

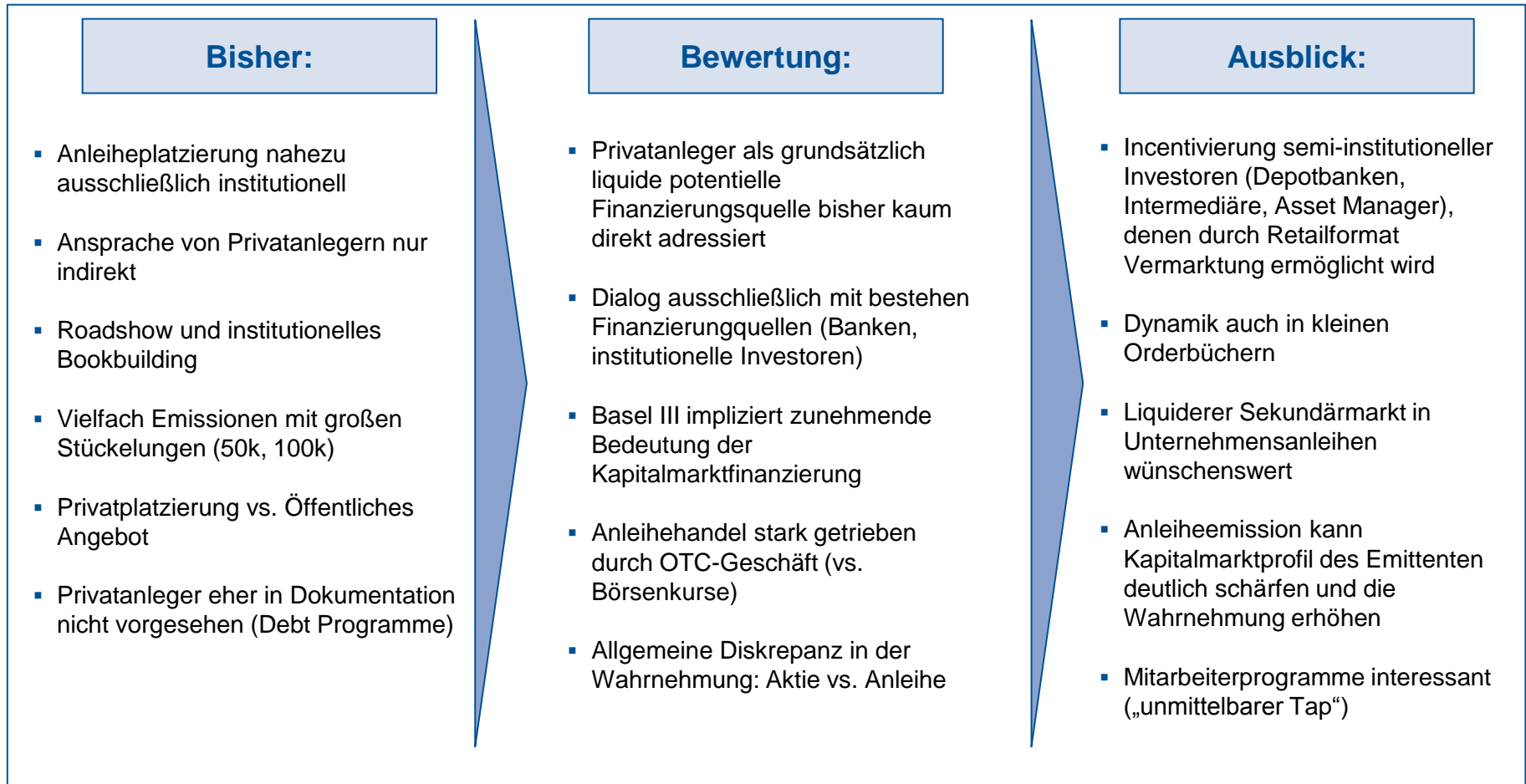


Anleiheemissionen unter direkter Einbindung von Privatanlegern

Dr. Jörg Schröder, IKB Deutsche Industriebank AG
Bad Homburg, 3. Dezember 2014



Überblick: Einbindung von Privatanlegern bei Anleiheemissionen bisher unterrepräsentiert



►► **Nachfrageseite, sowie auch rechtliche und technische Rahmenbedingungen legitimieren Ansprache von Privatanlegern**

Unterschiedliche Ansätze bei der Einbeziehung von Retail

Retail-tauglicher Corporate Bond

Beschreibung:

- Anleihen mit grundsätzlicher Kompatibilität für Privatanleger und in der Regel gutem bis sehr gutem Bekanntheitsgrad und Kreditprofil
- Allerdings lediglich indirekte Vermarktung an Privatanleger
- Häufig ist Emittent börsennotiert
- Beispiele sind eine Reihe von i.d.R. Unrated Bonds deutscher Emittenten mit 1.000er-Stückelung: Hornbach, Stada, Hochtief, etc.

