

## Inhalt

<b>Catalis:</b>	<b>S. 1</b>
Die zweite Chance für Spiele-Freaks	
<b>Nexus:</b>	<b>S. 3</b>
Nicht billig, aber gut	
<b>Heliocentris:</b>	<b>S. 4</b>
Messefantasie	
<b>Baader:</b>	<b>S. 5</b>
Tochter brummt	
<b>Aion Diagnostic</b>	<b>S. 5</b>
Spannende Nano-Story	
<b>Mobestar:</b>	<b>S. 6</b>
Unbekannter Web-2.0-Wert	
<b>Musterdepot:</b>	<b>S. 7</b>
2007 +11%	

**Hinweis gem. §34 WpHG auf mögliche Interessenkonflikte**  
Redakteure von *BetaFaktor.de* halten Anteile an folgenden, in dieser Ausgabe im Rahmen einer Finanzanalyse besprochenen Wertpapiere:

keine



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

der nächste handfeste Skandal steht vor der Tür: Noch ist zwar nichts bewiesen, aber die Recherchen des ZDF-Magazins »Frontal 21« haben den VoIP-Wert **Amitelo** in ein ziemlich übles Licht gerückt. Damit bestätigte sich bei mir ein mieses Bauchgefühl, das ich schon die ganze Zeit hatte, weswegen wir in *BetaFaktor.de* auch nie über das Unternehmen berichtet haben. Irgendwie klang das immer

wie **Michael Zäh Verlagsgesellschaft** (da sollte ja ein südafrikanischer Mächtgern-VoIP-Provider eingebracht werden) trifft **Comroad**.

Amitelo war einer der Pioniere im Entry Standard der Deutschen Börse. Die angeblichen Telekom-Spezialisten gingen ohne Prospekt an die Börse, angekündigt war er für 2006, ist aber bisher nicht erschienen (und wird wohl auch nie). Die Abwesenheit eines Prospektes hinderte die mitteilungsfreudigen Schweizer aber nicht daran, eine Erfolgsmeldung nach der anderen hinauszujagen. Natürlich hat das Management alle Vorwürfe als haltlos zurückgewiesen. Dies aber heißt zunächst mal gar nichts. Erinnern Sie sich: Comroad-Chef **Bodo Schnabel** wollte damals auch die halbe Medienwelt verklagen, als behauptet wurde, er hätte seine Telematik-Umsätze nur erfunden. (Übrigens ist Herr Schnabel inzwischen auch wieder aktiv, nennt sich nun August B. Schnabel und ist Gründer des Unternehmens **Nanomatic**, das Sie bestimmt irgendwann an der Börse sehen werden).

Die Diskussion um prospektfreie Zulassungen wird nun wieder verstärkt aufkommen. Denn **mit Prospekt zu betrügen** ist zwar sicher auch möglich, aber sehr **viel aufwändiger**. Denn die prospekterstellende Kanzlei muss eine Due-Diligence (Unternehmensprüfung) durchführen und haftet für offensichtliches Versagen. Was soll der Gesetzgeber/BaFin nun tun? Eine allgemeine Prospektspflicht ist problematisch, solange dieser vom Umfang her einem Buch gleicht. Gerade junge Wachstumsunternehmen, für die der Entry Standard und Open Market die geeignete Spielwiese sind, sollten ja eben nicht mit überbordender Bürokratie überladen werden. **Mein Vorschlag:** Eine **kompakte, 20-seitige Zusammenfassung** aller relevanten Daten, für deren Richtigkeit die Gesellschaft/das Management auch haften muss, ist doch eigentlich nicht zuviel verlangt für jeden, der an die Börse will, oder?

