

# Corporate Finance Letter 03/2008

**Inhalt** | Meinung | Meldungen | Erfolgsgeschichte | BHF-BANK intern | Zum Schluss



## Inhalt

Willkommen! In unserer Erfolgsgeschichte lesen Sie heute, wie wir einem türkischen Konzern und einem deutschen Familienunternehmen zu einer idealen Partnerschaft verholfen haben – und zu neuen Absatzmärkten. Außerdem erfahren Sie auf Seite 2, was Investoren beim Unternehmensverkauf wirklich von Ihnen wissen wollen. Viel Freude beim Lesen!

### Meinung 2

Fit machen für den Unternehmensverkauf: Investoren wollen Klarheit

### Meldungen 3

Fusionsgeschäfte: Mittelstand rettet M&A-Markt

Familienunternehmen: Geschäfte stärker regional verwurzelt

EU-Vergleich: Deutsche arbeiten länger als ihre EU-Kollegen

Checkliste: Fünf Tipps für die erfolgreiche Rede

### Erfolgsgeschichte 4

Eczacıbaşı: Zusammenbringen, was zusammengehört

### BHF-BANK intern 6

Neuer Golfstaaten-Fonds für private Anleger

Im Portrait: Reiner Helis

BHF-BANK Stiftung beflügelt soziale Fantasie

### Zum Schluss 7

Termine

Kultur-Tipp:  
39. Jazzfestival Frankfurt 2008

Buch-Tipp:  
Alan Greenspan: Mein Leben für die Wirtschaft

Stichwort „Due Diligence“

Zitat

## Corporate Finance Letter 03/2008

Inhalt | **Meinung** | Meldungen | Erfolgsgeschichte | BHF-BANK intern | Zum Schluss

### Fit machen für den Unternehmensverkauf: Investoren wollen Klarheit

Investoren stehen in Beteiligungs- oder Erwerbssituationen regelmäßig vor der Notwendigkeit, sich Klarheit über die Gesellschaft zu verschaffen, die sie erwerben wollen. Daher bevorzugen sie Unternehmen mit einer hohen Transparenz.

Ist eine entsprechende Transparenz nicht gewährleistet, wird jeder Investor bei der Ermittlung des Kaufpreises für das betrachtete Unternehmen einen Risikoabschlag vornehmen. Finanzinvestoren sind oftmals keine Branchenkenner: Meist verfügen sie nur über eingeschränkte Erfahrungen im operativen Management von Unternehmen der jeweiligen Branche. Deshalb sind ihre Anforderungen an eine Due Diligence, die Sorgfalts-Prüfung, beim Unternehmenskauf viel umfassender als die strategischer Investoren, die als Markt- und Branchenkenner die Zielgesellschaft oft mit geringerem Aufwand analysieren.

#### Untersuchung einplanen

In einer Due Diligence wird das betrachtete Unternehmen im Detail untersucht: auf den Gebieten der Finanzen und Steuern, des Rechts, der Umwelt (zum Beispiel mit Altlasten belastete Immobilien), innerbe-



Johannes von Neipperg, Leiter der M&A-Abteilung der BHF-BANK

trieblicher Prozesse und der Marktposition bzw. des Wettbewerbsumfeldes. Die Due Diligence dient auch dazu, die Mittelfristplanung und die ihr zugrunde liegenden Annahmen zu verifizieren. Idealerweise erstreckt sich eine solche Planung über mehrere Jahre und enthält vollständige Jahresabschlussrechnungen (Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen sowie Kapitalflussrechnungen).

Die Mittelfristplanung und die Ergebnisse der Due Diligence fließen in die Kaufpreisermittlung und in die Entscheidung über die Höhe der Finanzbeteiligung ein. Oft werden bei kleineren Transaktionen pauschale Multiplikatoren auf Ertragsgrö-

ßen, wie EBITDA oder EBIT diskutiert. Das ist meist nicht zielführend. Die Beurteilungskriterien von Investoren gehen tiefer: Sie setzen häufig an wesentlichen Einflussgrößen der üblicherweise verwendeten Bewertungsverfahren an, wie beispielsweise dem (freien) Cash-flow, welcher die Basis für die Bewertungsmethode des Discounted Cash-flow (DCF-Methode) darstellt.