Beispiele:



Kleinvolumige Anleihen mit expliziter Einbindung von Privatanlegern

- Spezielle Anleihe-segmente mit Fokus auf i.) mittelständische Unternehmen und ii.) Privatanleger auf Basis eines normierten Transaktionsformates (Prospekt, Rating, Zeichnung, Reportingpflichten, quasi ad-hoc, etc.)
- Beispiele sind UBM 2014, SAF-Holland 2012, German Pellets, Karlsberg Brauerei 2012, Scholz 2012, Dürr 2010, Nabaltec 2010



Mitarbeiter-Platzierung

- Anleihen mit grundsätzlicher Kompatibilität für Privatanleger
- Gezielte Einbeziehung der Mitarbeiter des Emittenten bei der Zeichnung, üblicherweise in separater/paralleler Zeichnungsfrist
- Beispiele sind eine Reihe von Unrated Bonds deutscher Emittenten mit 1.000er-Stückelung: Schaeffler 2012



▶▶ Weites Spektrum von Emittenten und Transaktionsformaten (Unrated, High Yield, Mittelstand)

Einbeziehung von Privatanlegern hat Konsequenzen für Vorbereitung und Umsetzung der Transaktion

1 Dokumentation:

- Ansprache von Privatanlegern erfolgt im Rahmen eines **Öffentlichen Angebots**; hierfür ist in Europa ein gebilligter **Prospekt** erforderlich (Programme „PD-compliant“)
- Durch Billigungsverfahren ggf. erhöhter zeitlicher Aufwand

2 Preisfindung:

- Privatinvestoren sind **grundsätzlich weniger preissensitiv** als institutionelle Investoren (häufig Fokus auf Absolute Rendite)
- **Bookbuilding** bei Privatanleger jedoch bisher kaum möglich (daher z.B. Kombination Inst. Bookbuilding und nachgelagertes Festpreisangebot)

3 Timing/Flexibilität:

- Flexibles **Markt-Timing** (wie bei institutionellen Platzierungen) leicht eingeschränkt, da Privatinvestoren einen zeitlichen Vorlauf von mindestens 5-10 Tagen benötigt (vs. institutionelle Vermarktung in wenigen Tagen)
- Dies ist mit Institutionellem **Pre-sounding und Schattenorderbuch** bereits vor öffentlicher Ankündigung gut zu adressieren

4 Finanzierungsanlass:

- **Corporate**-Finanzierungen sind grundsätzlich gut geeignet für eine Privatanlegereinbindung, ebenso **Immobilien- oder Projektfinanzierungen** können als Credit Story interessant sein
- Zunehmende Komplexität **Credit Story** erschwert Vermarktbarkeit und Formulierung einer Credit Story („Greifbarkeit der Story“)

5 Haftung & Disclosure:

- Platzierung an Privatanleger bringt ggf. **erhöhte Haftungsrisiken** mit sich
- Im Gegensatz zu QIBs (Qualified Institutional Buyers) genießen Privatanleger stärkeren **Anlegerschutz**
- Rechtliches Risiko ggf. höher, verbunden mit **Reputationsrisiko**