*Ihr Engelbert Hörmannsdorfer, Chefredakteur BetaFaktor.de*

## Catalis ist die günstigere Version von 10tacle

Obwohl sich der Mediendienstleister **Catalis N.V.** aktuell erheblich größer und wesentlich besser diversifiziert aufstellt ist als in den Vorjahren, will der Kurs nicht so recht vom Fleck kommen. Das kann auch **Vorstand Dr. Michael Hasenstab** nicht so recht nachvollziehen: »Die heutige Ca-

**KGV 8 - 50% Potenzial!**

**Unternehmen:** Catalis  
**ISIN:** NL000233625  
**Kurs:** 1,30 EUR  
**Aktienzahl:** 27 Mio.  
**Börsenwert:** 35 Mio. EUR  
**Internet:**  
www.catalisgroup.com



talis verfügt über ein wesentlich besseres Risikoprofil und bietet deutlich mehr kreative Chancen als der reine DVD-Testdienstleister, der wir früher waren.«

Im Gespräch mit *BetaFaktor.de* erläutert Hasenstab die neue Struktur des Konzerns. Besonders die jüngste Akquisition **Kuju** aus Großbritannien hat es ihm angetan. Dabei handelt es sich um einen Spieleentwickler, der im Wesentlichen mit der deutschen **10tacle Studios AG** (DE000-TACL107; 14,50 EUR) vergleichbar ist.

Kuju ist nicht direkt abhängig von dem Erfolg der Spiele, sondern spielt weitgehend fixe Erlöse für die erbrachten Entwicklungsleistungen ein. Die Briten unterhalten für jedes wichtige Genre ein eigenes Studio. Ein besonders erfolgreicher Titel ist vielleicht vielen von Ihnen bekannt, der **Welthit »Singstar«** wurde von Kuju für **Sony** entwickelt.

Wenn Sie 10tacle und Kuju vergleichen, werden Sie feststellen, dass beide im Prinzip sehr ähnlich aufgestellt sind. 10tacle ist aber um einiges größer (Umsatz in 2006 ca. 30 Mio. EUR, ca. 2,9 Mio. EUR Gewinn nach Minderheiten, 2007 wohl ca. 45 Mio. EUR Umsatz und 5 Mio. EUR Gewinn, nach Schätzung von **SES Research**) als die Briten, die offiziell als Plan für dieses Jahr **17 Mio. EUR Umsatz** und einen Vorsteuergewinn von gut 1 Mio. EUR in Aussicht gestellt haben.

Allerdings dürfte letzterer viel zu konservativ sein, u.a. bedingt durch ein inzwischen abgetretenes Entwicklungsprojekt namens **Rail-Simulator**. Gegen eine Abschlagszahlung und eine relativ komplexe Beteiligungs-konstruktion an möglicherweise doch noch auftretenden Gewinnen wurde der chronische Verlustbringer an einen Fonds abgetreten. Die nötigen Rückstellungen wurden aber noch komplett in 2006 gepackt.

Daher ist es sehr viel **wahrscheinlicher**, dass Kuju statt der offiziellen 1 Mio. EUR um die **2,5 Mio. EUR Gewinn in diesem Jahr** erzielen wird. Dazu müssen Sie auch wissen, dass das Kuju-Management allergrößtes Eigeninteresse hat.

Bei der Übernahme durch Catalis erhielt dieses nämlich für seinen 40%-Anteil Cash plus die Option auf 2,3 Mio. Catalis-Aktien. Bedingung für die Zuteilung der erfolgsabhängigen Komponente: in 2007 rund 2,2 Mio. EUR Vorsteuergewinn, und in 2008 mindestens 2,5 Mio. EUR. Die neuen Aktien sind dann übrigens drei Jahre gelockt – es war Hasenstab wichtig, das Management ans Unternehmen zu binden.

Zurück zu 10tacle: Der (noch) wesentliche Unterschied zu Kuju: 10tacle-Chef **Michel Pes** hat es geschafft, mit Fonds in Asien immense Gelder einzusammeln (>50 Mio. EUR). Diese beauftragen exklusiv 10tacle mit der Entwicklung von Spielen. In diesem Verbund ist das Herangehen an die größten Publisher natürlich wesentlich einfacher, da sie weniger Risi-

ko tragen müssen. Die Fantasie im Markt ist nun, dass auch Kuju diesen Weg gehen wird und Fonds als weitere Finanzierungsquelle platziert werden – ein Gerücht, das Hasenstab nicht kommentieren wollte: »Das ist sicherlich denkbar, aber zu diesem Zeitpunkt will ich dazu nichts sagen.«

