

**Ausgabe 5/2000**

**25. Juni 2000**

Herausgeber:  
Michael Henze  
Johannes Gerlinger  
Dave Samosa  
Bernd Grupp

[henze@trading-division.de](mailto:henze@trading-division.de)

## Liebe Leser,

wieder einmal haben wir es geschafft zwei Wochen lethargischen Handelns zu überstehen. Schauen wir uns die derzeitige Marktlage an, wissen wir, dass es nicht die letzten zwei Wochen dieser Art waren. An der Stelle, wo wir am Beginn des Jahres noch die großen Euphorie vorfanden, finden wir nun Lustlosigkeit. Auch sollten Sie dieses Jahr nicht auf die große Sommerrallye warten, nutzen Sie lieber die Zeit und gönnen Sie sich einen verlängerten Urlaub, denn an der Börse gibt es derzeit nichts zu versäumen.

Unser Musterdepot hat sich zur letzten Ausgabe kaum verändert. Zwar konnte november AG und Think Tools weiter zulegen, jedoch mussten wir Verluste bei unserem neuen Depotwert OTI hinnehmen.

Wir stehen dem ganzen recht gelassen gegenüber und lassen uns nicht aus der Ruhe bringen, unsere Strategie weiter fortzuführen. Jeder unsere Werte hat das Zeug zur plötzlichen Kursexplosion. Insbesondere OTI ist einer dieser Werte, der seine Performance durchaus in wenigen Tagen machen kann und zuvor wochenlang langweilig vor sich hindümpelte. Schauen Sie sich dazu den Chart dieser Aktie genau an und Sie wissen was ich meine.

Aufgrund der weiterhin schlechten Marktlage, werden wir uns in diese Ausgabe mit weiteren Käufen zurückhalten. In Zeiten der allgemeinen Korrektur sollte man nicht versuchen, sich gegen den Trend zu stellen. Wir halten deshalb weiter einen großen Cashanteil, um im Notfall unsere Werte zu verbilligen oder ggf. weitere Werte zu Schnäppchenkursen einzusammeln.

Um nicht gänzlich in eine Tiefschlafphase zu verfallen, haben wir zu diesem Zweck unser Traderdepot eingerichtet. Hier werden vorher auf unserer Internetseite angekündigte Werte kurzfristig gekauft und ebenso schnell wieder verkauft. Die Regeln zu diesem Depot weichen etwas von den Regeln zu unserem offiziellen Musterdepot ab und sind auf der Seite des Traderdepots nachzulesen. Um mit der notwendigen Schnelligkeit reagieren zu können, wird es keine Kaufempfehlungen zu diesem Depot im TD-Letter geben, sondern lediglich in unregelmässigen Abständen, gemäß der guten Chancen, auf unserer Internetseite. Unser Augenmerk legen wir dabei insbesondere auf zu unrecht stark zurückgekommene Aktien.

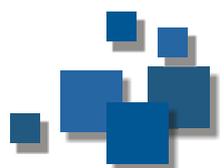
Dass nicht alle stark zurückgekommenen Aktien unbedingt ein Kauf darstellen, haben wir Ihnen in der letzten Ausgabe mit ABIT gezeigt. Wie der darauffolgende Handelstag bewies, auch zu recht. Nur einen Tag nach Veröffentlichung des TD-Leters fiel ABIT um über 30%, damit hat die Trading Division wieder einmal mehr ihr Gespür für die richtige, in diesem Fall eben für die falsche, Story bewiesen.

Ob wir auch in dieser Ausgabe wieder das richtige Gespür haben, bleibt abzuwarten. Jedoch denke ich, dass wir auch dieses mal wieder mit der kanadischen Hemosol und der österreichischen Brain Force Software AG zwei interessante Aktien für Sie gefunden haben, die es zu beobachten lohnt. Für unsere Leser mit Interesse an unserem letzten Topwert net@G, haben wir in dieser Ausgabe ein interessantes Interview abgedruckt.

