
Hinweis gemäß MiFID II Regulierung für Research „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“: Vorliegendes Research erfüllt die Voraussetzungen für die Einstufung als „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“. Nähere Informationen hierzu in der Offenlegung unter „I.Research unter MiFID II“

19.01.2022 – Managementinterview mit der Solutiance AG

Unternehmen: Solutiance AG ^{5a,7,11}

Anlass der Veröffentlichung: Unternehmensmeldung bzgl. Großauftrag im Bereich Betreiberpflichten

Analyst: Marcel Goldmann

Aktueller Kurs: 0,81 € (18.01.2022; 9:13 Uhr, Tradegate)

Datum (Uhrzeit) der Fertigstellung: 18.01.2022 (18:11 Uhr)

Datum (Uhrzeit) der ersten Veröffentlichung: 19.01.2022 (10:00 Uhr)

**Katalog möglicher Interessenskonflikte auf Seite 6*

„Der jüngste Betreiberpflichten-Großauftrag hat klar gezeigt, dass wir strategischer Partner für große Immobilienbetreiber werden können.“

Digitalisierung, hohe Fluktuation, steigende Intransparenz und knappes Personal sind nur einige Probleme, denen Betreiber großer Immobilienbestände heute begegnen müssen. Software alleine ist hier meistens nicht die Lösung. Die Solutiance AG (Solutiance) als hybrides Unternehmen tritt den wachsenden Herausforderungen der Branche mit einem interdisziplinären Team aus IT- und Bauingenieuren entgegen. In intensivem Austausch entwickelt die Gesellschaft innovative Leistungen, die das Beste aus Service und Software miteinander verbinden. Kunden beauftragen Solutiance mit der Ausführung von Leistungen und erhalten die Dokumentation und Aufbereitung der Ergebnisse im Facility Scanner, der Softwareplattform für Kunden und Handwerkspartner. Die Plattform mit ihren Modulen und Apps ist der Schlüssel für einen Effizienzsprung in den relevanten Abteilungen bei Kunden und den Handwerkspartnern von Solutiance. Neben dem Effizienzgewinn profitieren Kunden von einer nachweisbar gesicherten Qualität der Ausführung von Leistungen, einer transparenten Datenlage, auch im Hinblick auf Budgets und einer deutlich verbesserten Sicherung der Einhaltung von Compliance Anforderungen.

Am 16.12.21 hat Solutiance einen ersten Großauftrag im Bereich Betreiberpflichten mit einem Gesamtvolumen von 0,94 Mio. € bekannt gegeben. Hiernach übernimmt Solutiance künftig das Betreiberpflichten Controlling für ein gesamtes deutsches Bestandsportfolio (bestehend aus 75 Objekten) einer großen deutschen Kapitalverwaltungsgesellschaft. Kürzlich hat die Gesellschaft ebenfalls neue Bestmarken beim Auftragseingang für das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2021 bekannt gegeben. Vor diesem Hintergrund haben wir die Chance genutzt, um mit Uwe Brodtmann und Jonas Enderlein, den beiden Vorständen des PropTech-Unternehmens, ein Interview zur aktuellen Unternehmensentwicklung, zur Strategie und zu den Perspektiven der Gesellschaft zu führen.

GBC AG: Ende Dezember 2021 haben Sie einen ersten Großauftrag im Geschäftsfeld Betreiberpflichten Controlling mit einem Gesamtvolumen von 0,94 Mio. € bekannt gegeben. Diese Auftragsvergabe resultiert aus einem erfolgreichen Pilotprojekt mit einem großen Immobilieninvestor. Inwieweit kann dieser gewonnene Großauftrag Signalwirkung entfachen und planen Sie mit weiteren Pilotprojektkunden den Rollout Ihres Betreiberpflichten-Services über deren Objektbestände?