Aber selbst wenn man diesen Aspekt völlig außer Acht lässt: Catalis plant im Gesamtkonzern dieses Jahr mehr als 30 Mio. EUR Umsatz und rund 4 Mio. EUR Vorsteuergewinn. Wir gehen aber davon aus, dass die Planung sogar angehoben wird, u.a. wegen oben geschilderter Thematik. Wir rechnen mit 4,5 Mio. EUR Gewinn nach Steuern. Das wäre voll verwässert ein **KGV von nur ca. 8!**

Hasenstabs mittelfristige Vision bleibt unverändert: Mehr als 100 Mio. EUR Umsatz in 2010 bei **15 Mio. EUR Gewinn**. Die Aktienzahl soll dabei akquisitionsbedingt maximal bis auf 45 Mio. Stück steigen (aktuell 27).

Für etwas Irritation Sorge eine kürzlich erfolgte Aktien-Umplatzierung des bisherigen Vorstands **Hoffmann** an Hasenstab und dessen Vorstandskollegen **Robert Käß** zu knapp unter 1 EUR. Das Rätsel ist aber ganz einfach gelöst: Der Preis resultiert aus einer bilateralen Vereinbarung, der Grund für den Verkauf ist simpel: Hoffmann geht in den Ruhestand. Also absolut kein Grund zur Aufregung. Catalis ist ein **klarer Kauf**. Vor allem wenn Sie bedenken, dass 10tacle 80 Mio. EUR wiegt, Catalis dagegen nur 35 Mio. EUR. Das alte, hochprofitable Kerngeschäft der Catalis gibt's quasi kostenlos obendrauf.

## Nexus ist Übernahmekandidat

Die M&A-Schlacht an der Börse ist in vollem Gange. Private-Equity und Hedge-Fonds kaufen auf, was auch nur annähernd interessant ist. Dabei gibt es gerade im Nebenwertebereich Perlen, die bei den Profis nicht durch das erste Raster fallen, aber dennoch hochinteressant sind.

Unser Musterdepotwert **Nexus AG** ist ein Anbieter von Informationstechnologie im Gesundheitswesen. Vereinfacht gesagt, hilft das Unternehmen aus Villigen-Schwennigen bei der umfassenden Digitalisierung in Krankenhäusern. »**Nexus.Medfolio**« ist der Name des umfassenden Kernproduktes, der digitalen Patientenakte für Krankenhäuser. Abteilungsbezogene Lösungen gibt es für psychiatrische Einrichtungen (Nexus.Medicare), radiologische Abteilungen (Nexus.Inorms), geburtshilfliche Einrichtungen (Nexus.GMT) und für die Qualitätssicherung (Nexus.Curator).

Im **vergangenen Jahr** konnte Nexus **102 Neukunden** für seine Lösungen gewinnen – Rekord! Und der Trend zur Digitalisierung wird sich wegen der unbestreitbaren Vorteile und Effizienzgewinne eher noch beschleunigen. Die positive Entwicklung sieht man auch sofort an den Zah-

### Wachstum voraus!

**Unternehmen:** Nexus  
**ISIN:** DE0005220909  
**Kurs:** 4,00 EUR  
**Aktienzahl:** 13,7 Mio.  
**Börsenwert:** 55 Mio. EUR  
**Internet:** [www.nexus-ag.de](http://www.nexus-ag.de)



len: 2006 stieg der Umsatz um fast 25% auf **26,12 Mio. EUR**. Das Ergebnis vor Steuern explodierte von 0,42 Mio. EUR auf **1,13 Mio. EUR**. Skaleneffekte dürften dafür sorgen, dass der Gewinn auch in Zukunft überproportional steigt. Der besonders wichtige Umsatz im Bereich Healthcare Software wächst am stärksten, im vergangenen Jahr um 39,3% auf 21,9 Mio. EUR.

Und die Neukundenakquise rollt weiter. Erst kürzlich konnte sich Nexus einen **6,5-Mio.-EUR-Auftrag** aus Saudi-Arabien sichern – dort liefert man mit Nexus.Medfolio eine IT-Lösung für sämtliche medizinischen und administrativen Abläufe in 20 Krankenhäusern des Landes.