#### Maßnahmen prüfen

Verschiedene Maßnahmen, die sich auf den freien Cash-flow auswirken, beeinflussen den Unternehmenswert und damit auch den Kaufpreis. Diese Maßnahmen sind oft kurzfristig umsetzbar. Beispielsweise können Investitionen zeitlich verschoben

oder Lieferantenrechnungen verzögert beglichen werden. Beide Aspekte werden intensiv von Investoren geprüft und müssen daher seitens des Veräußerers entsprechend „verargumentiert“ werden. Wenn dies nicht möglich ist, wird der Investor sein Kaufpreisgebot absenken.

Abgesehen von den oben genannten quantitativen Evaluierungskriterien ist eine klar formulierte und nachvollziehbare Unternehmensstrategie entscheidend – ebenso wie die Qualität des Managements. Die Analysen von Finanzinvestoren zielen besonders auf die Qualität des Managements ab, da diese in der Regel über keine eigenen Management-Ressourcen verfügen.

#### Fazit: Gut vorbereiten

Vor einem Unternehmenskauf oder einer Beteiligung analysieren Investoren eine Zielgesellschaft im Detail. Daher sollte die Vorbereitung nicht übers Knie gebrochen, sondern mit Hilfe von Beratern mittel- bis langfristig vorbereitet werden. Die Erfahrung zeigt, dass gut vorbereitete Unternehmen einen deutlich höheren Verkaufserlös erzielen und bessere Chancen haben, einen guten Investor zu finden.

# Corporate Finance Letter 03/2008

Inhalt | Meinung | **Meldungen** | Erfolgsgeschichte | BHF-BANK intern | Zum Schluss

Fusionsgeschäfte

## Mittelstand rettet M&A-Markt

Deutsche Mittelständler sind bei Fusionen und Übernahmen nach wie vor aktiv.

Der neue Übernahme-Index MidMax des Bundesverbandes Mergers & Acquisitions (BM&A) zeige zwar einen Mangel an großen Deals im Markt, berichtet das Handelsblatt.

Die Subprime-Krise behindere kleinere Transaktionen aber nicht: 90 Prozent der erfassten Deals seien von mittelständischen Firmen vorgenommen worden.

Der Grund: Kreditgebende Banken seien zwar zurückhaltender geworden, hätten jedoch bei kleineren Übernahmen weniger Finanzierungsprobleme.

### Über den MidMax-Index

Der Index erfasst alle Transaktionen, deren Zielunternehmen einen Umsatz von bis zu 250 Millionen Euro haben.

Er lag laut Handelsblatt im vierten Quartal 2007 bei 115 Punkten, am Ende des zweiten Quartals 2008 nur noch bei 82.

Familienunternehmen

## Geschäfte stärker regional verwurzelt

Der Stammsitz hat für deutsche Familienunternehmen eine größere wirtschaftliche Bedeutung als für andere Industriebetriebe.

Das ist das Ergebnis einer Befragung des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) Köln unter 6.000 Unternehmen.

Demnach erzielen Familienunternehmen nur knapp fünf Prozent ihres Umsatzes mit Produkten einer ausländischen Tochterfirma.

Andere Industriebetriebe setzten mit Auslandsprodukten immerhin 7,5 Prozent ihres Umsatzes um.

### Optimistische Familienbetriebe

Laut Umfrage hofft knapp die Hälfte der Familienunternehmen, auch zukünftig am Stammsitz bleiben zu können. Rund 40 Prozent schmiedeten sogar Wachstumspläne in ihrer Heimatregion.

Nur zwölf Prozent fürchten der Studie zufolge, sich daheim zu verschlechtern.

EU-Vergleich

## Deutsche arbeiten länger als ihre EU-Kollegen

Deutsche Arbeitnehmer arbeiten im Schnitt 41,1 Stunden pro Woche. Nur Bulgaren, Tschechen, Rumänen und Briten arbeiten noch länger.

Das geht aus einer EU-Studie für die 27 Mitgliedsstaaten hervor, berichtet die Tageszeitung Die Welt.

Im Durchschnitt liege die Wochenarbeitszeit in den EU-Staaten bei 40 Stunden. 2003 hätten deutsche Arbeitnehmer noch 37,8 Stunden pro Woche gearbeitet.

### Franzosen sind schneller zu Hause

Beschäftigte in Bulgarien und Rumänien arbeiteten durchschnittlich jeweils 41,7 Stunden. In Großbritannien seien es 41,4 und in Tschechien 41,2 Stunden. Arbeitnehmer in Frankreich (37,7), in Italien (38,4) und in Dänemark (38,6) hätten europaweit die kürzeste Arbeitswoche.

### Viel Urlaub für Deutsche

Mit 30 bezahlten Urlaubstagen lande Deutschland europaweit in der Spitzengruppe.