Einbindung einer Börsenplattform

Anforderungen für Platzierungen an Privatanleger

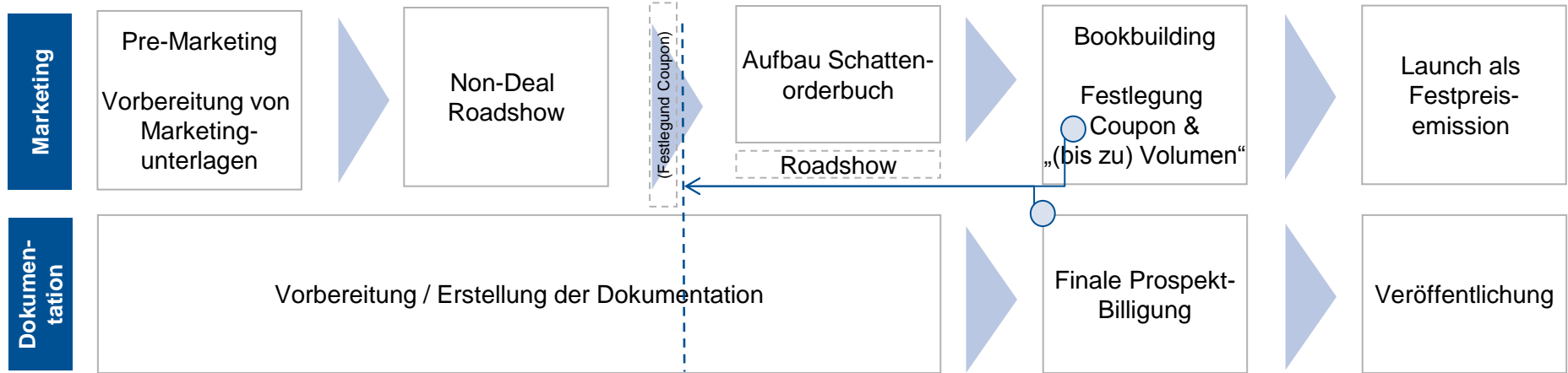
Wertpapierprospekt	<ul style="list-style-type: none">▪ Rechtliches Dokument als Grundlage für das Öffentliche Angebot▪ Billigung durch Finanzaufsicht (z.B. BaFin oder CSSF)
Transparenz	<ul style="list-style-type: none">▪ Effektive und offene Investor Relations <p><i>Übliche Vorgaben der Börsen</i></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Veröffentlichung von Jahres- und Halbjahresberichten▪ Ggf. Ratings / Folgeratings▪ Zusätzliche Vermarktungsdokumente für Privatanleger (Ratingreports, Fact Sheet, IR-Section der Homepage)▪ Finanzkalender und Quasi Ad Hoc
Stückelung / Struktur	<ul style="list-style-type: none">▪ Retail-freundliche Stückelung von €1.000 erforderlich▪ Struktur sollte idealerweise geringe Komplexität aufweisen (Plain Vanilla Corporate Bond)
Vermarktung	<ul style="list-style-type: none">▪ Zusätzliche Ebene der Vermarktung; neben der institutionellen Roadshow ist in der Regel eine mediale Vermarktung in der Finanz- und Wirtschaftspresse notwendig, um Aufmerksamkeit und Momentum bei Privatanlegern zu schaffen

▶▶ Mehraufwand für die Einbindung von Privatanlegern häufig überschaubar (Beispiel Schaeffler, SAF)

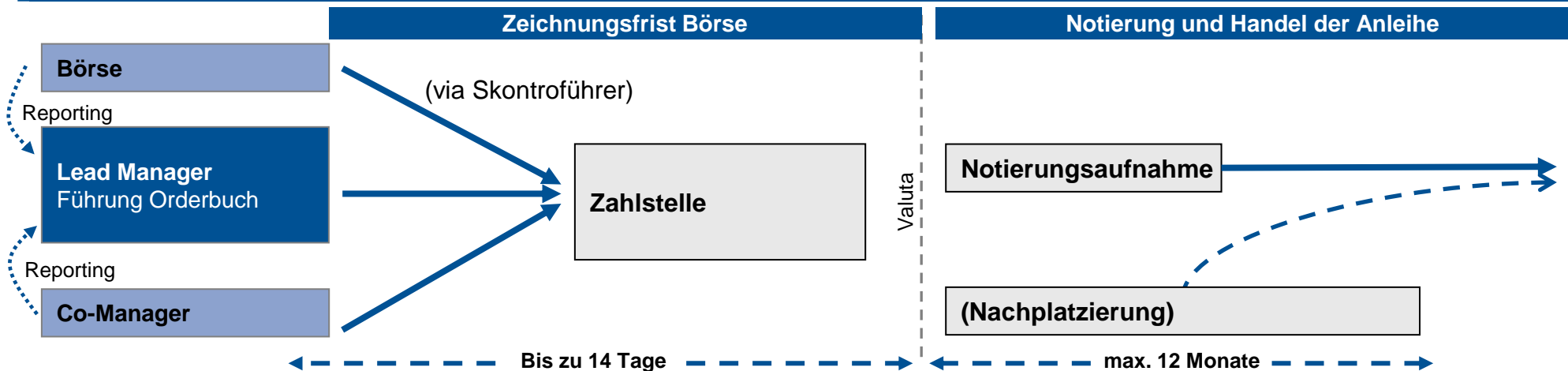
Ansatzpunkte für die Nutzung des Prime Standard Anleihen / Börse Frankfurt