Mit freundlichen Grüßen



- M. Henze -





## HEMOSOL INC.

Wir möchten Ihnen heute das in Kanada ansässige Biotech-Unternehmen Hemosol vorstellen. Das 1985 gegründete Unternehmen entwickelt Hämoglobinersatzstoffe (eine Art künstliches Blut), welche den Bluttransfusionsalltag revolutionieren könnten. Alle Angaben beziehen sich auf kanadische Dollar.

### Produkte

Das Hauptprodukt von Hemosol ist ein Ersatzstoff namens Hemolink™, der aus roten Blutkörperchen hergestellt wird. Die Blutkörperchen werden durch chemische Vorgänge gereinigt, um sie von Plasma zu befreien. Danach wird das Hämoglobin von ihnen abgespaltet. Durch abschließende Reinigungsverfahren wird Hemolink™ frei von Keimen und Viren. Hemolink™ ist daher sicherer als die normalen Blutersatzstoffe, da die Gefahr einer Infektion durch Krankheitserreger aufgrund der Säuberung minimiert wird.

Normale Ersatzstoffe dienen nur als Volumenexpander, d.h. sie werden bei großem Blutverlust verabreicht, um das Volumen der Körperblutmenge wieder zu erhöhen. Sie können jedoch keinen Sauerstoff binden. Hemolink™ dagegen ist nicht nur volumenexpandierend, sondern bindet sogar mehr Sauerstoff als das körpereigene Blut. Somit ergibt sich die Chance, dass durch die bessere Versorgung der Organe mit Sauerstoff Abstoßreaktionen des Körpers bei Organtransplantationen abgemildert werden. Auch hier ist die Forschungsabteilung schon weit vorgedrungen.

Von Hemolink™ könnten alle Patienten profitieren, vor allem jedoch Kranke mit einer seltenen Blutgruppe.

Hemolink™ kann universell bei allen Blutgruppen angewendet werden, ohne jegliche Beschränkung. Des Weiteren wären die Kliniken unabhängig von Spenderblut, das nur 40 Tage gelagert werden kann. Hemolink™ kann hingegen bis zu einem Jahr konserviert werden und ist viel beständiger gegen hohe Temperaturen.

Außerdem entwickelt Hemosol einen Oxygenträger namens Hemostarch, der eine längere Zirkulationszeit als alle bisherigen Stoffe besitzen soll. Er könnte im Gegensatz zu Hemolink™ auch bei massivem Blutverlust eingesetzt werden. Dies wurde bereits in vorklinischen Studien bestätigt, im letzten Quartal 2000 soll dann die Verträglichkeit an gesunden Probanden getestet werden.

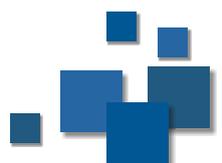
Um gänzlich Unabhängigkeit von der Versorgung mit roten Blutkörperchen zu erhalten, entwickelt Hemosol zur Zeit HML116. Diese Zellkultur soll in Zukunft die Grundlage für Hemolink™ und alle anderen Hämoglobinstoffe liefern. Hier befinden sich die Wissenschaftler noch in den vorbereitenden Forschungen, Ende des Jahres soll dann über die Weiterführung der Studie entschieden werden.

Ebenfalls in der Entwicklung sind zwei Medikamente, die sich an das Hämoglobin der roten Blutkörperchen binden und so leicht in besonders durchblutete Organe gelangen können. HML-103 ist ein Medikament gegen Leberinfektionen, speziell gegen Hepatitis. HML-104 ist für den Kampf gegen Leberkrebs konzipiert. Beide befinden sich noch in der vorbereitenden Entwicklung.

