

Ausgabe 8/2000

06. August 2000

Herausgeber:
Michael Henze

verantw. Redakteure:
Bernd Grupp
Richard Bauer
Thorsten M. Harbig

henze@trading-division.de

Liebe Leser,

letzte Woche war zu lesen, die Würfel seien gefallen - allerdings doch in eine andere Richtung als von uns zu nächst erwartet.

Dunkle Wolken ziehen auf am Börsenhimmel und besonders trübe ist das Bild am Neuen Markt. Dort wurden die Indizes am vergangenen Donnerstag regelrecht zusammengefallen, beim All-Share Index unterschritt man sogar die wichtige Unterstützung bei 5000 Punkten. Noch einmal konnte eine drehende Nasdaq auch hierzulande eine Intraday-Erholung auslösen, aber damit ist die Crashgefahr längst nicht vom Tisch!

Aus charttechnischer Sicht drohen bei einem nachhaltigen Unterschreiten der 5000 Punkte in diesem Index Kursziele bei 4400 und 4200, was ein Minus von weiteren rund 15 Prozent bedeuten würde.

Selbstverständlich konnten sich auch unsere Musterdepotwerte diesem Trend nicht entziehen, besonders bei November gab es gehörigen Abgabedruck. Hier besteht allerdings kein Grund zur Panik, gerade bei Biotech-Werten ist eine extrem hohe Volatilität an der Tagesordnung. Bedrohlicher sieht die Lage bei OTI aus, da der Wert aktuell von der überfälligen Korrektur bei den Chipwerten mitgerissen wird. Hier sollten die 15 Euro aber einen möglichen weiteren Kursverfall beenden und zugleich eine ausgezeichnete Möglichkeit zum Verbilligen bzw. zum Neueinstieg darstellen.

Die heutige Ausgabe der Trading Division stellt Ihnen zwei weitere hochinteressante Biotechaktien vor. Die an den Neuen Markt mit viel Vorschußlorbeeren strebende LION Bioscience wurde von Bernd Grupp einer detaillierten IPO-Analyse unterzogen. An der Nasdaq ist Thorsten M. Harbig fündig geworden, mit SuperGen hat er hier einen besonders vielversprechenden Wert aus dem Krebsforschungsspektrum für Sie unter die Lupe genommen.

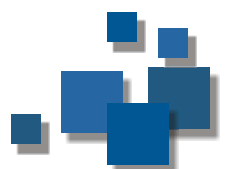
Des weiteren haben wir uns einmal die internationalen Konkurrenten von Met@box in einem Update näher angeschaut.

Mit der heutigen Ausgabe stellt die Trading Division Ihren Letter wieder auf das beliebte PDF-Format um. Für den HTML-Letter konnte sich keine Mehrheit finden, so dass dieser vorerst aus dem Programm genommen wird.

Mit Hochdruck wird außerdem an der neue Internetseite gebastelt, die morgen offiziell online gehen wird. Hier werden Sie Analysen/Interviews finden, die das Angebot unseres Letters zusätzlich ergänzen. Bereits zum Start der Seite planen wir ein ergänzendes IPO-Interview zu LION Bioscience.

Viel Spaß mit und wertvolle Informationen aus der heutigen Ausgabe wünscht Ihnen


- M. Henze -





Mit Lion Bioscience drängt erneut eine Neuemission an den Markt, die hohe Zeichnungsgewinne verspricht. Wir wollen diesen Titel für unsere Langfristanleger genauer unter die Lupe nehmen.

Die Produkte von Lion Bioscience fungieren an der Nahtstelle zwischen der IT-Branche und den Life Science Unternehmen. Das Geschäftsfeld von Lion ist in zwei Hauptgebiete gegliedert: Zum einen die Entwicklung von Software zur Verwaltung und Analyse von Daten und Informationen, auch LSI (Life Science Informatics) genannt, und andererseits die Forschung nach Medikamenten und Diagnostiksystemen im Firmenbereich ID³™ (Integrated Drug Discovery and Diagnostics).

