
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“

14.06.2022 – Managementinterview mit der Media and Games Invest SE

Unternehmen: Media and Games Invest SE ^{5a,7,11}

Anlass der Veröffentlichung: Unternehmensmeldung zur erfolgreichen Platzierung einer vorrangig besicherten Anleihe

Analyst: Marcel Goldmann

Aktueller Kurs: 2,82 € (14.06.2022; 10:24 Uhr, Xetra)

Datum (Uhrzeit) der Fertigstellung: 14.06.2022 (14:41 Uhr)

Datum (Uhrzeit) der ersten Veröffentlichung: 14.06.2022 (15:20 Uhr)

**Katalog möglicher Interessenskonflikte auf Seite 6*

„Wir erwarten, dass wir auch in 2022 weiterwachsen und von den Marktveränderungen im Medienbereich profitieren werden. Mit der zusätzlichen Liquidität aus der jüngsten Anleiheausgabe sind wir zudem ausgezeichnet mit Kapital ausgestattet, um von dem aktuellen Markt im Bereich M&A zu profitieren.“

Media and Games Invest SE (MG) ist eine Werbesoftware-Plattform (Ad-Tech-Plattform) mit umfangreichen First-Party Daten von eigenem Games-Content. Den regionalen Schwerpunkt der Geschäftsaktivitäten des Konzerns bilden Nordamerika und Europa. Das Unternehmen kombiniert organisches Wachstum mit wertsteigernden synergetischen Akquisitionen, was zu einem durchschnittlichen Wachstum von 77,0% (CAGR zwischen 2018-2021) geführt hat.

Ende letzter Woche hat die Technologiegesellschaft die erfolgreiche Platzierung einer neuen vorrangig besicherten Anleihe im Volumen von 175,0 Mio. € zu 98,0% des Nennwerts mit einem variablen Zinskupon von EURIBOR+6,25% und parallel hierzu den Rückkauf einer vorrangig besicherten Anleihe im Volumen von 115,0 Mio. € vermeldet.

Vor diesem Hintergrund haben wir die Chance genutzt, um mit Paul Echt, dem Finanzvorstand (CFO) des MGI-Konzerns, ein Interview zur letzten Kapitalmaßnahme, zum Geschäftsmodell und zu den Perspektiven der Gesellschaft zu führen.

GBC AG: Herr Echt, die MGI war im aktuell angespannten Marktumfeld – insbesondere für Wachstums- und Tech-Unternehmen wie sie es sind – in der Lage eine neue Anleihe zu platzieren. Was waren die Gründe für diesen Schritt?

Paul Echt: Wir haben keinen konkreten Kapitalbedarf, da wir sowohl über einen starken Free-Cash-Flow als auch über ausreichend Barmittel von deutlich über EUR 100 Millionen verfügen. Dennoch bestand der Reiz darin, jetzt zusätzliche Mittel einzuwerben, um in den kommenden Quartalen mehr M&A-Möglichkeiten realisieren zu können. Insbesondere weil die Kaufpreise aufgrund des Marktumfeldes stark gesunken sind und – sollte es zu einem wirtschaftlichen Abschwung kommen – voraussichtlich weiter sinken werden. In diesem Sinne haben wir vorausschauend und aus einer starken Position heraus gehandelt.

Für unsere M&A Strategie heißt das, dass wir nun für die kommenden Monate so aufgestellt sind, dass wir kleinere bis mittelgroße Vorauszahlungen problemlos mit den vorhandenen Barmitteln bezahlen können, während Verkäuferdarlehen, sog. Vendor Loans und Earn-Outs (Anteil des Kaufpreises, der zu einem späteren Zeitpunkt erfolgsabhängig

bezahlt wird) in einigen Jahren in bar oder in Aktien bezahlt werden können, sodass wir die vorhandenen Barmittel auf der Bilanz nutzen können um Firmen mit verhältnismäßig niedriger Liquiditätsbelastung zum Erwerbszeitpunkt zu erwerben und ohne das Unternehmen durch hohe künftige Cash-Outs einem Liquiditätsrisiko auszusetzen, während wir gleichzeitig unsere Aktionäre bei den niedrigen Aktienkursen nicht verwässern.

Nicht zu unterschätzen ist zudem, dass es mit einer starken Cash-Position immer einfacher ist, Gespräche bzgl. hochwertiger M&A-Deals zu führen, da die Verkäufer zumindest theoretisch wissen wollen, ob die Käufer grundsätzlich in der Lage sein werden den Kaufpreis zu zahlen, selbst wenn ein Teil davon nachgelagert erfolgt, was gerade vor dem aktuellen Marktumfeld für die Verkäufer an Relevanz gewinnt.

