

**Ausgabe 6/2000**

**09. Juli 2000**

Herausgeber:  
Michael Henze  
Johannes Gerlinger  
Ulrich Strehler  
Bernd Grupp

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

## Liebe Leser,

wie gerne würde ich Ihnen an dieser Stelle endlich einmal etwas positives berichten, aber es soll einfach nicht sein, der Markt gibt es zur Zeit nicht her. Lange haben wir im Team hin und her überlegt, ob wir Met@box ins Traderdepot nehmen oder nicht, damals krachte dieser Wert von 90 Euro auf 70 Euro runter und verlor an einem Tag über 20%. Im Glauben, dem Anleger ein riskantes Investment zu ersparen, da ein weiterer großer Kursrutsch durchaus realistisch gewesen wäre, haben wir darauf verzichtet. Tja, hätten wir uns damals nur anders entschieden...

Aber auch das ist Börse und jeder, der über mehrere Monate investiert ist und die Börse somit länger kennt, kann auch über die eine oder andere „hätte-ich-nur“-Geschichte berichten. Nehmen wir es locker und sehen es positiv, immerhin hat man nun wieder eine neue Börsenaneddote im Freundeskreis zu erzählen. Ist ja auch schon was wert, in diesen Zeiten muss man sich bereits mit Kleinigkeiten zufrieden geben. Met@box ist im übrigen ein Kaliber, mit dem wir uns vielleicht in Kürze erneut auseinandersetzen werden.

Eines lernt man jedenfalls wunderbar aus dieser Geschichte und das möchte ich Ihnen heute mit auf den Weg geben: Verantwortlich für den über 20%igen Kurssturz an dem damaligen Tag waren Gerüchte im Markt. Viele der Anleger, die zu diesem Zeitpunkt aufgrund der mutwillig zur Kursverminderung gestreuten und prompt haltlosen Gerüchte verkauft haben, werden sich ordentlich ärgern oder vor Wut platzen. Bilden Sie sich deshalb ihre eigene Meinung, emanzipieren Sie sich und sagen sie sich los von den sogenannten Börsengurus, Gerüchtestreuern und Board-Spezialisten.

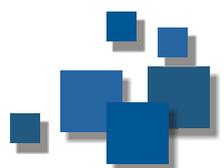
Verstehen Sie mich jetzt bitte nicht falsch, selbstverständlich sollten sie durchaus einen guten Rat von einem erfahrenen Investor annehmen, allerdings nie ohne diesen zuvor kritisch auf Nachhaltigkeit geprüft zu haben. Auch wir von der Trading Division können Ihnen letztendlich keine Garantie auf unsere Empfehlungen geben, sondern wir können lediglich auf chancenreiche Unternehmen verweisen und Ihnen somit den rechten Weg weisen, gehen müssen Sie diesen Weg allerdings selbst.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen in der heutigen Ausgabe viel Spaß mit unser AmaTech-Analyse, sowie dem dazugehörigen Interview und der Besprechung eines weiteren, sehr spannenden Biotechwertes.

Mit freundlichen Grüßen



- M. Henze -





Das die Börse keine Einbahnstrasse ist, um dieses oft zitierte Zitat zu verwenden, haben viele Anleger in den vergangenen Wochen bitter lernen müssen. Ebenso mussten diese bitter lernen, dass eine Neuemission nicht automatisch ein Garant für schnelles Gewinne ist. Neuemissionen liegen immer öfter im Bereich des Ausgabepreises oder darunter, bzw. werden sogar teilweise aufgrund der schlechten Marktlage zurückgezogen. Aber, ob man es glauben mag oder nicht, auch in schlechten Zeiten gibt es die eine oder andere Erfolgsstory am Neuen Markt. Eine dieser Erfolgsstories heißt AmaTech, und diese möchten wir Ihnen heute vorstellen.

#### Was macht AmaTech?

AmaTech ist einer der führenden Anbieter von kontaktlosen RFID (Radio Frequency Identification) Systemen. Die Kernkompetenz des Konzerns liegt in der Entwicklung, Produktion und Distribution von Systemkomponenten (Transpondern, kontaktlosen Smartcards, Smart Labels, etc.) und Software, sowie Consulting und damit Systemlösungen vorwiegend im Marktsegment der Hochfrequenztechnologie.