Jonas Enderlein: Dieser Großauftrag ist ein wichtiger Meilenstein für uns. Erstmals ist uns mit unserem Betreiberpflichten-Controlling der Sprung von der Pilot- in die Rollout-

Phase gelungen. Dies hat, vor allen Dingen durch die Corona-Pandemie, länger gedauert als erhofft. Zum einen haben viele Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren aus Budgetgründen alle neuen Projekte auf Eis gelegt. Zum anderen konnten wir durch die Corona-Maßnahmen, insbesondere mehrere Lockdowns, die Vorteile unserer Lösungen lange nicht richtig unter Beweis stellen. Der jüngste Auftrag zeigt nun klar, dass wir zum strategischen Partner für große Immobilienbestandshalter werden können. Bei gleich mehreren, weiteren Kunden steht in diesem Jahr die gleiche Entscheidung an. Wir werden dafür kämpfen diese Schwelle auch an anderer Stelle zu überwinden.

GBC AG: Wie entwickelt sich aktuell der Facility-Management-Sektor bzw. Ihre Zielmärkte und wie verläuft speziell die digitale Transformation innerhalb des Immobiliensektors? Sorgt die weiterhin anhaltende Corona-Situation vielleicht sogar für einen verstärkten Digitalisierungstrend in der Immobilienbranche?

Jonas Enderlein: Die Frage ist wie hoch man die Messlatte für „Digitale Transformation“ legt. Sicher haben einige Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren endlich Hardware und Software für Remotearbeit angeschafft. Ehrlicherweise wird dadurch aber kein operativer Prozess schlanker. Vielmehr hat man hier notgedrungen ein bisschen an den „Basics“ gefeilt. Aus meiner Sicht hängt die Branche bei Fragen der digitalen Transformation noch zu sehr an Technologie-Buzzwords und zu wenig an praktischen Anwendungsfällen. Ob „Blockchain“ oder „künstliche Intelligenz“ dransteht ist an vielen Stellen nach wie vor wichtiger als, dass Prozess X jetzt Y % effizienter läuft und damit Z € an Kosten eingespart werden. Unternehmen wollen sich unbedingt ein innovatives Image zulegen, weil sie miteinander um immer knapper werdende Personalressourcen buhlen müssen. Hier liegt die größte Herausforderung der Branche, die wir mit unseren Smartsourcing-Lösungen direkt adressieren. Wichtige Stakeholder auf Kundenseite entlasten wir nachhaltig. Das ist für viele Kunden neben unserem hohen Digitalisierungsgrad das stärkste Argument mit Solutiance zu arbeiten.

GBC AG: Ihre Technologiesgesellschaft verfolgt allgemein eine wachstumsorientierte Unternehmensstrategie, die sogenannte 3D-Wachstumsstrategie. Bitte erläutern Sie uns kurz den aktuellen strategischen Fokus Ihres Unternehmens? Und welche Potenziale sehen Sie in Ihren verstärkten digitalen Vertriebsaktivitäten?

Uwe Brodtmann: Wir wachsen in drei Dimensionen. Zunächst gewinnen wir immer mehr Kunden, die in der Regel über einen großen Gebäudebestand verfügen. Innerhalb dieses Gebäudebestandes werden wir über die Zeit für immer mehr Objekte beauftragt. Innerhalb dieser Objekte wiederum bieten wir dann immer mehr Leistungen an.

Wir haben Mitte des vergangenen Jahres damit begonnen die Neukundengewinnung mithilfe unserer IT-Kompetenz deutlich effizienter zu gestalten. Im Vergleich zur konventionellen Vorgehensweise haben wir die Anzahl der Erstpräsentationen pro Monat vervierfacht. Und die sind die Basis für alle weiteren Vertriebschritte. So gelingt es uns nach einer schwierigen Phase in den vergangenen zwei Jahren wieder Menschen systematisch zu erreichen und für unsere Smartsourcing-Lösungen zu begeistern. Wie eben erläutert sind die Neukunden von heute, die uns zunächst beispielsweise für 2-3 Pilotprojekte im Dachmanagement beauftragen, die Folgekunden von morgen. In der zweiten Iteration geben sie uns dann weitere Objekte und lassen sich mit einer gewissen Quote auch für unser Betreiberpflichten-Controlling begeistern. Welche der beiden Leistungen dabei den Anfang macht ist immer unterschiedlich.

GBC AG: Neben dem noch relativ neuen Plattformservice „Betreiberpflichten Controlling“ vermarkten Sie ebenfalls den Plattformservice „Dachmanagement 4.0“. Dieser konnte sich bereits am Markt etablieren. Wie entwickelt sich aktuell Ihr größtes Geschäftsfeld und inwieweit kann Solutiance als Smart-Sourcing-Anbieter für den Betrieb von Immobilien von der zunehmenden Knappheit von qualitativ-hochwertigen Dachdeckerleistungen profitieren?