Diese Strategie sowie unser M&A Track-Record hat die Investoren überzeugt, weshalb die Platzierung so erfolgreich lief. Daher haben wir uns entschieden das Volumen von den ursprünglich geplanten EUR 125 Millionen auf EUR 175 Millionen zu erhöhen.

GBC AG: Herr Echt, wie fällt Ihr Gesamtfazit für diese Transaktion aus, insbesondere vor dem Hintergrund, dass der Zinskupon 0,5 % über dem der bestehenden Anleihe liegt?

Paul Echt: Das der Zinskupon höher ist als bei unserer bestehenden Anleihe, welche wir zunächst mit 5.75% Zinskupon zu 98% unter pari platziert haben, liegt am veränderten Marktumfeld bzw. der neuen Realität, in der wir uns befinden, in der Geld mehr kostet. An diese heißt es sich jetzt auch gedanklich und strategisch anzupassen, denn die Themen Inflation und steigende Zinsen werden so schnell nicht verschwinden. Vor diesem Hintergrund bewerten wir die Platzierung im aktuellen Marktumfeld bei 6,25% p.a. Zinskupon zu 98% unter pari, sprich 0,5% p.a. höher als in der ursprünglichen Anleihe, als sehr stark.

Hervorzuheben ist auch, dass wir von den EUR 175 Millionen rund EUR 115 dazu nutzen, um Teile unserer bestehenden Anleihe zu refinanzieren, sprich einen sogenannten „Roll-Over“ zu machen, bei dem wir viele Investoren unserer ‚alten‘ Anleihe davon überzeugen konnten in die neue Anleihe mit längerer Laufzeit zu wechseln, wodurch wir eine weitere Diversifizierung der Laufzeiten unserer Anleihen erreichen, was zu einer weiteren Verminderung des Refinanzierungsrisikos führt. So konnten wir das Volumen, das Ende 2024 refinanziert werden muss, von EUR 350 Millionen auf EUR 235 Millionen reduzieren. Auch das haben wir vor dem Hintergrund getan, dass man nicht vorhersagen kann, wie die Finanzmärkte sich entwickeln und wie lange eine eventuelle Krise dauern wird. Die Summe von EUR 235 Millionen kann jetzt aus eigenem Cash-Flow und Barmitteln bedient werden und verringert entsprechend das gesamte Risikoprofil des Unternehmens, was positiv für alle unserer Investoren ist.

GBC AG: MGI hat sich von einem reinen Spieleunternehmen hin zu einem Advertising-Softwareunternehmen mit eigenen Spielen entwickelt. Könnten Sie nochmals erläutern, wie genau das Geschäftsmodell jetzt aussieht und wo die Investitionsschwerpunkte in den nächsten Jahren liegen werden?

Paul Echt: Die MGI hat sich in den vergangenen Jahren zu einer stark wachsenden Advertising-Software-Plattform entwickelt, die ihre Kunden bei der Gewinnung neuer Nutzer und bei der Monetarisierung ihrer Werbeflächen unterstützt. Bei unseren zurzeit über 450 Softwarekunden, liegt die Umsatzverteilung mit 93% überwiegend auf der sogenannten „Supply Side“. Dies beinhaltet vor allem Mobile Spielefirmen wie King oder Zynga, welche unsere Software nutzen, um ihre Werbeflächen in den Spielen zu monetarisieren. Zudem verfügen wir mit unserem umfangreichen Spieleportfolio, welches auch die jüngste Akquisition von dem Mobile Games Entwickler „AxesInMotion“ einschließt, über sehr viele eigene Werbeflächen sowie hochwertige Nutzerdaten. Hierdurch sind wir für Werbetreibende sehr interessant. Vor dem Hintergrund wollen wir jetzt verstärkt in die sogenannte „Demand-Side“ investieren, welche derzeit erst 7% vom Konzernumsatz ausmacht. Das

bedeutet, dass wir mehr direkte Beziehungen mit Werbetreibenden und Agenturen, welche über unsere eigenes Kampagnenmanagementtool (eine sog. Demand Side Plattform) schalten, aufbauen wollen. Das wiederum würde bedeuten, dass wir weniger auf dritte Demand Side Plattformen wie Trade Desk angewiesen sind, die auf unseren Supply in Form von eigenen- und Werbeflächen wie Znyga oder King bieten, sodass wir unsere Marge nochmal deutlich erhöhen können, weil wir einen noch größeren Teil der Wertschöpfungskette abbilden. Um das zu erreichen, haben wir im ersten Quartal insbesondere in den USA nochmal deutlich mehr Sales Mitarbeiter eingestellt. Ziel ist es noch mehr direkte Kundenbeziehungen mit großen Werbetreibenden in den USA aufzubauen. Parallel wollen wir zudem vermehrt in Demand-Side Plattformen investieren, um hier auch direkte Kundenverträge mit großen Werbetreibenden via M&A einzukaufen, wo wir dann sehr hohe Synergien mit unserer bestehenden Supply Side realisieren können. Bei der Finanzierung dieser Strategie hilft uns natürlich auch die kürzlich durchgeführte Anleiheausgabe.

