

Small & Mid Caps in schwierigen Zeiten – so fallen Sie nicht durch das Raster

Henriette Domhardt / Roger Peeters

12. DIRK Jahreskonferenz

Frankfurt am Main, 18. Mai 2009

Inhalt

- I. Vorstellung Referenten
- II. Einführung – Problemstellung
- III. Professionelle Aktienbetreuung
- IV. Fokussiertes Research
- V. Aktives Sales / Aktienvermarktung / Equity Capital Markets
- VI. Praxisbeispiel
- VII. Appendix

I Vorstellung Referenten



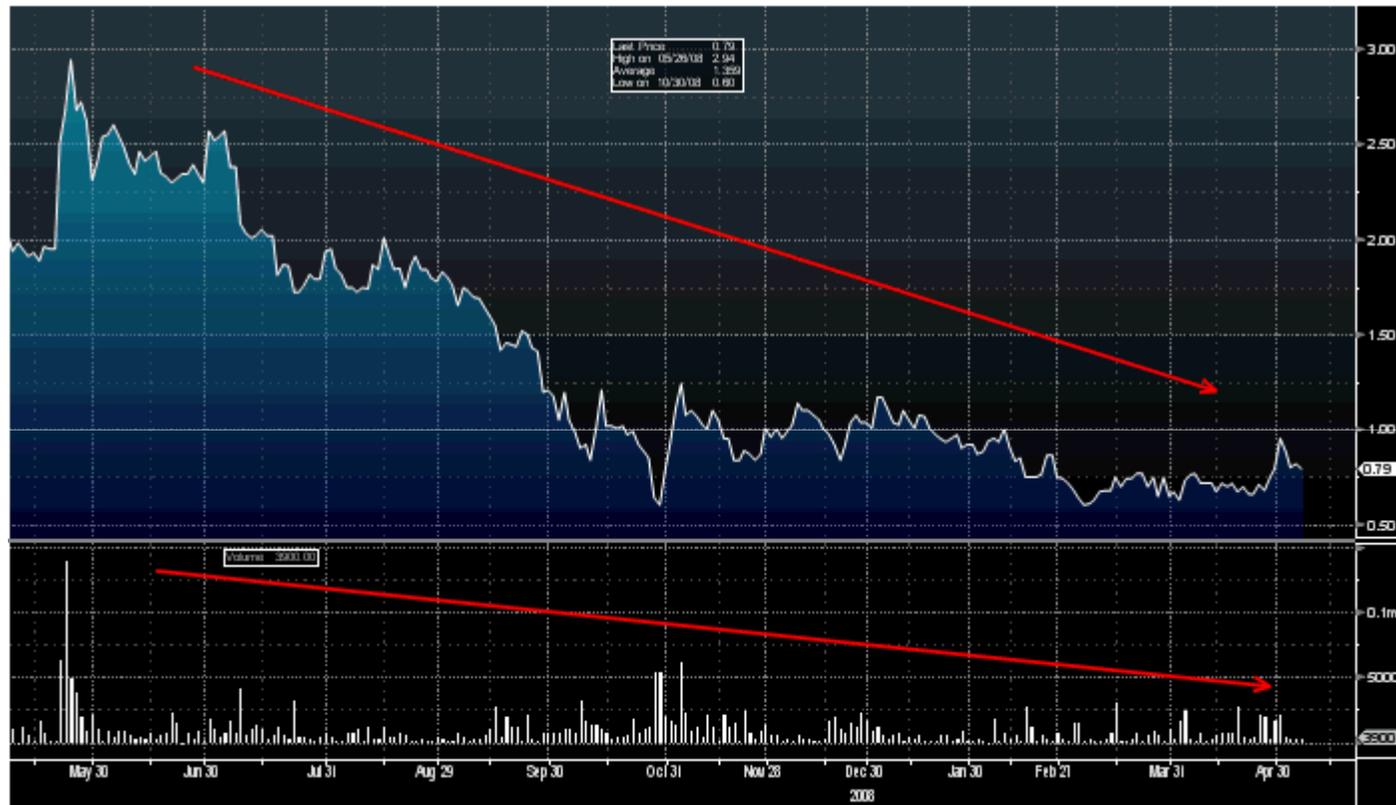
Henriette Domhardt ist seit Oktober 2006 bei der Close Brothers Seydler Bank AG beschäftigt. Als Direktorin verantwortet die leitende Angestellte im Designated Sponsoring unter anderem das Customer Relationship Management. Zuvor hat die diplomierte Betriebswirtin bei einer Frankfurter Wertpapierhandelsbank den Bereich Designated Sponsoring wesentlich mit aufgebaut. Begonnen hat sie ihre Karriere in der Treasury der heutigen Daimler AG und war in dieser Funktion für das Aktien-Portfoliomanagement des DAX-Konzerns mitverantwortlich. Frau Domhardt ist in der Branche nicht nur durch zahlreiche Vorträge und Beiträge in Fachmagazinen, sondern auch durch häufige TV-Auftritte wohl bekannt.