Uwe Brodtmann: Nicht nur auf Kundenseite herrscht Personalmangel. Auch im Bereich der Dienstleister ist die Nachfrage gerade deutlich größer als das Angebot. Lange Wartezeiten sind da nur eine Konsequenz. Wir können Kunden eine hohe Verfügbarkeit zusichern, weil wir unseren Partnerunternehmen aus dem Dachdeckerhandwerk eine deutlich einfachere Auftragsabwicklung bieten. Eindeutig beschriebene Auftragsanfragen zu Festpreisen können unsere Partner mit einem Klick annehmen oder ablehnen. Die Vorarbeit haben wir geleistet. Aufwändige analoge Dokumentationsprozesse entfallen durch die Arbeit mit unserer App. Rechnungen werden unmittelbar nach digitaler Abnahme bezahlt. Dafür lassen unsere Partner gern Anfragen stehen, deren Ausgang ungewiss ist und Aufträge, bei denen sie unbezahlten Mehraufwand bei der Dokumentation haben, oder nach Abschluss ihrem Geld hinterherlaufen müssen. Kunden sichern sich also durch die Zusammenarbeit mit uns den Zugang zu einer wertvollen, knappen Ressource.

GBC AG: Am 12.01.2022 hat Solutiance erste Eckzahlen zum vergangenen vierten Quartal und zum Gesamtjahr 2021 veröffentlicht. Hiernach hat das Unternehmen im vierten Quartal in Bezug auf den Auftragseingang mit einem deutlichen Anstieg von 170% gegenüber der Vorjahresperiode (Q4 2020: 0,54 Mio. €) eine neue Bestmarke erreicht. Auf Gesamtjahresebene konnte ebenfalls mit einem erzielten Auftragsvolumen von 2,77 Mio. € ein deutlicher Zuwachs von 23,0% gegenüber dem Vorjahreszeitraum (GJ 2020: 2,25 Mio. €) verzeichnet werden. Wie fällt Ihr bisheriges Fazit für das abgelaufene Geschäftsjahr aus und was können Anleger im aktuellen Geschäftsjahr von Solutiance erwarten?

Uwe Brodtmann: Das letzte Jahr war stärker als erwartet von der Corona-Pandemie geprägt. In der Immobilienbranche herrschte ein hohes Maß an Unsicherheit, weil Mietverträge und -einnahmen in Gefahr waren. Gleichzeitig hat ein deutlicher Anstieg in den Materialpreisen dazu geführt, dass, gerade beim Dachmanagement, Reparatur- und Sanierungsmaßnahmen aufgeschoben wurden. Im zweiten Quartal hatten wir darüber hinaus mit einem hohen Krankenstand zu kämpfen, der die Angebotserstellung bei Reparaturleistungen deutlich verzögert hat. Gerade aber die Entwicklungen im vierten Quartal des vergangenen Jahres stimmen uns optimistisch zu vorpandemischen Wachstumsraten zurückkehren zu können, sofern sich die Konjunktur weiter stabilisiert. Dabei sehen wir sowohl eine Belebung der Nachfrage bei bestehenden Kunden, als auch einen deutlichen Anstieg bei der Gewinnung von Neukunden.

GBC AG: Solutiance hat in den vergangenen Jahren vor allem durch seine Technologieführerschaft, aber auch durch die Börsennotierung in ihrer Branche erheblich an Aufmerksamkeit gewonnen. Vor diesem Hintergrund könnte Solutiance auch für Facility-Management bzw. Property-Management-Unternehmen oder sonstige Dienstleistungsunternehmen aus dem Immobiliensektor bezüglich einer strategischen Kooperation eine Überlegung wert sein. Inwieweit wäre ein solcher strategischer Schritt für Solutiance interessant bzw. strategisch sehr spannend?

