

## Austrian Small Cap Day

Dienstag, 15. Juni 2010

**Erstmals wurde von Wiener Börse und C.I.R.A. (Cercle Investor Relations Austria) ein Austrian Small Cap Day veranstaltet. Dreizehn Unternehmen, die an der Wiener Börse notiert sind, haben am 15. Juni 2010 die Möglichkeit genutzt und sich in Wien vor einem Fachpublikum aus Investoren, Analysten und Sales-Verantwortlichen präsentiert. Mit insgesamt über achtzig Teilnehmern war auch das Interesse in der Financial Community groß.**

### AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG

AT&S ist ein führender europäischer Leiterplattenhersteller, der mittlerweile einen „Global Footprint“ vorweisen kann. Erklärtes Unternehmensziel ist es, die technologische Vorreiterrolle weiter auszubauen, das Unternehmenswachstum voranzutreiben und als globaler Player zum erfolgreichsten und leistungsstärksten Leiterplattenproduzenten weltweit heranzuwachsen.

„Mit AT&S kaufen Sie europäische Qualität und Wachstum in Asien“, betont Mag. Martin Theyer, Leiter IR von AT&S. Das Unternehmen verfügt über modernste Produktionsstandorte in China, Indien und Korea, die laufend erweitert werden, um die starke Nachfrage am asiatischen Markt zu befriedigen. Zusätzlich zur geografischen Positionierung in den Wachstumsmärkten strebt das Unternehmen danach, durch technologischen Vorsprung die Position in der Wertschöpfungskette zu festigen.

Mag. Martin Theyer: „Die Marktschwankungen waren zuletzt extrem – innerhalb von sechs Monaten haben wir uns von einem der schlechtesten zu einem der besten Quartale der Unternehmensgeschichte bewegt.“



Mag. Martin Theyer: „Wir gehen aus der Krise gestärkt hervor, da unsere verbesserte Kostenstruktur zu einer Senkung der „break-even“-Schwelle geführt hat und höhere Erträge erwarten lässt.“

### Kapsch TrafficCom AG

Kapsch TrafficCom AG ist ein international agierender Anbieter für innovative Verkehrstelematiksysteme, -produkte

und -dienstleistungen. Das Unternehmen entwickelt und liefert vorrangig elektronische Mautsysteme, insbesondere „Multi-Lane Free-Flow Systeme“ und sorgt für deren technischen und kommerziellen Betrieb. Die Besonderheit des Unternehmens liegt darin, dass es als praktisch einziges Unternehmen weltweit gleichzeitig als Technologielieferant, Systemintegrator und Betreiber auftreten kann.



Mag. Marcus Handl, Leiter IR der Kapsch TrafficCom: „Wenn von unserem Unternehmen ein Projekt gewonnen wird, stellen wir langfristig ein höheres Niveau an laufenden Erträgen sicher.“

Das Unternehmen hat derzeit weltweit 230 Anlagen in 38 Ländern auf allen fünf Kontinenten installiert. „Die Installation eines Systems bringt einen einmaligen Umsatz, der Betrieb aber einen laufenden Ertrag, der mit der Zahl der betriebenen Systeme wie eine Treppe ansteigt“, erläutert Mag. Marcus Handl, Leiter IR der Kapsch TrafficCom die Ertragsentwicklung des Unternehmens. Eine weitere dieser Treppen soll mit der Aufnahme des Betriebs eines großen Systems in Südafrika im nächsten Jahr erklommen werden.

Mag. Marcus Handl: „Derzeit läuft in Frankreich eine Ausschreibung für ein Mautprojekt und wir sind hoffnungsfroh, dass wir mit unseren französischen Partnern zum Zug kommen werden.“ Eine weitere Ausschreibung eines landesweiten Projekts läuft in Polen, in mehreren europäischen Ländern sind Ausschreibungen in Vorbereitung.

### S&T System Integration & Technology Distribution AG

S&T ist der führende Anbieter von IT-Beratung, IT-Lösungen und IT-Services für Kunden in Zentral- und Osteuropa und in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz).



## Small Caps an der Wiener Börse im Blickpunkt

Das Kerngeschäft der S&T ist die Beratung, die Entwicklung, die Implementierung und der Betrieb von maßgeschneiderten IT-Lösungen im Segment großer und mittelgroßer Unternehmen.



