



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

hinter uns liegt ein erfolgreiches und spannendes Jahr 2010. Wir sind mit dem operativen Geschäft der Nanostart sehr zufrieden, und das ist fast noch untertrieben. Wir konnten vergangenes Jahr die besten Halbjahreszahlen der Unternehmensgeschichte melden und können uns auf ein ebenso gutes Jahresergebnis und ein noch spannenderes Jahr 2011 freuen.

Wie sich auch 2010 wieder deutlich zeigte, sind wir vor sieben Jahren mit genau dem richtigen Geschäftsmodell gestartet. Als eine der ersten Beteiligungsgesellschaften haben wir schon in einer sehr frühen Phase auf Nanotechnologie gesetzt. Heute stehen wir vor einem überwältigenden Umbruch: Haben wir in den vergangenen Jahren viel Geld in die Hand genommen und unser Know-how investiert, um Unternehmen mit innovativen Technologien zu fördern, so sehen wir gute Chancen, in den kommenden Jahren großartige Rückflüsse aus diesen Investments zu erleben. Denn wir sprechen bei unseren Beteiligungen nicht mehr nur von dem Zukunftspotenzial der Nanotechnologie, sondern von konkreten Anwendungen mit konkretem Mehrwert, Umsätzen und letztendlich auch Gewinnen. Lassen Sie es mich auf den Punkt bringen: Wir können jetzt langsam beginnen, die Ernte einzufahren. Und das, was wir ernten, wird viele im positivsten Sinne überraschen.

Entwicklung vom Kapitalmarkt abgekoppelt

Trotz der positiven Entwicklung unseres Geschäftes befindet sich jedoch die Nanostart-Aktie seit der zweiten Jahreshälfte 2010 unter Druck. Das ist eine Entwicklung, die für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wie auch für die Nanostart, wenig zufriedenstellend ist. Wenn man die Aktienkursentwicklung als Gradmesser für unternehmerischen Erfolg annimmt, so hat sich in den vergangenen Monaten die tatsächliche Entwicklung des Nanostart-Geschäfts vollständig von der Wahrnehmung des Kapitalmarkts abgekoppelt.

Natürlich hat das Management der Nanostart keinen direkten Einfluss auf den Aktienkursverlauf. Doch mit unserer operativen Arbeit entstehen Werte, die dem Kapitalmarkt als Grundlage für eine Bewertung dienen. Wenn Sie die Unternehmensmeldungen der Nanostart im vergangenen Jahr verfolgt haben, dann haben Sie einen Eindruck bekommen, wie hervorragend sich unser Portfolio entwickelt hat. Dies wurde uns im vergangenen Jahr auch von Analysten bestätigt, die sich teilweise über Wochen und Monate intensiv mit unserem Geschäftsmodell, unseren Beteiligungen und unseren Finanzkennzahlen beschäftigt haben. Ihre Einschätzungen waren allesamt positiv und liegen regelmäßig bei einem Mehrfachen des aktuellen Kurses. Doch warum entwickelt sich die Nanostart-Aktie seit Mitte des letzten Jahres rückläufig?

Lassen Sie mich einen Aspekt ansprechen, der aus unserer Sicht zum Teil zu der Entwicklung beigetragen hat. Dabei geht es paradoxerweise darum, dass sich die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr endgültig von der Weltwirtschaftskrise erholt hat. Diese Erholung spiegelte sich auch am deutschen Aktienmarkt deutlich in den Standardwerten wider, die Anlegern 2010 eine Fülle an sehr rentablen Investitionsmöglichkeiten boten. Insbesondere Werte, die durch die Krise stark unter Druck geraten waren, haben sich im vergangenen Jahr überdurchschnittlich gut erholt. Die DAX-Werte erzielten 2010 über das Jahr betrachtet eine durchschnittliche Rendite von rund 17 Prozent. Mit einer Investition in Standardwerte war im vergangenen Jahr damit die Möglichkeit gegeben, bei einem im Vergleich zu einem Smallcap wie der Nanostart geringeren Risiko attraktive Renditen zu erzielen. Diese Erholung ging zu Lasten von Investitionen in Unternehmen aus niedrigeren Börsen-





segmenten, Unternehmen, die kleiner sind, weniger liquide gehandelt werden und weniger Aufmerksamkeit erfahren. Auch die Nanostart, als bislang im Entry Standard der Deutschen Börse gelistetes Unternehmen, zählt zu diesen Werten. Die Zurückhaltung der Anleger zeigte sich am Verlauf des Entry Standard Index insgesamt. Auch er konnte sein Plus von knapp 20 Prozent aus der ersten Jahreshälfte nicht halten und musste im zweiten Halbjahr ebenfalls deutliche Einbußen hinnehmen.