Angesichts des Newsflows scheint uns weiteres massives Wachstum vorprogrammiert. Dann relativiert sich auch die auf den ersten Blick knackige Bewertung: Denn Nexus wiegt derzeit **55 Mio. EUR** an der Börse. Allerdings sitzt das Unternehmen auf 17,5 Mio. EUR Netto-cash, die blitzsaubere Bilanz weist bei einer EK-Quote von 82% rund **42 Mio. EUR Eigenkapital** aus. Es ist also nicht nur Fantasie, sondern auch Substanz vorhanden.

### Heliocentris: Fantasie durch Hannover Messe

Nächste Woche tagt die »Hannover Messe«, ein der wichtigsten Industriemessen weltweit. Und hier präsentiert sich die **Heliocentris Fuel Cells AG** erstmals mit ihrem neu aufgestellten Industriegeschäftsbereich »Systems und Solutions« (*BetaFaktor.de* 09/07b). Verständlich, dass sich Heliocentris-**Finanzvorstand Dr. András Gosztonyi** allerhand

#### Voller Brennstoff

**Unternehmen:** Heliocentris  
**ISIN:** DE000A0HMWH7  
**Kurs:** 5,55 EUR  
**Aktienzahl:** 1,6 Mio. (nach KE)  
**Börsenwert:** 8,9 Mio. EUR  
**Internet:** www.heliocentris.de



davon verspricht: »Hier sind alle großen Player des Brennstoffzellenbereichs vertreten, da lässt sich wunderbar ins Gespräch kommen.«

Dass Heliocentris mittlerweile einen guten Namen hat, zeigt auch die heutige Meldung über eine **Vertriebsvereinbarung** mit dem US-Unternehmen **Parker Energy Systems**, wonach die Berliner das »TekStak«-Brennstoffzellenprogramm von Parker ins Programm aufnehmen werden. Bedenken Sie: Parker gehört zu **Parker Hannifin** (Nyse: PH), einem enorm großen Konzern mit 10 Mrd. USD Marktkapitalisierung. Alleine die-se Meldung dürfte für Gesprächsstoff auf der Hannover Messe und für Aufmerksamkeit für Heliocentris sorgen. **Zukünftig** will man mit Parker auch **gemeinsame Lösungen entwickeln**, verriet uns Dr. Gosztonyi.

Mittlerweile stehen auch die Eckdaten der von uns avisierten **Kapitalmaßnahme** fest: **400.000 Aktien** sollen zu **je 5,20 EUR** ausgegeben werden. Damit fließen zum Ausbau der Geschäftstätigkeit rund 2 Mio. EUR in die Firmenkasse. Wie Dr. Gosztonyi durchblicken lässt, sei das Feedback der Altaktionäre (u.a. **bmp AG**) recht gut, hier würde voraussichtlich größtenteils gezeichnet. **Kursziel 7,50 EUR**.

## Tochter läuft wie geschmiert

**Unternehmen:** Baader  
**ISIN:** DE0005088108  
**Kurs:** 5,40 EUR  
**Aktienzahl:** 46 Mio.  
**Börsenwert:** 250 Mio. EUR  
**Internet:** www.baaderbank.de

## Baader: Dienstleistungsgeschäft brummt

Die 2006er Zahlen der **Baader Wertpapierhandelsbank AG** waren erste Sahne. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit +129% auf 25,5 Mio. EUR, Ergebnis nach Steuern +370% auf 30,6 Mio. EUR, Gewinn je Aktie 0,67 (i.V. 0,18) EUR usw. usw. Interessanterweise reagierte die Börse kaum auf den Zahlenkranz. Hintergrund könnte sein, dass Baader eigentlich kaum noch die Bank ist, die man aus den Boomzeiten 1999/2000 kannte. Damals machte das Unternehmen enorm viel Geld im Handelsgeschäft, als man von den Intransparenzen der Finanzmärkte profitierte. Heute verdient man dagegen das Geld in erster Linie im Dienstleistungsbereich. Alleine die 100%-Tochter **Baader Service Bank** läuft wesentlich besser als hausintern erwartet.