	Nutzung des Premiumsegmentes und der Zeichnungsplattform im Rahmen der Primärplatzierung	Listing nach Emission der Anleihe
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> Nutzung der Zeichnungsplattform der Börse Frankfurt zur Ansprache von Privatanlegern im Rahmen der Primärplatzierung Pro-aktive Vermarktung der Anleihe als „Prime Standard Anleihe“; Durchführung des Listings nach/bei Valuta 	<ul style="list-style-type: none"> Institutioneller Emissionsprozess ohne Einbezug einer Börsenplattform Listing der Anleihe nach erfolgter Platzierung
Implikationen für den Emissionsprozess	<p>Beispiel: </p>	<p>Beispiel: </p>
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Möglichkeit preisinsensitive Privatanleger bereits im Rahmen der Primärplatzierung zu berücksichtigen (nicht erst nach Platzierung) ✓ Zusätzlicher prozessualer und rechtlicher Aufwand sehr gering ✓ Erhöhung der Visibilität bei Retailinvestoren ✓ Hohe Akzeptanz des Segmentes bei deutschen und internationalen institutionellen Investoren ✓ Erhöhung der Liquidität im Sekundärmarkt durch breiteres Orderbuch ✓ Markenbekanntheit ggf wirkungsvoll einsetzbar für Anleiheemission 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bei Anleiheemission geeigneter Schritt zur Abrundung des Kapitalmarktprofils ✓ Gesteigerte Visibilität im deutschen Kapitalmarkt ✓ Einbeziehung kann zeit- und kosteneffizient durchgeführt werden

Vorbereitung der Emission und Start der Vermarktung auf institutioneller Seite



Zusammenspiel der Platzierungskanäle: Hier am Beispiel Börse



Case Study: IKB als Joint Bookrunner der 160 Mio. € Anleihe der UBM Realitätenentwicklung AG



Highlights

- Erste Anleihe-Transaktion der UBM an internationalen Kapitalmärkten
- Erhöhung des ursprünglichen Volumens von 150 Mio. € um 10 Mio. € aufgrund starker Nachfrage
- Kupon der neuen Anleihe mit 4,875 % deutlich unter Level zweier bestehender Anleihen (Kupon von 6 %)

Kunde

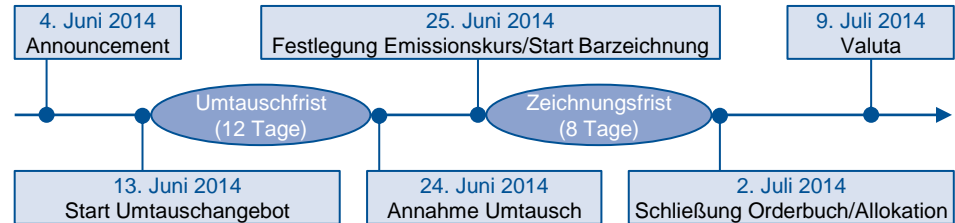
Unternehmen	UBM Realitätenentwicklung AG
Branche	Projektentwickler
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> Breit aufgestellter Projektentwickler mit Aktivitäten entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus Wesentliche Stärke der Gesellschaft: hoher Diversifikationsgrad nach Sparten, Asset-Klassen und Märkten
Mitarbeiter	Ca. 500
Umsatz	287 Mio. € (2013)

Transaktionsparameter

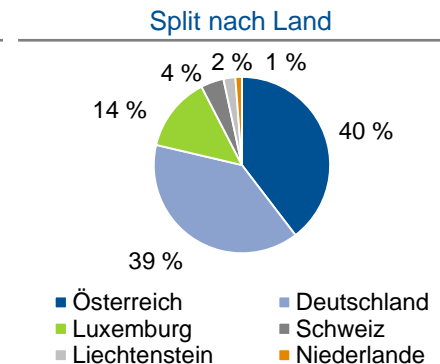
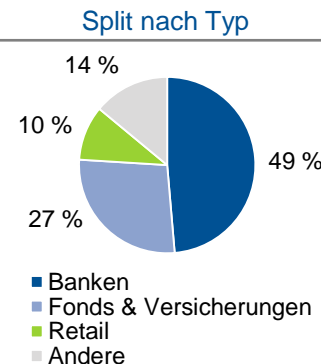
Emittentin	UBM Realitätenentwicklung AG	
Volumen	160 Mio. € (inkl. Umtauschvolumen i.H.v. 71 Mio. €)	
Kupon/Emissionskurs	4,875 % p.a./zu 100 %	
ISIN/WKN	AT0000A185Y1/A185Y1	
Stückelung	500 €	
Laufzeit	5 Jahre: 9. Juli 2014 (einschließlich) bis 9. Juli 2019 (ausschließlich)	
Status	Nicht nachrangig, unbesichert	
Listing	Wiener Börse/Entry Standard Frankfurt	
Covenants	Kontrollwechsel, Drittverzug, Dividendenbeschränkung, Negativverpflichtung, Positivverpflichtung	
Umtauschfrist	12. Juni 2014–24. Juni 2014	
Anleihen	100 Mio. € 6 % 2010/2015	100 Mio. € 6 % 2011/2016
Umtauschkurse ¹⁾	103,0 %	106,0 %
Umgetauschtes Volumen	~23,0 Mio.	~48,1 Mio.