Zu den Anwendungsbereichen gehören:

- **Identifikation**
- **Zugangskontrolle**
- **Transaktionen**
- **Asset Management**
- **Supply Chain Management**

Anwendung finden diese Produkte u.a. wie folgt beschrieben (bitte beachten Sie, dass die Anwendung dieser Technologie nahezu unbegrenzt ist und es sich bei dieser Auflistung lediglich um einen kleinen Auszug der Anwendungsmöglichkeiten handelt):

- **elektronischen Artikelsicherung**  
Diese Sicherungssysteme kennen Sie bereits aus diversen Kaufhäusern als Waffe gegen Ladendiebstahl. Ein Smart Label übernimmt die elektronische Sicherung, während am Ausgang des Kaufhauses ein Lesegerät positioniert ist.

- **Tracking**  
Weiterhin besteht die Möglichkeit verschiedene Zutrittspunkte zu speichern, um eine Verfolgung von Personen und Objekten nachträglich zu überprüfen (z.B. Gepäckverfolgung).

- **Supply Chain Management**  
Hier werden Transponder zur flexiblen Produktionsüberwachung und Steuerung eingesetzt. Mit einem Transponder anstatt einer Laufkarte, kann der einzelne Arbeitsprozess identifiziert, bewertet und überwacht werden.

- **Lagererhaltungsmanagement**  
Durch umfangreiche Informationen, wie z.B. Einlagerungszeitpunkt, Bestimmungsort, etc., wird das problemlose Zuführen von Waren zu ihrem jeweiligen Verwendungszweck stark vereinfacht.

- **Warenverfolgung**  
Durch diese Anwendung wird die exakte Standortbestimmung innerhalb einer logistischen Kette ermöglicht.

- **Multiapplication-Card**  
Diese Multiapplication-Cards erlauben dem Benutzer unter Verwendung der gleichen Karte mehrere Anwendungen. Beispielsweise kann man mit der Airport Traveller Card (Beispiel einer Multiapplication-Card) den Flug buchen, die Bordkarte erhalten und in den Flughafen-Shops einkaufen.



Die Auswertung der Daten der Multiapplication-Cards kann online erfolgen und ist zudem eine exzellente Basis für die Marktforschung.

Mit diesem Angebot an Produkten befindet man sich in direkter Konkurrenz mit der bereits schon länger am Neuen Markt notierten OTI. Allerdings möchte man sich nicht so recht mit OTI in einen Topf stecken lassen. Zwar sieht man die direkte Konkurrenz im Bereich der Hochfrequenztechnologie, geht aber davon aus, als Anbieter ganzheitlicher Systemlösungen, langfristig die Nase vorne zu haben. Man verfügt zusätzlich über das nötige Wissen zur Massenproduktion in der Transpondertechnologie, die u.a. durch eine spezielle, patentierte Verlegetechnik erleichtert wird (vgl. Sie dazu bitte das Interview).

Aufgrund dieser patentierten Verlegetechnik zählt das international operierende Unternehmen mit Tochterunternehmen u.a. in Singapur, England und den USA weltweit zu den Technologie- und damit Kostenführern im Hochfrequenz-Markt. Ein weiterer Vorteil sieht man in der kompletten Abdeckung der Wertschöpfungskette von der Entwicklung über die Produktion bis zur Distribution von RFID-Systemen ab und versteht sich damit als "One-Stop-Shop" im RFID-Technologiemarkt.

Schaut man sich die Kundenliste von AmaTech an, stößt man auf klangvolle Namen, wie z.B. Shell, Swiss Air, Motorola, Siemens, Procter & Gamble, Gemplus und Bull. Sogar die Türkei, Brasilien und Staaten der ehemaligen Sowjetunion zählen zum Kundenkreis.