Baader selbst ist heute Skontrofürer für ca. **120.000 Wertpapierskonten**. Alleine gegenüber 2005 hat sich die Anzahl in etwa verdoppelt. Be-



denken Sie: Derzeit legt Baader **netto 300 bis 500 neue Skontren pro Tag** an, erläutert **Vorstandschef Uto Baader** gegenüber *BetaFaktor.de*. Neu anlegt werden zwar täglich rund 700 bis 800 Skontren, aber täglich fallen auch mehrere Hundert wegen Erreichens diverser Know-Out-Schwellen wieder raus.

Der **Boom der Zertifikate** verziert die Baader-Bilanz mit außerordentlich schwarzer Tinte. Dementsprechend gut läuft auch die von der Baaderbank betriebene Website [www.zertifikateboerse.de](http://www.zertifikateboerse.de).

Vor allem hatte Baader beim rechtzeitigen **Einstieg** bei dem Broker **Parsoli Corporation Ltd in Indien** ein glückliches Händchen. Die Beteiligung wurde letztes Jahr auf 24,9% aufgestockt. Die Beteiligung boomt, weil Indien boomt. Erst 1% bis 2% der Bevölkerung ist dort an den Aktienmärkten aktiv, ergaben neue Marktforschungsuntersuchungen. Man steht dort ungefähr da, wo Deutschland in der Aktionärsstruktur vor rund 15 Jahren stand.

Ähnliches plant Baader jetzt auch in Nahost. »Der **Markteintritt in den Golfstaaten** steht bevor«, sagt Baader. »Wir müssen dort präsent sein, wo sich der Reichtum akkumuliert.«

Dass Q1 operativ nicht schlecht für Baader verlaufen ist, lässt der Vorstand klar durchblicken. Alles andere wäre auch verwunderlich angesichts der gut laufenden Börsenmärkte. Aufgrund von Sondereffekten im letzten Jahr werden die Zahlen aber nicht direkt vergleichbar sein.

Trotzdem: Wenn wir fürs **laufende Jahr** mit **80 Cent Gewinn je Aktie** kalkulieren, ist das alles andere als sportlich. Macht ein **spottbilliges KGV von 7** für einen hochprofitablen und fundamental gut dastehenden Finanzdienstleister. **Kursziel 8,50 EUR**.

## Aion Diagnostics: spannendes Nano-Listing

Nahezu geräuschlos geht heute ein australisches Nanotech-Unternehmen an die Frankfurter Börse in den Freiverkehr. Bei der **Aion Diagnostics** (USU009251047, 1,50 EUR) handelt es sich um eine Ausgründung der ebenfalls im Nanomedizin-Bereich tätigen **Psivida**. Aion **verknüpft** auf intelligente Weise **Forschungsergebnisse aus der Medizin- und der Halbleitertechnik**.

Mit diesen neuen »BioSilicon«-Produkten lassen sich vollkommen neue Wege in der Medizindiagnose gehen. Die ersten Produkte haben gerade die **Phase IIa abgeschlossen**. Vor allem im Bereich der molekularen Darstellungssysteme (Molecular Imaging) gäbe es große Fortschritte, da sich schwere Krankheiten wesentlich früher diagnostizieren – und dann mit besseren Heilungsaussichten behandeln – ließen.