Checkliste:

## Fünf Tipps für die erfolgreiche Rede

### 1. Redefluss begrenzen

Je weniger Sie sprechen, desto eher können sich Ihre Zuhörer öffnen.

### 2. Pausen machen

Finden Sie passende Momente, um innezuhalten. Halten Sie die Stille aus und warten Sie ab, was passiert.

### 3. Wiederholungen nutzen

Wiederholen Sie spätestens nach 30 Minuten alle wichtigen Argumente Ihres Vortrages. So bleiben die Argumente Ihren Zuhörern im Gedächtnis.

### 4. Kommunizieren

Bleiben Sie immer in Kontakt mit Ihren Zuhörern. Schauen Sie einzelnen Personen kurz und direkt in die Augen.

### 5. Loben

Über Zuhörer kann man immer etwas Positives sagen. Studieren Sie die Reden von Bill Clinton und Al Gore.

Quelle: [www.gedanken.de](http://www.gedanken.de)



## Corporate Finance Letter 03/2008

Inhalt | Meinung | Meldungen | **Erfolgsgeschichte** | BHF-BANK intern | Zum Schluss



Juan Nicolás Piñeros Petersen,  
Managing Director Mergers &  
Acquisitions der BHF-BANK



Manfred Ronner,  
Projektleiter Equity Capital Markets der  
BHF-BANK

### Zusammenbringen, was zusammengehört

**Wie die BHF-BANK dem türkischen Konzern Eczacıbaşı dabei half, einen Konkurrenten zu übernehmen**

Die Mittel waren vorhanden, die Bedingungen optimal. Mit dem Schmallenberger Bad-Einrichter burghad hatte der türkische Konzern Eczacıbaşı den idealen Partner im Visier. Das Problem: Eczacıbaşı war nicht der einzige Interessent. Es galt, burghad mit der passenden Strategie als Partner zu gewinnen. Der richtige Ansprechpartner dafür: Die BHF-BANK.

#### Neue Märkte – alte Kunden

Eczacıbaşı ist eine Industrie-Gruppe mit 42 Firmen. Die Hauptgeschäftsfelder: Pharmazie-, Konsum- und Bauprodukte mit Schwerpunkt im Bereich Badezimmer und Fliesen. Das Ziel: die Präsenz in Deutschland festigen und die Produkt-Palette ausbauen. Als führender Anbieter hochwertiger Bad-Einrichtungen passte die burghad AG genau in die Unternehmensstrategie. „Das Produkt-Portfolio und das Know-how des Unternehmens sind eine ideale Ergänzung für unser Portfolio“, sagt Dr. Erdal Karamercan, Präsident und CEO von Eczacıbaşı.

So zögerte der türkische Konzern nicht lange, als der mehrheitliche Eigentümer der burghad AG im Sommer des vergangenen Jahres ein Bieterverfahren eröffnete. Die im Familienbesitz stehende Ruddies Beteiligungs- und Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH (RBV) wollte einen attraktiven Verkaufserlös erzielen und einen strategischen Partner für den Zugang zu internationalen Märkten sowie neuen Zielgruppen finden. Eczacıbaşı bot beste Voraussetzungen: Der Konzern brachte nicht nur die neuen Absatzmärkte wie die Türkei mit, sondern auch die Kunden – etwa aus der Hotelbau-Branche.

#### Unternehmenskultur als Wegbereiter

Die RBV war daran interessiert, dass burghad als Ganzes fortgeführt wird. Das habe sich mit der Strategie von Eczacıbaşı gedeckt, sagt Karamercan: „Wir wollten weiter auf die Mitarbeiter und den Vorstand vertrauen.“

Eine weitere wichtige Voraussetzung für die Annäherung war die ähnliche Unter-

nehmenskultur. „Mit einem starken Sinn für die Verantwortung des Unternehmens gegenüber den Aktionären, Mitarbeitern und der Gemeinschaft sind wir idealer Partner für burghad“, sagt Karamercan.