### Zahlen

Durch die Expansion der klinischen Tests und der Vorbereitung der Vermarktung von Hemolink™ kam es im zurückliegenden Quartal zu einer Ausweitung des Verlustes auf \$ 5,66 Mio. (gegenüber \$ 2,69 Mio. im 1. Quartal des Vorjahrs). Dies entspricht einem Verlust pro Aktie von \$ 0,20 (\$ 0,14). Im Jahr 1999 verbuchte Hemosol einen Verlust von \$ 21,7 Mio. (\$ 1,02 pro Aktie).

Zur Zeit verfügt Hemosol über rund \$ 75 Mio. an freiem Kapital, welches für die Beendigung der Tests und den Aufbau der Produktion und des Vertriebs von Hemolink™ benutzt werden



soll. Die Zahl der Beschäftigten stieg seit Ende letzten Jahres von 94 auf 120 Mitarbeiter (Stand März 2000). Die Marktkapitalisierung liegt zur Zeit bei rund 360 Mio. Euro.

## Chancen

Der Markt für Hemolink™ wäre enorm groß, da es in vielen Bereichen der Medizin angewandt werden könnte. Die Zahl der übertragenen Blutkonserven hat in den letzten Jahren in den USA auf 13 Millionen abgenommen, da die Krankenhäuser immer mehr versuchten, Spenderblut zu meiden, um keine Krankheiten zu übertragen. In den USA werden pro Jahr rund 600.000 Menschen am Herz operiert, von denen ca. die Hälfte Blutkonserven erhalten. Hieraus ergibt sich bei einer Verabreichung von durchschnittlich 3 Blutkonserven pro Patient ein Potential von 900.000 Einheiten. Der anderen Hälfte der Herzpatienten wird aus den oben genannten Gründen trotz eines Sicherheitsrisikos zur Zeit kein Spenderblut verabreicht. Die höhere Sicherheit von Hemolink™ könnte die Ärzte überzeugen, das Restrisiko durch Verabreichung von 2 Einheiten Hemolink™ zu minimieren. Es würde alleine in den USA im Bereich der Herzchirurgie ein Markt für 1,5 Mio. Einheiten Hemolink™ entstehen, wobei auch in anderen Bereichen, wie der Orthopädie (künstliche Knie- und Hüftgelenkoperationen), Hemolink™ einsetzbar wäre.

Ein 5-Jahresvertrag mit Pennsylvania Plasma für die Versorgung mit roten Blutkörperchen (RBC) wurde am 5. April unterzeichnet. Durch dieses Abkommen ist eine andauernde Versorgung mit RBCs gesichert.

Im Hinblick auf die im 1. Quartal 2001 geplante Markteinführung von Hemolink™ wird im August mit dem Bau einer Produktionsanlage begonnen, die eine Kapazität von 200.000 Einheiten pro Jahr besitzt. Das Bauland wurde bereits erworben und die Finanzierung abgeschlossen, das Werk soll Ende 2001 eröffnet werden. Bis dahin steht Hemosol eine Produktionsstätte mit einer Kapazität von 20.000 Einheiten zur Verfügung.

## Fazit

Wir sind fest davon überzeugt, dass Hemolink™ die Marktzulassung erhält, und dass die Markteinführung laut Zeitplan über die Bühne gehen wird.

Der Kurssturz in der letzten Woche wurde durch eine falsch interpretierte Pressemitteilung ausgelöst. Die letzte Testphase diente lediglich zur Überprüfung der Sicherheit, und „es wurden keine Nebenwirkungen festgestellt, die den Gebrauch von Hemolink™ ausschließen.“ (Lee Hartwell, Chief Financial Officer) Und genau das sollte in diesen Tests festgestellt werden.

Trotz des vermeintlich hohen Verlusts von \$1,02 pro Anteilsschein raten wir dennoch dem spekulativen Anleger zum Kauf der Aktie. Wir sehen vor allem Chancen im großen Markt für Hemolink™. Allein der Markt für die Anwendung bei Herzoperationen in den USA liegt jährlich bei rund 1,5 Mio. Einheiten Hemolink™, bei einem durchschnittlichen Blutkonservenpreis von rund 75 Euro entspricht dies einem Marktpotential von ca. 110 Mio. Euro.