In der Zukunft ist geplant, den Emissionserlös für einen forcierten Einstieg in die Systemintegration, den weiteren Ausbau des internationalen Vertriebs und den Aufbau neuer Produktionsstätten im Ausland zu nutzen. Außerdem möchte man verstärkt in die Forschung und Entwicklung investieren,

um z.B. neue Anwendungsfelder für die Transponder-Technologie zu erschließen. Darüber hinaus sind auch gezielte Akquisitionen zur Vergrößerung der Wertschöpfungskette sowie Kooperationen und Partnerschaften in internationalen Märkten vorgesehen.

### AmaTech in Zahlen

Ein Blick auf die wichtigsten Zahlen ergibt folgendes Bild:

#### AmaTech:

Geschäftsjahr	98	99	00e	01e
Umsatz (in Mio. €)	5,4	10,9	21,5	35,8
Gewinn pro Aktie (€)	-0,24	-0,40	+0,05	+0,40

#### OTI:

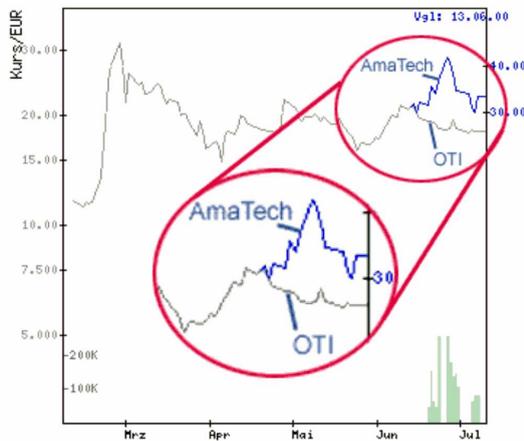
Geschäftsjahr	98	99	00e	01e
Umsatz (in Mio. €)	2,6	5,4	18,1	49,7
Gewinn pro Aktie (€)	-0,27	-0,16	+0,25	+0,70

Bezogen auf einen Kurs von 32,2 Euro ist AmaTech mit einem KGV (2001) von 80 bewertet. Unter normalen Verhältnissen an den Börsen (und nicht wie jetzt zu sehen in einer Straf-Korrektur) geht man im Branchendurchschnitt von einem 2001er KGV von knapp 50 aus. Sicherlich ist AmaTech mit einem 2001er KGV von 80 nicht ganz billig, berücksichtigt man allerdings die überdurchschnittlichen hohen Wachstumsraten im gesamten Hochfrequenzmarkt - laut Marktstudien wird im Zeitraum von 1999 bis 2003 ein Zuwachs von knapp 80% p.a. prognostiziert - und dazu das überdurchschnittliche Wachstum von AmaTech und die damit einhergehende Umsatzexplosion auf geschätzte 1,20 Euro je Aktie im Jahre 2002, ist der Kurs durchaus akzeptabel, vor allem wenn man bedenkt, dass noch keine einzige positive Meldung im Kurs Berücksichtigung gefunden hat. Im Vergleich zu OTI, die ein KUV in 2001 von 5,2 bei einem Gewinn von 0,70 Euro pro Anteilsschein planen, ist der Wert aktuell allerdings deutlich teurer.



## Unsere Meinung

Wie man am folgenden Chart gut sehen kann, hat es mit dem AmaTech-IPO massive Umschichtungen von OTI in AmaTech gegeben. Diese Phase scheint nun weitestgehend abgeschlossen zu sein. Prompt fiel der Kurs von AmaTech von 42 Euro auf 30 Euro zurück und notiert aktuell bei 33,20 Euro.



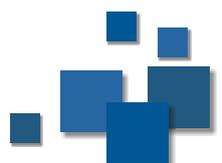
gepreist wird. Unter Berücksichtigung der weiterhin schlechten Börsenstimmung raten wir nur dem spekulativen Anleger bei rund 30 Euro zuzugreifen und das etwas zurückgekommene Kursniveau auszunutzen, allen anderen Anlegern empfehlen wir, weiter abzuwarten, bis eine deutliche Beruhigung der Märkte stattgefunden hat. Wir von der Trading Division entscheiden uns deshalb vorerst für keine weiteren Käufe, solange der Markt nicht eine deutliche Tendenz nach oben zeigt, werden dann aber sicherlich im geeigneten Moment zuschlagen.