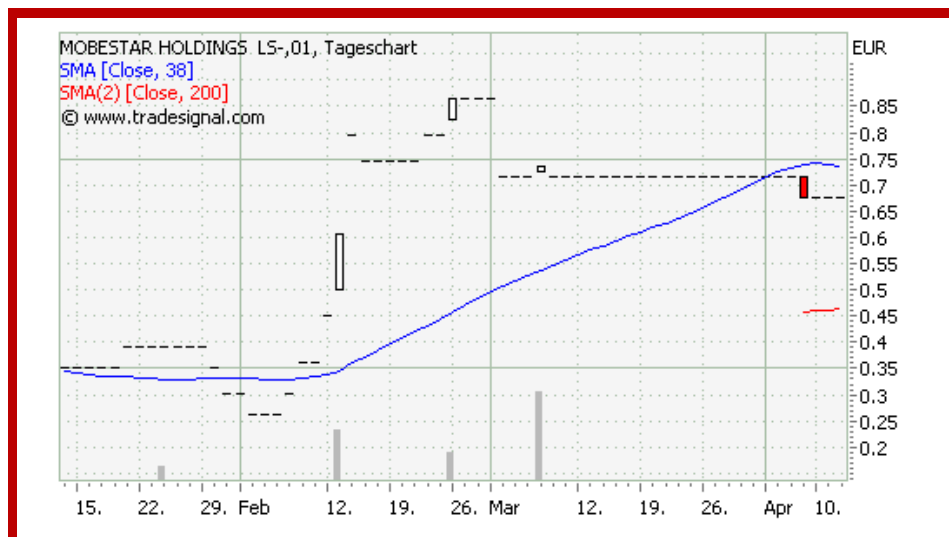
Dass man ein Listing ausschließlich in Deutschland wählte hat mehrere Gründe. Zum einen ist hier die Qualität der Finanz- und Nanoanalysten »sehr hoch«, erläutert Aion-**Vorstandsvorsitzende Dr. Anna Kluczewska** im Gespräch mit *BetaFaktor.de*. So ist das Unternehmen beispielsweise im **DAC Nanotech-Fond** (LU0172295247) enthalten, der von den Analysten der **Nanostart AG** beraten und betreut wird. Und zum anderen stehen laut Dr. Kluczewska »in den nächsten sechs Monaten« etliche **Kooperationen und Forschungsschulter-schlüsse auch mit deutschen Unternehmen** an. Dann soll es hierzulande eine Kapitalerhöhung geben. Derzeit ist es nur eine Listingaufnahme. Aber die Pläne sehen vor, **bis ca. September** einen **Prospekt** eingereicht und vom Bafin genehmigt zu haben.

**Fazit:** Auf Ihre Beobachtungsliste, hier kommt ein spannendes Unternehmen. (Wenn Sie mehr über die interessante Welt der Nanotechnologie allgemein wissen wollen, empfehlen wir Ihnen das **Buch »Nanotechnologie«** von unserem Chefredakteur Engelbert Hörmannsdorfer, das im **Finanzbuch Verlag** mit der **ISBN 3898791599** erschienen ist.)

## Mobestar hat die Web-2.0-Technologie

Falls Sie das britische Unternehmen **Mobestar Holdings Plc** (LSE: MOBS) nicht kennen sollten – keine Sorge, Mobestar ist eine Technologiebude, die bislang nur entwickelte. Aber jetzt sind die Produkte fertig, und es geht ans Verkaufen.

Was macht Mobestar? Man hat in den letzten Jahren eine Technologie entwickelt, um **in einem einzigen, einheitlichen Kontaktpunkt** SMS, MMS, Voice und 3G-Video zu vereinen. Dies geht – wenn gewünscht – für die Beteiligten auch anonym. Zielkundschaft sind alle **Internet-Partnerschaftsbörsen**, die gerade einen enormen Boom verzeichnen. **Drei**



dieser Dating-Services haben **bereits Lizenzen gezeichnet**. Derzeit wird die Technologie implementiert. Mobestar-CEO **Peter Richards** erklärt gegenüber *BetaFaktor.de*, dass im Mai der erste Service online gehen werde. Voraussichtlich ist es die britische Schwulen- und Lesben-Plattform **Gaydar**, die mit 1,1 Mio. Mitgliedern eine enorm interessierte Klientel darstellt. Zweiter Life-Geher dürfte **Dateline** sein, die zweitgrößte Partnerbörse in England.

Richards hat bei der Entwicklung nicht nur eine interessante Technologie für die Web-2.0-Welt entwickelt, sondern auch ein neues Geschäftsmodell: Die **Software** wird den Internet- und Mobilfunk-Service-Providern **kostenlos überlassen** – dafür müssen sie **50%** der damit neu generierten Umsätze an Mobestar **abführen**.