Wir weisen Sie darauf hin, dass dieser Wert ein enormes Potential bei gleichzeitig erhöhtem Risiko in sich birgt. Da die Marktzulassung nach Beendigung der klinischen Tests von der nationalen Behörde abhängt, verbleibt ein Restrisiko, welches jedoch unseres Erachtens nach weit unter den Chancen dieser Aktie liegt.

Der risikobewusste Anleger sollte versuchen bei rund 12 Euro zum Zuge zu kommen. Den Stoppkurs platzieren wir bei 10 Euro.

## Hemosol Inc.

WKN:	886 290
liquidester Börsenplatz:	Frankfurt
Aktueller Kurs:	11,80 Euro
Kursziel (12 Monate):	30 Euro
Kanadische Kurse:	HML.TO ( <a href="http://quote.yahoo.com/">http://quote.yahoo.com/</a> )





Nachdem wir Ihnen mittlerweile bereits Unternehmen aus der Schweiz und den USA, ja sogar aus Israel vorgestellt haben, richtet sich unser Blick nun nach Österreich. Mit Brain Force Software haben wir bewusst ein Unternehmen gewählt, das den Gang an den Neuen Markt in Frankfurt gewagt hat, was auch hinsichtlich der diversen Publizitätsverpflichtungen ja durchaus eine Herausforderung darstellt.

Brain Force Software ist ein IT-Dienstleister mit internationaler Ausrichtung, man ist neben dem Heimatmarkt Österreich auch in Deutschland, Spanien, Italien, Holland und der Schweiz vertreten und plant den Schritt nach Großbritannien und Frankreich sowie nach Osteuropa.

Man bietet Software-Produkte rund um die Netzwerktechnologie an und dazu das passende Consulting und Training, sowie die Integration und Wartung.

Im Internetbereich ist man mit WebL@b CM am Markt, eine Software mit der sich ein Intra-/Extranet zu einer kompletten Informationsdrehscheibe ausbauen lässt. Durch den Einsatz von WebL@b CM kann der Kunde die Kosten des technischen Unterhalts von Internetangeboten auf ein Minimum reduzieren.

Als „Internet Service Enhancement“ bezeichnet man die Optimierung der Datenübertragung. Hier will Brain Force eine Reduzierung der Verbindungskosten und der genutzten Bandbreiten, eine dienstbezogene Abrechnung und die sichere Übertragung vertraulicher Daten für seine Kunden ermöglichen. Die Software hierfür heißt e-tube, die man in mehreren, auf die

Kundenbedürfnisse abgestimmten Versionen, anbietet.

Die dritte Säule des Unternehmens ist der Net-Security-Bereich. Die unternehmensweiten Netzwerke sind mit öffentlichen Netzen verbunden. Hacker nutzen diese Tatsache für ihre Angriffe, dagegen bietet Brain Force die beiden Produktlinien „Axent“ und „Danu“ an, die laut Eigenwerbung auch den „I LOVE YOU“-Virus unschädlich gemacht hätten.

Nach dem Börsengang im letzten Sommer dümpelten Brain Force erst einmal wochenlang dahin, bei stets fallender Tendenz. Einen Tiefpunkt erreichte man im Dezember, als die Papiere auf Kurse knapp über 10 Euro fielen. Doch hier war dann die Trendwende erreicht, denn recht zügig ging es zurück zu den alten Hochs und sogar auf ein Top bei 35 Euro. In den letzten Wochen stolperte man aber wieder in der selben Geschwindigkeit abwärts, aktuell sind es noch 20 Euro, die für einen Anteilsschein bezahlt werden. Knapp darunter verläuft der 200-Tage GD, der aus charttechnischer Sicht auf keinen Fall geschnitten werden sollte.