Transaktionsübersicht

- 2. Juli 2014: UBM platzierte eine nicht geratete 160 Mio.-Anleihe mit Laufzeit von 5 Jahren und Coupon von 4,875 % an vornehmlich deutschsprachige Investorenbasis
- Begebung der Anleihe erfolgte in zwei Stufen:
 - Umtauschangebot an bestehende Anleiheinvestoren (71 Mio. €)
 - Zeichnungsangebot an neue Investoren (89 Mio. €)
- Erlöse der „neuen“ Anleihe refinanzieren bestehende Finanzverbindlichkeiten und optimieren Fälligkeitsprofil
- Im Rahmen von Pre-Sounding und Deal-Roadshow mit Fokus auf deutschsprachigen Raum präsentierte sich UBM rund 60 Investoren
- Durch das Umtauschangebot konnte UBM bestehende Anleihen (teilweise) vorzeitig zurückführen und damit Blockfälligkeiten und Cost-of-Carry verringern



Orderbuch



Case Study: IKB als Sole Lead Manager der 75 Mio. € Debut-Anleihe der SAF-HOLLAND S.A. (1/2)



Highlights

Oktober 2012

75.000.000 €
Prime-Standard-Anleihe
Kupon: 7,000 %
Laufzeit: 2018

Sole Lead Manager
IKB
Deutsche Industriebank

- Erfolgreiche Debut-Emission einer 75 Mio. € -Anleihe mit Notierung im „Prime Standard Anleihen“ der Börse Frankfurt
- Erste Transaktion im neuen „Prime Standard Anleihen“ mit direkter Beteiligung von Privatanlegern über Zeichnungsplattform
- Emissionsstruktur: institutionelle Platzierung am 17. Oktober und Start der Retailplatzierung am Folgetag optimieren Transaktions-sicherheit für SAF-HOLLAND
- Öffentliches Angebot bereits nach ca. 3 Std. am ersten Zeichnungs-tag mit deutlich überzeichnetem Orderbuch in Höhe von ca. 120 Mio. € geschlossen
 - Institutionelles Buch von ca. 75 Mio. €: Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices, Retail Distributeure
 - Orderbuch Börse: ca. 40 Mio. €, verteilt auf über 2800 Einzelorders
- Erste Kursfeststellung der Anleihe bei 101,75 % am Freitag, 19.10.
- Mit erfolgreicher Platzierung schließt SAF-HOLLAND Neuordnung der Finanzierungsstruktur nach erfolgreicher Kapitalerhöhung (2011) und Erneuerung des Konsortialkredites (Okt 2012) ab und etabliert sich als Emittent an den Bondmärkten
- IKB hat SAF-HOLLAND auf allen Stufen der Refinanzierung federführend begleitet

Kunde

Unternehmen	SAF-HOLLAND S.A.
Branche	Automobilzulieferer
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Im SDAX gelistetes Zulieferunternehmen für LKW und Trailer-Industrie ▪ Einer von wenigen Anbietern mit großem Sortiment für LKW- und Anhänger-Hersteller mit weltweiten Servicestützpunkten
Mitarbeiter	Ca. 3.000 (2012)
Umsatz	859,6 Mio. € (2012)

Transaktionsübersicht

Emittentin	SAF-HOLLAND S.A.
Garant	SAF-HOLLAND GmbH und SAF-HOLLAND USA, Inc.
Unternehmensrating	BBB-, stabil (Emittentenrating von Euler Hermes am 24. September 2012)
Status	Nicht nachrangig
Verwendungszweck	Rückführung von Finanzverb., Allg. Unternehmensfinanzierung
Joint Bookrunners	IKB Deutsche Industriebank AG
Zahlstelle	IKB Deutsche Industriebank AG
Volumen	75 Mio. €
Stückelung	1.000 €
Laufzeit	5,5 Jahre, fällig am 26. April 2018
Kupon	7,000 % p.a., jährlich, act/act
Listing	Prime Standard Anleihen der Deutsche Börse AG
Covenants	CoC, Negativerklärung, Drittverzug, Beschränkung von Veräußerungen

Unternehmens- & Verschuldungsstruktur¹⁾

Instrument	Vor Refinanzierung (Mio. €)	Nach Refinanzierung (Mio. €)
Credit Facilities	179,2	129,2
New Mid-cap bond	-	75,0
TOTAL DEBT	179,2	204,2
Cash	21,3	44,5
Total Net Debt/EBITDA²⁾	2,2x	2,3x