## AmaTech

WKN:	519 280
liquidester Börsenplatz:	Frankfurt
Aktueller Kurs:	33,20 Euro
Kursziel (12Monate):	50 Euro

Wir von der Trading Division sind von dem Gesamtmarkt für Hochfrequenztechnologie und seinen überdurchschnittlichen Wachstumschancen überzeugt. Dass sich früher oder später die Smartcards, Smart Labels, usw. durchsetzen werden, haben wir bereits in der OTI Analyse sehr positiv zum Ausdruck gebracht. Mit AmaTech setzt man daher sicherlich nicht aufs falsche Pferd. Schon im Vorfeld der Emission empfohlen nahezu alle maßgeblichen Börsenpublikationen den OTI-Wettbewerber zu zeichnen.

Im laufenden Geschäftsjahr liegt man bereits für das erste Quartal über den eigenen Planungen. Die Umsatzzahlen für 2000 sollten also ohne größere Probleme erreicht werden - das schafft Sicherheit. Während man bei OTI unserer Meinung nach auf ein international besser ausgerichtetes Unternehmen setzt, wählt man mit AmaTech die gesamte Wertschöpfungskette. Ein Vorteil den man nicht unterschätzen sollte, der allerdings im Moment auch dementsprechend





Gegründet 1993, ist Millennium Pharmaceuticals Inc. heute ein führendes Biopharmaunternehmen, das sich auf die Entdeckung und Entwicklung von Wirkstoffen gegen verschiedene Arten von Krankheiten und vorbeugende Arzneimittel spezialisiert hat. Die Forschungen der Wissenschaftler von Millennium konzentrieren sich jedoch vor allem auf drei Gebiete: Die Onkologie (Entstehung und Behandlung von Geschwülsten, insbesondere Krebsforschung), Stoffwechselkrankheiten (Fettleibigkeit) und Entzündungen. Zur Zeit befinden sich 6 Produkte in klinischen Testreihen, zwei davon werden voraussichtlich schon am Jahresende die Marktreife erlangen. Die enormen Kapitalaufwendungen, die aus der Forschungsarbeit an den Produkten der prallgefüllten Pipeline entstehen, werden durch kooperative Allianzen mit den Riesen des Pharmagewerbes (Schering, Pfizer, Warner Lambert, Roche, Bayer) finanziert. Die Kooperationen sind auf lange Frist angelegt und sichern Millennium im Gegensatz zu anderen Biotechunternehmen eine Forschungsunterstützung in Höhe von rund \$ 1,6 Milliarden Dollar. Dadurch kann eine durchgehende Forschung der hochklassigen Wissenschaftler gewährleistet werden.

#### Produkte

Wir wollen vor allem auf die Produkte eingehen, die sich kurz vor der Markteinführung befinden.

Es handelt sich hierbei zum Einen im Bereich Onkologie um ein Produkt namens CAMPATH™. Es wird von Millennium in Zusammenarbeit mit ILEX Onco logy entwickelt; die Schering AG besitzt seit

August '99 exklusive Vermarktungsrechte in Europa und Amerika. Durch die bereits vorhandenen Geschäftswege kann nach der Zulassung eine schnelle Verbreitung gewährleistet werden.

CAMPATH™ wird in den laufenden Tests gegen eine bestimmte Art von Leukämie eingesetzt. Es bindet sich dabei an die Antigene von Leukämiezellen und zerstört sie. In einer vorklinischen Studie wurde bewiesen, dass Campath™ auch bei Multipler Sklerose phasenhemmend wirkt. Auch bei Nierentransplantationen wurde bei Verabreichung von CAMPATH™ eine Abmilderung der Abstoßreaktionen festgestellt.