Jonas Enderlein: Im letzten Quartal haben wir einen unserer Kunden davon überzeugt, deutschlandweit mit unserem Betreiberpflichten-Controlling zu arbeiten. Wir sind Teil der Strategie eines großen Immobilieninvestors geworden. Wie eingangs angedeutet stehen auch weitere Unternehmen vor der Entscheidung mit uns in die Rollout-Phase zu gehen. Eine über eine Kundenbeziehung hinausgehende Zusammenarbeit, beispielsweise auf Ebene einer Beteiligung, ist nicht geplant, aber denkbar. Ein strategischer Partner könnte so nicht nur von einer Effizienzsteigerung, sondern auch von unseren Wachstumsraten profitieren. Spannend ist diese Perspektive auf jeden Fall, erfordert aber, dass man unsere Vision versteht und teilt und mit uns gemeinsam eine Zukunftsperspektive entwickelt.

GBC AG: Solutiance ist bereits seit längerem am Kapitalmarkt gelistet und ist im Rahmen dessen auch traditionell für umfangreiche IR-Aktivitäten bekannt. Welche Strategie verfolgen Sie aktuell in Bezug auf Ihre IR-Aktivitäten und Kapitalmarktkommunikation?

Jonas Enderlein: Uns ist bewusst, dass in den vergangenen zwei Jahren viel Vertrauen verloren gegangen ist. Wir werden dafür kämpfen dieses Vertrauen zurück zu gewinnen. Dauer und Intensität der Corona-Pandemie, sowie ihren Einfluss auf uns als innovatives und Technologie-basiertes Unternehmen in einer alten Branche, haben wir unterschätzt. Gleichzeitig ist uns ein wichtiger Teil unserer Finanzierung weggebrochen, was uns zu mehreren, kurzfristigen Kapitalmaßnahmen gezwungen und den angesprochenen Effekt noch verstärkt hat.

Wir werden in diesem Jahr nicht mit einer bulligen Wachstumsprognose vorweggehen, bei der wir davon ausgehen, dass die Pandemie ein schnelles Ende findet. Omikron ist nach wie vor eine Unbekannte, der auch bei unserer Planung und Kommunikation Rechnung getragen werden muss. Dennoch gibt es sehr gute Gründe optimistisch in die Zukunft zu blicken. Wir werden weiterhin daran arbeiten, kontinuierlich gute Nachrichten zu liefern und so das Vertrauen in uns wieder zu stärken. Investoren sollten die aktuellen Kurse als Einstiegschance wahrnehmen.

GBC AG: Wo sehen Sie Solutiance in den kommenden drei bis fünf Jahren, insbesondere im Hinblick auf Geschäftsvolumen und Leistungsangebot? Welche allgemeine Vision verfolgen Sie für Ihr Unternehmen?

Jonas Enderlein: Unser wichtigstes Ziel ist der Break Even. Eine Erweiterung unseres Leistungsangebotes wird es nicht geben bis wir stabile, schwarze Zahlen schreiben. Bis dahin werden unsere Entwicklungskapazitäten dafür eingesetzt, unsere Prozesseffizienz und somit unsere Margen noch weiter zu steigern. Wenn der Break Even erreicht ist können wir mit unseren größten Kunden sukzessive in andere Gewerke und Anwendungsfälle wachsen und ihnen noch mehr unliebsame Prozesse abnehmen.

Wir erleben nach wie vor täglich den immensen Mehrwert, den unsere Smartsourcing-Services bei unseren Kunden und Partnern schaffen. Auch wenn die letzten zwei Jahre uns vor große Herausforderungen gestellt haben, so hat unser Vertrauen in unser Geschäftsmodell und die Leistungsfähigkeit unserer Plattform-Services darunter zu keinem Zeitpunkt gelitten.

GBC: Vielen Dank für das Gespräch.

ANHANG

I.

Research unter MiFID II

1. Es besteht ein Vertrag zwischen dem Researchunternehmen GBC AG und der Emittentin hinsichtlich der unabhängigen Erstellung und Veröffentlichung dieses Research Reports über die Emittentin. Die GBC AG wird hierfür durch die Emittentin vergütet.
2. Der Research Report wird allen daran interessierten Wertpapierdienstleistungsunternehmen zeitgleich bereitgestellt.

II.

