

05.03.2014 - GBC Vorstandsinterview - USU Software AG - Bernhard Oberschmidt

Unternehmen: USU Software AG^{*5}

ISIN: DE000A0BVU28

Anlass des Vorstandsinterviews: vorläufige Geschäftszahlen 2013

Analysten: Cosmin Filker, Philipp Leipold

Aktueller Kurs: 10,70 (XETRA 05.03.2014; 09:53 Uhr)

Fertigstellung/Veröffentlichung: 05.03.2014

*Katalog möglicher Interessenskonflikte auf Seite 6

„Wir erwarten für 2014 ein Umsatzwachstum von über 13 % und ein EBIT-Wachstum von über 50 %.“

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 hat die USU Software AG zwei unterschiedliche Halbjahre erlebt. Während noch das erste Halbjahr umsatz- und ergebnisseitig von einer rückläufigen Entwicklung geprägt war, konnte das zweite Halbjahr wieder an den zuvor eingeschlagenen Wachstumskurs anknüpfen. Gemäß den vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2013 wurden im letzten Quartal beim Umsatz und Ergebnis sogar neue historische Rekordwerte erzielt. Auf Gesamtjahresbasis 2013 wurde mit Umsatzerlösen in Höhe von 55,7 Mio. € (VJ: 51,2 Mio. €) und einem bereinigten EBIT in Höhe von 5,1 Mio. € (VJ: 7,1 Mio. €) ein versöhnlicher Abschluss erreicht. Mit der Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen wurden auch die langfristigen Perspektiven bestätigt.

Der GBC-Analyst Cosmin Filker hat anlässlich der jüngst gemeldeten vorläufigen Zahlen sowie der in Kürze anstehenden Veröffentlichung des Geschäftsberichtes 2013, ein Interview mit dem USU-Vorstand Bernhard Oberschmidt geführt.

GBC AG: Herr Oberschmidt, die USU Software AG konnte nach dem schwachen Jahresbeginn, im zweiten Halbjahr 2013 wieder dynamisch wachsen. Das vierte Quartal 2013 war sogar das beste Quartal der Unternehmensgeschichte. Können Sie die Effekte, die dazu geführt haben, den Investoren kurz skizzieren?

Hr. Oberschmidt: Im Schlussquartal haben wir vor allem im Lizenzgeschäft mit dem Verkauf unserer eigenentwickelten Softwareprodukte deutlich zulegen können. Erstmals in unserer Firmengeschichte haben wir damit auf Jahressicht über 10 Millionen Euro Lizenzerlöse erzielt. Und besonders erfreulich ist, dass dabei auch erste Vertriebsfolge mit unseren neuentwickelten Produkten in den Umsatz mit eingeflossen sind. Wir haben ja in 2013 gezielt umfangreiche Zukunftsinvestitionen in neue Softwareprodukte und die Erweiterung der weltweiten Konzernbelegschaft getätigt. Im Hinblick auf unsere Mittelfristplanung, welche das Überschreiten der 100 Millionen Euro-Umsatzmarke bis 2017 vorsieht, starteten wir im Berichtsjahr eine Wachstumsoffensive. Die damit verbundenen Aufwendungen haben in Verbindung mit einem schwächeren Servicegeschäft die Profitabilität zwar kurzfristig verringert. Die erfolgreiche Umsetzung der Maßnahmen wird aber bereits im laufenden Jahr zur Rückkehr der USU-Gruppe in den avisierten Mittelfristtrend und einem entsprechenden Ergebnisanstieg führen.

GBC AG: Sie haben die Schwäche bei den Serviceumsätzen im abgelaufenen Geschäftsjahr angesprochen. Konnte bereits eine Trendumkehr im vierten Quartal erreicht werden?

Bernhard Oberschmidt: Das Servicegeschäft stellt ja das produktunabhängige Beratungsgeschäft der USU-Gruppe dar. Hierbei geht es darum, kundenindividuelle Anwendungen zu entwickeln und zu implementieren. Wir hatten in der Vergangenheit

mehrere Großprojekte im Budget-Bereich bis zu 5 Millionen Euro gewonnen und eine entsprechend hohe Auslastung. Diese Projekte sollten ursprünglich planmäßig fortgeführt werden, aber zwei Projekte wurden kurzfristig auf Eis gelegt, und so standen wir vor der Herausforderung, die frei gewordenen Ressourcen kurzfristig in neue Projekte einzugliedern. Dies war uns nicht in so kurzer Zeit möglich, und entsprechend hatten wir größere Auslastungslücken. Wir betrachten die USU aber nicht als „Hire-and-fire-Unternehmen“, sondern planen nachhaltig und mittel- bis langfristig. Inzwischen konnten wir mehrere Alternativprojekte gewinnen, so dass die Auslastung wieder gestiegen ist. Für das laufende Jahr erwarte ich daher eine insgesamt positive Entwicklung in diesem Segment.

