

ZertifikateJournal AG

Im Company – Talk: Christian W. Röhl, Vorstand

„Halbjahresergebnis wird gut – verhandeln Beteiligungen“

Datum 27.07.2006

Aktiendaten:

Branche: Financial Services
Marktsegment: Entry Standard
ISIN: DE0005459556
Kürzel: JZ1

Aktueller Kurs: 17,50 €
Aktienzahl: 2,1 Mio.
Market Cap.: 36,4 Mio. €

Großaktionäre:

Christian W. Röhl 22,7 %
 Werner H. Heussinger 21,8 %

Finanzkalender:

20.09.2006:

Zwischenbericht zum 1. Halbjahr 06

Coverage:

Independent Research 26.07.06
 Buy

Adiuvanta Valuator 26.04.06
 Buy

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der Mainvestor GmbH
 ZeiBelstr. 19
 60318 Frankfurt
 kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk **Highlights**

- „Halbjahr ist sehr gut für uns gelaufen“
- „Auch das Ergebnis wird den Markt nicht enttäuschen.“
- „Wir verhandeln konkret über weitere Beteiligungen im Bereich Alternativer Investments.“
- „Unser Consulting-Geschäft ist sehr skalierbar und hochprofitabel.“
- „Werden die Assets under Management unserer Allokationen weiter steigern und international expandieren.“

Jahr	Sales in Mio. € *	EBIT in Mio. € *	EAT in Mio. € *	EPS *	PER
2005	1,4	0,8	1,8	0,87	20,0
2006 ^c	5,9	3,7	2,9	1,40	12,5
2007 ^c	8,9	6,1	4,9	2,32	7,5

*Analystenschätzungen (Quelle: Independent Research)

ZertifikateJournal AG

Die ZertifikateJournal AG (ZJ) ist der unabhängige Research- und Lösungspartner für Zertifikate und strukturierte Finanzprodukte und damit im am stärksten wachsenden Investmentbereich überhaupt tätig. Das Unternehmen deckt vom Research zu Produkten und Basismärkten über die Entwicklung und Strukturierung von Zertifikaten bis hin zu umfassenden Service- und Marketingleistungen die Wertschöpfungskette ab. Größter Ertragsbringer ist derzeit die Betreuung aktiv gemanagter Zertifikate-Allokationen (Fonds, Portfolio-Zertifikate, Vermögensverwaltungs-Programme). Partner und Kunden der ZJ-Gruppe sind nahezu alle großen Zertifikate-Emittenten und Investmentbanken, außerdem zahlreiche Privatbanken, Vermögensverwaltungen und Family Offices. Endkundengeschäft mit Privatanlegern wird nicht betrieben. Nach dem Börsengang Ende März hat die ZJ-Gruppe bereits eine Beteiligung an einer renommierten Schweizer Hedgefonds-Boutique bekannt gegeben, um damit die Wertschöpfungskette weiter zu verlängern. mainvestor sprach mit ZJ-Gründer und –Vorstand Christian W. Röhl.

mainvestor: Herr Röhl, Sie haben kürzlich gemeldet, die ZertifikateJournal AG habe bereits zum Halbjahr 2006 nahezu den kompletten Umsatz 2005 erreicht. Zum Ergebnis haben Sie keine Angaben gemacht. Was ist da zu erwarten?

Röhl: Wir sind natürlich sehr stolz, dass wir in der traditionell eher verhaltenen ersten Jahreshälfte bereits so erfolgreich waren. Und beim Ergebnis ist das zu erwarten, was die ZJ-Gruppe seit ihrer Gründung immer präsentieren konnte: Sehr profitables Geschäft. Das erste Halbjahr ist für uns sehr gut gelaufen und wir werden beim Ergebnis sicher nicht enttäuschen. Die genauen Zahlen werden wir am 20. September veröffentlichen.

mainvestor: Gerade haben Sie eine Kooperation mit den Hedgefund-Spezialisten von Aquila Capital vereinbart, zuvor hatten Sie 25 Prozent der Schweizer Hedgefund-Boutique Cosmos Capital Advisors erworben. Ist das Teil einer Gesamtstrategie?