Die Biotechnologieunternehmen führen für ihre eigenen Zwecke oder für Kooperationspartner und Kunden Unmengen von Experimenten durch und analysieren die daraus gewonnenen Daten, um neue Wirkstoffe zu entdecken und Medikamente zu entwickeln. Durch die LSI Systeme von Lion Bioscience kann eine schnellere Erfassung, Aufbereitung und Integration des Wissens aus Experimenten gewährleistet werden. Den Nutzern dieser Systeme könnte dies zu einer effizienteren und produktiveren Forschungs- und Entwicklungsarbeit verhelfen. Unter diesen Kunden befinden sich 20 BigPlayer der Pharmabranche u. a. namhafte Unternehmen wie Celera, Merck, Aventis, Degussa und Novartis. Besonders enge Beziehungen pflegt Lion mit der Bayer AG, die mit einem Umsatzanteil von 58% im Geschäftsjahr 2000 klar der dominierende Kunde war. Dies resultierte aus der i-biology-Vereinbarung, die Lion einen Umsatz von 3,05 Mio. Euro verschaffte. Desweiteren kamen Einnahmen in Höhe von 1,06 Mio. Euro aus der Lizenzierung von Lion Software, die Bayer in Benützung hatte.

Produkte

Das Kernstück der LSI Produkte ist das Datenintegrationsprogramm SRS. Es handelt sich hierbei um ein System, mit dem sich Forschungs- und Analysedaten leicht in ein Netzwerk einbinden lassen. Dadurch wird es Forschern ermöglicht, Daten aus anderen Archiven abzufragen, diese mit ihren Ergebnissen zu vergleichen und dieselben dann für die eigene Forschung zu benutzen. Die Suchzeit verringert sich extrem, da nur ein ausgewählter Teil der Informationen angezeigt wird. Durch spezielle Zusatzprogramme kann das SRS-System auf die individuellen Bedürfnisse angepaßt und die Ergebnisse optimiert werden. SRS Prisma ist ein Updateprogramm, das täglich die firmeneigene Datenbank mit externen Daten updatet. Bei SRS Objects handelt es sich um ein Zusatzprogramm, das es Bioinformatikern ermöglicht, individuelle Anpassungen an und rund um SRS schnell und einfach durchzuführen.

Mit eingebunden in das SRS-System ist auch bioSCOUT, eine Software, die uneditierte Daten zu Genanalysen in weiterführend nutzbare Informationen überführt. Bisher mußten Forscher die zeitraubende Sequenzanalyse manuell durchführen. BioSCOUT automatisiert diesen Vorgang, legt Daten ab und liefert zum Schluß einen Testbericht. In diesem wird wenn möglich die Funktion des Gens beschrieben und Weiterleitungen zu weitergehenden Informationen angeboten.

Ein weiteres Produkt dieser Gruppe ist arraySCOUT, eine Software, die für den Kunden und seine Forschung relevante Gengruppen in Expressionsprofilen ausfindig macht. Damit diese Funktion voll zum Tragen kommt, müssen wiederum Daten aus externen und internen Datenbanken mit den Ergebnissen verglichen bzw. zu Rate gezogen werden. Dies geschieht durch eine enge Anbindung an das Datenintegrationssystem SRS.

Noch vor einiger Zeit zählte die Gensequenzierung von Bakteriengenomen aller Art zum Kerngeschäft des



Unternehmens. Durch eine strategische Neuausrichtung wurde dieser Geschäftsbereich in den Hintergrund gedrängt. Statt dessen verwendet Lion die dort gesammelten Erfahrungen um Medikamente und Diagnosesysteme zu entwickeln, die auf genetischem Wissen beruhen.

i-drug discovery und i-diagnostics zusammen ergeben den oben bereits erwähnten Firmenbereich ID³™. Das Geschäftsfeld i-drug discovery konzentriert sich auf das Auffinden von Targets durch die Software bioSCOUT, jedoch in diesem Fall in eigener Sache. Lion versucht durch die eigene Nutzung ihrer Softwaresysteme in ihrer Forschungsarbeit ein Musterbeispiel für ihre Kunden abzugeben. Die gewonnenen Daten aus diesen i-drug discovery-Verfahren können nach Beendigung entweder verkauft oder lizenziert werden. Der zweite Teil von ID³™, i-diagnostics befaßt sich mit der Diagnose des Erbguts. Durch die Kollektion von medizinischen Daten von Freiwilligen soll die Anfälligkeit der Testperson auf ausgewählte Krankheiten aufgrund von bestimmten Genkonstellationen ermittelt werden. Lion hat sich hier auf kardiovaskuläre Risikopatienten spezialisiert, bei denen sie bereits 8000 Proben entnommen haben.