GBC AG: In Anbetracht der Unsicherheiten bezüglich einer andauernden Corona-Pandemie, der Ausweitung des Ukrainekriegs und einer weiteren Verschärfung der Inflation, besteht die Gefahr einer deutlichen Abkühlung der weltweiten Konjunktur oder gar rezessiven Entwicklungen. Wie stabil bzw. robust schätzen Sie Ihre Branche und Ihr Geschäftsmodell im Falle einer auftretenden Rezession ein?

Paul Echt: Wenn man sich alle Indikatoren ansieht, besteht aus unserer Sicht die Chance einer Rezession. Wenn das der Fall ist, ist es wahrscheinlich, dass auch die Medienbudgets der Werbetreibenden davon betroffen sein werden, da Unternehmen in diesem Bereich relativ schnell und flexibel Einsparungen vornehmen können. Das hat man zum Beispiel im zweiten Quartal 2020 gesehen, als Covid die Werbebudgets einiger Unternehmen aus besonders betroffenen Branchen auf diese Weise zum Teil erheblich beeinflusst hat.

Während eine Rezession sich negativ auf die Werbebudgets auswirken könnte, könnte man erwarten, dass sich die Games Branche wieder als sehr resilient und sogar als Profiteur zeigen wird. Dieses Phänomen konnte man nicht nur während Corona, sondern auch in anderen Finanzkrisen wie 2008 beobachten. Der Grund dafür ist einfach; haben die Menschen mehr Freizeit und gleichzeitig weniger Geld zur Verfügung, dann suchen sie sich vergleichsweise preiswerte Freizeitbeschäftigung und die meisten Spiele sind in der Regel sehr viel günstiger als ein Abend im Restaurant, im Theater oder auf einem Konzert.

Da neben unseren Umsätzen aus unseren eigenen Spielen auch rund 70% unserer Advertising Software Umsätze von Kunden aus dem Bereich digitale Spiele und Entertainment stammen, verfügen wir nach unserem heutigen Wissenstand über ein relativ resilientes Geschäftsmodell, wenn man dies mit anderen Unternehmen aus dem Advertising Bereich vergleicht, deren Fokus weniger stark auf Spiele und Entertainment liegt und die über kein eigenes Spiele Geschäft verfügen. Zusätzlich erwarten wir auch, dass sich der Trend, Werbebudgets - zu Lasten von mehr klassische Werbeformen - eher für programmatische Werbung auszugeben, weiter beschleunigt.

Welchen Effekt eine länger anhaltende Rezession aber dann real auf unser Medien-Geschäft hat, lässt sich jetzt noch nicht realistisch beurteilen. Eventuell wird dieses Geschäft etwas weniger stark wachsen, was wir jedoch mit Investitionen, insbesondere im Bereich Daten, versuchen werden zu kompensieren.

GBC AG: Zuletzt hat der MGI-Konzern wieder ein starkes Auftaktquartal im aktuellen Geschäftsjahr 2022 verzeichnet. Was können Anleger und Investoren im laufenden Geschäftsjahr von Ihrem Unternehmen erwarten? Welche Guidance haben Sie sich gegeben?

Paul Echt: Wir erwarten, dass wir auch in 2022 weiterwachsen und von den Marktveränderungen im Medienbereich - Abschalten von Identifiern und Cookies - profitieren werden. Auch mit Blick auf eine mögliche Rezession haben wir unsere Wachstumsziele im Rahmen unseres Quartalsbericht nicht nach unten korrigiert, sondern blicken, aus den bereits genannten Gründen unverändert positiv auf den Rest des Jahres. Wir wollen beim Umsatz zwischen 17 bis 25% auf 295 bis 315 Mio. Euro zulegen und unserer EBITDA zwischen 17 bis 31% auf 83 bis 93 Mio. Euro steigern. Die Umsatzzielgröße konnten wir im 1. Quartal 2022 toppen. Der Umsatzanstieg lag bei 27% und das adjustierte EBITDA verbesserte sich um 30%, getrieben vom organischen Wachstum. Zudem haben wir im April die hochprofitable AxesInMotion akquiriert. Weitere M&A Transaktionen sind nicht in unserem Ausblick für das Gesamtjahr berücksichtigt.

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