Für uns ist der Umstand, dass sich das Unternehmen sehr gut entwickelt und gleichzeitig die Aktie den entgegengesetzten Verlauf nimmt, durchaus alarmierend. Obwohl die Entwicklung nichts mit unserem operativen Geschäft zu tun hat, sehen wir es als unsere Pflicht an, im Sinne des Shareholder Values aktiv zu werden. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit einer höheren Transparenz einen wesentlichen Beitrag leisten können, um dem Kapitalmarkt unsere wahre Stärke zu verdeutlichen. Hier planen wir gerade die ersten Maßnahmen, die in den kommenden Wochen und Monaten nach und nach zum Tragen kommen werden. Dazu zählt unter anderem ein quartalsweise erscheinender Bericht, der Sie über die jeweils aktuelle Lage der Gesellschaft und unserer Beteiligungsunternehmen informieren wird.

Die Entwicklung am Kapitalmarkt ist umso ärgerlicher, als dass die Nanostart und ihre Beteiligungen im vergangenen Jahr eindrucksvoll bewiesen haben, dass sich mit Nanotechnologie bereits heute Geld verdienen lässt. Lassen Sie mich kurz auf diese Entwicklungen eingehen.

Transformationsphase des Portfolios

Unser Portfolio befindet sich in einer Phase der Transformation. Die Phase, in der die Unternehmen ihre Produkte oder Verfahren entwickeln, ist bei den meisten unserer derzeitigen Beteiligungen weitgehend abgeschlossen. Praktisch alle unsere Beteiligungen erzielen nun erste Umsätze oder stehen unmittelbar davor.

Was beispielsweise unsere Beteiligung ItN Nanovation im Bereich Umwelttechnologie im vergangenen Jahr gezeigt hat, ist erstklassig. Sie hat Produkte am Markt, die nun aufgrund ihrer einzigartigen Technologie und hohen Qualität immer stärker die Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Im Mai kam der erste Großauftrag aus Saudi-Arabien über den Einsatz ihrer nanokeramischen Flachfiltersysteme, CFM Systems, bei der Trinkwasseraufbereitung. Sie bewährten sich

so gut, dass das saudiarabische Wasserministerium zwischenzeitlich in einem Rundschreiben an Brunnenbetreiber sogar die Verwendung der ItN-Flachfiltermembranen zur Vorfiltration empfohlen hat. Und im November wurde schon der Folgeauftrag erteilt. Im Juni wurde das Joint Venture mit WSC, dem staatlichen maltesischen Wasserver- und -entsorger, abgeschlossen. Ziel ist die Vermarktung der ItN-Filter-Technologie im gesamten Mittelmeerraum einschließlich Nordafrika. Im August folgte die Exklusiv-Vereinbarung mit einem technologisch führenden italienischen Kläranlagenspezialisten, im September die Zusammenarbeit mit einer Tochter von ThyssenKrupp zur Beschichtung von Kesseln in Kraftwerken. Ende Oktober wurden mit einem saudiarabischen Investor aus Jeddah sowie einem Konsortium deutscher Industrieinvestoren die Bedingungen für die Gründung eines Joint Ventures für die nanokeramischen CFM Filtersysteme der ItN in Saudi-Arabien vereinbart. Dieses Joint Venture hat Meilensteincharakter. Es ist sozusagen schon der nächste Level für die ItN. Die Technologien des Unternehmens überzeugen auf der ganzen Linie. Mit Blick auf das Geschäft der ItN kann man jetzt sagen: Erfolg zieht Erfolg an.