Roger Peeters ist seit April 2008 Vorstand der Close Brothers Seydler Research AG. Zuvor führte er acht Jahre lang die Redaktion der „Platow Börse“, die Anfang 2008 mit dem Deutschen Börsenbriefaward als bester allgemeiner Börsenbrief ausgezeichnet wurde. In dieser Funktion beriet der CEFA-Investmentanalyst Peeters auch den DB Platinum III Platow Fonds, einen von ihm konzipierten Aktienfonds der Deutschen Bank mit Anlageschwerpunkt Deutschland. Der 1973 geborene Peeters ist Anlegern durch zahlreiche Interviews in TV und Radio, Gastkolumnen und Auftritten auf Fachkongressen bekannt. 2004 erschien im Gabler Verlag sein Buch „Profit an der Börse- Der Blick nach vorne“, 2008 veröffentlichte der Finanzbuchverlag sein Werk: „Finde die richtige Aktie“.

II Einführung

So sollte der Chart der Aktie Ihres Unternehmens nicht aussehen

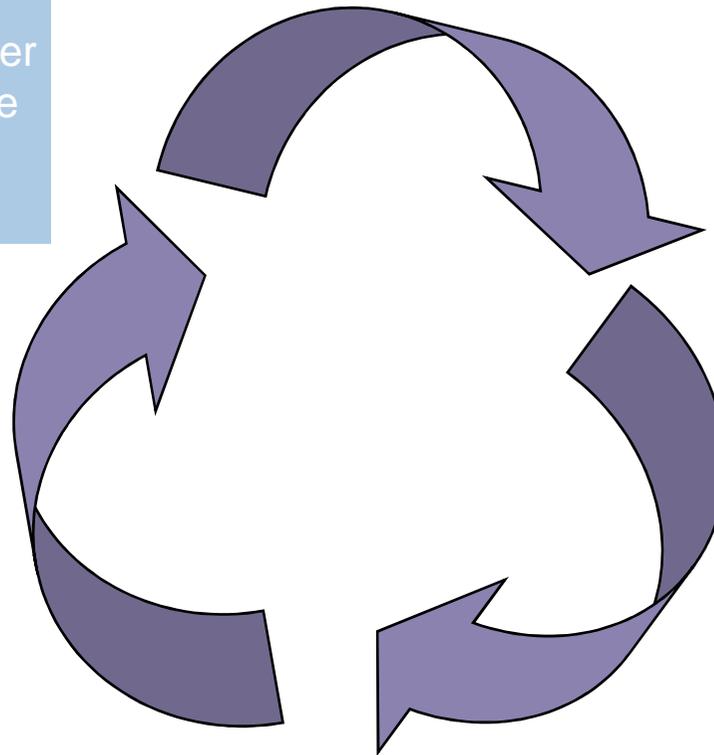


Problem: Stetig fallende Kurse bei sinkenden Umsätzen

II Einführung

Problem bei Small Caps

Small Caps leiden unter mangelndem Interesse wegen schlechterer Liquidität



Erneut sinkende Liquidität

Sinkendes Interesse

III Professionelle Aktienbetreuung

Was erwarten Sie von Ihrem Designated Sponsor?

- Liquidität
- Niedrige Volatilität
- Einen „fairen“ Aktienkurs
- Transparenz
- Kompetenz der handelnden Personen
- Aktive Vermarktung / Anlegeransprache

III Professionelle Aktienbetreuung

Woran erkennen Sie einen guten Designated Sponsor?