§1 Disclaimer/ Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen aus dieser Studie stammen aus Quellen, welche GBC für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Fakten und dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind. Trotz allem kann keine Gewähr oder Haftung für deren Richtigkeit übernommen werden – und zwar weder ausdrücklich noch stillschweigend. Darüber hinaus können alle Informationen unvollständig oder zusammengefasst sein. Weder GBC noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, welche aufgrund der Nutzung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder auf andere Weise in diesem Zusammenhang entstehen.

Weiter weisen wir darauf hin, dass dieses Dokument weder eine Einladung zur Zeichnung noch zum Kauf irgendeines Wertpapiers darstellt und nicht in diesem Sinne auszulegen ist. Auch darf es oder ein Teil davon nicht als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag, welcher Art auch immer, dienen oder in diesem Zusammenhang als verlässliche Quelle herangezogen werden. Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem voraussichtlichen Verkaufsangebot für Wertpapiere des oder der in dieser Publikation besprochenen Unternehmen sollte ausschließlich auf der Grundlage von Informationen in Prospekten oder Angebotsschreiben getroffen werden, die in Zusammenhang mit einem solchen Angebot herausgegeben werden.

GBC übernimmt keine Garantie dafür, dass die angedeutete Rendite oder die genannten Kursziele erreicht werden. Veränderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieses Dokument beruht, können einen materiellen Einfluss auf die angestrebten Renditen haben. Das Einkommen aus Investitionen unterliegt Schwankungen. Anlageentscheidungen bedürfen stets der Beratung durch einen Anlageberater. Somit kann das vorliegende Dokument keine Beratungsfunktion übernehmen.

Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland:

Diese Publikation darf, sofern sie im UK vertrieben wird, nur solchen Personen zugänglich gemacht werden, die im Sinne des Financial Services Act 1986 als ermächtigt oder befreit gelten, oder Personen gemäß Definition § 9 (3) des Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemptions) Erlass 1988 (in geänderter Fassung), und darf an andere Personen oder Personengruppen weder direkt noch indirekt übermittelt werden.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder anderen Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis, diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.

Durch die Annahme dieses Dokuments akzeptieren Sie jeglichen Haftungsausschluss und die vorgenannten Beschränkungen.

Die Hinweise zum Disclaimer/Haftungsausschluss finden Sie zudem unter:

<http://www.gbc-ag.de/de/Disclaimer>

Rechtshinweise und Veröffentlichungen gemäß § 85 WpHG und FinAnV

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (I) Aktualisierung:

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse(n) zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell terminlich noch nicht festgelegt. GBC AG behält sich vor, eine Aktualisierung der Analyse unangekündigt vorzunehmen.

§ 2 (II) Empfehlung/ Einstufungen/ Rating:

Die GBC AG verwendet seit 1.7.2006 ein 3-stufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1.7.2007 beziehen sich die Ratings dabei auf einen Zeithorizont von mindestens 6 bis zu maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu 12 Monaten. Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß der unten beschriebenen Einstufungen unter Bezug auf die erwartete Rendite festgestellt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, geben allerdings Anlass zur Überarbeitung der originären Empfehlung.

Die jeweiligen Empfehlungen/ Einstufungen/ Ratings sind mit folgenden Erwartungen verbunden:

KAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\geq + 10 \%$.
HALTEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt dabei $> - 10 \%$ und $< + 10 \%$.
VERKAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\leq - 10 \%$.

Kursziele der GBC AG werden anhand des fairen Wertes je Aktie, welcher auf Grundlage allgemein anerkannter und weit verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse, wie etwa dem DCF-Verfahren, dem Peer-Group-Vergleich und/ oder dem Sum-of-the-Parts Verfahren, ermittelt wird, festgestellt. Dies erfolgt unter Einbezug fundamentaler Faktoren wie z.B. Aktiensplits, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen M&A-Aktivitäten, Aktienrückkäufe, etc.