Lassen Sie mich die Transformationsphase, in der sich unser Portfolio befindet, anhand weiterer Entwicklungen verdeutlichen, Beispiel MagForce Nanotechnologies:

Unsere Tochter hat im letzten Jahr die EU-Zulassung für ihre nanotechnologische Krebstherapie, die NanoTherm-Therapie, bekommen. Die MagForce Nanotechnologies AG ist damit das erste Unternehmen weltweit, das die europäische Zulassung für ein Medizinprodukt mit Nanopartikeln erhalten hat. Prinzip der Methode ist die direkte Einbringung magnetischer Nanopartikel in einen Tumor und ihre anschließende Erwärmung in einem magnetischen Wechselfeld. Dadurch werden die Tumorzellen in Abhängigkeit von der erreichten Temperatur und der Behandlungsdauer entweder direkt zerstört oder für eine begleitende Radio- oder Chemotherapie sensibilisiert. Das therapeutische Potenzial der NanoTherm-Therapie wurde anhand der Überlebenszeitverlängerung an Patienten mit einem Glioblastom-Rezidiv, einem bösartigen Gehirntumor, gezeigt. Die Überlebenszeit konnte mit der NanoTherm-Therapie und einer begleitenden Strahlentherapie im Vergleich zu einer historischen Kontrollgruppe von 6,2 auf 13,4 Monate verlängert werden. Die Ergebnisse der Wirksamkeitsstudie wurden in einem renom-





mierten medizinischen Fachjournal, dem Journal of Neuro-Oncology, veröffentlicht. Die Vision der MagForce ist die Etablierung der NanoTherm-Therapie als vierte Säule neben den drei heute gängigen Standardbehandlungen Chirurgie, Bestrahlung und Chemotherapie. Auch die MagForce befindet sich nun in der Transformation zu einem am Markt ausgerichteten kommerziellen Unternehmen. Das Management bereitet derzeit die europäische Markteinführung vor und plant, die NanoTherm-Therapie im ersten Quartal 2011 führenden Krebszentren in Deutschland zur Verfügung zu stellen. Damit ist die MagForce nun in eine Unternehmensphase eingetreten, in der es darum geht, die NanoTherm-Therapie am Markt zu platzieren.

Doch die Leistungen der beiden börsennotierten Nanostart-Beteiligungen sollen nicht den Blick auf die Erfolge der anderen verstellen: Auch Unternehmen in unserem Portfolio wie die Holmenkol in Heimerdingen, die Nanosys und die Lumiphore in den USA generieren Umsätze oder konnten sich sehr gut entwickeln. Der Rekordwinter und die hohe Nachfrage nach Produkten rund um den Wintersport bescherten unserer Beteiligung Holmenkol zurzeit ein großartiges Umsatzwachstum.

Bei den beiden US-Beteiligungen geht es in erster Linie um Kooperationen mit Industriepartnern, die auf die hervorragenden Technologien dieser Unternehmen zurückgreifen. Die Lumiphore ging eine Kooperation mit einem führenden Onkologie-Unternehmen ein. Die Nanosys hat darüber hinaus ein Tochterunternehmen in Korea gegründet. Zu den Erfolgen der asiatischen Beteiligungen BioMers und zu unserer dortigen neuen Beteiligung, Microlight Sensors, werde ich noch im Rahmen unseres Asiengeschäfts mehr sagen.

Die positive Entwicklung bei der Nanostart ist greifbar: Wie ich bereits anfangs erwähnte, wird sich der Trend des ersten Halbjahres für das Gesamtjahr 2010 fortsetzen. So wird zum Beispiel der Exit aus unserer Beteiligung BioMicro erst zum zweiten Halbjahr bilanziell wirksam. Die BioMicro hat den Großteil ihrer Vermögenswerte in Form ihrer Hauptproduktlinie im März an den Weltmarktführer Roche Diagnostics und eine weitere Produktlinie Ende November an IRIS International, ein Unternehmen aus dem Bereich Life Sciences, veräußert. Die BioMicro ist ein gutes Beispiel für unser Geschäftsmodell: Ein Unternehmen entwickelt eine überlegene Technologie, bringt sie zur Marktreife und verkauft sie dann an die Industrie, die bereit ist, einen angemessenen Preis dafür zu zahlen. An dieser Stelle bleibt zu ergänzen,

dass wir Ende letzten Jahres auch den ersten Exit in Singapur hatten und unsere Anteile an der Curiox Biosystems mit Gewinn an einen strategischen Investor veräußert haben.

