neue Transaktionen** unter Dach und Fach bringt.

Einen smarten Deal haben die Berliner in 2006 mit der **Mehrheitsübernahme der Huchtmeier Gruppe** gemacht. Für den Kauf wurde ein kleinerer einstelliger Millionenbetrag bezahlt. Das Unternehmen erlöst rund 40 Millionen Euro Umsatz. Derzeit arbeitet das Management an dem **Verkauf des verbleibenden Recycling-Geschäfts** der Huchtmeier Gruppe. „Wir befinden uns in intensiven Gesprächen“. Die Sparte setzt circa sieben Millionen Euro um. Wir schätzen, dass die MBB mit dem Verkauf der Doreg im Dezember letzten Jahres und der jetzt geplanten Veräußerung **bereits wesentliche Teile des ursprünglichen Gesamtkaufpreises nach nur gut einem halben Jahr wieder einspielen kann**. Ein Deal der ganz nach dem Geschmack des Vorstandes verläuft. Weitere Veräußerungen sind derzeit nicht geplant. Das kann sich allerdings ändern. Mit der **Delignit und Cildro** befinden sich im Portfolio zwei Gesellschaften, die in der **Holzindustrie** zuhause sind. Was bis vor kurzem noch sehr langweilig klang, ist seit der weltweiten Klimadiskussion plötzlich en vogue. **Mit zwei Öko-Firmen liegt MBB voll im Trend!** Nicht auszuschließen, dass eine der beiden Firmen früher oder später auch ihren Exit als börsennotierte Gesellschaft feiert.

Auf Basis des jetzigen Geschäfts rechnet Nesemeier in diesem Jahr mit einem Umsatz von mehr als 85 Millionen Euro. Mit Analystenschätzungen, die in 2007 einen Gewinn von mehr als sechs Millionen Euro erwarten oder einen



ISIN: DE000A0ETBQ4

KGV 2007e: 9 | KGV 2008e: 7,5

Umsatz 07e: 105 Mio. Euro

Börsenwert: 54 Millionen Euro



Gewinn je Aktie von 96 Cent, fühlt sich der Vorstand wohl. Inclusive weiterer Übernahmen schließen wir es nicht aus, dass MBB in diesem Jahr einen **Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro erzielt** und einen Gewinn je Aktie von einem Euro.

Seit Wochen bewegt sich das Papier bei Tiefstkursen von 7,50 Euro. Jüngst ist das Papier auf acht Euro leicht angesprungen. Vermutlich beginnen einige Investoren sich bei der Firma zu positionieren. **Umweltfantasie, eine Dividende und ein KGV von acht** für dieses Jahr sprechen für die Aktie. **Kaufenswert!**

# Gesco: Gut, gesund und günstig!

*Unser Urteil: Mittelfristig kaufenswert!*

**Sehr solide Neunmonatszahlen im Wirtschaftsjahr 2006/07 präsentierte die Gesco-Gruppe. Der Konzernumsatz kletterte um 11,4 Prozent auf 193 Millionen Euro. Beim EBITDA erreichte der Gewinn ein Niveau von 21 Millionen Euro. Vor Steuern und Zinsen resultierte ein Überschuss von 15 Millionen Euro.**

Auf Nettobasis blieb nach neun Monaten ein Profit von 9,6 Millionen Euro hängen. In diesem Gewinn ist allerdings auch ein Einmaleffekt von 2,6 Millionen Euro enthalten aufgrund der Veräußerung des Gewerbeparks Wilthener Straße GmbH. Für das Gesamtjahr 2006/07 per Ende März kündigt **Vorstandsmitglied Hans-Gert Mayrose im Gespräch mit TradeCentre** einen Umsatz von 263 Millionen Euro an. Den Jahresüberschuss hat der Vorstand nunmehr schon **zum zweiten Mal angehoben** und soll sich auf 12,6 Millionen Euro belaufen. „Ohne den Einmaleffekt erwarten wir einen Gewinn von zehn Millionen Euro“, sagt Mayrose. Von diesem Überschuss sollen rund 40 Prozent an die Anteilseigner ausgeschüttet werden. Demnach müsste die **Dividende** von 1,25 Euro je Aktie auf nunmehr **1,45 Euro** kräftig anziehen.