Bereits in Entwicklung bzw. schon als Prototyp am Markt sind einige nützliche Ergänzungen zum SRS-System, durch welche den Forschern eine noch schnellere und effizientere Arbeit möglich wäre.

Zahlen

Zum 31. März 2000 verfügte Lion über 6,65 Mio. Euro flüssige Mittel. Dies bedeutet fast eine Verzehnfachung gegenüber 1999. Der Umsatz betrug im letzten Geschäftsjahr (endend am 31. 3. 2000) rund € 9,8 Mio., eine Steigerung gegenüber 1999 um ca. 110% (99: 4,6 Mio.). Dies resultiert allerdings nur aus den gegenüber dem Vorjahr enorm hohen Umsatzerlöse von nahestehenden Firmen aus Forschung und Entwicklung. Die Umsatzerlöse aus Händen Dritter ging im Vergleich zu 1999 um 1,7 Mio. Euro zurück.

Gleich explosiv wie der Umsatzanstieg gestalteten sich die Kosten für Forschung und Entwicklung. Hier kam es zu einer Ausdehnung der Ausgaben auf 15,35 Mio. Euro gegenüber 6,0 Mio. im Geschäftsjahr '99. Aus der Expansion der Forschungsarbeit resultiert ein großer Teil des Zuwachses beim Jahresverlust, der in diesem Jahr 13,0 Mio. Euro betragen wird. Es ergibt sich bei einem angenommenen Einstandskurs von 65 Euro eine Marktkapitalisierung von rund 1,1 Milliarden Euro.

Fazit:

Lion Bioscience zählt zu den Vorreitern im Bereich der Bioinformatik und könnte somit vom Biotech-Boom überproportional profitieren. Positiv zu sehen ist vor allem das Nasdaq-Listing, das die globalen Ambitionen der Heidelberger unterstreicht und der Aktie Interesse über den hochvolatilen Neuen Markt hinaus verschaffen wird. Die Kehrseite der Medaille wird vermutlich eine im Vergleich zu den NM-Biotechs deutlich moderatere Bewertung sein, da in den USA bei weitem nicht die Phantasiekurse des Neuen Marktes bezahlt werden. Wir sind deshalb der Meinung, dass das Unternehmen gemessen an den aktuellen Graumarktkursen mit einem 2001er KUV von etwa 40 bereits sehr hoch bewertet ist und raten im Falle einer Zuteilung etwaige Zeichnungsgewinne durch Stop-Loss abzusichern. Wir stufen die Aktie mittelfristig auf Neutral ein, empfehlen langfristig orientierten Anlegern aufgrund der guten fundamentalen Aussichten aber investiert zu bleiben, sofern sich die außerordentlich hohen Wachstumsprognosen bestätigen.

Lion Bioscience

Börsensegment:	Neuer Markt
WKN:	504 350
Emissionsvolumen:	5.261.000 Stück
Max. Erscheinungsvolumen:	231.484.000,00 Euro
Zeichnungsfrist:	12.07. -24.07.2000
Preisspanne:	37,00 -44,00 Euro
Erstnotiz:	August 2000

Konsortium:

Deutsche Bank AG, Morgan Stanley&Co.
International Limited, Robertson Stephens,
SG Investment Banking



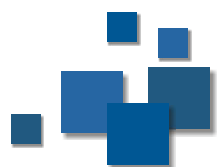
In jüngster Zeit gab es immer wieder aufsehenerregende Meldungen über vermeintliche Durchbrüche in der Krebsforschung. Erst vor wenigen Wochen wurde berichtet, einem kanadischen Forscherteam sei mit Hilfe von modifizierten Viren ein entscheidender Durchbruch gelungen. Tatsächlich aber sind zur Zeit nur wenige überhaupt wirksame Krebsmedikamente auf dem Markt und in den nächsten fünf Jahren ist allenfalls mit einer Hand voll wirklich bahnbrechenden Neuzulassungen zu rechnen.