Auf einem Kursniveau von 20 Euro sind die Papiere keinesfalls zu hoch bewertet, die Analysten rechnen im Durchschnitt mit einem 2000er Gewinn von 0,72 Euro und im Jahr darauf mit 1,07 Euro. Für eine Kaufempfehlung reicht es aber aktuell dennoch nicht, denn wir sehen in den Produkten nicht die überragende Marktposition, die nötig wäre, um gegen den enormen Margendruck in diesem Sektor überdurchschnittliche Wachstumsraten generieren zu können.

Mittelfristig setzen wir unser Kursziel beim seinerzeitigen Ausgabepreis von 26 Euro an, somit ist Brain Force auf dem aktuellen Niveau eine klassische Halteposition. Unser Favorit bei den unzähligen IT-Dienstleistern am Neuen Markt ist die Heyde AG.

## Brain Force Software AG

WKN:	919 331
liquidester Börsenplatz:	Frankfurt
Aktueller Kurs(Frankfurt):	20,00 Euro
Kursziel (6Monate):	26,00 Euro



## net@G

total eBusiness

Zu unserer Topstory der letzten Ausgabe, dem Bericht über die net@G, konnten wir die Vorstände Dr. Stefan Immes (CEO) und Theodor Niehues (COO) für ein Interview gewinnen. Das Gespräch führte Johannes Gerlinger.

**Trading Division:** Die net@G ist ein Anbieter von eBusiness-Software-Lösungen und Services.

Mit dem Zauberwort eBusiness schmücken sich in letzter Zeit immer mehr Software-Anbieter. Könnten Sie unseren Lesern vielleicht kurz erklären, was Sie von ihrer Konkurrenz unterscheidet und welche speziellen Dienstleistungen Sie bieten?

**Dr. Stefan Immes:** Die net@G ist ein hochinnovativer Anbieter von eBusiness-Software-Solutions und -Services. Der Schwerpunkt der Geschäftsaktivitäten liegt auf der Entwicklung und weltweiten Vermarktung webbasierter Software für die digitale Abbildung und Optimierung firmenübergreifender Geschäftsprozesse. Die net@G versteht sich dabei als integrierter Lösungsanbieter, der nicht nur als Entwickler modularer eBusiness-Software, sondern auch als Architekt kundenspezifischer eBusiness-Solutions und als Internettechnologie-Consultant tätig ist. Im Vergleich zur Konkurrenz, die sich hauptsächlich nur auf Spezialthemen beschränkt, bietet die net@G ein hochintegriertes und breit gefächertes Paket an, vergleichbar vielleicht nur mit amerikanischen Unternehmen wie I2. Wir versorgen unsere Kunden mit der gesamten Wertschöpfungskette und bieten ihnen so den besten Service.

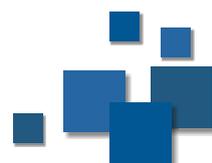
**Trading Division:** Als besonders interessant gilt bei der net@G auch Ihr Standortkonzept, wonach die einzelnen Standorte durch eine sehr starke Eigenverantwortung geprägt sind. Welche Ziele verfolgen Sie mit dieser „Dezentralisierung“? Bisher bestehen nahezu alle ihrer Standorte in Deutschland. Wie sehen Ihre Pläne für den europäischen Markt aus?

**Dr. Stefan Immes:** Das Standortkonzept der net@G hat viele Vorteile, so zählt beim Service die Kundennähe, die durch die vielen Standorte in Deutschland gesichert ist. Außerdem ist die Prozessberatung einfach besser und produktiver, wenn man nah am Kunden ist.

Es ist richtig, dass wir im Moment noch stark auf Deutschland beschränkt sind, jedoch haben wir schon Niederlassungen in der Schweiz und in den Niederlanden. Wir streben in naher Zukunft auch Niederlassungen auf den anderen europäischen Märkten an; bis dieses europäische Netz ausgebaut ist, wird es wohl noch bis zu 2 Jahre dauern.