Für das Geschäftsjahr 2007/08 wollte Mayrose noch keine Prognose preisgeben. Ziel dürfte unseres Erachtens sein, aus eigener Kraft das **Gewinnniveau des Vorjahres wieder zu erreichen oder leicht zu steigern**. Dem Vernehmen brummt das Geschäft. „Wir haben unter unseren Beteiligungen keine Sorgenkinder. Einige Töchter sind sogar sehr gut ausgelastet“, sagt der Vorstand. Insgesamt schlummern derzeit zwölf Gesellschaften unter dem Dach der **Gesco**.

Die Unternehmen sind alles Mittelständler in Nischen in den Segmenten **Werkzeug-/Maschinenbau sowie Kunststoff-Technik**. Einen deutlichen Aufwind in den operativen Geschäften spüren die Gesellschaften bereits seit Ende 2003. Einen großen Sprung lieferte das Jahr 2005. „Wir spüren Wachstum auf breiter Front und sehen weiterhin, dass der deutsche Markt weiteren Nachholbedarf hat. Viele Unternehmen befinden sich wieder in der Investitionsphase. Davon profitiert unsere Gruppe“, erklärt Mayrose.

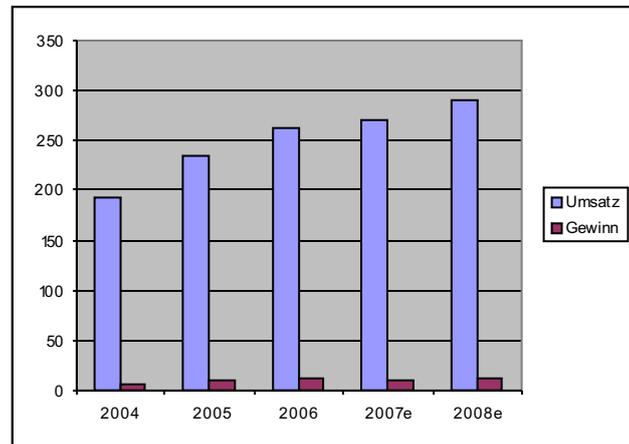
Mayrose strebt auch **Investitionen in neue Beteiligungen** an. „Wir sehen uns nach Zukäufen intensiv um“. Da es weit und breit kräftig brummt, sind allerdings die Preise für Übernahmen auch recht hoch. „Das Angebot ist aber reichhaltig. Wir bezahlen jedoch grob im Maximum das fünffache EBIT bei einer Akquisition“. Dem Vernehmen nach machen die Objekte der Begierde einen **Umsatz von bis zu 50 Millionen Euro**.

Kleinere Zukäufe dürften aus dem Barbestand, Cashflow und über Fremdkapital finanziert werden. Bei größeren wäre auch eine **Kapitalmaßnahme** nicht auszuschließen. „Wichtig ist, dass ein Zukauf keine Verwässerung mit sich bringt, sondern umgehend die Gesellschaft stärkt“, sagt der Vorstand.

Im Gespräch



Hans-Gert Mayrose,  
Vorstand GESCO AG



ISIN: DE0005875900

KGV 2007e: 11 | KGV 2008e: 10

Umsatz 07e: 270 Mio. Euro

Börsenwert: 110 Millionen Euro



Mit einem bereinigten KGV von elf für das Jahr 2006/07 und einer **Dividendenrendite von mehr als 3,5 Prozent** ist die Aktie alles andere als teuer. Im nächsten Jahr dürfte sich das KGV auf zehn oder weniger reduzieren. Das ist günstig! Zudem befindet sich Gesco in einer sehr **interessanten charttechnischen Situation**. Seit Wochen steht bei einem Kurs von 41 Euro ein hartnäckiger Verkäufer im Markt. Dieser Verkäufer dürfte aber bald keine Stücke mehr haben. Gelingt der Break der Marke ergibt sich zudem ein charttechnisches Kaufsignal. Wir empfehlen die Aktie mittelfristig orientierten Anlegern zum **Kauf**.