Röhl: Ja. Beides ist Teil unseres Vorstoßes in den Bereich der Alternative Investments. Im Fall Aquila hat die ZertifikateJournal (Schweiz) AG das Zertifikat auf den Dach-Hedgefund von Bernardino Branca mit auf den Weg gebracht. Das ist einer der namhaftesten Hedgefund-Manager überhaupt. Er hat in den vergangenen knapp zehn Jahren eine jährliche Rendite von durchschnittlich acht Prozent erwirtschaftet – und das bei einer Schwankung etwa auf dem Niveau erstklassiger Staatsanleihen. Also ein

herausragendes Rendite/ Risiko Profil, an dem mit dem „Branca Low Volatility“-Zertifikat nun jedermann partizipieren kann.

mainvestor: ...und die Gesamtstrategie dahinter...

Röhl: Die Strategie ist, dass wir unser Fundament auf eine noch breitere Basis stellen. Wir exportieren unsere Research- und Strukturierungskompetenz in angrenzende Bereiche und werden damit insgesamt unabhängiger von bestimmten Produkten und Markttrends. Das hat einerseits etwas mit Risikooptimierung des Geschäftsmodells zu tun – die Expansion in den Alternative Investment-Bereich macht uns unabhängiger vom Zertifikate-Markt, wenngleich wir hier nach wie vor immenses Potential sehen. Andererseits verlängern wir auf diese Art und Weise die Wertschöpfungskette. Beispiel Cosmos: Gemeinsam mit der Deutschen Bank haben wir ein Zertifikat auf einen der Cosmos-Fonds initiiert und verdienen nicht nur durch die Beteiligung an der Managementgebühr des Zertifikats, sondern auch direkt am zugrunde liegenden Basiswert. Unternehmerisch ist das für uns eine sehr gute Aufstellung mit umfangreichen Erlösmöglichkeiten.

mainvestor: Na, wenn das so ist, sollten Sie ja in diese Richtung weiter machen.

Röhl: Wenn Sie das sagen, müssen wir das wohl machen. Im Ernst, wir werden unser Engagement bei Alternative Investments ausbauen. Wir verhandeln aktuell weitere wesentliche Beteiligungen.

mainvestor: Sie meinen damit Kapitalbeteiligungen, also Übernahmen?

Röhl: Richtig. Wir werden uns nennenswert an Unternehmen aus diesem Bereich beteiligen, auch wenn es keine komplette Übernahme sein muss. Ich gehe davon aus, dass entsprechende Vollzugsmeldungen nicht so besonders lange auf sich warten lassen.

mainvestor: Können Sie schon andeuten, in welcher Region Sie verhandeln?

Röhl: Nun, wir haben ja in Deutschland mit Aquila einen Partner für Alternative Investments, in der Schweiz eine Beteiligung an Cosmos Capital Advisors, da würde Österreich – ohnehin ja eine Hochburg für Alternative Investments – natürlich gut passen. Wobei ich deutlich sagen möchte, dass wir unter dem Begriff „Alternative Investments“ nicht nur Hedgefonds verstehen. Wir analysieren hier sämtliche Anlagemöglichkeiten, die abseits der klassischen Anlagevehikel wie Aktien und Renten attraktive Chance/ Risiko-Profile bieten. Und für die besten Konzepte suchen wir uns dann die besten Partner.

mainvestor: Das kann dann ja theoretisch alles sein, von Immobilien oder Private Equity bis hin zu Wein oder Kunst. Wo ist da denn dann die Kompetenz des ZertifikateJournals?

Röhl: Im Research, in der Strukturierung und im Monitoring. Unsere Kompetenz liegt darin, nutzbringende Investmentideen zu identifizieren, darauf basierend mit international führenden Banking-Partnern markt- und anlegergerechte Produkte zu strukturieren und damit Geld zu verdienen. Das darüber hinaus gehende spezifische Know-how steuern dann unsere Partner bei. Kurzum: Für die besten Konzepte suchen wir uns die besten Partner und sorgen für optimale Investierbarkeit – inklusive „Beauty Contest“ für die Verbriefung, Dokumentation, Reporting, Schulungen und Vertriebsunterstüt

zung. Und diese Kompetenz ist unabhängig davon, ob die äußere Hülle nun ein Zertifikat, ein Fonds, ein Hedgefund oder ein sonstiges Vehikel ist.

mainvestor: Sie sagten, Ihre Kompetenz ist unter anderem das Strukturieren. Der Name „ZertifikateJournal“ legt eigentlich eher ein Medienunternehmen nahe. Sind Sie das nicht?