1. Fester Ansprechpartner
2. Designated Sponsoring ist Hauptgeschäftsfeld
3. Manuelle Quotierung
4. Orderbuchpflege
5. Bestandshaltung
6. Überdurchschnittliche Betreuung
7. Partnerschaft
8. Spezielle Maßnahmen

III Professionelle Aktienbetreuung

1. Fester Ansprechpartner

- Fester Ansprechpartner bei Ihrem Designated Sponsor
 - Langjährige Beziehung zwischen Sponsor und Unternehmen schafft gegenseitiges Vertrauen
 - Ihr Betreuer kennt Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse im täglichen Doing
 - Gegebenenfalls täglicher Austausch mit Ihrem Betreuer nach Ihren Bedürfnissen und den Anforderungen Ihres Unternehmens
 - Der Betreuer bzw. der Designated Sponsor als Unternehmen ist Ihr Partner am Markt
 - Übereinstimmung der beiderseitigen Interessen, Ihr Designated Sponsor agiert für Ihr Unternehmen -> Unterschied zum Skontroführer

III Professionelle Aktienbetreuung

- Fester Ansprechpartner bei Ihrem Designated Sponsor
 - Ihr Designated Sponsor ist Ihr erster Ansprechpartner in allen Fragen rund um Ihre Aktie und den Kapitalmarkt und Ihr Sparringspartner in der täglichen IR Arbeit
 - Ihr Betreuer informiert Sie pro-aktiv, sobald sich nennenswerte Veränderungen im Handel / Orderbuch ergeben, bevor Investoren oder Ihr Vorstand Ihnen Fragen stellen
 - Ihr Betreuer kommuniziert Ihnen, welche Blocktrades es in Ihrer Aktie gegeben hat bzw. wo sich im Orderbuch womöglich ein Eisberg versteckt

EXKURS:

Eisberg-Orders sind im Orderbuch nur mit einem Teil ihrer Stückzahl sichtbar. Bei einer Eisberg-Order wird neben der Gesamt-Stückzahl die Spitzen-Stückzahl definiert, die dem sichtbaren Teil der Order entspricht. Eine Eisberg-Order ist immer eine Limitorder.

- Ihr Betreuer stellt eine Preiskontinuität an allen Märkten sicher, hat auch das Parkett in Frankfurt im Blick

III Professionelle Aktienbetreuung

2. Designated Sponsoring ist das Hauptgeschäftsfeld

- Oftmals wird DSP nur als ‚Abfallprodukt‘ aus dem Corporate Finance betrachtet, das man im Zuge einer Kapitalmaßnahme mit abschließt
- Handel läuft dann nur nebenher und erfährt keine Aufmerksamkeit



Kontraproduktiv für die Aktie

III Professionelle Aktienbetreuung

3. Manuelle Quotierung ohne Quotemaschine

- Sorgt für Ruhe im Orderbuch
- Gewährleistet Stabilität der Aktie
- Maschinen wollen nicht handeln
- Menschen schlagen Maschinen
 - z.B.: Fünf Stück kommen bestens in den Markt, dort steht maschineller Sponsorquote, Aktienkurs wird auf der Geldseite bezahlt, maschineller Sponsorquote geht aus Orderbuch raus, Weg nach unten frei, Ergebnis -> niedriger Kurs ohne Not und Volumen
 - Ein Händler würde diese Order mit einem entsprechenden Gegengeschäft abfangen
- Close Brothers Seydler Bank AG verfügt über ein 10-köpfiges Team, das sich ausschließlich um die individuelle Betreuung der Aktien kümmert

III Professionelle Aktienbetreuung

4. Orderbuchpflege

Beispiel 1: Wie es nicht sein sollte – Orderbuch nur mit Sponsorquote

Orderbuch (XETRA)

Bid		Ask	
Qty	Price	Price	Qty
2.000	1,40	1,48	3.610
1.000	1,36	1,49	4.345
0	0,00	1,50	500
0	0,00	1,54	250
0	0,00	1,55	1.500
0	0,00	1,59	7.000
0	0,00	1,60	1.000
0	0,00	1,63	3.577
0	0,00	1,65	1.500
0	0,00	1,79	2.500

- Hier wird kein Investor einsteigen, da er zwar rein, aber aufgrund nicht vorhandenen Kaufinteresses nie wieder rauskommt

III Professionelle Aktienbetreuung

Beispiel 2: Idealfall - Orderbuch mit Sponsorquote und zusätzlichen Limiten auf der Kaufseite

Orderbuch (XETRA)

Bid		Ask	
Qty	Price	Price	Qty
2.000	1,40	1,49	4.345
988	1,38	1,50	500
2.000	1,36	1,54	250
6.000	1,35	1,55	1.500
7.621	1,34	1,59	7.000
2.000	1,33	1,60	1.000
8.500	1,30	1,63	3.577
10.000	1,26	1,65	1.500
5.000	1,25	1,79	2.500
20.000	1,24	1,85	500

- Limiteinstellung: good-till-cancelled -> stabiler Markt
- Hier brauchen Sie die Hilfe eines engagierten Sponsors, der in seiner Arbeit weit über die Vorgaben der Deutsche Börse hinausgeht.

