

23.02.2012 - GBC-Vorstandsinterview - SHS VIVEON AG

Unternehmen: SHS VIVEON AG^{*5;7}
ISIN: DE000A0XFWK2
Empfehlung: Kaufen
Kursziel: 18,20 €
Kursziel auf Sicht von: Ende 2012
Analyst: Philipp Leipold, Felix Gode
Fertigstellung/Erstveröffentlichung: 23.02.2012

Der Business- und IT-Lösungsanbieter im Bereich Customer Management, SHS VIVEON AG, dürfte gemäß unseren Erwartungen das Geschäftsjahr 2011 erfolgreich abgeschlossen haben.

Im Gespräch mit dem GBC-Analysten Philipp Leipold lässt der Unternehmensvorstand Stefan Gilmozzi das Jahr Revue passieren und erklärt die künftigen Potenziale der Gesellschaft.

GBC AG: Die SHS VIVEON AG ist seit 1999 an der Börse gelistet. Können Sie Ihr Unternehmen für Investoren, die Ihre Gesellschaft noch nicht so gut kennen, nochmals kurz vorstellen?

Stefan Gilmozzi: Die SHS VIVEON AG ist ein international agierender Business- und IT-Lösungsanbieter für Customer Management Lösungen. Wir bieten marktführende Expertise im Customer Value und Customer Risk Management. Weitere Kernkompetenzen umfassen: Credit Management, Customer Analytics, Corporate Performance Management sowie Business Intelligence und Data Warehouse.

Unser Hauptsitz ist in München und so ist die Aktie auch am M:access der Börse München notiert. Mit unseren zwei Tochtergesellschaften, GUARDEAN GmbH (D) und SHS VIVEON Schweiz AG (CH), sind wir an sechs Standorten in drei europäischen Ländern präsent. Insgesamt beschäftigen wir rund 200 Mitarbeiter und unterstützen mehr als 200 Kunden in 15 Ländern. Damit gehören wir zu Europas führenden Anbietern im Customer Management.

Zu unseren Kunden zählen wir namhafte Unternehmen aus Finanzdienstleistung, Industrie, Handel und Telekommunikation, darunter BayWa, BMW Financial Services, BP, Credit Suisse, Deutsche Telekom, E-Plus, Ingram, Micro, RaabKarcher, o2 Deutschland, Shell, SüdLeasing, Swisscom und Vodafone.

GBC AG: Das Jahr 2011 ist zu Ende. Wie fällt Ihr Resümee aus und was waren aus Ihrer Sicht die Highlights?

Stefan Gilmozzi: Insgesamt war 2011 für uns ein sehr positives Jahr, in dem wir unsere Ziele erfolgreich umgesetzt haben. So konnten wir mit unserem neu aufgebauten Vertriebsteam unser Kundenportfolio beispielsweise um die UniCredit Family Financing Bank erweitern. Zudem haben wir mit dem Marktforschungsinstitut forum! sowie dem TÜV Rheinland wichtige Partnerschaften geschlossen, die uns fachlich wie vertrieblich weiterbringen werden. Bereits bestehende Partnerschaften wie mit dem Datenbankanbieter EXASOL haben wir insbesondere bei den Sales- und Marketingaktivitäten intensiviert. Uns ist es ebenfalls gelungen den Bereich eCommerce wie geplant weiter auszubauen und dort mehrere Neukunden, darunter den bekannten Online-Shop Zalando, zu gewinnen. Aber auch in anderen Branchen konnten wir interessante Projekte akquirieren wie zum Beispiel zwei Großprojekte von den Ölkonzernen BP und Shell.

Im Bereich des Produktgeschäfts haben wir für unsere Produkte GUARDEAN RiskSuite und DebiTEX zwei wichtige Produkt-Releases auf den Markt gebracht.

Darüber hinaus ist es uns gelungen wieder einen positiven Jahresüberschuss zu erzielen und die Bilanzstruktur weiter zu verbessern. So haben wir u.a. eine Teilrückführung unseres Unternehmensdarlehens durchgeführt. Zudem gelang es uns 2011 bereits im sechsten Quartal in Folge, ein Umsatzwachstum zu erreichen.

GBC AG: Inwieweit haben sich die Unsicherheiten auf den Finanzmärkten infolge der Schuldenkrise im operativen Geschäft bemerkbar gemacht?