Gen. Dir. Christian Rosner, CEO von S&T: „Im Jahr 2009 haben wir Umsatzrückgänge verkraften müssen, unsere führende Marktposition in Zentral- und Osteuropa – vor Unternehmen wie IBM oder Accenture – konnten wir aber behaupten.“

„Wir waren jahrelang eine klassische Wachstumsstory“, unterstreicht Gen. Dir. Christian Rosner, CEO von S&T, „zuletzt ist aber unser Markt in CEE schwieriger geworden.“ S&T verfügt über die besten Voraussetzungen, um IT-Partner großer, multinationaler Unternehmen in der Region zu sein und hat überdies eine beachtliche Industrieexpertise aufgebaut, die S&T zu einem glaubwürdigen Gesprächspartner macht. Die aktuelle Strategie besteht darin, die Marktposition durch die eine oder andere kleinere Akquisition abzurunden, vor allem aber durch massive Investition in den Vertrieb den Markt besser auszuschöpfen. Das Marktwachstum wird je nach Land und Segment mit drei bis sieben Prozent erwartet; S&T soll um ein bis zwei Prozentpunkte schneller wachsen als der Markt.

Gen. Dir. Christian Rosner: „Nach einem sehr einschneidenden Restrukturierungs- und Redimensionierungsjahr 2009, das Auswirkungen in das erste Halbjahr des laufenden Jahres hinein hatte, sollten wir im zweiten Halbjahr 2010 den Turnaround schaffen und ab dem vierten Quartal nachhaltig positive Ergebnisse erzielen.“

### Polytec Holding AG

Die Polytec Group ist Entwickler und Hersteller von Kunststoffteilen für den automotiven Bereich. Die drei Geschäftsfelder der Gruppe umfassen die Sparten „Automotive Systeme“ mit den Schwerpunkten „Interior- und Motorteile“, „Automotive Composites“ (LKW- und PKW- Teile) und „Car

Styling“. Polytec ist lange Zeit durch Akquisitionen von Turnaround-Firmen stark gewachsen und hat jedes Jahr Rekordergebnisse hinsichtlich Umsatz und Ertrag erzielt.

Durch die Übernahme eines Mitbewerbers sollte die Gruppe im Bereich „Automotive Systeme“ zum Global Player und Marktführer wachsen; diese übernommene Gesellschaft – die nur Tage vor der Lehman-Pleite im Jahr 2008 erworben wurde – musste aber 2009 wieder abgegeben werden. Gen. Dir. Friedrich Huemer, CEO der Polytec Holding: „Dieser Schritt war strategisch falsch, aber dennoch in dieser Situation die logische Konsequenz.“ Der Markteinbruch 2008/2009 hat zu massiven Umsatzrückgängen geführt. In dieser Situation war die Finanzierung der Übernahme nicht umzusetzen.

„Bis zur Entscheidung über die Abgabe des kürzlich erworbenen Unternehmens war der Vorstand durch die schwierige Situation operativ blockiert, sodass wir erst im zweiten Halbjahr wieder für eine Verbesserung der Ergebnisse sorgen konnten“, bedauert Gen. Dir. Friedrich Huemer. Die Ergebnisse haben sich gegen Jahresende verbessert, deutlich steigende Aufträge sind aber erst im zweiten Quartal 2010 zu verzeichnen.



Gen. Dir. Friedrich Huemer, CEO der Polytec Holding: „Für 2010 erwarten wir einen spürbaren Umsatzanstieg, auch das Ergebnis sollte sich merklich verbessern; wir sind optimistisch, aber nicht euphorisch.“

### Century Casinos Inc.

Century Casinos betreibt zur Zeit 20 Casinosresorts weltweit: Zwei Casinos in Colorado (USA), zwei weitere in Alberta (Canada), sieben Casinos und eine Spielautomatenhalle in Polen und acht Casinos auf Luxuskreuzfahrtschiffen. 82 % der Nettoerlöse stammen aus Casino-Umsätzen, die restlichen 18 % aus angegliederten Restaurant-, Beherbergungs- und Veranstaltungsumsätzen.