**Trading Division:** Die Kursentwicklung der net@G zeigte sich seit dem Börsengang sehr turbulent, so war kurz vor der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen ein deutlicher Einbruch zu verzeichnen, der nach unseren Informationen auf ein Gerücht des Marktes zurückzuführen war, wonach die Ergebnisse weit hinter den Erwartungen zurückbleiben sollten. Wie konnten solche Gerüchte zustande kommen und inwieweit sind Sie mit dem gemeldeten Ergebnis zufrieden? Wie sehen Sie hierbei ihre Aussichten für die Zukunft und - was in der aktuellen Marktsituation immer wichtiger wird - wann wird die net@G die Gewinnzone erreichen?

**Dr. Stefan Immes:** Im aktuellen Quartal läuft alles nach Plan und wir werden unsere Schätzungen wohl mindestens erreichen. Was jedoch viel wichtiger ist, die net@G schreibt bereits Gewinn, so ist das operative Ergebnis positiv und wir erwarten ein Ebit von ca. 9 Mio. Euro. Nach Zukäufen sehen die Zahlen allerdings wieder rot aus, jedoch





versuchen wir uns durch unsere Zukäufe zu stärken und unser Ergebnis in Zukunft weiter zu verbessern. Woher die Gerüchte im Markt kamen, das wissen wir nicht, aber wir haben sie sofort wieder dementiert und es war letztendlich auch nichts wahres dran.

**Trading Division:** Vor kurzem verkündeten Sie eine Kooperation mit dem Telekommunikationsanbieter o.tel.o, welche genauen Ziele verfolgen Sie damit und wie ist hierbei der aktuelle Stand? Sind schon Erfolge durch diese Zusammenarbeit zu verzeichnen?

**Theodor Niehues:** Die Kooperation mit Mannesmann o.tel.o bezieht sich auf den Bereich des Internets, so können wir ab Anfang Juli unseren Kunden eine Komplettlösung anbieten, inklusive des Internetanschlusses über o.tel.o. Die Wahl fiel hierbei auf die Mannesmann-Tochter, weil o.tel.o in diesem Bereich zu den modernsten und sichersten Anbietern auf dem deutschen Markt gehört.

**Trading Division:** Ebenfalls erst vor wenigen Wochen verkündete die net@G die Übernahme des niederländischen Softwarevermarkters Top Systems BV. Wie passt Top Systems in die bisherige Angebotspalette der net@G?

**Dr. Stefan Immes:** Top Systems ist für die net@G von großer strategischer Bedeutung. So können sie sich das ganze wie eine Pyramide vorstellen, ganz oben sind die Großkunden, die wir mit Speziallösungen schon heute bedienen, die mittleren Kunden erhalten von uns bisher ein breit gefächertes Dienstleistungsangebot. Insbesondere durch die sehr guten Vertriebskanäle der Top Systems erhoffen wir uns nun auch die vielen kleineren Unternehmen als Kunden zu gewinnen. Wir wollen die Erfolge und guten Kontakte von Top Systems nutzen um die erfolgreiche Zusammenarbeit von Top Systems mit sämtlichen deutschen Softwarevermarktern weiter auszubauen.

**Trading Division:** Auch wurde letzte Woche bekanntgegeben, dass Sie ihren Vorstand erweitert haben.

**Dr. Stefan Immes:** Ja, das ist richtig. Es war schon seit längerem geplant, Frank Hartmann in den Vorstand der net@G zu berufen. Ursprünglich war die Berufung jedoch erst Anfang Juli geplant und ist nun etwas vorgezogen worden. Als Chief Financial Officer (CFO) wird Hartmann die Ressorts Finanzen, Organisation, Controlling und Planung verantworten. Er verfügt über langjährige, auch internationale Erfahrung im Bereich Finanzen. Vor seinem Wechsel zur net@G war er bei der Deutschen Bank im Bereich Corporate Finance tätig. In dieser Funktion begleitete er die net@G seit ihrer Unternehmensgründung. Außerdem bringt er hervorragende Kontakte mit, die unserem Unternehmen sicher auch zukünftig sehr nutzen werden.