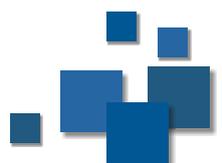
Vorerst beschränken sich die Phase III Tests auf die Leukämiebekämpfung. Schon im Februar 2000 wurde ein Antrag auf Marktzulassung in den USA gestellt. Vor wenigen Tagen wurden von der FDA ein Katalog von Mängeln am Testbericht an Millennium übersandt. Diese Mängel werden nach Firmenangaben schnellstmöglich behoben um die Markteinführung noch in diesem Jahr möglich zu machen.

Auf dem Gebiet der Früherkennung von Krebs forscht Millennium in Kollaboration mit Becton Dickinson an Melastatin™, einem Diagnosesystem, das eine frühere Erkennung von bösartigen Hautgeschwulsten möglich macht. Es soll noch Ende 2000 die Marktreife erlangen und wird von Millennium trotz des kleinen Marktes als Chance gesehen, auch im Bereich der Diagnosesysteme Fuß zu fassen.

LPD-02 ist ein Produkt in Phase IIa, das zusammen mit Genentech entwickelt wird und gegen Entzündungen im Bauchbereich eingesetzt werden soll. LPD- 977 dient als Medikament gegen Asthma und befindet sich ebenfalls in Phase IIa.

#### Zahlen

Es kam durch die Ausweitung der Testreihen im vergangenen Jahr zu einem Anstieg des Nettoverlusts auf 352 Mio. US\$, gegenüber einem Gewinn im Vorjahr von \$ 10 Mio. Dies entspricht einem Verlust von \$ 10,45 pro Aktie für das Jahr '99 . Für das Jahr '00 wird ein



Verlust pro Aktie von \$ 0,78 vorausgesagt, für 2001 sind es noch \$ 0,77. Der Umsatz betrug 1999 \$ 261 Mio. Im ersten Quartal 2000 erwirtschaftete Millennium einen Verlust von \$ 0,47 pro Aktie, gegenüber einem Gewinn von \$ 0,08 pro Aktie im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

### Chancen

In den USA erkranken im Jahr 2000 wieder rund 1,2 Mio. Menschen an Krebs, täglich fallen 1500 Menschen der Krankheit zum Opfer. Allein für direkte medizinische Aufwendungen werden in den USA jedes Jahr \$ 37 Milliarden ausgegeben. Durch die Produkte von Millennium könnte einigen dieser Menschen schneller und effizienter geholfen werden.

Der zweite Hauptmarkt ist der Bereich der Entzündungserkrankungen. Hier arbeitet Millennium u.a. an einem Produkt gegen Asthma. Alleine in Amerika gibt es 20 Mio. Asthmapatienten, die einen Markt von \$ 5 Milliarden eröffnen, wobei das Ende der Fahnenstange sicher noch nicht erreicht ist. LPD-977 ist Millenniums Chance, an diesem Markt teilzuhaben.

Als dritter Hauptzielmarkt von Millennium gilt der Bereich der Fettleibigkeit. In Amerika sind 50% der Bevölkerung übergewichtig, davon einige Millionen krankhaft. Bisher ist ein Hauptprodukt auf dem Markt, der sich auf rund 20 Milliarden beläuft.

### Fazit

Mit 6 Produkten in klinischen Tests und einigen anderen in vorklinischen Versuchsreihen ist die Produktpipeline von Millennium prall gefüllt. Wir sehen in Millennium die Chance, am Biotechboom voll teilzuhaben. Die Ausweitung des Verlusts in diesem und im letzten Jahr ist ein Indiz für eine Intensivierung der Forschungsarbeit.

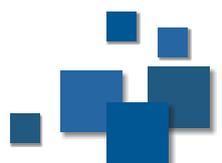
Wir glauben, Millennium muss in jedem wachstumsorientierten Depot eingebucht sein, Kursrückschläge sollten kontinuierlich zum Aufbau von Positionen genutzt werden. Obwohl der Kurs seit der Korrektur im Frühjahr schon stark zugelegt hat, sehen wir

immer noch ein großes Potential in der Aktie. Daher empfinden wir auch noch Kurse um die 130 Euro als gutes Einstiegsniveau.