Expansion der Nanostart

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, im vergangenen Jahr habe ich auf rund zwanzig Nanotechnologie- und Investorenveranstaltungen in Europa, den USA und Asien die Nanostart präsentiert. Diese Konferenzen sind ein unverzichtbarer Bestandteil unserer Networking-Aktivitäten. Sie dienen der Kontaktpflege, dem Austausch, dem Antizipieren von Entwicklungen und Trends und dem Kennenlernen neuer Kandidaten für Beteiligungen. Außerdem öffnen uns derartige Veranstaltungen Türen zu Hintergrundgesprächen mit Regierungsvertretern und Unternehmen.

So wurde ich Ende letzten Jahres unter anderem zum Chino Forum nach Suzhou in China eingeladen, um über die Schlüsselfaktoren für Erfolge im Bereich Nanotechnologie-Wagniskapital zu berichten. Dabei ging es im Speziellen um den erfolgreichen Aufbau von jungen Technologieführern. Gerade in Asien werden unsere Erfahrungen sehr geschätzt und auch von höchster Stelle gewürdigt. Denn auch dort haben Regierungen das Potenzial der Nanotechnologie erkannt und fördern und unterstützen jetzt die Nanotechnologie nach Kräften. Gerade bei den Gesprächen mit Regierungsvertretern in Suzhou, einer Millionenstadt, deren Namen sie vielleicht jetzt zum ersten Mal gelesen haben, wurde mir wieder sehr deutlich, dass in den asiatischen Märkten die Zukunft der Nanostart liegt.

Deshalb haben wir schon vor zwei Jahren unser asiatisches Standbein in Singapur aufgebaut und unsere Tochter Nanostart Asia gegründet. Singapur hat nicht nur eine lebhaftere Nanotechnologieszene, die vom Staat gefördert wird, sondern gehört laut Weltbank regelmäßig zu den businessfreundlichsten Volkswirtschaften der Welt. Zusammen mit der Regierung haben wir einen Fonds aufgelegt, der unser Geld und das der Regierung in Nanotechnologie-Unternehmen an Ort und Stelle investiert. Wir sind dort zurzeit an zwei Unternehmen – BioMers und Microlight – beteiligt. Und selbstverständlich gehen wir gerade hier aktiv neue Beteiligungen ein, so dass Sie schon bald mit neuen Meldungen rechnen können.





Sehr erfreuliche Entwicklungen gab es 2010 in unserem asiatischen Portfolio. Die BioMers ist weltweit das erste Unternehmen, das auf Basis eines patentierten nanotechnologisch optimierten Kunststoffdrahtes komplett durchsichtige Zahnspangen anbieten kann. Die Zahnspangensysteme von BioMers sind die einzigen weltweit, bei denen nicht nur die auf den Zähnen angebrachten Befestigungselemente, die Brackets, sondern auch der Bogendraht durchsichtig ist. Bisher konnten für Zahnspangen wegen der auftretenden Kräfte nur Metalldrähte verwendet werden, ästhetisch eher unbefriedigend. Mit der durchsichtigen Zahnspange wird jetzt auch dem ästhetischen Bedürfnis von Patienten Rechnung getragen. Und dieses ist erheblich, wenn man bedenkt, dass eine Spange über Monate permanent und für jeden sichtbar getragen werden muss. Ende November hat die BioMers ihr Kernprodukt auf den Markt gebracht, eine komplett transparente Zahnspange, die auch schwere Zahnfehlstellungen korrigieren kann. Inzwischen ist das Unternehmen mit Hochdruck in die weltweite Vermarktung eingestiegen: Asien, Europa und die USA werden jetzt angegangen. Wenn Sie die Website des Unternehmens (www.biomersbraces.com) besuchen, werden Sie mehr über die Expansion erfahren. Wundern Sie sich nicht über die Bilder von lächelnden Menschen, die Sie dabei sehen werden, es sind Testimonials: Erst auf den zweiten oder dritten Blick wird erkennbar, dass sie durchsichtige Zahnspangen tragen. Die Begeisterung für die Zahnspangen macht auch vor den eigenen Mitarbeitern nicht halt: Unsere Kollegin Sidra Sehar Ahmed, Investment Associate der Nanostart Asia, trägt selbst seit einigen Monaten eine durchsichtige Zahnspange der BioMers. Ihre ehrlich empfundene Begeisterung können Sie auf der Website nachlesen. Auch wir sind von der BioMers und ihrem Potenzial, den Zahnspangenmarkt zu revolutionieren überzeugt, und haben im zurückliegenden Geschäftsjahr unseren Anteil an der Gesellschaft im Singapur-Fonds auf 25 Prozent erhöht.