Eines der Casinos in Alberta wurde erst heuer erworben;



## Small Caps an der Wiener Börse im Blickpunkt

interessant an diesem Markt ist die hohe Eingangsbarriere aufgrund der begrenzten Anzahl an Lizenzen. Dies gilt auch für die polnischen Casinos, an denen Century Casinos derzeit zu einem Drittel beteiligt ist. „Unsere Partner wollen verkaufen und wir wollen unseren Anteil auf über 50 % erhöhen“, berichtet Mag. Peter Hötzing, Co CEO & President von Century Casinos. „Dafür wird voraussichtlich ein einstelliger Millionenbetrag notwendig sein.“ Aufgrund einer Nicht-Verlängerung von Lizenzen für Spielautomaten in Polen, die außerhalb von Casinos stehen, ist mittelfristig in diesem Land mit wachsender Geschäftstätigkeit zu rechnen. Vier weitere Schiffscasinos, die bereits vertraglich vereinbart sind, sollen die Passagierkapazität verdoppeln.

Die Expansion in neue Märkte ist möglich. Mag. Peter Hötzing: „Wir schließen keine Märkte aus, soweit sie gut reguliert sind und ein ausreichendes verfügbares Einkommen besteht; wir haben ein solides Balance Sheet und können daher mitbieten.“



Mag. Peter Hötzing,  
Co CEO & President  
von Century Casinos:  
„Die kontinuierliche  
Erholung der Nettoerlöse und die Akquisition in Calgary sollten das EBITDA heuer signifikant steigern; ein Optimierungsprogramm sorgt für höhere Margen.“

### A-TEC Industries AG

A-TEC ist ein Mischkonzern, der in den Bereichen Anlagenbau, Antriebstechnik, Werkzeugmaschinenbau sowie Minerals & Metals tätig ist. Nach Gründung der A-TEC gab es insbesondere 2005 und 2006 durch Akquisitionen einen starken Wachstumsschub. Die Division Anlagenbau wurde innerhalb der letzten fünf Jahre zu einem globalen Anbieter im Energie- und Umwelttechnikgeschäft.

Die Stärke des Unternehmens ist die erfolgreiche Durchführung von Turnarounds von Unternehmen mit Potenzial.



Mag. Gerald Wechselauer, Leiter IR von A-TEC Industries AG:  
„Die Auftragseingänge im Anlagenbau sind rückläufig, ob die Bodenbildung im Jahr 2010 erfolgt, ist noch nicht sicher.“

„A-TEC hat auch derzeit interessante Targets für Akquisitionen im Auge, in Nord- und Südamerika, insbesondere im Servicebereich des Anlagenabbaus, aber auch im Kupferbereich“, berichtet Mag. Gerald Wechselauer, Leiter IR von A-TEC Industries AG. „Die Gruppe weist allerdings zunehmend auch ein attraktives organisches Wachstum auf“. Stärken sind die bewährten Geschäftsmodelle und Technologien, die bestehende oder kurzfristig erreichbare Marktführerschaft in Kernmärkten und die Stellung als Komplettanbieter in den Kerngeschäftsbereichen.

Aufgrund weiterhin relativ schwacher Auftragseingänge im Anlagenbau rechnet das Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr mit einem Umsatzrückgang. Mag. Gerald Wechselauer: „Aufgrund geringerer Anzahlungen gibt es einen negativen operativen Cash-flow im Anlagenbau, der auch durch Betriebskapitaloptimierung nicht ausgeglichen werden kann.“

### Bene AG

Bene ist ein führender Anbieter von Büromöbeln. Das Unternehmen vereint sowohl Entwicklung und Produktion als auch Beratung und Verkauf unter einem Dach und unterscheidet sich damit von der Konkurrenz, die einem „Produzent-Fachhändler“-Modell folgt. Bene hat zuletzt den Weg hin zum Vollsortimenter weiter fortgesetzt und das eigene Portfolio gestärkt.