§ 2 (III) Historische Empfehlungen:

Die historischen Empfehlungen von GBC zu der/den vorliegenden Analyse(n) sind im Internet unter folgender Adresse einsehbar:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (IV) Informationsbasis:

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) wurden öffentlich zugängliche Informationen über den/die Emittenten, (soweit vorhanden, die drei zuletzt veröffentlichten Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekt, Unternehmenspräsentationen etc.) verwendet, die GBC als zuverlässig einschätzt. Des Weiteren wurden zur Erstellung der vorliegenden Analyse(n) Gespräche mit dem Management des/der betreffenden Unternehmen geführt, um sich die Sachverhalte zur Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

§ 2 (V) 1. Interessenskonflikte nach § 85 WpHG und Art. 20 MAR:

Die GBC AG sowie der verantwortliche Analyst erklären hiermit, dass folgende möglichen Interessenskonflikte, für das/ die in der Analyse genannte(n) Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bestehen und kommen somit den Verpflichtungen des § 85 WpHG und Art. 20 MAR nach. Eine exakte Erläuterung der möglichen Interessenskonflikte ist im Weiteren im Katalog möglicher Interessenskonflikte unter § 2 (V) 2. aufgeführt.

Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente besteht folgender möglicher Interessenskonflikt: (5a,7,11)

§ 2 (V) 2. Katalog möglicher Interessenskonflikte:

- (1) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem analysierten Unternehmen oder analysierten Finanzinstrument oder Finanzprodukt.
- (2) Dieses Unternehmen hält mehr als 3% der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.
- (3) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor in den Finanzinstrumenten dieses Unternehmens.
- (4) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war in den vorangegangenen 12 Monaten bei der öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten dieses Unternehmens betreffend, federführend oder mitführend beteiligt.
- (5) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit diesem Unternehmen oder Emittenten des analysierten Finanzinstruments getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Finanzanalyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (5) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Unternehmens bzw. Emittenten
- (6) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit einem Dritten über dieses Unternehmen oder Finanzinstrument getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Dritten und/oder und/oder Unternehmen und/oder Emittenten des Finanzinstruments der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (6) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Dritten und/oder Emittent
- (7) Der zuständige Analyst, der Chefanalyst, der stellvertretende Chefanalyst und oder eine sonstige an der Studiererstellung beteiligte Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.
- (8) Der zuständige Analyst dieses Unternehmens ist Mitglied des dortigen Vorstands oder des Aufsichtsrats.
- (9) Der zuständige Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem von ihm analysierten Unternehmen vor der öffentlichen Emission erhalten bzw. erworben.

(10) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erbringung von Beratungsleistungen mit dem analysierten Unternehmen geschlossen.

(11) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat bedeutende finanzielle Interessen an dem analysierten Unternehmen, wie z.B. die Gewinnung und/oder Ausübung von Mandaten beim analysierten Unternehmen bzw. die Gewinnung und/oder Erbringung von Dienstleistungen für das analysierte Unternehmen (z.B. Präsentation auf Konferenzen, Roundtables, Roadshows etc.)

(12) Das analysierte Unternehmen befindet sich zum Zeitpunkt der Finanzanalyse in einem, von der GBC AG oder mit ihr verbundenen juristischen Person, betreuten oder beratenen Finanzinstrument oder Finanzprodukt (wie z.B. Zertifikat, Fonds etc.)

§ 2 (V) 3. Compliance:

GBC hat intern regulative Vorkehrungen getroffen, um möglichen Interessenskonflikten vorzubeugen bzw. diese, sofern vorhanden, offenzulegen. Verantwortlich für die Einhaltung der Regularien ist dabei der derzeitige Compliance Officer, Kristina Bauer, Email: heinzbecker@gbc-ag.de

§ 2 (VI) Verantwortlich für die Erstellung:

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg, welche als Researchinstitut bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt) gemeldet ist.

Die GBC AG wird derzeit vertreten durch Ihre Vorstände Manuel Hölzle (Vorsitz) und Jörg Grunwald.

Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:

Marcel Goldmann, M.Sc., Finanzanalyst

§ 3 Urheberrechte

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an irgendeine andere Person verteilt werden. Eine Verwendung dieses Dokuments außerhalb den Grenzen des Urhebergesetzes erfordert grundsätzlich die Zustimmung der GBC bzw. des entsprechenden Unternehmens, sofern es zu einer Übertragung von Nutzungs- und Veröffentlichungsrechten gekommen ist.

GBC AG
Halderstraße 27
D 86150 Augsburg
Tel.: 0821/24 11 33-0
Fax.: 0821/24 11 33-30
Internet: <http://www.gbc-ag.de>

E-Mail: compliance@gbc-ag.de