Das im kalifornischen San Ramon ansässige Biotechnologie-Unternehmen SuperGen, das vor allem Krebsmedikamente entwickelt und vertreibt, konnte in Fachkreisen zuletzt wiederholt auf sich aufmerksam machen, denn SuperGen hat mit Rubitecan ein Medikament entwickelt, das nicht nur vielversprechende Testergebnisse liefert, sondern auch schon unmittelbar vor der Markteinführung steht. Bauchspeicheldrüsenkrebs ist in den USA mit jährlich 29000 Fällen die vierthäufigste Todesursache und derzeit kaum behandelbar, da diese Krebsart extrem schnell wächst und auf Standardtherapien kaum anspricht. Die Standardmedikation ist Gemzar, eine Chemotherapie von Eli Lilly, die im vergangenen Jahr einen Umsatz von 455 Millionen US-\$ erzielte, aber nichts an der Sterblichkeitsrate von 95 Prozent ändert und den Krankheitsverlauf nur unwesentlich verzögert. Die durchschnittliche Überlebensdauer beträgt zur Zeit nur vier bis fünf Monate ab Diagnose. Angesichts dieser Fakten sprechen für Rubitecan gleich mehrere Erkenntnisse, die im Laufe der klinischen Tests gewonnen wurden: Bei etwa einem Drittel aller Patienten bildete sich der

Krebs zurück, bei einem weiteren Drittel wurde das Wachstum gestoppt; die mittlere Überlebensdauer betrug unter allen Patienten 9,1 Monate, unter denen, die auf die Behandlung ansprachen, mehr als 18 Monate. Rubitecan hat zudem im Gegensatz zu den Standardchemotherapeutika kaum Nebenwirkungen und wird einmal wöchentlich oral verabreicht. Zur Zeit führt SuperGen eine Vergleichsstudie von Rubitecan und Gemzar durch, die - vorausgesetzt, die bisherigen Erkenntnisse bestätigen sich - SuperGen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen sollte. SuperGen erwartet die Zulassung für das kommende Frühjahr und kalkuliert mit einem Quartalsumsatz von 129 Millionen US-\$.

Vielversprechend verliefen auch erste Tests im Zusammenhang mit mehr als dreißig weiteren Krebsarten, bei denen die Wirksamkeit von Rubitecan zweifelsfrei nachgewiesen werden konnte. Auch in Kombination mit anderen Medikamenten oder Bestrahlungen wurden aussichtsreiche Ergebnisse erzielt. Fachleute gehen davon aus, daß SuperGen für Rubitecan in den kommenden Jahren weitere Zulassungen erhalten könnte - insbesondere zur Behandlung von Lungenkrebs - was einen Jahresumsatz im Milliardenbereich bedeuten würde.

Ein anderes Medikament ist bereits zugelassen und wird weltweit durch Abbott vertrieben: Nipent dient zur Behandlung einer eher seltenen Leukämieform und generiert bescheidene Umsätze. Ähnlich wie Rubitecan wird auch Nipent im Zusammenhang mit weiteren Indikationen getestet; die klinischen Tests befinden sich zur Zeit in Phase II (gegen rheumatische Arthritis, immunologische Sekundärreaktionen und eine bestimmte Form von Lymphknotenvergrößerungen) bzw. Phase III (gegen zwei weitere Formen von Lymphomen). Vervollständigt wird die Pipeline durch Phase-II-Medikamente gegen Anämie (RF 1010) sowie Fettleibigkeit und Diabetes (RF 1051).