Auch unsere neueste Singapur-Beteiligung, die Microlight Sensors, verkauft ihre Produkte bereits erfolgreich im Markt für Innere Sicherheit im Asien-Pazifik-Raum. Es ist unsere erste asiatische Beteiligung aus dem Bereich Optoelektronik. Dabei geht es darum, elektromagnetische Wellen, also Licht- aber auch Wärmestrahlung in elektronische Daten umzuwandeln. Dadurch wird es möglich, auch unter solchen Bedingungen Bilder zu bekommen, bei denen das Auge nichts mehr sieht, zum Beispiel nachts. Die Spezialsysteme der Microlight werden vor allem zu Überwachungsaufgaben im Rahmen der Inneren Sicherheit eingesetzt. Das

Unternehmen verfügt über enormes Know-how, hat bereits Produkte im Markt und ist dabei, hochsensible Sensoren auf Basis von Nanomaterialien zu entwickeln. Der Markt für Innere Sicherheit im Asien-Pazifik-Raum, auf den das Unternehmen abzielt, ist milliardenschwer und hat eine jährliche Wachstumsrate von 8,5 Prozent. Wir haben uns über unseren Singapur-Fonds in einem ersten Schritt 19 Prozent an der Microlight gesichert und planen, diese Position auf bis zu 31 Prozent auszubauen.

Expansion heißt aber auch, sich neuen Investorenkreisen zu öffnen. Hierfür haben wir Ende Oktober 2010 in den USA ein ADR-Programm aufgelegt. Mit diesem Programm erhalten US-Investoren Zugriff auf sogenannte ADRs, das ist die Abkürzung für American Depository Receipt, sozusagen ein Zertifikat auf die Nanostart-Aktie. Damit können sich US-Investoren, die häufig eine große Affinität zu Technologie-Themen haben, an der Nanostart beteiligen. Obwohl die Nachfrage der US-Investoren vorhanden war, konnten über Wochen keine ADRs gehandelt werden. Es hat sich herausgestellt, dass es bei der US-amerikanischen Clearinggesellschaft, der DTC, zu Verzögerungen gekommen war. Deshalb wurde die endgültige technische Infrastruktur, so wie sie für den Handel notwendig ist, erst fast zwei Monate später geschaffen. Nun gilt es, 2011 das vorhandene Investoreninteresse neu zu wecken. Aber das sind die Herausforderungen, die jeder, der aktiv sein Geschäft gestaltet und immer auf der Suche nach neuen Möglichkeiten und Chancen ist, gerne annimmt.

Stärken in einem schnell wachsenden Markt ausspielen

Sie sehen: Wir befinden uns auf einem sehr guten Weg, nachhaltig von der Entwicklung der Nanotechnologie zu profitieren und mit ihr schnell zu wachsen. Wenn man sich unseren Tätigkeitsbereich anschaut und sieht, was wir in den letzten Jahren erreicht haben – wir sind bisher insgesamt 19 Beteiligungen eingegangen, hatten zehn erfolgreiche Exits und mussten nur drei Beteiligungen komplett abschreiben –, so muss man sagen, dass wir nicht nur mit der Nanotechnologie auf das „richtige Pferd“ gesetzt haben, sondern es ist auch der Nachweis dafür, dass wir die richtigen Mitarbeiter haben, die mit einem Höchstmaß an Professionalität und hohem Engagement bei der Sache sind, um deren Potenzial zu verwirklichen. Jetzt geht es darum,





unsere gewonnene Stärke konsequent auszuspielen und weiter in diesem schnell wachsenden Markt zu expandieren. Doch obwohl wir schon mehr Erfolge in unserem Geschäft vorweisen können als unser gesamter Wettbewerb, sind wir noch ein relativ kleiner Player.