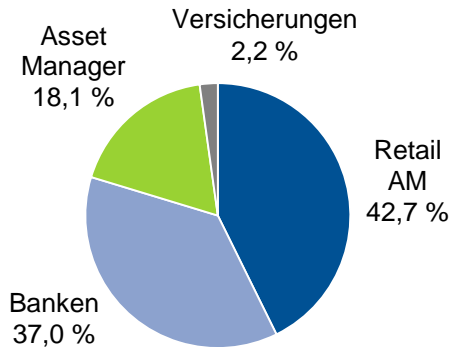
1) Auf Basis der Kapitalstruktur vom 30. 06.12, damit auch vor Erneuerung des Konsortialkredits
 2) LTM EBITDA von 70,4 Mio. € per 30.06.12, inklusive Refinanzierungskosten

Case Study: IKB als Sole Lead Manager der 75 Mio. € Debut-Anleihe der SAF-HOLLAND S.A. (2/2)

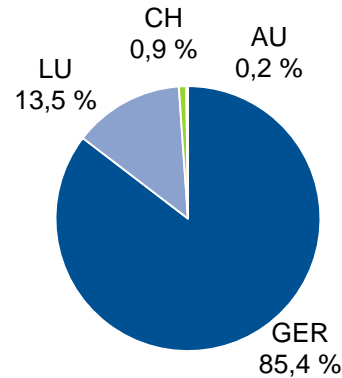


Orderbuch

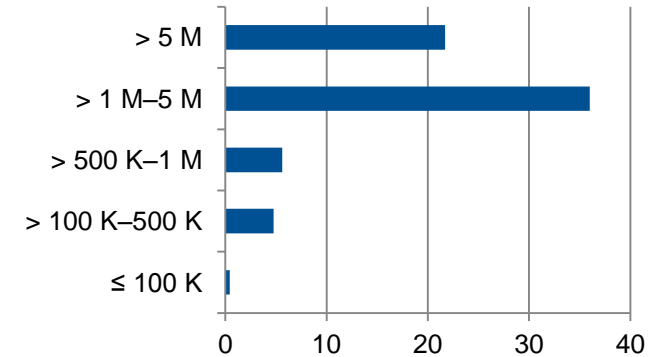
Nach Typ



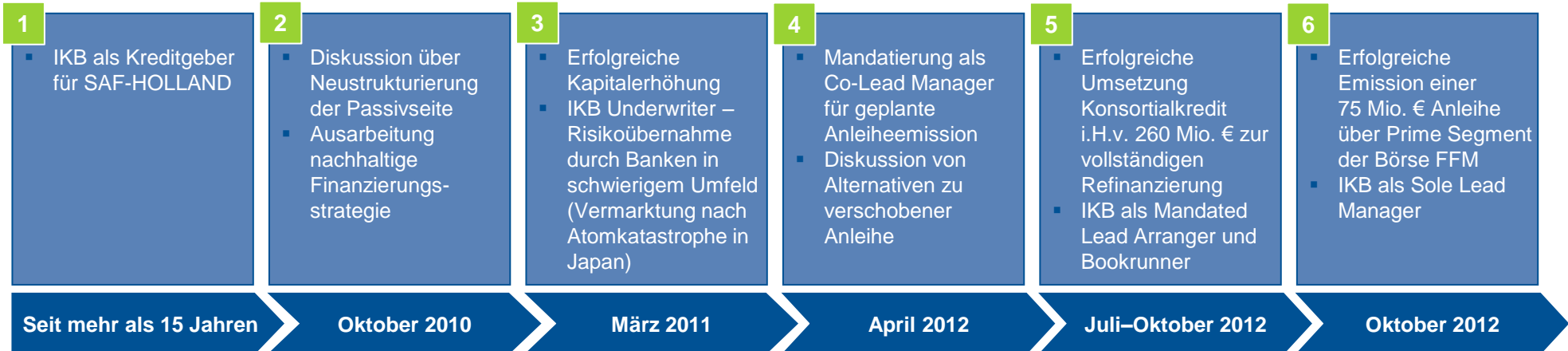
Nach Herkunft



Nach Ordervolumen



Beratung über komplette Neustrukturierung der Passivseite



Beispieltransaktion Schaeffler €300 Mio. High Yield Bond 2012 mit Mitarbeiter-Tranche