Ein weiteres Standbein von SuperGen ist die Entwicklung sogenannter Generika. (Ein Generikum ist ein Arzneimittel, das einem bereits auf dem Markt befindlichen, als Markenzeichen eingetragenen Präparat gleicht und in der Regel billiger angeboten wird.) SuperGen hat sich auch hier auf die Onkologie spezialisiert und will schon bald mit Hilfe der Extra-Technologieplattform eine Reihe von gängigen Chemotherapeutika herstellen, die in der Regel in Pulverform vertrieben werden und vom behandelnden Arzt in die Infusionslösung eingemischt werden müssen. Nach der Zubereitung muß die Lösung zügig aufgebraucht werden. SuperGen plant, mit Hilfe der Extra-Technologie gebrauchsfertige Infusionslösungen herzustellen, die lange gelagert werden können und außerdem einen weiteren erheblichen Vorteil bieten: Da die meisten Krebsmedikamente starke Zellgifte sind, die intravenös gespritzt werden müssen, wird bei der Injektion häufig unbeteiligtes, gesundes Gewebe geschädigt; mitunter sind anschließend sogar chirurgische Eingriffe erforderlich. Die Extra-Technologie umschließe dagegen das eigentliche Medikament und gebe es erst im Körper des Patienten frei. In vorklinischen Studien blieben die unerwünschten Gewebeschäden laut SuperGen erwartungsgemäß aus. Zur Zeit wird an der Veredelung sechs gängiger Chemotherapeutika gearbeitet. Darunter befindet sich auch der Blockbuster Taxol von Bristol-Myers Squibb, der dieses Jahr bereits einen Umsatz von 1,5 Milliarden US-\$ weltweit generieren soll. Weil der Generika-Markt stark umkämpft ist und die Margen in der Regel sehr klein sind, kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt über die weitere Entwicklung dieses Geschäftsfeldes aber allenfalls spekuliert werden. Wir sehen hier jedoch eine sinnvolle Ergänzung des Produktportfolios, die die Ambitionen SuperGens in der Onkologie nachhaltig unterstreicht.

Von existentieller Bedeutung für SuperGen ist die Kooperation mit Abbott, einem der zehn größten Pharmakonzerne. Abbott vermarktet Nipent und Rubitecan weltweit und wird

Meilensteinzahlungen in Höhe von 150 Millionen \$ leisten. Im Gegenzug erhielt der Pharmagigant eine Option, bis zu 49 Prozent von SuperGen zu einem Vorzugspreis zu erwerben. Die Option kann bis zum 31. März 2003 ausgeübt werden; der Vorzugspreis wurde auf 85 US-\$ je Aktie festgelegt. Die Beteiligung von Abbott könnte somit von derzeit 30 bis 40 Millionen auf 2 Milliarden US-\$ anwachsen.

Die Kursentwicklung von SuperGen blieb zuletzt deutlich hinter den Erwartungen zurück. Wiederholt wurden Analystenschätzungen für den Gewinn pro Aktie in 2001 nach unten korrigiert, wofür im wesentlichen zwei Gründe zu nennen sind. Zum einen blieb der Absatz von Nipent leicht hinter den Erwartungen zurück. Zum anderen wurden die Ausgaben für Forschung und Entwicklung im ersten Quartal 2000 auf 6,3 Millionen US-\$ mehr als verdoppelt, woraus sich auch der Nettoverlust von 7,5 Millionen US-\$ bzw. Verlust je Aktie von 27 Cents erklärt. Die Gewinnschwelle wird nach jüngsten Analystenschätzungen im letzten Quartal 2001 erreicht werden. Das Unternehmen verfügt derzeit über Barreserven von mehr als 140 Millionen US-\$.

Alles in allem stellt SuperGen ein hochinteressantes Investment im Bereich der Onkologie dar, das vielen Mitbewerbern fundamental einen Schritt voraus ist. Zwar ist auch Rubitecan nicht das Krebsheilmittel, nach dem seit Jahrzehnten erfolglos gesucht wird, doch die bislang bekanntgewordenen Resultate lassen den Schluß zu, daß SuperGen mit Nipent und vor allem Rubitecan zwei der wirksamsten Krebsmedikamente vertreiben wird, die in den nächsten vier bis sieben Jahren überhaupt verfügbar sein werden. Denn erfahrungsgemäß schaffen mehr als 90 Prozent aller Medikamente, die Phase III der klinischen Tests erfolgreich absolvieren, auch den Sprung auf den Markt. So gesehen bietet SuperGen bei geringem Risiko ausgezeichnete Chancen. Im Vergleich mit anderen Medikamentenentwicklern wie zum Beispiel Celgene, Cephalon und Vertex sticht



außerdem die niedrige Marktkapitalisierung von nicht einmal rund 950 Millionen US-\$ bei gleichzeitig höheren Umsatzschätzungen für die kommenden Jahre ins Auge. Die Tatsache, daß Abbott bei Ausübung der Option einen Preis von 85 US-\$ je Aktie zahlen wird und dies in eigenen Pressemeldungen als Vorzugspreis bezeichnet, sollte ebenfalls zu denken geben.