**Trading Division:** Da einige unserer Leser inzwischen sicherlich auch schon Aktionär ihres Unternehmens geworden sind, interessiert uns natürlich auch wann sich der Aktionär einmal persönlich ein Bild über die net@G machen kann, sprich wann soll die erste Hauptversammlung nach dem Börsengang stattfinden?

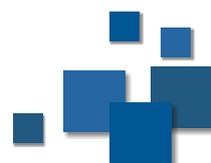
**Dr. Stefan Immes:** Einen festen Termin gibt es dafür noch nicht, es ist jedoch vorgesehen die Hauptversammlung Mitte Februar 2001 stattfinden zu lassen, jedoch bitte ich um Verständnis, dass wir im Moment noch keine genauen Daten veröffentlichen können. Ich denke, genaueres wird spätestens im November bekanntgegeben.

**Trading Division:** Wir danken Ihnen für das Gespräch.



Dr. Stefan Immes

Theodor Niehues





## Musterdepot

Stand: 25. Juni 2000

Aktie	WKN	Branche	Kaufdatum	Kaufkurs	aktueller Kurs	Veränderung	Stückzahl
november AG	676 290	Biotech	17.05.2000	34,00 Euro	35,00 Euro	+2,9%	400 Stück
Think Tools	936 376	Software	29.05.2000	497,00 Euro	595,00 Euro	+19,7%	50 Stück
OTI Ltd.	924 895	Technologie	15.06.2000	20,50 Euro	18,45 Euro	-10,0%	1000 Stück

Cash: 41.050,00 Euro

Depotwert: 103.250,00 Euro

## Historie

Stand: 25. Juni 2000

Aktie	WKN	Branche	Kaufdatum	Kaufkurs	Verkausdatum	Verkaufskurs	Rendite in %

### Hinweise

Unser Musterdepot ist am 02. Mai 2000 mit 100.000 Euro Cash gestartet. Gekauft wird jeweils am in der Empfehlung angegebenen Börsenplatz zum Eröffnungskurs, sofern dieser nicht über dem angegebenen Limit liegt. Bei der Berechnung des Depotstandes werden keine Kauf- bzw. Verkaufsgebühren berücksichtigt, im Gegenzug entfallen alle Dividenden. Werden Aktien im Ausland gekauft, wird der Kaufkurs direkt ohne Berücksichtigung von Spesen in Euro umgerechnet. Im Depot ist stets der Mischkurs aller Käufe einer Aktie angegeben. Die Gültigkeit einer Order bleibt bis zur nächsten Ausgabe des TD-Letters bestehen und wird ggf. neu ausgesprochen.

Bei technischen Problemen wenden Sie sich bitte direkt an:  
Für Lob & Kritik stehen wir Ihnen unter folgender Adresse zur Verfügung:

[support@trading-division.de](mailto:support@trading-division.de)  
[feedback@trading-division.de](mailto:feedback@trading-division.de)

### Bitte beachten Sie:

Den Inhalten des TD-Letters liegen ausschließlich Quellen zugrunde, die wir zum Zeitpunkt der Erstellung für glaubwürdig halten. Der Service der TD möchte dem Anleger aussichtsreiche Möglichkeiten für ein Investment in Aktien aufzeigen, stellt jedoch im eigentlichen Sinne keine Kauf- oder Verkaufsempfehlung für die behandelten Wertpapiere dar und kann somit keine Grundlage eines Beratervertrages sein. Eine Haftung für eventuell entstandenen Vermögensschäden ist in jeder Form ausgeschlossen. Die Autoren halten Positionen in einigen der behandelten Werte. Alle Angaben von Daten sind ohne Gewähr.

Copyright: Trading-Division 2000