Stefan Gilmozzi: Für unser operatives Geschäft waren keine negativen Auswirkungen feststellbar. Ganz im Gegenteil ergeben sich für unser Geschäftsmodell daraus sogar sehr positive Entwicklungen. Grund dafür sind neue Herausforderungen an Unternehmen, die wir mit unserer Expertise und unserem Leistungsangebot optimal unterstützen können.

In Zeiten unsicherer Märkte stellt sich für viele Unternehmen mit ausländischen Kunden die Frage nach deren Kreditwürdigkeit. Für diese Unternehmen ist es daher unerlässlich die internationalen Risiken im Zusammenhang mit Forderungsausfällen transparent zu machen und sicher bewerten zu können. Die Basis dafür ist ein aussagefähiges zuverlässiges Kreditmanagementsystem. Darüber hinaus steigen die regulatorischen Anforderungen im Risk Management, insbesondere für Banken und Finanzdienstleister im Rahmen des Kreditwesengesetzes (KWG) oder den Bestimmungen aus Basel II und III. Hier besteht für viele Institute noch ein großer Anpassungsbedarf ihrer Prozesse und Systeme.

Auch über den Risk Management Bereich hinaus verändern sich die Marktbedingungen für Unternehmen. Kunden sind heute sehr gut informiert und stellen hohe Anforderungen. Eine nachhaltige und emotionale Kundenbindung ist daher für Unternehmen von strategischer Bedeutung, denn auch zufriedene Kunden sind wechselwillig, wenn sie nicht emotional gebunden sind.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass unsere Expertise im Kundenmanagement Unternehmen auch in Zeiten großer Unsicherheit an den Märkten optimal unterstützt und sich aus dieser Marktdynamik heraus auch für uns immer weitere Umsatzmöglichkeiten ergeben.

GBC AG: Der stärkere Ausbau des indirekten Vertriebsnetzes für Ihre Softwarelösungen ist ein wichtiger Bestandteil der Wachstumsstrategie. Wie wollen Sie diesen Ausbau erreichen und welche Ziele haben Sie sich hier gesetzt?

Stefan Gilmozzi: Über unsere Kompetenz in der Anbindung bzw. Integration zahlreicher Datenquellen in unseren Risk-Management Systemen haben wir bereits in der Vergangenheit sehr gute Kontakte zu Datenanbietern weltweit aufgebaut. In Deutschland arbeiten wir bereits eng mit allen Keyplayern im Markt zusammen. Wir prüfen aktuell, mit welchen bestehenden Partnerschaften wir auch in neue Märkte vordringen können und in welchen Bereichen wir neue Kontakte schließen müssen. Dies gilt auch für Reseller und Distributoren, die nach einer intensiven Schulung und einer festgelegten Provisionsregelung unsere Software vertreiben. Hier prüfen wir derzeit, ob wir vor allem im Ausland unser Netzwerk in diese Richtung erweitern können.

Darüber hinaus pflegen wir enge Kontakte und Partnerschaften mit internationalen Verbänden und Institutionen wie z.B. „The Finance, Credit & International Business Association“ (FCIB) oder der „Federation of European Credit Management Associations“ (FECMA). Zudem haben wir in diesem Jahr eine Partnerschaft mit dem TÜV Rheinland geschlossen. Diese Kontakte werden wir weiter vertiefen und sehen vertrieblich dort weiteres Potenzial auch über den deutschsprachigen Raum hinaus.

Im letzten Jahr haben wir insgesamt eine gute Grundlage für unser Vertriebsnetzwerk geschaffen und wollen diese in den kommenden Jahren sukzessive ausbauen.

GBC AG: Im letzten Jahr haben Sie Ihr Portfolio um Cloud-Services bzw. Managed Services und Hosting-Angebote erweitert. Inwieweit wirkt sich dies auf Ihr bestehendes Geschäftsmodell aus?

Stefan Gilmozzi: Wir beobachten bei unseren Kunden, dass sie zunehmend IT-Lösungen aus einer Hand wünschen. Sie differenzieren nicht mehr zwischen der Konzepterstellung und Umsetzung bei der Beauftragung eines Projekts, sondern vergeben stattdessen ein Gesamtpaket.