III Professionelle Aktienbetreuung

Exkurs: Zugang zum Live-Xetra Orderbuch bei Close Brothers Seydler Bank AG

DEUTSCHE EUROSHOP AG NAMENS-AKTIEN O.N.

Kursdaten (XETRA)

11.02.2009

Time	Last	Change	Change %	Last Qty
11.02.2009 17:06:30	22,40	+0,80	+3,70	124
Open	High	Low	Close	Cum. Volume
21,80	22,40	21,76	21,60	162.755
52 We. High	52 We. Low	Year High	Year Low	Year to Date Chg. %
29,10	17,26	26,48	20,20	-11,11

Orderbuch (XETRA)

Bid		Ask	
Qty	Price	Price	Qty
1.402	22,29	22,40	260
877	22,28	22,45	300
568	22,27	22,50	150
300	22,25	22,53	1.208
1.039	22,20	22,67	400
348	22,17	22,90	300
179	22,16	22,94	150
1.008	22,13	22,95	3.000
300	22,09	23,00	150
4.000	22,00	23,10	200

Chart (XETRA)



Indizes

All quotes 15 minutes delayed as per exchange rules.										
Name	Last	Time	52 We. High	52 We. Low	Chg	Chg %	Open	High	Low	Close
DAX	4.516,74	11.02. 16:50	7.231,86	4.014,60	11,20	0,25 %	4.491,72	4.539,22	4.466,06	4.505,54
MDAX	5.231,53	11.02. 16:50	10.076,20	4.663,58	-36,23	-0,69 %	5.231,95	5.261,23	5.180,22	5.267,76
SDAX	2.529,71	11.02. 16:50	4.917,03	2.411,64	-9,56	-0,38 %	2.531,42	2.538,50	2.516,86	2.539,27
TECDAX	497,29	11.02. 16:50	887,47	427,03	1,05	0,21 %	492,54	500,47	490,87	496,24
ENTRY STANDARD	377,24	11.02. 16:50	713,75	351,67	-6,59	-1,72 %	383,25	383,25	376,87	383,83

Zeitverzögerung der Kurse abhängig von den jeweiligen Börsen.

- Dient Ihnen als IR Manager zur Kontrolle unserer Arbeit und zum tieferen Verständnis des Orderbuches

III Professionelle Aktienbetreuung

5. Ihr Sponsor hält Bestände in der betreuten Aktie

- Keine Glattstellung am Abend
 - Das bringt Ihnen und der Aktie außer einem schlechten Schlusskurs nichts
- Bestandshaltung erfordert sichere Eigenkapitalbasis des Sponsors
 - Close Brothers Seydler Bank AG verfügt über ein komfortables Eigenkapital und ist daher in der Lage, auch größere Bestände aufzunehmen
- Grundsätzlich gilt hier: Je illiquider das Papier, desto höher ist der Bestand des Designated Sponsors

III Professionelle Aktienbetreuung

6. Betreuung, die über die Anforderungen der Deutsche Börse AG hinausgeht

- Spread geringer als vorgegeben
- Zusätzliche Limite

das führt zu:

- Verringerung der Volatilität
 - Höheres Handelsvolumen bei niedrigerem Spread
 - Optimierung der Liquidität des verfügbaren Free-float
-
- Definition von Zielen gemeinsam mit dem betreuten Unternehmen

III Professionelle Aktienbetreuung

6. Betreuung, die über die Anforderungen der Deutsche Börse AG hinausgeht

Beispiel für Definition von Zielen gemeinsam mit dem betreuten Unternehmen

- Unternehmen X hat das Ziel, in den SDAX aufzusteigen
- 2 Kriterien
 - a) Marktkapitalisierung des free float
 - b) Börsenumsatz

in beiden Kriterien muss mindestens Rang 110 erzielt werden

- a) Marktkapitalisierung zum Stichtag 30.04.09 Rang 110
 - b) Börsenumsatz 30.04.09 Rang 123 mit 14,3 Mio. €
- derzeitiger Rang 110 hat Börsenumsatz von 25,5 Mio. €