Röhl: Das Unternehmen lässt sich am besten als integrierter Research- und Lösungs-Anbieter für strukturierte Finanzprodukte beschreiben. Wir haben drei synergetisch vernetzte Geschäftsbereiche: Content, Community und Consulting. Im Consulting – dieser Bereich repräsentiert im laufenden Jahr rund zwei Drittel unserer Umsätze – beraten wir, wie gerade schon geschildert, institutionelle Kunden bei der Entwicklung, Strukturierung und Vermarktung von Produkten. Dazu sind wir auch als Advisor für verschiedene aktiv gemanagte Zertifikate-Allokationen tätig, u.a. für ABN Amro, die Deutsche Bank, die DWS-Gruppe oder die Raiffeisenbank Kleinwalsertal, also für absolute Top-Kunden. Die „Community“ fasst unsere nationalen Webportale, aber auch unsere Roadshows, Fernseh-Aktivitäten sowie die gemeinsam mit der Deutsche Börse AG und dem Axel Springer Verlag vergebenen ZertifikateAwards als führende Branchenauszeichnung. Hinter „Content“ schließlich verbergen sich unsere Newsdienste, allen voran natürlich das „ZertifikateJournal“. Dieser PDF-Newsletter ist die Wurzel unserer Firma. Hier bereiten wir unser Research, das ja die Basis für das Consulting-Geschäft ist, massenbreit auf. Wenn Sie so wollen, ist das „ZertifikateJournal“ damit eine Art Medien-Fenster. Aber wir wären ja dumm, wenn wir die Möglichkeit zur weiteren Verwertung unseres ohnehin unumgänglichen Basis-Researchs nicht gewinnbringend nutzen würden.

mainvestor: In welcher Hinsicht gewinnbringend?

Röhl: Zum einen natürlich für unsere Leser, aber selbstverständlich auch im engeren Wortsinne. Das „ZertifikateJournal“ hat fast 70.000 Leser und ist damit ein perfektes Werbemedium für jeden, der im Bereich Zertifikate eine hochaffine Zielgruppe ansprechen möchte. Und diese Möglichkeit wird weidlich und für uns finanziell sehr lukrativ genutzt. Mit den vier Ländereditionen machen wir rund 1,5 Mio. Euro Umsatz pro Jahr. Zeigen Sie mir doch in Deutschland irgendeinen kostenlosen Newsletter, der das schafft! Auf diese Weise sind die Kosten der gesamten Gruppe gedeckt; gleichzeitig ist das Geschäft extrem stabil und planbar, da wir in der Regel Jahresverträge für die Werbung im Newsletter abschließen. Das ist doch eine ausgesprochen komfortable Situation für uns.

mainvestor: Dennoch wird durch den Unternehmensnamen ja nur die halbe Wahrheit, oder noch weniger, ausgedrückt...

Röhl: Deshalb denken wir auch über eine entsprechende Anpassung nach. Wir haben als Label für unsere Produkte ja schon lange „ZJ“ gewählt. In eine ähnliche Richtung wird es auch beim Unternehmen gehen. Wir werden zunächst für unsere in der Schweiz angesiedelte Consulting-Einheit einen „ZJ“-Brand einführen und darauf basierend dann der Hauptversammlung 2007 einen Vorschlag zur Umfirmierung präsentieren.

mainvestor: Sie sprachen bereits die von Ihnen gemanagten beziehungsweise beratenen Allokationen an. Wie sieht da die Verdienstmöglichkeit des ZJ aus?