Aufgrund der schlechten Wirtschaftslage ist der Umsatz im Wirtschaftsjahr 2009/10 um knapp ein Drittel eingebrochen. „Die wichtigste Herausforderung war, in diesem Umfeld dennoch den Vertrieb in seiner Grundstruktur zu erhalten“, erläutert Gen.Dir. Frank Wiegmann, Vorstandsvorsitzender von Bene: „Zusperrern und mühsam wieder aufbauen hätte



## Small Caps an der Wiener Börse im Blickpunkt

viel mehr Geld gekostet.“ Umfangreiche Maßnahmen zur Kostenreduktion haben den Materialaufwand stärker gesenkt als den Umsatz, die Eigenfertigung wurde erhöht und die Rohertragsmarge durch neue, margenstarke Produkte sogar ausgeweitet. Die Marke wurde hinsichtlich Inhalt und Bekanntheit deutlich gestärkt.



Gen. Dir. Frank Wiegmann, Vorstandsvorsitzender von Bene: „Durch zukunftsgerichtete Investitionen hat Bene den Produktionsstandort in Waidhofen bestmöglich ausgestattet und auf Jahre hinaus abgesichert.“

Gen. Dir. Frank Wiegmann: „Wenn sich der Markt nur halbwegs erholt, dann ist ein starkes, organisches Wachstum bei Umsatz und Ertrag zu erwarten.“

### AGRANA Beteiligungs-AG

Die AGRANA Beteiligungs-AG hält Beteiligungen im Bereich der Zuckerindustrie, der Stärkegewinnung und der Fruchtzubereitung. Aufgrund von Akquisitionen ist der Bereich „Frucht“ (Fruchtzubereitung und Fruchtsaftkonzentrat) in den letzten Jahren zu einem gleichwertigen Standbein des Konzerns geworden. Der deutliche Wachstumspfad des Umsatzes wurde im letzten Jahr durch rückläufige Preise für Agrarrohstoffe unterbrochen.



Mag. Walter Grausam, CFO: „Ein Highlight des letzten Jahres war die deutliche Reduktion unserer Netto-Finanzverschuldung und damit die Verbesserung des Gearing.“

Der Zuckerbereich hat 2009 mehr als ein Drittel des Umsatzes erbracht, aber nur 16,5 % des Ertrags. „Wir haben 2009 erhebliche Anstrengungen unternommen, um im Zuckerbereich die Kosten an die durch niedrigere Zuckerquo-

ten geringeren Erlöse anzupassen“, berichtet Mag. Walter Grausam, CFO der AGRANA. Das Auslaufen der hohen Abgaben an die EU im Rahmen der Anpassung der Zuckermarktordnung Ende letzten Jahres eröffnet die Möglichkeit höherer Erträge. Niedrige Rohstoff- und Energiepreise haben den Bereich „Stärke“ zur Sparte mit der höchsten Ertragsmarge werden lassen, im Bereich „Frucht“ sorgen Innovationen für eine Erhöhung der Wertschöpfung.

Mag. Walter Grausam: „Für das laufende Geschäftsjahr 2010/11 erwarten wir eine stabile Umsatzentwicklung bei allerdings gegenüber dem Vorjahr weiter verbesserten Erträgen.“

### Frauenthal Holding AG



Dr. Martin Sailer, CFO von Frauenthal: „Dank unserer verbesserten Kostenstruktur können wir im automotiven Bereich bereits bei einem um 50 % reduzierten Marktvolumen ein ausgeglichenes EBITDA erzielen.“

Der Frauenthal Konzern ist in drei Unternehmensbereichen tätig: Dem LKW-Zuliefergeschäft (Styria, Linnemann Schnetzer und Po-Necks), dem Umweltgeschäft durch die Herstellung industrieller Wabenkörper für Kraftwerks- und Dieselkatalysatoren sowie dem Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT).

„Unterschiedlicher hätte das Jahr 2009 kaum laufen können“, meint Dr. Martin Sailer, CFO von Frauenthal: „Im automotiven Bereich hatten wir einen Umsatzrückgang um 63 %, in der Herstellung industrieller Wabenkörper hingegen einen Umsatzzuwachs von 47 %.“ Umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen im Zulieferbereich – darunter dem Verkauf beziehungsweise der Schließung von vier Werken – waren Folge des Nachfrageeinbruchs; das nunmehr bestehende Produktionsnetzwerk ist deutlich gestärkt, Strukturen für die Zukunft sind geschaffen worden. Der Sanitärgrößhandel erwies sich 2009 als stabilisierendes Element, allerdings sorgt der heftige Wettbewerb für eine Reduktion der Margen.