Highlights der Transaktion

SCHAEFFLER GROUP

- Emission mehrfach überzeichnet trotz volatiler Marktlage
- Volumen von €200 Mio. auf €300 Mio. erhöht wegen überaus hoher Nachfrage
- Volumen: €200 Mio. institutionell, bis zu EUR 300 Mio. institutionell, bis zu EUR 50 Mio. für Mitarbeiter-Tranche vorgesehen; Die Zeichnung erfolgte zeitlich nachgelagert zum sonstigen öffentlichen Angebot, in dem der Ausgabekurs im Bookbuilding ermittelt wurde. Dieser Kurs galt auch für die Mitarbeiter
- Hohes Interesse bei der Belegschaft Anleihen von Schaeffler zu zeichnen
- Erschließung eines neuen Marktsegmentes und Erweiterung der Investorenbasis, sowie Verbesserung des Fälligkeitsprofils
- Regulierter Markt der Wertpapierbörse Luxembourg

Term Sheet

▪ Emittentin:	Schaeffler
▪ Rating:	B/B1
▪ Volumen:	€300 Mio.
▪ Stückelung:	€1.000
▪ Laufzeit:	5 Jahre (Lauzeitende 2017)
▪ Kupon:	6,75%
▪ Re-Offen Preis:	98,98
▪ Re-Offen Yield:	7%
▪ Covenants:	Pari passu, negative pledge, CoC, Begrenzung der Ausschüttungen

Kapitalstruktur zum Zeitpunkt der Transaktion

Finanzierung	Kapitalstruktur 29.06.2012			
	Volumen	Initial margins / cash interest	Laufzeit	Investoren
Senior Term Loan B	€2.830 Mio	EURIBOR +4,25%	Jan. 2015	Banken
Senior Term Loan C1	€570 Mio	EURIBOR +4,75%	Jan. 2017	Banken
Institutional Loan C2	€450 Mio	EURIBOR +5,00%	Jan. 2017	Investoren
Institutional Loan C2	€975 Mio	LIBOR +4,75%	Jan. 2017	Investoren
Bond 2017 (EUR)	€300 Mio	6,75%	Jul. 2017	Investoren (Retail & Inst.)
Bond 2017 (EUR)	€800 Mio	7,75%	Feb. 2017	Investoren
Bond 2017 (USD)	€460 Mio	7,75%	Feb. 2017	Investoren
Bond 2019 (EUR)	€400 Mio	8,75%	Feb. 2019	Investoren
Bond 2019 (USD)	€380 Mio	8,50%	Feb. 2019	Investoren
Total	7.165 Mio	~7,5%		

Zeitplan

28.-29. Juni	Institutionelle Vermarktung
29. Juni	Pricing der institutionellen Tranchen
02. Juli	Neue Anleihe handelt bei 99,75
04. Juli	Issue/Closing der institutionell platzierten Tranche
03.-13. Juli	Vermarktung an Mitarbeiter
16. Juli	Settlement Retail
20. Juli	Issue/Closing Retail

► **Erstes prominentes Beispiel eines High-Yield-Emittenten mit Einbeziehung von Privatanlegern während der Platzierung**

Investorengruppe + Beispielinvestoren	Durchschnittliche Ticketgröße	Vorteile	Nachteile
<p style="text-align: center;">Vermögensverwalter / Asset Manager</p>	<p style="text-align: center;">EUR 1-5 Mio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eigene Analyse ▪ Geben schnell dezidiertes Feedback ▪ Take & Hold Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kleine Tickets
<p>▶▶ Typische Take & Hold Investoren – Anspruchsvoll in Bezug auf Volumen, Dokumentation und Rating</p>			
<p style="text-align: center;">Privatbanken + Distributoren</p>	<p style="text-align: center;">EUR 1-10 Mio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Take & Hold Investoren ▪ Namensbekanntheit wichtig 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stark durch Retailnachfrage getrieben ▪ Werbekampagne nötig
<p>▶▶ Typische Distributoren die eigenes Retailnetzwerk nutzen – Werden durch Retailnachfrage getrieben</p>			
<p style="text-align: center;">Deutsche Privatanleger</p> <p style="text-align: center;">- Ansprache z.B. über Börse -</p>	<p style="text-align: center;">EUR 1k-100k</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Anforderung an Dokumentation ▪ Wenig preissensitiv ▪ Sehr namensgetrieben 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kleine Tickets ▪ Nachfrage schwierig einschätzbar ▪ Werbekampagne nötig
<p>▶▶ Wenig preissensitiv – jedoch kleine Tickets</p>			