Röhl: Wir sind an den Managementgebühren beteiligt. Auf unser Flaggschiff „ZJ Portfolio Strategie“ erhebt unser Verbriefungspartner ABN Amro 1,5 Prozent p.a. auf das Volumen – und das liegt aktuell bei rund 160 Mio. Euro. Bei der ZJ Finanzarchitektur, die wir zusammen mit der Raiffeisenbank Kleinwalsertal machen, erhalten wir ebenfalls einen bestimmten Teil sämtlicher Erträge, die dieses Vermögensmanagement-Programm insgesamt generiert. Das Schöne daran ist, dass diese Erlösströme skalierbar sind. Was Kosten und Aufwand angeht, ist es für uns einerlei, ob wir 20 Mio. oder 200 Mio. Euro betreuen. Die zusätzliche Managementgebühr bei 200 Mio. Euro fließt deshalb nahezu eins zu eins in unser Unternehmensergebnis. So etwas sehen Analysten natürlich gern. Die neueste Studie von Independent Research billigt uns übrigens ein Kurspotential von etwa 25 Prozent zu, bei Anwendung eines Discounted Cash flow Modells sind es sogar mehr als 40 Prozent. Kein Wunder, wir sind schließlich in einem boomenden Markt als „Platzhirsch“ präsent. Das werden auch immer mehr Aktieninvestoren zur Kenntnis nehmen.

mainvestor: Ein kritischer Punkt könnte aber die Abhängigkeit des Unternehmens von bestimmten Personen sein. Sie und Ihr Vorstandskollege Werner H. Heussinger sind für das Wohl und Weh des Unternehmens ja schon von großer Bedeutung.

Röhl: Wenn mir oder Werner Heussinger morgen ein Ziegelstein auf den Kopf fällt, dann wäre das sehr bedauerlich – für ihn und mich. In der ZertifikateJournal-Gruppe haben wir aber längst vorgesorgt. Vor zwei Jahren hätte ich Ihnen vielleicht Recht gegeben, da gab es dieses so genannte Schlüsselrisiko extrem, mittlerweile ist dieser Faktor nicht mehr wirklich relevant. Mit Steffen Scheuble auf der ersten und Wolfgang Raum, Marc Klein oder Dr. Martin Svoboda auf der zweiten Management-Ebene haben wir hochqualifizierte, unternehmerisch denkende Persönlichkeiten an das Unternehmen binden können, die allesamt über einen breiten Erfahrungshorizont im Investment Banking verfügen. Auch der Personalaufbau darunter war sehr erfolgreich. Vor diesem Hintergrund ist mir vor einem Ziegelstein auf meinem Kopf nicht mehr so bange, vermeiden möchte ich ihn aus privaten Gründen natürlich trotzdem.

mainvestor: Zum Schluss ein Blick in die Zukunft. Wo will die ZJ-Gruppe hin?

Röhl: Wir wollen unsere operative Basis konsequent verbreitern und das immense Potential unseres Marktes weiter in hochprofitables Geschäft umwandeln. Die Erhöhung der „Assets under Management“ in den aktiv gemanagten Allokationen ist dabei ein wichtiger Punkt, Stichwort Skalierbarkeit. Darüber hinaus wollen wir uns auch geografisch breiter aufstellen. Neben Deutschland, Schweiz, Österreich und Tschechien, wo wir heute schon stark sind, haben wir ausgewählte Ziele im Nahen Osten und in Asien im Blick. Mit dem Nahen Osten meine ich beispielsweise Katar, Dubai und den Rest der Golfregion, aber auch den Brückenschlag Richtung Türkei. Islamische Anlageprodukte werden in Zukunft immer mehr ein Thema sein, da wollen wir unsere Expertise vor Ort einbringen. Und für Asien suchen wir passende Verstärkung, um hier ebenfalls noch stärker dabei zu sein. Wir sind da in ersten Gesprächen, die sich gut anlassen. Auf einen Nenner gebracht: Wir sind dabei, die ZJ-Gruppe zu einer umfassend positionierten Finanzboutique auszubauen.

mainvestor: Herr Röhl, vielen Dank für das Gespräch.

mainvestor

Company **Talk**

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden diese Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.