## Small Caps an der Wiener Börse im Blickpunkt

Dr. Martin Sailer: „Das erste Quartal 2010 hat uns gezeigt, dass die Maßnahmen gegriffen haben: Frauenthal erzielt ein positives Nettoergebnis und alle Divisionen liegen auf oder deutlich über dem internen Budget.“

### Pankl Racing Systems AG

Pankl Racing Systems ist ein international führender Hersteller von mechanischen Systemen im Hochtechnologiebereich für dynamische Komponenten in den weltweiten Nischenmärkten der Rennsport-, Luxusautomobil- und Luftfahrtindustrie. Pankl punktet in diesen Nischenmärkten mit Leichtbaukomponenten aus hochwertigen, innovativen Werkstoffen, die für extreme mechanische Belastungen ausgelegt sind.

„Wir mussten im Geschäftsjahr 2008/09 erstmals in der Geschichte von Pankl einen Umsatzrückgang hinnehmen“, bedauert Dr. Bernd Ekhart, Leiter IR von Pankl Racing Systems. Auch in der ersten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres hat sich der Rückgang fortgesetzt, erst im letzten Monat dieser Periode (im März 2010) konnte dieser gestoppt werden. Das Aerospace Geschäft ist durch den Lagerabbau betroffen und wird sich erst in etwa einem Jahr erholen, bei der Formel 1 führen die Sparmaßnahmen ebenfalls zu einer gedämpften Nachfrage; diese wird vermutlich erst auf mittlere Frist – mit einem neuen Formel 1 Reglement – wieder deutlich zunehmen. Sehr erfolgreich läuft hingegen das Zuliefergeschäft im High-Performance Bereich, das auch für den weiteren Jahresverlauf eine gute Entwicklung verspricht.

Dr. Bernd Ekhart: „Wir können aktuell auf eine sehr gute Cash-flow und Eigenkapitalentwicklung verweisen.“



Dr. Bernd Ekhart, Leiter IR von Pankl Racing Systems: „Wir rechnen mit einer deutlichen Verbesserung ab dem Herbst 2010 und haben nun den Vorteil einer verbesserten Kostenstruktur und erhöhten Effizienz.“

### Rosenbauer International AG

Der Rosenbauer Konzern ist einer der größten Hersteller von Feuerwehrfahrzeugen weltweit. Neben einer breiten Palette an kommunalen Löschfahrzeugen und Hubrettungsgeräten nach europäischen sowie US-Normen und der umfassenden Baureihe an Flughafen- und Industriefahrzeugen bietet Rosenbauer auch feuerwehrspezifische Ausrüstung. Weltweite Produktionsstandorte und eine globale Marktpräsenz erlauben es, unterschiedliche Marktentwicklungen auszugleichen.



Mag. Robert Kastil, CFO der Rosenbauer International AG: „Die Auftragsbestände per Ende 2009 waren die höchsten in der Firmengeschichte und sorgen für Auslastung bis Mitte 2011.“

Als Technologieführer und dank laufender Innovationen konnte Rosenbauer 2009 der Krise trotzen und den höchsten Umsatz der Firmengeschichte erzielen. Besondere Erfolge waren im US-Geschäft und in Deutschland zu verzeichnen, aber auch in den ölexportierenden Ländern und in Emerging Markets. „Das erste Quartal des laufenden Jahres ist sogar außergewöhnlich gut“, berichtet Mag. Robert Kastil, CFO der Rosenbauer International AG: „Dieses Ergebnis kann man aber nicht für das Gesamtjahr fortschreiben.“ In einzelnen Märkten seien Probleme erkennbar und es sei nicht sicher, dass weiterhin starke Märkte für nachlassende Märkte einspringen würden.

„Rosenbauer ist am Markt sehr gut positioniert“, bekräftigt Mag. Robert Kastil. Verantwortlich dafür sind vor allem die innovativen Produkte, ein in den letzten Jahren durchgeführtes Investitionsprogramm in die Fertigung und die Aussicht auf kosteneffizientere Produktion bei 2011 anlaufenden Produktfamilien.