#### Wettbewerb der Kompetenzen

Den geeigneten Berater fand Eczacıbaşı in der BHF-BANK. „Im September 2007 erreichte mich der Anruf von Herrn Levent Ersalman von Eczacıbaşı“, berichtet Juan Nicolás Piñeros Petersen, Managing Director im Bereich Mergers & Acquisitions bei der BHF-BANK. „Er sagte, man habe eine konkrete Transaktion vor Augen.“



v.l.: Bülent Eczacıbaşı (Inhaber Eczacıbaşı), Annelie Ruddies-Warwitz (Vorstandsmitglied burghad), Dr. Erdal Karamercan (Präsident und CEO Eczacıbaşı), Wolfram Wenzel (Aufsichtsratsmitglied burghad)

## Corporate Finance Letter 03/2008

Inhalt | Meinung | Meldungen | **Erfolgsgeschichte** | BHF-BANK intern | Zum Schluss



Bevor der BHF-BANK das Mandat übertragen wurde, musste sie sich gegen mehrere Mitbewerber durchsetzen. In einem „Beauty Contest“ prüfte Eczacıbaşı die Kompetenzen der Kandidaten auf Herz und Nieren: „Die Befragung war sehr intensiv und detailliert“, erinnert sich Piñeros. Für die BHF-BANK sprachen nicht nur Erfahrung, Branchen- und Prozesskenntnis. Entscheidend war die Fähigkeit, sowohl die M&A- als auch die anschließende Kapitalmarktberatung und -begleitung aus einer Hand liefern zu können.

### Zwei Aufgaben – ein Vertrag

Denn die Beratungsaufgabe umfasste zwei Ziele: Zunächst galt es, die Beteiligung der RBV von 50 Prozent plus eine Aktie an der burgbad AG zu erwerben. Das beinhaltete unter anderem, das

Unternehmen zu bewerten, den Käufer taktisch zu beraten und bei den Verhandlungen zu unterstützen, die Due Diligence zu begleiten, das Beraterteam zu koordinieren, Berichte auszuwerten und ein angemessenes Angebot zu erstellen. Bei der BHF-BANK fällt dies in den Aufgabenbereich der Abteilung Mergers & Acquisitions.

Die zweite Aufgabe war, den übrigen Aktionären ein Übernahmeangebot zu unterbreiten. Bei der BHF-BANK ist die Abteilung Equity Capital Markets für diese Art von Angeboten zuständig. „Dem Erwerb des RBV-Pakets folgte der Wechsel der Zuständigkeiten“, erklärt Manfred Ronner, Projektleiter Equity Capital Markets bei der BHF-BANK. „Da macht es Sinn, wenn die Zusammenarbeit bereits vorher besteht.“

Das konnte die BHF-BANK optimal erfüllen. „Wir konnten dem Bieter eine umfassende Lösung anbieten“, sagt Piñeros: „Ein Rundum-Sorglos-Paket.“

### Lange Planung – kurze Wege

Bei der Zusammenarbeit der Abteilungen machten sich die sprichwörtlichen kurzen Wege bezahlt: „Das Büro von Herrn Ronner ist keine zwanzig Meter entfernt“, sagt Piñeros. So konnten sich die Kollegen stets auf dem Laufenden halten.

Durch die enge Verzahnung verlief die Transaktion reibungslos: „Wir haben Gespräche mit dem Verkäufer geführt, um herauszufinden: Was ist eigentlich gewünscht?“, erzählt Piñeros. „Dann haben wir der RBV ein entsprechendes Angebot unterbreitet.“ Das war überzeugend genug, um in finale Verhandlungen einzutreten. In der Nacht vom 27. auf den 28. April 2008 wurde der Kaufvertrag über das Paket der RBV abgeschlossen.

### Mission (über-)erfüllt

Mit dem ursprünglichen Ziel von 75 Prozent der Aktien hätte sich Eczacıbaşı umfassende Beschlussrechte gesichert – etwa bei einer Kapitalerhöhung. Nach dem Angebot an die übrigen Aktionäre hält das

Unternehmen sogar mehr als 90 Prozent. Gründe für den großen Zulauf: einerseits die besondere Aktionärsstruktur mit mehreren größeren Aktien-Paketen, andererseits der gute Preis. „Mit 20,12 Euro pro Aktie lag das Angebot von Eczacıbaşı rund 36 Prozent über dem gesetzlichen Mindestpreis, der nach den inländischen Börsenkursen zu zahlen gewesen wäre“, sagt Ronner.

Auch für die BHF-BANK war die Transaktion ein Erfolg: Sie konnte sich gegen Wettbewerber durchsetzen, einen großen internationalen Konzern beraten und dabei ihre effiziente Infrastruktur ausspielen. „Bei dem Geschäft hat eigentlich alles gepasst“, sagt Piñeros. „Sozusagen eine Win-win-win-Situation.“



## Corporate Finance Letter 03/2008

Inhalt | Meinung | Meldungen | Erfolgsgeschichte | **BHF-BANK intern** | Zum Schluss

### Neuer Golfstaaten-Fonds für private Anleger

Frankfurt-Trust, eine Tochter-Gesellschaft der BHF-BANK Asset Management, ermöglicht privaten Anlegern Investments in der Golfregion – mit dem neuen FT Emerging Arabia Fonds.