Die Zeichen des Kapitalmarktes sagen uns, dass noch zu wenigen bewusst ist, was Nanotechnologie ist und mit welchem Potenzial sie dabei ist, die technologische Entwicklung voranzubringen. Und noch weniger wahrscheinlich wissen, dass aus Deutschland die erfolgreichste Beteiligungsgesellschaft auf diesem Sektor kommt. Das wollen wir ändern. Wir sind es nicht zuletzt auch unseren Aktionären schuldig, sie regelmäßig über das zu informieren, was bei uns passiert, und welche Werte entstehen.

Zwar haben wir bereits damit begonnen, unsere Transparenz zu erhöhen, doch sind wir noch ein gutes Stück davon entfernt, die Transparenzanforderungen eines DAX-Konzerns zu erfüllen. Das hängt ganz einfach damit zusammen, dass dies in unserer aktuellen Situation noch unverhältnismäßig hohe Ressourcen binden würde, die wir lieber in unser Kerngeschäft stecken.

Aber auch das dürfte sich mittelfristig ändern, denn entscheidend ist: Die Nanostart wird weiter wachsen. Hierzu haben wir in den vergangenen Jahren mit viel Arbeit an Prozessen und Strukturen die Grundlage geschaffen, auf die wir jetzt aufbauen wollen. Ich habe Ihnen dargelegt, dass sich unser Portfolio in einer Transformationsphase befindet. Diese Phase erstreckt sich auf die gesamte Nanostart. Und für das vor uns liegende Geschäftsjahr sind Transaktionen geplant, die der Gesellschaft einen außergewöhnlichen Wachstumsschub geben werden und geeignet sind, im positivsten Sinne zu begeistern. Dann werden neben höheren Transparenzkriterien auch Kooperationen für uns interessant, die wir beispielsweise mit Regierungen und regierungsnahen Organisationen auf dem Tisch haben, die man aber erst eingehen wird, wenn die Nanostart die entsprechende Größe und geographische Präsenz hat.

Persönliches Ziel: Nanostart als Dividententitel

Ich glaube, der Brief an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ist der richtige Ort, um Ihnen eines meiner wichtigsten persönlichen Ziele für die Gesellschaft darzustellen. Seit Gründung haben wir jedes Geschäftsjahr mit einem Gewinn abgeschlossen. Dies ist umso bemerkenswerter, als wir uns

in der kostenintensiven Phase des Aufbaus eines internationalen Portfolios befinden. Das zurückliegende Geschäftsjahr war sehr erfolgreich, und auch 2011 nehmen wir für die Gesellschaft wichtige Projekte in Angriff. Das Management der Nanostart hat selbst im herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld von 2008 und 2009 bewiesen, dass es auch in schwierigen Zeiten profitabel wirtschaften kann. Nicht zuletzt aufgrund dieser nachhaltig positiven Entwicklung der Nanostart ist es mein persönliches Ziel, dass die Nanostart spätestens für das gerade begonnene Geschäftsjahr 2011 durch Beschluss der Hauptversammlung im nächsten Jahr und ab dann regelmäßig Dividenden ausschüttet. Das würde mich vor allem für die Aktionäre freuen, die schon länger in die Nanostart investiert sind. Aus meinen Erfahrungen würden wir uns außerdem einem Aktionärskreis öffnen, für den eine Beteiligung an der Nanostart bisher zu spekulativ war. Als möglicher Dividententitel mit attraktiver Rendite sähe das dann natürlich anders aus.

Zum Abschluss möchte ich mich bei Ihnen bedanken, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Aus vielen Gesprächen weiß ich, dass wir in den vergangenen Monaten Ihr in uns gesetztes Vertrauen sehr beansprucht haben. Ich weiß, dass Sie Verständnis haben, dass wir über spannende Themen, an denen wir aktuell arbeiten, aus Gründen der Compliance noch nichts sagen dürfen. Für dieses Verständnis und das in uns gesetzte Vertrauen möchte ich mich herzlich bedanken. Ich bin mir sicher, dass wir Ihnen 2011 zeigen können, warum es eine sehr gute Entscheidung war, auf Nanostart zu setzen.

Ihnen und Ihrer Familie wünsche ich ein gesundes, glückliches und erfolgreiches neues Jahr.

Frankfurt, den 5. Januar 2011

Herzlichst, Ihr Marco Beckmann

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Beckmann', written in a cursive style.