## Small Caps an der Wiener Börse im Blickpunkt

### HTI High Tech Industries AG

Die HTI High Tech Industries AG ist eine internationale Technologiegruppe, die auf Kunststoffverarbeitung, Metallverarbeitung und Maschinenbau spezialisiert ist. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt High-Tech-Produkte für den Leichtbau, das Engineering und die Energietechnik. Durch Cross-Engineering werden Synergien in der Gruppe gehoben.

Als stark in der automotiven Zulieferindustrie verankertes Unternehmen wurde HTI von der Krise im vergangenen Jahr schwer getroffen. „Wir standen vor der Entscheidung aufzugeben oder die Herausforderung anzunehmen“, hält DI Peter Glatzmeier, Vorstandsvorsitzender der HTI, rückblickend fest. Nach einer finanziellen Neustrukturierung erfolgte 2009 die Neuausrichtung des Portfolios entlang der Bereiche Leichtbau (Aluminum, Kunststoff), Engineering (industrielle Speziallösungen) und Energietechnik. Die Produktionskapazitäten wurden an die Nachfrage angepasst, Standorte aufgegeben.

„Die Neuordnung greift“, stellt DI Peter Glatzmeier anhand der aktuellen Geschäftszahlen für 2010 fest: „Die Kostenstrukturen sind deutlich verbessert, das wieder gewonnene Vertrauen der Kunden zeigt sich in einem stabilisierten Auftragseingang.“ Für 2010 wird ein positives operatives Ergebnis in allen Segmenten erwartet.



DI Peter Glatzmeier, Vorstandsvorsitzender der HTI: „Wir werden beweisen, dass wir nicht nur zu den Überlebenden, sondern zu den Gewinnern zählen.“

### BWT AG

Die BWT Best Water Technology Gruppe ist das führende europäische Wassertechnologieunternehmen. Durch Innovation, geografische Expansion, stärkere Durchdringung bestehender Märkte mit bestehenden Technologien und

kontinuierliche Prozessoptimierung soll BWT zur international führenden Wassertechnologiegruppe werden. Angesichts der Knappheit der Ressource Wasser ist das Unternehmen in einem Wachstumsmarkt tätig.



Mag. Ralf Burchert, CEFA, Leiter IR von BWT: „Die Marke BWT wird von uns planmäßig zur weltweiten Wasser-marke Nr. 1 weiter entwickelt.“

BWT hat in seiner Unternehmensgeschichte bislang immer positive Ergebnisse erzielt und eine Dividende ausschütten können. „Auch im Krisenjahr 2009 konnten wir dank innovativer Produkte das Umsatzniveau nahezu halten und das EBITDA sogar ausweiten“, unterstreicht Mag. Ralf Burchert, CEFA, Leiter IR von BWT. Durch Akquisitionen wurde die Marktpräsenz gestärkt, das hohe Niveau an Forschungs- und Entwicklungsausgaben beibehalten. Stark wachsend ist das Geschäft in China, wo BWT unter dem Namen Cillit eine Kette von Shops betreibt.

Mag. Ralf Burchert, CEFA: „Die Zahlen für das erste Quartal 2010 zeigen massive Verbesserungen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres; wir werden im laufenden Jahr mit optimierter Konzernstruktur und einer verbesserten Kostensituation punkten.“

#### Impressum

Medieninhaber, Herausgeber und Redaktion: Wiener Börse AG  
Wallnerstraße 8, 1014 Wien  
www.wienerbörse.at, info@wienerbörse.at

#### Hinweis

Dieser Text ist eine mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengefasste Darstellung von Meinungen, die bei der oben erwähnten Veranstaltung geäußert wurden. Diese Meinungen müssen nicht mit der Meinung der Wiener Börse übereinstimmen. Ferner verweist die Wiener Börse AG ausdrücklich darauf hin, dass die angeführten Informationen, Berechnungen und Charts auf Werten aus der Vergangenheit beruhen, aus denen keine Schlüsse auf die zukünftige Entwicklung oder Wertbeständigkeit gezogen werden können. Im Wertpapiergeschäft sind Kursschwankungen und Kapitalverluste möglich. Der Beitrag stellt keine Finanzanalyse oder Anlageempfehlung der Wiener Börse AG dar. Es handelt sich um reine Marketingmitteilungen, die nicht unter Einhaltung der Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt wurden und auch nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen unterliegen.