Unser Ziel ist es, Unternehmen sämtliche Dienstleistungsarten rund um ein wertorientiertes Customer Management künftig aus einer Hand anzubieten: von der Kundenanalyse, der strategischen Beratung über die Implementierung kundenorientierter Prozesse, die Umsetzung und Einrichtung einhergehender IT-Systeme bis hin zu deren Betrieb, Hosting und Support im eigenen Rechenzentrum.

Im Rahmen dieser Entwicklungen wollen wir den Anteil wiederkehrender Umsätze aus Service- und Hosting-Leistungen am Gesamtumsatz in den kommenden Jahren deutlich erhöhen. Daher haben wir im vergangenen Jahr in den Ausbau unserer Rechenzentrumskapazitäten sowie in den Aufbau weiterer Services in unserem Angebotsportfolio investiert.

GBC AG: Finanziell ist die Gesellschaft wieder gut aufgestellt und schuldenfrei. Können Sie sich Akquisitionen vorstellen und in welchen Bereichen könnte eine Übernahme in Ihren Augen Sinn machen?

Zu unseren wichtigsten Zielen im letzten Jahr aber auch in Zukunft gehört das weitere Unternehmenswachstum. Im ersten Schritt bedeutet dies natürlich die internen Bedingungen für ein bestmögliches organisches Wachstum zu schaffen. Dieses Wachstum geht für uns primär mit einem Personalaufbau einher, doch der Fachkräftemangel am Markt geht selbstverständlich auch an uns nicht spurlos vorüber. Die Gewinnung neuer Mitarbeiter ist in den vergangenen Monaten deutlich schwieriger geworden.

Vor diesem Hintergrund sowie unter Berücksichtigung der Arbeitsmarktprognozen für die nächsten Jahre müssen wir daher natürlich auch ein anorganisches Wachstum in Betracht ziehen. Wir könnten uns beispielsweise vorstellen, Kapazitäten insbesondere im technischen Bereich aufzubauen, um sowohl unseren Risk als auch Value-Bereich bei der Umsetzung von Groß-Projekten unterstützen zu können und damit auch die Integration beider Themen weiter zu forcieren.

Zu einem späteren Zeitpunkt ist auch die Akquisition einer passenden kleineren Softwarefirma interessant, um dadurch weiter den Recurring-Umsatzanteil zu erhöhen.

GBC AG: Investoren interessiert derzeit natürlich insbesondere der Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2012. Wo sehen Sie hier die wichtigsten Treiber der künftigen Unternehmensentwicklung und können Sie schon eine qualitative Aussage zur operativen Entwicklung geben?

Stefan Gilmozzi: Im Sinne unserer Geschäftsmodell-Strategie arbeiten wir weiter am Ausbau unserer Angebotspalette im Bereich der fachlichen „Services“. So haben wir bereits begonnen für den Bereich eCommerce einen Business Intelligence Service sowie einen Bonitätsprüfungs-Service zu entwickeln und wollen diesen bald bei unseren Bestands- und Neukunden positionieren. Weitere Services sollen darauf folgen.

Ein weiterer wichtiger Treiber ist und bleibt der Vertrieb, sowohl der Direktvertrieb als auch der Partnervertrieb. Hier werden wir den im vergangenen Jahr begonnenen Aufbau unserer Vertriebskapazitäten fortsetzen und sogar noch verstärken. Aktuell haben wir in Österreich unser Kompetenzteam erweitert und bereits Erfolge erzielt. Besonders der Partnervertrieb bietet vielfältige Chancen unseren Produktanteil deutlich zu steigern, beispielsweise durch OEM-Partnerschaften oder durch DACH- und Internationale Partnerschaften.

Zudem hat der qualifizierte Personalaufbau für uns weiterhin höchste Priorität.

GBC AG: Die Zeichen bei der SHS VIVEON AG stehen auf Wachstum und steigende Profitabilität. Wann dürfen Investoren hiervon in Form einer Dividendenausschüttung profitieren?

Stefan Gilmozzi: Wir planen bereits dieses Jahr für 2011 die Ausschüttung einer Dividende. Dies hat für die Aktionäre sowie für die Gesellschaft selbst auch einen sehr hohen symbolischen Wert, da die Gesellschaft in ihrer Historie noch nie eine Dividende ausgeschüttet hat. Das beweist eindrucksvoll, dass die Umstrukturierung der Gesellschaft erfolgreich durchgeführt und abgeschlossen werden konnte.