SuperGen

WKN:	906 575
liquidester Börsenplatz:	Nasdaq
Aktueller Kurs:	29,25 \$
Kursziel (06 Monate):	45 \$
Tickersymbol:	SUPG

ANZEIGE

Die Internetrevolution beginnt jetzt!

Get paid to surf - für das Internetsurfen bezahlt werden statt zu bezahlen! Selbstverständlich ohne Risiko und ohne Haken.

Der Bannerpilot ist Ihr objektiver und unabhängiger Berater für das Geldverdienen im Internet. Dieses Internetangebot stellt Ihnen nur die besten und seriösesten Anbieter vor, die Sie für Ihre Onlinezeit bezahlen, wenn Sie einen Werbebanner auf Ihrem PC laufen lassen.

Die Internetseite <http://WWW.BANNERPILOT.DE> ist brandaktuell gestartet, um Sie mit allen News zur Softbank-Tochter AllAdvantage und dem deutschen Herausforderer FairAd zu informieren.

Ein Besuch und ein Lesezeichen hier könnte für Sie Hunderte von Mark wert sein.

Holen Sie sich hier alle Insider-Informationen zur "Bannerszene", die Sie brauchen um durch "Viewbars" ein Vielfaches Ihrer Onlinekosten zurückverdienen können:

<http://www.bannerpilot.de>

metabox AG

In unserem heutigen Update zu Metabox wollen wir uns dem Shooting-Star am Neuen Markt einmal von einer ganz anderen Seite annähern, nämlich mit einem Überblick über die Marktsituation bei den Set-Top-Boxen in Europa.

Pace Micro (<http://www.pacemicro.com>) ist ein Wettbewerber auf dem britischen Markt, aber auch in den USA aktiv. Der Kurs stieg seit 1998 um das 40-fache, das derzeitige KGV beträgt rund 110. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 106% auf 377,6 Mio. Pfund, der Gewinnanstieg lag bei 80%, die Anzahl der Mitarbeiter wurde um über 50% erhöht. Pace ist mit Cisco System eine Allianz eingegangen, um gemeinsam eine neue Generation für Set-Top-Boxen zu entwickeln, mit denen der Highspeed-Internetzugang über den Fernseher möglich sein wird.

Dauphin Technology (<http://www.dauphintechnology.com>) hat eine ähnliche Kursentwicklung wie Pace Micro hinter sich. Dauphin ist ein amerikanischer Hersteller von Set-Top-Boxen, hat aber erst kürzlich einen über mehrere Jahre laufenden Vertrag mit einer europäischen Firma geschlossen, in dem die Lieferung von mindestens 2,5 Mio. Set-Top-Boxen vereinbart wurde. Bis 2005 sollen jedes Jahr eine halbe Million Boxen geliefert werden. Die Entwicklungs- und Produktionskosten für diese Einheiten hat Dauphin mit einer Kapitalerhöhung gesichert. Das Gerät von Dauphin bietet dabei nicht nur den Internetzugang über das TV-Gerät und via ADSL, es kann auch als normales Telefon, als Bildtelefon, als Digital- Receiver für Satellitenprogramme und für Video on Demand genutzt werden. Ausserdem ist das Gerät PC-kompatibel und hat ein eigenes Betriebssystem (Windows CE).

Scientific Atlanta (<http://www.scientificatlanta.com>) ist ein weiterer Konkurrent auf dem amerikanischen Markt, das KGV für 2001 liegt bei ca. 100, der Kurs hat sich in den letzten 14 Monaten um ca. 770% nach oben entwickelt. Auch diese Firma hat ihre Zahlen deutlich steigern können. Ein Umsatzzanstieg von 56% im vergangenen Quartal im Vergleich zum Vorjahresquartal und ein Gewinnanstieg von 26% konnte von dem Unternehmen am 27.07.2000 vermeldet werden. S.A. bietet ebenfalls mehrfach nutzbare Geräte an und steht mit vielen US-Kabelgesellschaften, aber auch europäischen Firmen wie Eutelsat in enger Kooperation.