GBC AG: Kommen wir zurück zum Produktgeschäft. Sind die Vorlaufmaßnahmen als Vorbereitung für die Partnerschaft mit CA Technologies abgeschlossen? Welche Investitionen waren hierfür notwendig?

Bernhard Oberschmidt: Die Vorabinvestitionen beliefen sich in 2013 auf etwa eine halbe Million Euro und wurden Mitte 2013 erfolgreich abgeschlossen. Dabei ging es vor allem um die Implementierung unserer Lizenzmanagementsoftware in die IT Asset Management-Produktsuite von CA sowie die Entwicklung mehrerer neuer Sprachversionen. CA vertreibt unsere Software als OEM weltweit integriert in ihrer eigenen Produktsuite, was uns entsprechende Lizenz- und Wartungsumsätze, zum Teil aber auch Beratungserlöse, im Rahmen der Projektunterstützung einbringt.

GBC AG: Welchen Beitrag leisteten die Umsätze aus dieser Partnerschaft im letzten Quartal 2013 und können die Investoren dies als Basis für die künftigen Quartale heranziehen?

Bernhard Oberschmidt: Mit der Finalisierung aller notwendigen Vorinvestitionen können wir gemäß IFRS seit dem dritten Quartal den garantierten Mindesterloß von etwa einer Million Euro pro Jahr voll realisieren. In Q4 waren die Umsätze aufgrund des sehr gut gelaufenen Jahresendgeschäftes sogar etwas höher als der Mindestumsatz. Das wird wohl im Anfangsstadium nicht in jedem Quartal so sein, mittelfristig ist das Potenzial aus dem weltweit geltenden CA-Vertrag aber noch wesentlich größer.

GBC AG: Anfang 2013 haben Sie die Tochtergesellschaft BIG Social Media GmbH erworben. Welche Synergieeffekte sehen Sie zur Produktpalette der USU Software AG und wie hat sich BIG in 2013 entwickelt?

Bernhard Oberschmidt: BIG erweitert unser Produktportfolio im Bereich Wissensmanagement um die Social Media-Komponente. Während früher der Kunden- und Supportkontakt maßgeblich am Telefon stattfand, erfolgt dieser inzwischen zunehmend über die sozialen Medien. BIG profitiert von diesem Trend und konnte auch in 2013 wieder deutlich zweistellig und auch profitabel wachsen. Vor allem die Integration von Social-Media-Inhalten in Kundenbeziehungsmanagement-Systeme dürfte sich künftig auszahlen. In diesem Zukunftsmarkt, wir nennen ihn Social CRM, ist BIG hervorragend positioniert. Mit unserem gemeinsamen Portfolio sehe ich in den kommenden Jahren entsprechend hohe Wachstumspotenziale.

GBC AG: Der Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinnes 2013 wird noch nachgereicht. Können die Investoren mit einer Fortführung der Dividendenstrategie rechnen?

Bernhard Oberschmidt: Unsere Anteilseigner können auf eine nachhaltige Dividendenkontinuität verlassen. Die Dividendenstrategie von USU sieht vor, dass etwa die Hälfte des Gewinnes an unsere Aktionäre ausgeschüttet wird. Zugleich soll die

Dividende mindestens auf Vorjahresniveau liegen. Dabei kann und will ich nicht ausschließen, dass wir bei einer sich bietenden Akquisitionschance auch einmal unter dieser Quote liegen, wenn hieraus ein Mehrwert für den Aktionär aus der Wertsteigerung des Konzerns resultiert. Verlässlichkeit steht für mich aber an oberster Stelle.

GBC AG: Die Mittelfristplanung, wonach bis zum Jahr 2017 ein Konzernumsatz von über 100,0 Mio. € erzielt werden soll, haben Sie bestätigt. Was sind die wichtigsten Faktoren für die nächsten Jahre, und sind weitere Akquisitionen in diesem Szenario eingeplant?