Der Technologievorsprung scheint komfortabel zu sein. Laut Richards stecken mehr als **50 Mannjahre** in der Software, **zwei Patente** wurden erteilt, zehn weitere sind beantragt: »Die Produkte enthalten zwölf verschiedene Technologien, die Hand in Hand arbeiten. Diese Komplexität schützt uns vor schnellen Nachahmern.«

Auf **Fundamentals** dürfen Sie bei einer Entwicklungsgesellschaft wie Mobestar nicht schauen: Homöopathische Umsätze bisher, und dafür (wegen der Entwicklungsaufwendungen) tiefe Verlustzahlen. Aber da Neuinteressenten für die Technologie derzeit im Monatstakt unterschreiben, sind echte Umsätze eigentlich vorprogrammiert. Rund **24 Mio. EUR Marktkapitalisierung** sind somit verkraftbar. Nur etwas für Spekulanten: **Kursziel 1 EUR**. (Falls Sie die Story interessiert: Nach Möglichkeit in UK ordern, hierzulande sind die Umsätze megadünn.)

#### Musterdepot

**Capella** kommt wahrscheinlich Anfang nächster Woche. **ProDV** findet Boden. **D+S Europe** im Aufwärtstrend, **WestLB** vergibt Kursziel 15,80 EUR.

Kaufdatum	Wertpapier	ISIN	Stück	Preis	akt. Kurs	Gewinn	Stopp
02.09.2003	ProDV	DE0006967805	8000	3,07	2,67	-13%	
11.03.2005	Nexus	DE0005220909	3000	2,63	4,00	+52%	
26.01.2007	CytoTools	DE000A0KFRJ1	700	14,65	17,40	+19%	
23.01.2007	Novavisions	DE0006572217	20000	0,53	0,68	+28%	
16.10.2003	TTL	DE0007501009	3000	2,23	1,45	-35%	
20.10.2006	D+S Europe	DE0005336804	1500	6,42	10,90	+70%	9,50
31.10.2006	Navigator Equity	NL0000419398	100000	0,231	0,24	+4%	
20.10.2006	Valor Comp.	IL0010845324	3000	3,65	4,00	+10%	3,30
13.02.2007	Integralis	DE0005155030	3500	3,85	4,85	+26%	
12.03.2007	Capella Capital		5000	0,00			

Wertpapiere 132.815 €

Performance 2007: 11%

Liquidität 77.340 €

Gesamtwert Portfolio: 210.155 €

#### Impressum

Der Börseninformationsdienst *BetaFaktor.de* wird herausgegeben von der BörseGo GmbH  
Tumblinger Str. 23, 80337 München

**Redaktionsanschrift:**  
Tumblinger Str. 23, 80337 München  
Tel.: 089/767369-0, Fax: 089/767369-25  
Email: info@betafaktor.de  
Internet: www.betafaktor.de

**Erscheinungsweise und Umfang:**  
Dienstag (1 Seite) und Donnerstag (4 Seiten);  
Redaktionsschluss für diese Ausgabe:  
12.04.07, 15.30 Uhr

**Versandart:**  
per Email als PDF-Dokument  
**Jahresbezugspreis:**  
199 EUR  
**Geschäftsführer:**  
Robert Abend / Thomas Waibel /  
Harald Weygand  
**Redaktion:**  
Engelbert Hörmannsdorfer  
(ChR, verantwortlich für den Inhalt)  
Daniel Kühn  
**Copyright:**  
**Creatrix Medien GmbH -  
München 2002-2007**

**Haftung:**  
Alle in *BetaFaktor.de* veröffentlichten Informationen beruhen auf sorgfältigen Recherchen. Die Informationen stellen weder ein Verkaufsangebot für die behandelte(n) Aktie(n) noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Den Ausführungen liegen Quellen zugrunde, die der Herausgeber für vertrauenswürdig erachtet. Für die Richtigkeit des Inhalts kann trotzdem keine Haftung übernommen werden. Deshalb ist auch die Haftung für Vermögensschäden, die aus der Heranziehung der Ausführungen für die eigene Anlageentscheidung möglicherweise resultieren können, kategorisch ausgeschlossen.