GBC AG: Richten wir den Blick noch weiter nach vorne. Wo sehen Sie die SHS VIVEON AG in fünf Jahren?

Stefan Gilmozzi: Neben einem konstanten Zuwachs an Mitarbeitern und Projekten, planen wir unseren Lizenz- und Recurring-Anteil in Summe auf etwa 25-30 Prozent des Umsatzes zu erhöhen. Gleichzeitig planen wir mit einer CAGR von 20% beim Umsatz, was ein Umsatzniveau in 2015 von ca. 47 Mio. EUR bedeutet. Durch den höheren Recurringanteil rechnen wir zudem mit einer zweistelligen EBIT-Marge. Bei der erfolgreichen Umsetzung dieser geplanten Maßnahmen könnte eine Börsenbewertung bzw. Marktkapitalisierung von etwa 50 Millionen erreicht werden.

Anhang

§1 Disclaimer/ Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen aus dieser Studie stammen aus Quellen, welche GBC für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Fakten und dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind. Trotz allem kann keine Gewähr oder Haftung für deren Richtigkeit übernommen werden – und zwar weder ausdrücklich noch stillschweigend. Darüber hinaus können alle Informationen unvollständig oder zusammengefasst sein. Weder GBC noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, welche aufgrund der Nutzung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder auf andere Weise in diesem Zusammenhang entstehen.

Weiter weisen wir darauf hin, dass dieses Dokument weder eine Einladung zur Zeichnung noch zum Kauf irgendeines Wertpapiers darstellt und nicht in diesem Sinne auszulegen ist. Auch darf es oder ein Teil davon nicht als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag, welcher Art auch immer, dienen oder in diesem Zusammenhang als verlässliche Quelle herangezogen werden. Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem voraussichtlichen Verkaufsangebot für Wertpapiere, des oder der in dieser Publikation besprochenen Unternehmen sollte ausschließlich auf der Grundlage von Informationen in Prospekten oder Angebotsschreiben getroffen werden, die in Zusammenhang mit einem solchen Angebot herausgegeben werden.

GBC übernimmt keine Garantie dafür, dass die angedeutete Rendite oder die genannten Kursziele erreicht werden. Veränderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieses Dokument beruht, können einen materiellen Einfluss auf die angestrebten Renditen haben. Das Einkommen aus Investitionen unterliegt Schwankungen. Anlageentscheidungen bedürfen stets der Beratung durch einen Anlageberater. Somit kann das vorliegende Dokument keine Beratungsfunktion übernehmen.

Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland:

Diese Publikation darf, sofern sie im UK vertrieben wird, nur solchen Personen zugänglich gemacht werden, die im Sinne des Financial Services Act 1986 als ermächtigt oder befreit gelten, oder Personen gemäß Definition § 9 (3) des Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemptions) Erlass 1988 (in geänderter Fassung), und darf an andere Personen oder Personengruppen weder direkt noch indirekt übermittelt werden.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder andere Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.

Durch die Annahme dieses Dokuments akzeptieren Sie jeglichen Haftungsausschluss und die vorgenannten Beschränkungen.

Die Hinweise zum Disclaimer/ Haftungsausschluss finden Sie zudem unter:

<http://www.gbc-research.de/index.php/publisher/articleview/frmCatId/17/frmArticleID/47/>

Rechtshinweise und Veröffentlichungen gemäß §34b Abs. 1 WpHG und FinAnV

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse:

<http://www.gbc-research.de/index.php/publisher/articleview/frmCatId/17/frmArticleID/98/>

§ 2 (I) Aktualisierung:

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse(n) zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell terminlich noch nicht festgelegt. GBC AG behält sich vor, eine Aktualisierung der Analyse unangekündigt vorzunehmen.

§ 2 (II) Empfehlung/ Einstufungen/ Rating:

Die GBC AG verwendet seit 1.7.2006 ein 3-stufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1.7.2007 beziehen sich die Ratings dabei auf einen Zeithorizont von mindestens 6 bis zu maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu 12 Monaten. Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß der unten beschriebenen Einstufungen unter Bezug auf die erwartete Rendite festgestellt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, geben allerdings Anlass zur Überarbeitung der originären Empfehlung.

Die jeweiligen Empfehlungen/ Einstufungen/ Ratings sind mit folgenden Erwartungen verbunden:

KAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\geq + 10 \%$.
HALTEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt dabei $> - 10 \%$ und $< + 10 \%$.
VERKAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\leq - 10 \%$.