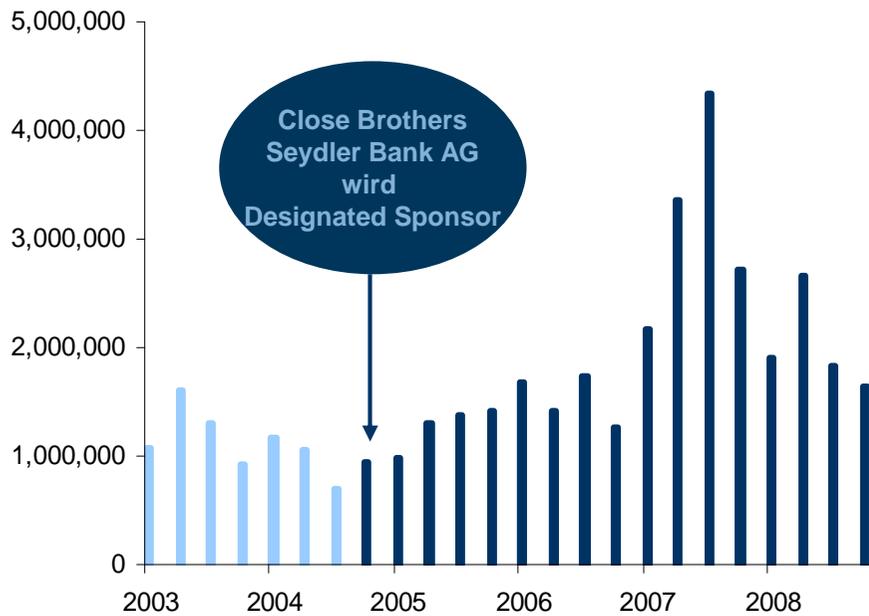


Liquidität müsste nahezu verdoppelt werden

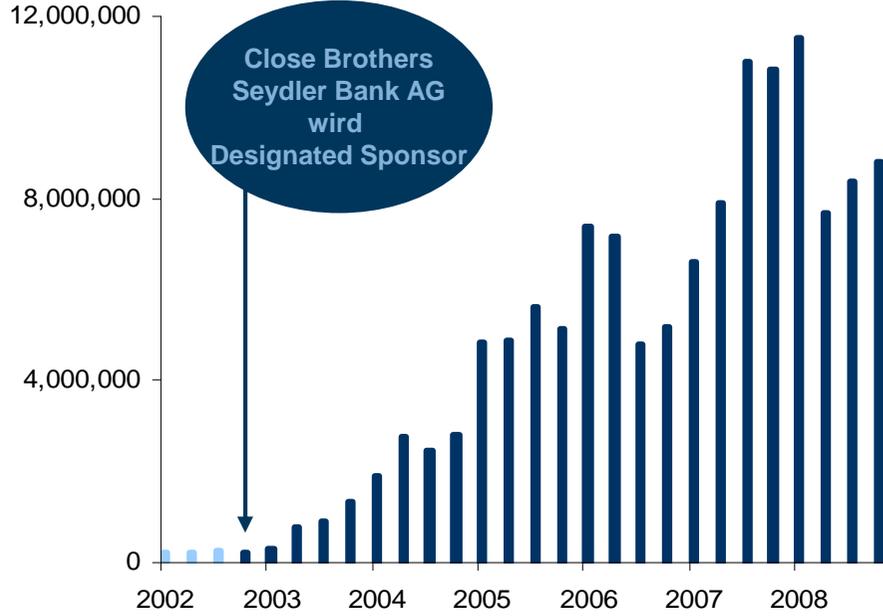
III Professionelle Aktienbetreuung

Deutliche Steigerung der Liquidität seit Beginn der Betreuung durch Close Brothers Seydler Bank AG