Der Anlageschwerpunkt des Ende 2007 aufgelegten Fonds liegt mit circa 75 Prozent auf Saudi Arabien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Katar, Kuwait, Oman und Bahrain. Je nach Attraktivität mischt Frankfurt-Trust außerdem Aktien von jordanischen oder ägyptischen Unternehmen bei. Das Portfolio umfasst rund 70 Werte. Währungsrisiken sind weitgehend abgesichert.

Die meisten Staaten der Golfregion wuchsen in den vergangenen Jahren durchschnittlich um rund sieben Prozent. „Die Gelder werden in gewaltige Infrastrukturprojekte investiert“, erläutert Fonds-Manager Omar Abu Rashed.

Der FT Emerging Arabia ist auf Euro notiert. In den ersten sieben Monaten 2008 zog er 292 Millionen Euro neue Mittel auf sich.

### Portrait: Reiner Helis



Reiner Helis  
geboren 1958

#### Studium

1981 - 1987: BWL Johann-Wolfgang-Goethe-Universität in Frankfurt a. M.

#### Berufstätigkeit

Seit 2002: Leiter Abteilung Übernahmefinanzierung

1996 - 2002: Corporate-Finance-Bereich der BHF-BANK, zunächst als Projektleiter für Übernahmefinanzierungen

1987 - 1996: Tätigkeit als Kreditsachbearbeiter, später als Firmenkundenberater in der BHF-BANK

Reiner Helis schätzt die schnellen Entscheidungen in der BHF-BANK. Sie machen für ihn den Unterschied zu Großbanken aus: „Wir können direkt Kontakt zum Vorstand aufnehmen. Dadurch erfährt ein Kunde schnell, ob eine Finanzierung für uns machbar ist. Das ist befriedigend für die Kunden – und für mich: Ich bekomme sehr oft positive Resonanz von der Kundenseite.“

Nicht nur deshalb ist der Leiter Abteilung Übernahmefinanzierung gern bei der BHF-BANK: „Die BHF-BANK ist einer der Pioniere in der Übernahmefinanzierung. Seit Ende der 80er Jahre ist die Bank ununterbrochen eine stabile Größe im Mid-Cap-Bereich. Darauf können heutzutage nur wenige Häuser zurückblicken. Für mich ist das ein Umstand, auf den man besonders stolz sein kann.“

Reiner Helis ist verheiratet und Vater von vier Kindern. Zur Familie Helis gehören außerdem zwei Hunde. Regelmäßig in den Herbstferien gehen alle Familienmitglieder gemeinsam wandern – am liebsten in Österreich und Italien, die als Ferienregionen besonders geschätzt werden.

### BHF-BANK Stiftung beflügelt soziale Fantasie

Gesellschaftliches Engagement mit Konzept: Die BHF-BANK Stiftung unterstützt die Kinder- und Jugendpflege, widmet sich der Altenfürsorge, fördert sozialpolitische Forschungsvorhaben – und vergibt Aufträge an zeitgenössische Nachwuchskünstler.

1999 hat die BHF-BANK die gemeinnützige Stiftung ins Leben gerufen. Sie fördert Initiativen, die mit unkonventionellen und kreativen Konzepten zukunftsweisende Anstöße für das gesellschaftliche Leben in Deutschland geben. In den vergangenen Jahren hat die Stiftung fast fünf Millionen Euro entlang dieser Leitlinie bereitgestellt.

Die BHF-BANK Stiftung vergibt den Übersetzungspreis „Brücke Berlin“ und den Deutschen Dirigentenpreis.

Aktuell fördert sie die Einrichtung einer neuen Stiftungsprofessur für „Interdisziplinäre Alternswissenschaften“ an der Frankfurter Goethe-Universität.