Bernhard Oberschmidt: Ich sehe die USU-Gruppe nach dem Investitionsjahr 2013 erfolgreich aufgestellt, um die Mittelfristziele eines Konzernumsatzes von über EUR 100 Mio. bei einer auf Basis des Bereinigten EBIT auf über 15% ausgebauten Marge bis 2017 erfolgreich umsetzen zu können. Wir haben das Konzernportfolio durch zahlreiche Produktneuentwicklungen ausgebaut, haben die Konzernbelegschaft deutlich erweitert, die CA-Partnerschaft vorangetrieben und uns durch den Mehrheitserwerb an der BIG Social Media GmbH auch akquisitorisch verstärkt. Damit stehen alle Ampeln auf grün – und ich erwarte bereits für 2014 eine signifikante Umsatzsteigerung um über 13 Prozent auf 63 – 65 Mio. Euro bei einer Steigerung des Bereinigten EBIT um über 50 Prozent auf 8 – 8,5 Mio. Euro. Grundsätzlich sieht unsere Planung vor, dass wir auch ohne weitere Zukäufe bis 2017 an die 100 Mio.-Umsatzmarke kommen werden und insofern nicht auf zusätzliche Akquisitionen angewiesen sind. Allerdings gehören Unternehmenszukäufe ganz klar zur Wachstumsstrategie der USU-Gruppe, und wir sind ständig auf der Suche nach profitablen Wachstumsunternehmen, die strategisch zur USU-Gruppe passen. Wenn wir ein geeignetes Unternehmen ausfindig machen, dieses portfolio- und kulturbezogen zur USU-Gruppe passt und wir uns auch beim Kaufpreis einig werden, dann besteht hieraus zusätzliches Wachstumspotenzial über die 100 Mio. Euro-Umsatzmarke hinaus.

GBC AG: Wie beurteilen Sie die aktuelle Branchensituation im IT-Markt und wie hat sich die Auftragslage in den letzten Monaten bei der USU Software AG entwickelt?

Bernhard Oberschmidt: Die IT-Branche ist nach wie vor in einem Wachstumsmarkt aktiv, der auch in den kommenden Jahren überdurchschnittliche Zuwachsraten verzeichnen wird. Die Steigerung der Effizienz durch die IT-gestützte Optimierung der Geschäftsprozesse wird auch in den Folgejahren ein zentraler Erfolgsfaktor für Unternehmen sein. USU-Kunden erzielen beispielsweise neben einer hohen Serviceverbesserung auch enorme Einsparpotenziale, so dass sich die Investitionen in die Softwarelösungen der USU-Gruppe in sehr kurzer Zeit amortisieren und insofern eine Win-Win-Situation zwischen USU und ihren Kunden entsteht. Dass unsere Lösungen enorm nachgefragt werden, hat nicht nur das Schlussquartal 2013 gezeigt – entsprechend ist unser Auftragsbestand zum Jahresende gegenüber dem Vorjahr weiter angestiegen. Details werden wir mit den endgültigen Geschäftszahlen 2013 am 27. März 2014 veröffentlichen.

GBC AG: Ein wichtiger Pfeiler Ihrer Unternehmensstrategie ist das internationale Wachstum. Wo stehen Sie jetzt und wohin soll es gehen?

Bernhard Oberschmidt: Wir liegen derzeit bei gut 15 Prozent Auslandsanteil am Konzernumsatz. Damit haben wir einen wichtigen Meilenstein erreicht, aber unser Mittelfristziel liegt bei über 20 Prozent. Sehr erfolgreich verläuft das eigene USA-Geschäft, welches von unserer in 2012 gegründeten Tochter Aspera Technologies Inc. betrieben wird. Aber auch in Italien, England, Österreich und der Schweiz haben wir in 2013 wieder zahlreiche Neukunden gewonnen. Der Ausbau des Auslandsgeschäftes ist

daher auch ein wesentlicher Punkt unserer Wachstumsstrategie im Hinblick auf das Mittelfristziel 2017.

GBC AG: Zum Abschluss eine Frage für Anleger mit langfristigen Anlagehorizont. Wo sehen Sie die USU Software AG in fünf Jahren?

Bernhard Oberschmidt: In fünf Jahren, also Anfang 2019, soll die 100 Millionen Euro-Umsatzmarke nachhaltig überschritten und die operative Marge Richtung 20 Prozent ausgebaut worden sein. Der Auslandsanteil soll, wie erläutert, mindestens ein Fünftel des Gesamtumsatzes ausmachen, was auch aus der Erschließung weiterer Absatzmärkte wie beispielsweise Asien herrührt. Und auf dem Weg dorthin werden wir parallel vielleicht noch die eine oder andere Akquisition getätigt haben, um unser Portfolio weiter auszubauen. Zugleich werden wir der verlässliche Partner für unsere Anteilseigner bleiben - und unsere Dividendenkontinuität aufrechterhalten. Denn gerade die langfristigen Aktionäre sollen nachhaltig an der positiven Entwicklung der USU Software AG partizipieren und weiterhin Freude an ihrem Investment haben.

GBC AG: Herr Oberschmidt, ich danke Ihnen für das Gespräch.

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-ag.de/de/Disclaimer.htm>

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

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung.htm>

§ 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. Aktiensplits, 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/de/Offenlegung.htm>

§ 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)

§ 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 Interessenskonflikte 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:

Cosmin Filker, Dipl. Betriebswirt (FH), Finanzanalyst

Philipp Leipold, Dipl. Volkswirt, Finanzanalyst

§ 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