GfK SE



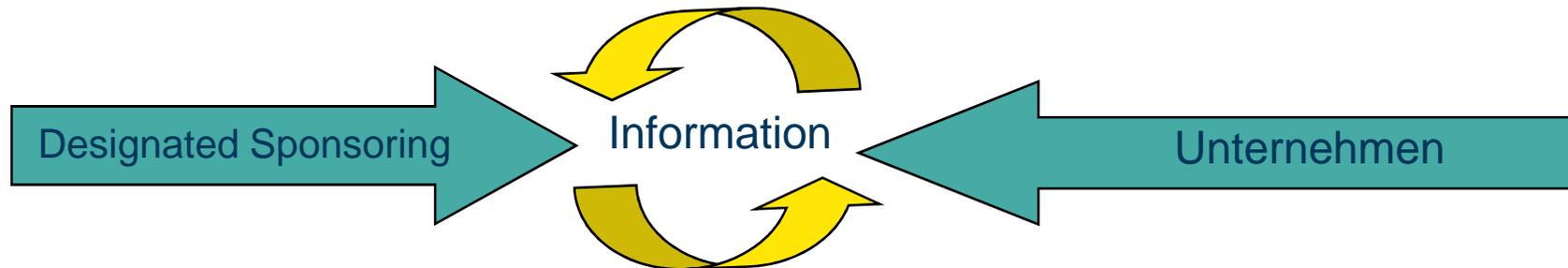
Deutsche Euroshop AG



”Liquidität erzeugt Liquidität“

III Professionelle Aktienbetreuung

7. Partnerschaft



- Auch Sie als Unternehmen sollten den Designated Sponsor wie Ihren besten Investor informieren, denn das...
 - ...schafft Vertrauen
 - ...stärkt Commitment auf Seiten des Designated Sponsor

III Professionelle Aktienbetreuung

8. Ergreifen von Maßnahmen, die in schwierigen Zeiten der Aktie auf die Beine helfen

- Aktienrückkaufprogramme
 - Einen Vorstandsbeschluss Ihrer Hauptversammlung sollten Sie dafür immer in der Tasche haben

- Organisation und Durchführung von Roadshows

- Umplatzierungen

- Research

IV Fokussiertes Research

Was macht gutes Research aus?

- Erklärt Geschäftsumfeld und Marktpotenzial ausgiebig
- Bereitet Chancen und Risiken der Aktie gut auf
- Liefert Prognose für die Zukunft
 - Schafft Markterwartung
- Bindeglied zwischen Emittent und Investor
- Wird nicht über möglichst hohe Kursziele definiert

IV Fokussiertes Research

1. Erklärt Geschäftsmodell und Marktpotenzial ausgiebig

- Ein guter Analyst versteht den relevanten Markt, in dem das Unternehmen tätig ist
- Gute Research-Reports kennen den Wettbewerb des Unternehmens und ziehen aus diesem die richtigen Rückschlüsse für das operative Geschäft und die Bewertung des Geschäftsmodells
- In einer guten Studie stehen Prognosen in der Bewertung und im Markt im Einklang miteinander
- Die Chancen, die sich dem Unternehmen / dem Aktionär eröffnen, werden ebenso dargestellt wie die korrespondierenden Risiken

IV Fokussiertes Research

2. Bereitet Chancen und Risiken der Aktie gut auf

- Anleger wissen: Es gibt kein Free Lunch, Chancen und Risiken sind kongruent
- Wichtig ist eine lückenlose Auflistung und eine klare Darstellung der Interdependenzen
- Was gut fürs Unternehmen ist, ist nicht immer zeitgleich (!) gut für die Aktie und umgekehrt. Der Analyst bewertet die Aktie
- Eine gute Analyse beinhaltet eine in das aktuelle Umfeld eingebettete und konsistente Bewertung

IV Fokussiertes Research

3. Liefert Prognosen für die Zukunft

- Studien von Analysten sind die wesentliche Basis für die Markterwartung
- Wichtig ist aus Sicht des Unternehmens ein ebenso stetiger wie vernünftig frequentierter Austausch, damit der Analyst immer auf der Höhe ist, auch in schlechten Zeiten
- Eine Prognose sollte nicht möglichst hoch oder niedrig, sondern möglichst genau sein
- Eine Veränderung der Prognose schlägt immer auf die Bewertung durch, damit antizipiert sie jedoch nur das, was in Zukunft ohnehin eintritt, vorausgesetzt die Prognose stimmt

IV Fokussiertes Research

4. Bindeglied zwischen Emittent und Investor

- Ein guter Analyst versteht das Unternehmen und wird vom Anleger verstanden
- Markt- und Börsenkompetenz sind hier ebenso wichtig wie know how in der jeweiligen Branche
- Der Analyst fungiert als Schnittstelle zwischen Kapitalverwendung (operativem Geschäft) und Kapitalherkunft (Eigenkapital)
- Der Informationsfluss läuft nicht ausschließlich über die Studien, sondern auch über den täglichen Austausch mit Sales und Anlegern