[www.bhf-bank-stiftung.de](http://www.bhf-bank-stiftung.de)



# Corporate Finance Letter 03/2008

Inhalt | Meinung | Meldungen | Erfolgsgeschichte | BHF-BANK intern | **Zum Schluss**

## Termine

### 18. Oktober 2008, Oberbayern Venture2run

Gesund: Der Businesslauf für kontaktfreudige Unternehmer, die sich fit fühlen  
[www.venture2run.de](http://www.venture2run.de)

### 11. bis 12. November 2008, Stuttgart Global Connect

International: Kontakt-Forum für Global Player und solche, die es werden wollen  
[www.messe-stuttgart.de/global-aussteller](http://www.messe-stuttgart.de/global-aussteller)

### 20. November 2008, Augsburg Expofin

Kompakt: Informationen und Kontakte rund um die Unternehmensfinanzierung  
[www.expofin.de](http://www.expofin.de)

## Kultur-Tipp

30. Oktober bis 1. November 2008,  
hr-Sendesaal Frankfurt:

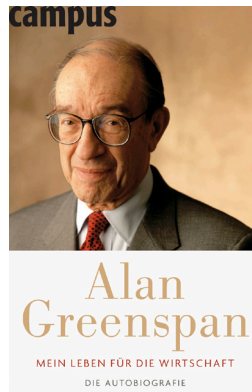
39. Jazzfestival Frankfurt 2008

Das Traditionsfestival präsentiert neun erstklassige Jazz-Formationen – und das Werk von Kultfigur Robert Wyatt.  
[www.jazzfestival.hr-online.de](http://www.jazzfestival.hr-online.de)

Buch-Tipp

### Alan Greenspan: Mein Leben für die Wirtschaft

Greenspan, ehemals Chef der amerikanischen Notenbank, war lange Zeit einer der mächtigsten Männer der Wirtschaftswelt.



Auf ihn geht das legendäre „Aktentaschen-Barometer“ zurück: Die Medien prognostizierten vermeintliche Zinsänderungen anhand seines Aktentaschen-Umfangs.

Persönliche Erinnerungen sind ebenso Gegenstand seiner Autobiographie wie Trends der Weltwirtschaft und eine Insider-Analyse der US-Politik. Eine Empfehlung für alle, die sich für den Menschen Greenspan und für die Mechanismen der Währungspolitik interessieren.

1. Auflage September 2007  
540 Seiten, Campus-Verlag  
24,90 Euro, ISBN 3593384094

Stichwort

### Due Diligence

Der Begriff „Due Diligence“ stammt aus dem Angelsächsischen. Er bezeichnet die „gebotene Sorgfalt“, mit der ein Objekt analysiert, geprüft und bewertet wird.

Eine Due Diligence wird in Unternehmen meist vor Börseneinführungen und Unternehmensakquisitionen durchgeführt. Sie soll Risiken im Unternehmen und in dessen Umfeld aufdecken.

Geprüft werden unter anderem Jahresabschlüsse und Planungen, personelle und sachliche Ressourcen, die strategische Positionierung sowie rechtliche, steuerliche und finanzielle Risiken.

Spezialisierte Anwälte und Wirtschaftsprüfer führen die Due Diligence durch, oft mit Unterstützung von Branchen-Kennern und Sachverständigen.

Zitat

*„Ein kluger Mann schafft mehr Gelegenheiten, als er findet.“*

Francis Bacon (1561-1626),  
engl. Staatsmann und Philosoph

## Impressum

### Herausgeber

BHF-BANK Aktiengesellschaft

Bockenheimer Landstraße 10  
60323 Frankfurt am Main

Tel.: (069) 718-0

E-Mail: [corporate-finance@bhf-bank.com](mailto:corporate-finance@bhf-bank.com)

Aktiengesellschaft: Sitz in Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt am Main: HRB 73636, Aufsicht: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht in Bonn.

Vorstand: Matthias Graf von Krockow, Ingo M. Mandt, Loukas Rizos, Björn H. Robens, Dietmar Schmid, Vorsitzender des Aufsichtsrats: Georg Baron von Ullmann

### Redaktion und Design

unique relations GmbH

Georgenstraße 35, 10117 Berlin  
[news@unique-relations.de](mailto:news@unique-relations.de)  
[www.unique-relations.de](http://www.unique-relations.de)

Amtsgericht Charlottenburg HRB 92472  
Geschäftsführung: Dr. Ralf Lengen

### Anmeldung:

Sie möchten den „Corporate Finance Letter“ kostenlos beziehen? Melden Sie sich an unter: [corporate-finance@bhf-bank.com](mailto:corporate-finance@bhf-bank.com).

### Abmeldung:

Sie möchten den „Corporate Finance Letter“ nicht mehr erhalten? Senden Sie eine E-Mail an: [corporate-finance@bhf-bank.com](mailto:corporate-finance@bhf-bank.com).

### Urheberrechte:

Der gesamte Inhalt sowie Struktur und Design unterliegen dem Urheberrecht.