**Mitte Januar haben wir Ihnen die Aktie der Fortec AG (DE0005774103) zum Kauf empfohlen. Notierte der Titel damals noch bei unter 15 Euro kosten die Anteilsscheine inzwischen 15,50 Euro. Die Rallye sollte sich fortsetzen.** Vor kurzem verkündete die Gesellschaft Zahlen für das erste Halbjahr. **Umsatz und Gewinn entsprachen erneut neuen Bestmarken.** Wie wir aus gut informierten Kreisen hören, prüft **Vorstandschef Dieter Fischer** aktuell zwei Zukäufe. Einerseits handelt es sich um ein kleineres Unternehmen, andererseits um eine Gesellschaft mit einem Umsatz von circa 40 Millionen Euro. Diese beiden Zukäufe könnten sogar recht rasch umgesetzt werden. Des Weiteren prüft Fischer die Übernahme zweier weiterer Firmen, die aufsummiert fast 100 Millionen Euro Umsatz stemmen. **Gelingen alle vier Zukäufe wird Fortec mittelfristig wohl deutlich mehr als 150 Millionen Euro Umsatz stemmen.** Ursprünglich hat Fischer für das Jahr 2010 einen Umsatz von 100 Millionen Euro in Aussicht gestellt. Das dürfte aus aktueller Sicht deutlich früher erreicht oder gar massiv übererfüllt werden. Sobald Fischer eine Transaktion erfolgreich zum Abschluss bringt, sollte sich der Aktienkurs mit mehr Dynamik nach oben bewegen. **Blieben Sie weiter investiert.**

**Sehr gute Zahlen präsentierte die Impera Total Return AG (DE0005751309) für das Geschäftsjahr 2006. Der Jahresüberschuss hat sich auf 3,5 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr mehr als verdreifacht. Der Gewinn je Aktie explodierte vom 61 auf 1,93 Euro.** Nach unseren Informationen will **Vorstandschef Günther Paul Löw** für das **Jahr 2006 eine Dividende ausschütten.** Wir rechnen mit circa 30 Cent je Aktie. Das würde einer knackigen **Dividendenrendite von fast fünf Prozent entsprechen.** Das neue Geschäftsjahr soll zudem sehr ordentlich angelaufen sein. Verschiedene Beteiligungen, unter anderem an der Solarion AG und der Skonto AG, entwickeln sich äußerst erfreulich. Ziel von Löw dürfte sein, dass er in 2007 den sagenhaften Gewinn aus dem Vorjahr wiederholt. Dann hätte der Vorstand schon einen sehr guten Job gemacht. Der **Net Asset Value von Impera dürfte sich nach unseren Berechnungen auf circa 7,50 Euro belaufen.** Aggressiver gerechnet könnte der NAV auch zwischen acht und neun Euro stehen. Die Aktie notiert aktuell bei 7,20 Euro, also leicht unter NAV. Problem der Aktie ist nur, dass Beteiligungsgesellschaften bei Investoren momentan nicht sonderlich beliebt sind. Das könnte sich bei Impera aber aufgrund der üppigen Dividendenzahlung aber rasch ändern.

**Einen großen Bogen sollten Sie weiterhin um Intershop (DE000A0EPUH1) machen. In Q4 setzte die Klitsche lediglich 5,5 Millionen Euro um und erzielte einen Verlust von 2,4 Millionen Euro. Um einen Euro Umsatz zu machen, schmeißt das Management nochmals 50 Cent hinterher.** Im Gesamtjahr wurden rund 20 Millionen Euro umgesetzt und knapp sieben Millionen Euro versemmt. Geht die Geldvernichtung weiter, ist bald Schicht im Schacht. Wir glauben nicht, dass die Firma in 2007 Gewinne schreiben wird. Vorstandschef Jürgen



Schöttler verspricht dies zwar erneut, er hat bisher allerdings noch nie Wort gehalten. Wir würden weiterhin keinen Cent in die Bude investieren, da Sie ohnehin noch viel zu hoch bewertet ist. **Eventuell sollte das komplette Management ausgetauscht werden, damit der Laden noch eine Chance hat.**

**Fazit:** Entweder die Zahlen oder die Köpfe drehen sich!