IV Fokussiertes Research

5. Wird nicht über möglichst hohe Kursziele definiert

- Emittenten und Retail-Öffentlichkeit achten sehr stark auf Voten und Kursziele, diese werden jedoch oft überschätzt
- Wichtiger als das Kursziel ist die Herleitung
- Hohe Kursziele gehen in der Regel mit ehrgeizigen Prognosen einher
- Am Ende hat der Markt immer recht

V Aktives Sales / Aktienvermarktung / Equity Capital Markets

Was macht aktive Aktienvermarktung / Corporate Finance aus?

- Sales = Vertrieb Ihrer Aktie



- Ein guter Salesmann ist wie ein guter Key Account Manager (know your customer)
 - Hat persönliche Kontakte zu relevanten Investoren
 - Handelt pro-aktiv
 - Kann flexibel und schnell reagieren

V Aktives Sales / Aktienvermarktung / Equity Capital Markets

Sales = Vertrieb Ihrer Aktie

- Während Analystenreports die inhaltliche Schnittstelle zwischen Aktie und Anleger bieten, sorgen Sales-Mitarbeiter für den persönlichen Dialog
- Ein klassischer Bestandteil der Investorenkommunikation sind Road Shows, bei den Sales-Teams häufig als Mittler zwischen Management und Investoren dienen
- Sales-Trading impliziert ein genaues Vorstellungsvermögen, wie es um tatsächliches und potenzielles Angebot und Nachfrage für die Aktie bestellt ist
- Betreuung durch Sales ist kein Einmaleffekt, sondern ein Baustein zum kontinuierlichen Investorendialog. Das so entstandene gute Verhältnis zu den Investoren kann dann bei Bedarf (etwa Kapitalmarkttransaktionen) genutzt werden.

V Aktives Sales / Aktienvermarktung / Equity Capital Markets

Road Shows sind essentiell und müssen professionell organisiert sein

- „Überflüssige“ Gespräche zwischen Investoren und Emittenten rauben beiden Seiten die knappe Zeit und können das Verhältnis belasten
- Professionelle Sales-Teams können vor der Durchführung einer Road Show Interesse und Tiefgang der Gespräche evaluieren, ggf. beide Seiten entsprechend „briefen“
- Road shows sollten insbesondere auf internationaler Ebene auf persönlichen Kontakten des Sales Teams basieren, native-speaker sind hier ein Plus für den Emittenten
- Wichtig ist eine feinfühlig Taktung- nicht zu häufig, nicht zu selten

V Aktives Sales / Aktienvermarktung / Equity Capital Markets

ECM – Kompetenzen gelingen durch gutes Zusammenspiel mit Sales

- Eine gute Bank führt Equity Capital Markets (ECM)-Maßnahmen auch auf Zuruf durch, eine bessere Bank bereitet diese ungefragt vor
- Wenn nötige Schlüsselinvestoren stetig und kontinuierlich adressiert werden, muss ihnen nicht ausgerechnet dann das Geschäftsmodell erklärt werden, wenn die Zeit drängt
- Sales/ECM haben mit Unterstützung von Research jederzeit sehr gute Vorstellungen davon, was für Preise und Volumina im Markt zum jeweiligen Zeitpunkt zu erzielen sind und kommunizieren diese auch dem Emittenten ebenso offen wie direkt

V Aktives Sales / Aktienvermarktung / Equity Capital Markets

Close Brothers Seydler Bank AG Sales-Vernetzung in Europa

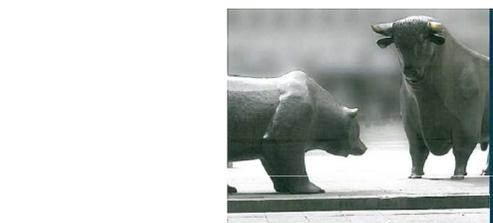
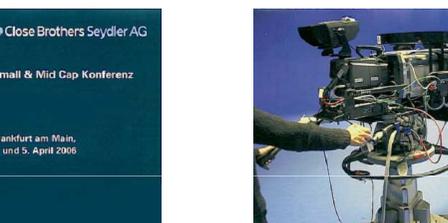