Vermarktung Instrumente für die Vermarktung an Privatanleger

	Adressatenkreis	Zielsetzung	Beispiele
Soft-Sounding durch IKB Institutional Sales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selektive Auswahl (semi-) institutioneller Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Frühzeitiges Feedback zu Emittent und Transaktionsstruktur 	
Roadshow	<ul style="list-style-type: none"> ▪ (Semi-) institutionelle Investoren ▪ Group-Meetings und ggf. 1-on-1 Meetings 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deal-bezogene Vermarktung ▪ Aufbau Orderbuch 	
E-Mail-Verteiler der Börse	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Interessierte Privatanleger 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Werbung bei aktiven Privatanlegern ▪ „Retail-Momentum“ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Newsletter der Börse Frankfurt ▪ Newsletter der Börse Düsseldorf
Banner / Online-Medien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Breite Ansprache von Privatanleger 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zügige Verbreitung von Informationen ▪ Generierung von Retail-Momentum 	  
Printmedien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ (Semi-)institutionelle Investoren ▪ Privatanleger 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Positionierung des Emittenten ▪ Etablierung der Credit Story 	

Diese Werbemitteilung und die darin enthaltenen Informationen begründen weder einen Vertrag noch irgendeine Verpflichtung und sind von der IKB Deutsche Industriebank AG ausschließlich für (potenzielle) professionelle Kunden mit Sitz und Aufenthaltsort in Deutschland bestimmt, die auf Grund ihres Berufes/ Aufgabenstellung mit Finanzinstrumenten vertraut sind und über ausreichende Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um Entscheidungen über ihre Geldanlage und die Inanspruchnahme von Wertpapier(neben)dienstleistungen zu treffen und die damit verbundenen Risiken angemessen beurteilen zu können. Außerhalb Deutschlands ist eine Verbreitung untersagt und kann gesetzlich eingeschränkt oder verboten sein.

Die Inhalte dieser Werbemitteilung stellen weder eine Anlageberatung noch eine individuelle Anlageempfehlung oder eine Einladung zur Zeichnung oder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Die Werbemitteilung wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen, steuerlichen oder bilanziellen Rat zu geben. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile zum Zeitpunkt der Erstellung der Werbemitteilung dar. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Werbemitteilung. Eine Änderung der Meinung des Verfassers ist daher jederzeit möglich, ohne dass dies notwendigerweise publiziert wird. Die in der Werbemitteilung zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der IKB wider. Prognosen zur zukünftigen Entwicklung geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als nicht richtig erweisen können; für Schäden, die durch die Verwendung der Werbemitteilung oder von Teilen davon entstehen, wird nicht gehaftet.

Die jeweiligen individuellen Verhältnisse eines Kunden oder Investors, besonders seine finanzielle und wirtschaftliche Situation, werden in diesen Informationen nicht berücksichtigt. In der Werbemitteilung genannte Konditionen sind als unverbindliche Indikationen zu verstehen. Für einen eventuellen Abschluss gelten die dann aktuellen Konditionen, die vom Marktgeschehen zum Abschlusszeitpunkt abhängen. Eine Anlage in etwa erwähnte Finanzinstrumente beinhaltet gewisse spezifische Risiken, darunter Kapital-, Zins-, Währungs-, Kredit-, politische, Liquiditäts-, Zeitwert-, Produkt-, Branchen- und Marktrisiken und ist nicht für alle Anleger geeignet. Ein möglicher Investor muss feststellen, ob der Erwerb etwa erwähnter Finanzinstrumente sich mit seinen finanziellen Bedürfnissen, Zielen und Bedingungen deckt, mit allen darauf anwendbaren Vorgaben und Einschränkungen übereinstimmt und es sich um eine angemessene und geeignete Anlage handelt, ungeachtet der benannten Risiken, die mit einer Anlage in das etwa erwähnte Finanzinstrument einhergehen. Mögliche Investoren sollten die Informationen, die in dem möglicherweise veröffentlichten Wertpapierprospekt enthalten sind, einschließlich und insbesondere des Abschnitts „Risikofaktoren“ sorgfältig prüfen und eine Investitionsentscheidung gegebenenfalls erst nach einem ausführlichen Beratungsgespräch durch einen Anlageberater treffen.

Die vorliegende Werbemitteilung ist urheberrechtlich geschützt. Das Bearbeiten oder Umarbeiten der Werbemitteilung ist untersagt. Eine Verwendung der Werbemitteilung für gewerbliche Zwecke, auch auszugsweise, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der IKB Deutsche Industriebank AG zulässig.

Ansprechpartner in der IKB Deutsche Industriebank AG

Dr. Jörg Schröder
Capital Markets
IKB Deutsche Industriebank AG
Telefon +49 (211) 8221 4101

03.12.2014
Herausgeber: IKB Deutsche Industriebank AG
Rechtsform: Aktiengesellschaft
Sitz: Düsseldorf
Handelsregister: Amtsgericht Düsseldorf, HR B 1130
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Bruno Scherrer
Vorsitzender des Vorstands: Hans Jörg Schüttler
Vorstand: Dr. Dieter Glüder, Claus Momburg, Dr. Michael H. Wiedmann

© 2014