Auch Sonys neueste Generation der Videospiele-Konsolen, die Playstation 2 verfügt über einen Breitbandanschluß, um über diesen, mit Hilfe des Fernsehkabels oder dem Satellitenanschluss, ins Internet zu gelangen. Die deutsche Telekom plant für Haushalte, die über ein TV-Gerät, Kabelanschluss und einen ISDN-Telefonanschluss verfügen, eine besondere „T-Box“ zu entwickeln, mit der man über das Fernsehgerät im Internet surfen kann.

Auch die Loewe-Opta AG entwickelt derzeit digitale Fernsehgeräte mit integrierter Hardware für die Multimedia Nutzung des Kabel- bzw. Satellitenfernsehens (also auch Internetzugang). Zu nennen ist außerdem immer noch die Infomatec AG, welche mit sehr mäßigem Erfolg ebenfalls versucht, ihre „Surf-Station“ hauptsächlich an Internet-Service-Provider zu verkaufen.

Das Magazin Computer Partner hat in seiner aktuellen Ausgabe berichtet, dass Set-Top Boxen von den deutschen Konsumenten nicht gerade begeistert angenommen werden. Dies ergaben Nachforschungen bei Media-Märkten und Kaufhof-Filialen, welche die Produkte der Metabox AG, dem Marktführer auf diesem Gebiet, in ihrem Angebot haben.

Zu den Zahlen ist zu sagen, dass bei Met@box der Umsatz in den ersten 6

Monaten 2000 im Vergleich zum Vorjahr um 341 Prozent auf 26,6 Millionen Mark gesteigert werden konnte und dabei verzeichnete man im vergangenen Halbjahr einen Verlust von einer Million Mark (1. Halbjahr 1999: -1,3 Millionen Mark). Diese Zahl spiegelt die Vorleistungen des Unternehmens bei Personal und kundenspezifischer Systemsoftware wider, die durch den ersten Großauftrag im April 2000 über 500.000 Set-Top-Boxen im Wert von 500 Millionen Mark notwendig wurden. Die Auslieferung dieser Order beginnt noch im dritten Quartal. Ende August werden die Hildesheimer den endgültigen Halbjahresbericht vorlegen

Metabox plant einen Aktiensplit im Verhältnis 1 zu 5. Zudem hat sich die AG auf ihrer HV die Möglichkeit der Ausgabe von bis zu 6 Millionen neuer Aktien (nach Split, vor Split wären es 1,2 Mio.) genehmigen lassen, um das angestrebte Wachstum auch finanzieren zu können. Von diesen 6 Mio. sollen 2 Millionen Stücke an der Londoner Börse platziert werden.

Aktuell sind an der Börse die überfälligen Gewinnmitnahmen zu verzeichnen. Falls der Gesamtmarkt hier weiter negative Impulse liefert, wäre Metabox davon wohl besonders schlimm betroffen, da hier die Anleger immer noch ordentliche Gewinne realisieren können. Daher raten wir aktuell nur sehr spekulativen Anlegern zum Einstieg in fallende Kurse, bereits vorhandene Positionen sollte man mit einem engen Gewinnsicherungsstopp versehen.

Met@box

WKN:	692 120
liquidester Börsenplatz:	Frankfurt
Aktueller Kurs:	160,50 Euro
Kursziel (12 Monate):	warten auf Meldungen

Musterdepot

Stand: 06. August 2000

Aktie	WKN	Branche	Kaufdatum	Kaufkurs	aktueller Kurs	Veränderung	Stückzahl
november AG	676 290	Biotech	17.05.2000	34,00 Euro	21,50 Euro	-36,8%	400 Stück
Think Tools	936 376	Software	29.05.2000	497,00 Euro	505,00 Euro	+1,6%	50 Stück
OTI Ltd.	924 895	Technologie	15.06.2000	20,50 Euro	16,80 Euro	-18,1%	1000 Stück

Cash: 41.050,00 Euro

Depotwert: 91.700,00 Euro

Historie

Stand: 06. August 2000

Aktie	WKN	Branche	Kaufdatum	Kaufkurs	Verkausdatum	Verkaufskurs	Rendite in %

Kauf: ---
WKN:
Börse:
Stück:
Limit:

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
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