Kursziele der GBC AG werden anhand des fairen Wert je Aktie, welcher auf Grundlage allgemein anerkannter und weit verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse, wie etwa dem DCF-Verfahren, dem Peer-Group-Vergleich und/ oder dem Sum-of-the-Parts Verfahren, ermittelt wird, festgestellt. Dies erfolgt unter Einbezug fundamentaler Faktoren wie z.B. Aktiensplitts, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen M&A-Aktivitäten, Aktienrückkäufen, etc.

§ 2 (III) Historische Empfehlungen:

Die historischen Empfehlungen von GBC zu der/den vorliegenden Analyse(n) sind im Internet unter folgender Adresse einsehbar:

<http://www.gbc-ag.de/index.php/publisher/articleview/frmCatId/17/frmArticleID/98/>

§ 2 (IV) Informationsbasis:

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) wurden öffentlich zugängliche Informationen über den/die Emittenten, (soweit vorhanden, die drei zuletzt veröffentlichten Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekt, Unternehmenspräsentationen, etc.) verwendet, die GBC als zuverlässig einschätzt. Des Weiteren wurden zur Erstellung der vorliegenden Analyse(n) Gespräche mit dem Management des/der betreffenden Unternehmen geführt, um sich die Sachverhalte zur Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

§ 2 (V) 1. Interessenskonflikte nach §34b Abs. 1 WpHG und FinAnV:

Die GBC AG sowie der verantwortliche Analyst erklären hiermit, dass folgende möglichen Interessenskonflikte, für das/ die in der Analyse genannte(n) Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bestehen und kommen somit den Verpflichtungen des §34b WpHG nach. Eine exakte Erläuterung der möglichen Interessenskonflikte ist im Weiteren im Katalog möglicher Interessenskonflikte unter § 2 (V) 2. aufgeführt.

Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente besteht folgender möglicher Interessenskonflikt: (5;7)

§ 2 (V) 2. Katalog möglicher Interessenskonflikte:

- (1) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.
- (2) Dieses Unternehmen hält mehr als 3 % der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.
- (3) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor in den Finanzinstrumenten dieses Unternehmens.
- (4) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war in den vorangegangenen 12 Monaten bei der öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten dieses Unternehmens betreffend, federführend oder mitführend beteiligt.
- (5) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit diesem Unternehmen getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (6) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit einem Dritten über dieses Unternehmen getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (7) Der zuständige Analyst hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.
- (8) Der zuständige Analyst dieses Unternehmens ist Mitglied des dortigen Vorstands oder des Aufsichtsrats.
- (9) Der zuständige Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem von ihm analysierten Unternehmen, vor der öffentlichen Emission erhalten bzw. erworben.

§ 2 (V) 3. Compliance:

GBC hat intern regulative Vorkehrungen getroffen, um mögliche Interessenskonflikten vorzubeugen bzw. diese sofern vorhanden, offen zu legen. Verantwortlich für die Einhaltung der Regularien ist dabei der derzeitige **Compliance Officer, Markus Lindermayr, Email: lindermayr@gbc-ag.de**.

§ 2 (VI) Verantwortlich für die Erstellung:

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg, welche als Researchinstitut bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Lurgiallee 12, 60439 Frankfurt) gemeldet ist.

Die GBC AG wird derzeit vertreten durch Ihre Vorstände Manuel Hölzle (Vorsitz), Jörg Grunwald und Christoph Schnabel.

Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:

Philipp Leipold, Dipl. Volkswirt, Finanzanalyst
Felix Gode, Dipl. Wirtschaftsjurist (FH), Stellvertr. Chefanalyst

§ 3 Urheberrechte

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an irgendeine andere Person verteilt werden. Eine Verwendung dieses Dokuments außerhalb den Grenzen des Urhebergesetzes erfordert grundsätzlich die Zustimmung der GBC, bzw. des entsprechenden Unternehmens, sofern es zu einer Übertragung von Nutzungs- und Veröffentlichungsrechten gekommen ist.

GBC AG
Halderstraße 27
D 86150 Augsburg

Tel.: 0821/24 11 33-0
Fax.: 0821/24 11 33-30

Internet: <http://www.gbc-ag.de>

E-Mail: compliance@gbc-ag.de