Wir sind der Meinung, dass Millennium gut und gerne das Zeug hat, noch in diesem Jahr das Allzeithoch von 169 Euro zu durchbrechen um dann die 200 Euro in Angriff zu nehmen.

### Millennium Pharmaceuticals

WKN:	900 625
liquidester Börsenplatz:	Düsseldorf
Aktueller Kurs(Frankfurt):	136,50 Euro
Kursziel (12Monate):	200,00 Euro
Tickersymbol:	MLNM





Im heutigen Interview haben wir uns mit dem Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzenden der AmaTech AG, David Finn unterhalten.

Die in Pfronten ansässige AmaTech AG entwickelt und produziert elektronische Bauteile für die sogenannte Transpondertechnologie, die den kontaktlosen Datenaustausch durch elektromagnetische Wellen ermöglicht. Auch die zugehörige Software kommt aus dem Hause AmaTech. Transpondersysteme kommen bei kontaktlosen Chipkarten, sogenannten Smartcards, sowie den zugehörigen Lesegeräte zum Einsatz.

**Trading Division:** Die AmaTech AG ist nun seit 13. Juni am Neuen Markt in Frankfurt notiert. Der Börsengang erfolgte in einer sehr schwierigen Börsenlage. Wie zufrieden sind sie mit dem Start ihres Unternehmens?

**David Finn:** Angesichts der schwierigen Lage am Neuen Markt haben sich einige Unternehmen dazu entschlossen, ihren Börsengang abzusagen. AmaTech existiert seit 1992 - wir sind ein Unternehmen mit Substanz und sahen weder von unserer Seite noch von Bankenseite die Veranlassung, unseren Gang an den Neuen Markt zu verschieben. Am Tag der Erstnotiz konnten die AmaTech-Anleger bereits einen Kursgewinn von über 50% verbuchen - wir sind mit dem Start zufrieden.

**Trading Division:** Ihr Unternehmen entwickelt Systeme zur kontaktlosen Datenübertragung. Als Schlagwort hört man hierbei immer wieder die sogenannten "Smartcards". Können Sie unseren Lesern einmal kurz erläutern um was es sich hierbei handelt?

**David Finn:** AmaTech ist einer der führenden Anbieter kontaktloser RFID-Systeme im Hochfrequenzbereich mit einem Weltmarktanteil von 60%. RFID steht für Radio Frequency Identification, also kontaktloser Datenaustausch durch elektromagnetische Felder.

Unser Leistungsspektrum umfasst die Entwicklung, Produktion und den weltweiten Vertrieb von Transponderprodukten wie Smartcards, Smart Labels, Readern und der entsprechenden Anwendersoftware. Auf diesen Elementen basierend, bieten wir unseren Kunden ganzheitliche Systeme an. Ein RFID-System besteht aus drei Komponenten: 1. dem Transponder, das ist eine Sende- und Empfangsantenne und ein Mikrochip, vereinfacht gesagt ein Minifunkgerät, das an einem zu identifizierenden Objekt angebracht wird, 2. dem Reader, als Schreib-/Lese- oder nur als Leseinheit erhältlich, sowie der Anwendersoftware. Im Rahmen der kontaktlosen Kommunikation müssen Sie Ihre Karte nicht mehr in einen Terminal einführen - die Karte, das Smart Label oder der industriespezifische Transponder, werden nur noch vor dem Lesegerät präsentiert - dieses liest die Daten und modifiziert die Daten in der dahintergeschalteten Datenbank (z.B. Buchungs- oder Loyaltätsysteme) und sowie gegebenenfalls auf dem Transponder.

**Trading Division:** Was sind die ganz konkreten Einsatzgebiete ihrer Produkte, so arbeitet ihr Konkurrent OTI an Lösungen für das Bezahlen an Tankstellen oder auch im öffentlichen Nahverkehr.

**David Finn:** Die Bandbreite der Einsatzmöglichkeiten für die AmaTech-Transpondertechnologie ist nahezu grenzenlos. Unsere Systeme werden im Bereich Containeridentifikation, Health Care Identification, Zugangskontrolle, Zahlungssysteme, Öffentlicher Personennahverkehr, Airport Traveler Card sowie Logistik eingesetzt. So nutzt Shell in den Niederlanden AmaTech-Transponder für kontaktlose Zahlungssysteme.





Korea Daily News, der größte Kartenherausgeber in Korea, bezieht die Smartcards von AmaTech für den Öffentlichen Personen Nahverkehr (ÖPNV) in Seoul. Zwar ist OTI ebenfalls im Bereich Hochfrequenztransponder tätig, hat sich jedoch maßgeblich auf Lesegeräte spezialisiert. AmaTech hat im Gegensatz zu OTI das Know-How zur Massenproduktion in der Transpondertechnologie. Genau die braucht der Markt. Die von AmaTech entwickelte und patentierte Verlegetechnik ermöglicht die Herstellung eines Transponders in einer Sekunde. In zwei Jahren haben wir unsere Marktführerschaft weiter ausgebaut. Weiterhin wird sich die Transpondertechnologie als Convenience Produkt durchgesetzt haben, das uns in vielen Bereichen das Leben erleichtert.

**Trading Division:** Der Markt auf dem sich die AmaTech AG tummelt ist hart umkämpft, so gilt OTI schon seit längerem als Weltmarktführer. Aber auch Unternehmen wie Infineon, Hitachi und vor allem die Philips-Tochter Mifare sind harte Konkurrenten. Was unterscheidet die AmaTech AG gegenüber den Wettbewerbern?

**David Finn:** Die Chipproduzenten Infineon, Hitachi und Mifare sind keine Wettbewerber von AmaTech sondern unsere Zulieferer. Darüber hinaus haben wir im Weltmarkt für Hochfrequenztransponder einen Anteil von 60%.

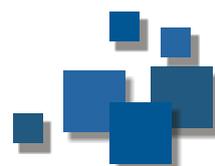
**Trading Division:** Die AmaTech AG verdoppelte ihren Umsatz von 5,4 Millionen Euro im Jahr 1998 auf 10,9 Millionen Euro im Folgejahr 1999. Dem starken Umsatzwachstum gegenüber stehen jedoch Verluste. Nach einem 98er Minus von 2 Millionen Euro, wuchs das Minus 1999 auf rund 3,2 Millionen Euro. Wie sehen die Planungen für das laufende Geschäftsjahr und für die Zukunft aus?

**David Finn:** Das Minus in 1999 resultiert aus Investitionen u.a. in Produktionsstätten in Phoenix, Arizona, wo wir für Motorola Smartcards herstellen, sowie die Ausweitung

unserer Produktionslinien in Irland und unserer F&E-Aktivitäten. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir eine Verdoppelung unseres Umsatzes auf ca. 20 Millionen Euro und die Erreichung des Break-Even. Für 2001 streben wir ca. 35 Millionen Euro an für 2002 liegt unser Ziel bei 60 Millionen Euro. Dieses Umsatzwachstum liegt in der expansiven Nachfrage nach Transponderprodukten begründet. Der Hochfrequenztranspondermarkt wächst mit 100% p.a..

**Trading Division:** Ich danke ihnen für die Beantwortung der Fragen.

Das Interview führte Johannes Gerlinger.





## Musterdepot

Stand: 09. Juli 2000

Aktie	WKN	Branche	Kaufdatum	Kaufkurs	aktueller Kurs	Veränderung	Stückzahl
november AG	676 290	Biotech	17.05.2000	34,00 Euro	27,80 Euro	-15,9%	400 Stück
Think Tools	936 376	Software	29.05.2000	497,00 Euro	640,00 Euro	+25,7%	50 Stück
OTI Ltd.	924 895	Technologie	15.06.2000	20,50 Euro	18,10 Euro	-12,2%	1000 Stück

Cash: 41.050,00 Euro

Depotwert: 102.270,00 Euro

## Historie

Stand: 09. Juli 2000

Aktie	WKN	Branche	Kaufdatum	Kaufkurs	Verkausdatum	Verkaufskurs	Rendite in %
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"><p><b>Kauf:</b> --- WKN: Börse: Stück: Limit:</p></div>							

### 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