Organisation von Road shows

- Deutschland
 - Frankfurt
 - Düsseldorf
 - Köln
 - Stuttgart
 - München
 - Berlin
 - Hamburg
 - Bremen
- Großbritannien
- Frankreich
- Schweiz
- Österreich
- Belgien / Luxemburg

V Aktives Sales / Aktienvermarktung / Equity Capital Markets

Close Brothers Seydler Bank AG - Investorenkonferenzen

<p>2005</p>	 <p>Erneuerbare Energien Konferenz Frankfurt am Main, 18. Mai 2005</p>	 <p>Medien-Tage Frankfurt am Main, 14. und 15. Juni 2005</p>	 <p>Tech-Days Frankfurt am Main, 20. und 21. September 2005</p>
<p>2006</p>	 <p>Small & Mid Cap Konferenz Frankfurt am Main, 4. und 5. April 2006</p>	 <p>Medientag Frankfurt am Main, 27. September 2006</p>	
<p>2007</p>	 <p>Finanztage Frankfurt am Main, 7. und 8. März 2007</p>	 <p>Small & Mid Cap Konferenz Frankfurt am Main, 25. und 26. April 2007</p>	 <p>Bio- & Nanotech Konferenz Frankfurt am Main, 10. Oktober 2007</p>
<p>2008 / 2009</p>	 <p>Small & Mid Cap Conference Company presentations across different sectors Frankfurt am Main, 6-8 May 2008</p> <p><small>Transatlantic Conference Center (Japan Center) 1st floor Bockenheimer 2 60311 Frankfurt am Main For directions please refer to www.taunustor.de Parking at wallrafenstr. / Parkhaus Jungfernstube</small></p>	 <p>Small & Mid Cap Conference Unternehmen präsentieren sich Frankfurt am Main, 4. & 5. Februar 2009</p>	

VI Praxisbeispiel

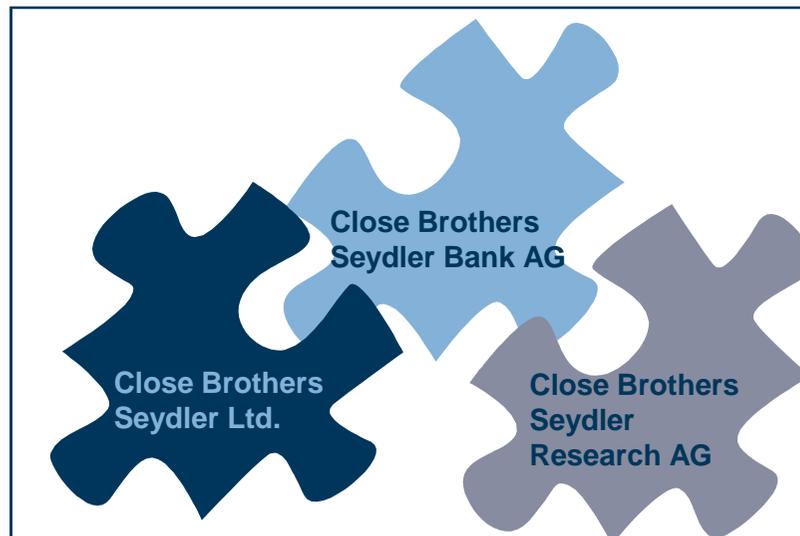
Erfolgreiches Zusammenspiel von Aktienbetreuung, Research und Aktienvermarktung am Beispiel der Aktie der CeWe Color AG



VI Praxisbeispiel

Erfolgreiches Zusammenspiel von Aktienbetreuung, Research und Aktienvermarktung am Beispiel der Aktie der CeWe Color AG

- 14.10.2008: Aufnahme Designated Sponsoring
- 12.01.2009: Aufnahme der Aktien Coverage
- 5./6.02.2009: Teilnahme an der Close Brothers Seydler Bank AG Small & Mid Cap Conference
- 23.03.2009: Rückkehr in den SDAX
- 23./24.04.2009: Internationale Road Show



**Wir danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit
und freuen uns auf Ihre Fragen**

VII Appendix



Company Overview

May 2009

Index

- Close Brothers Group
- Close Brothers Seydler Bank AG
- Business Segments
- Contact

Close Brothers Group – Company Profile



History of Close Brothers

1878 Close Brothers founded in London as a merchant bank

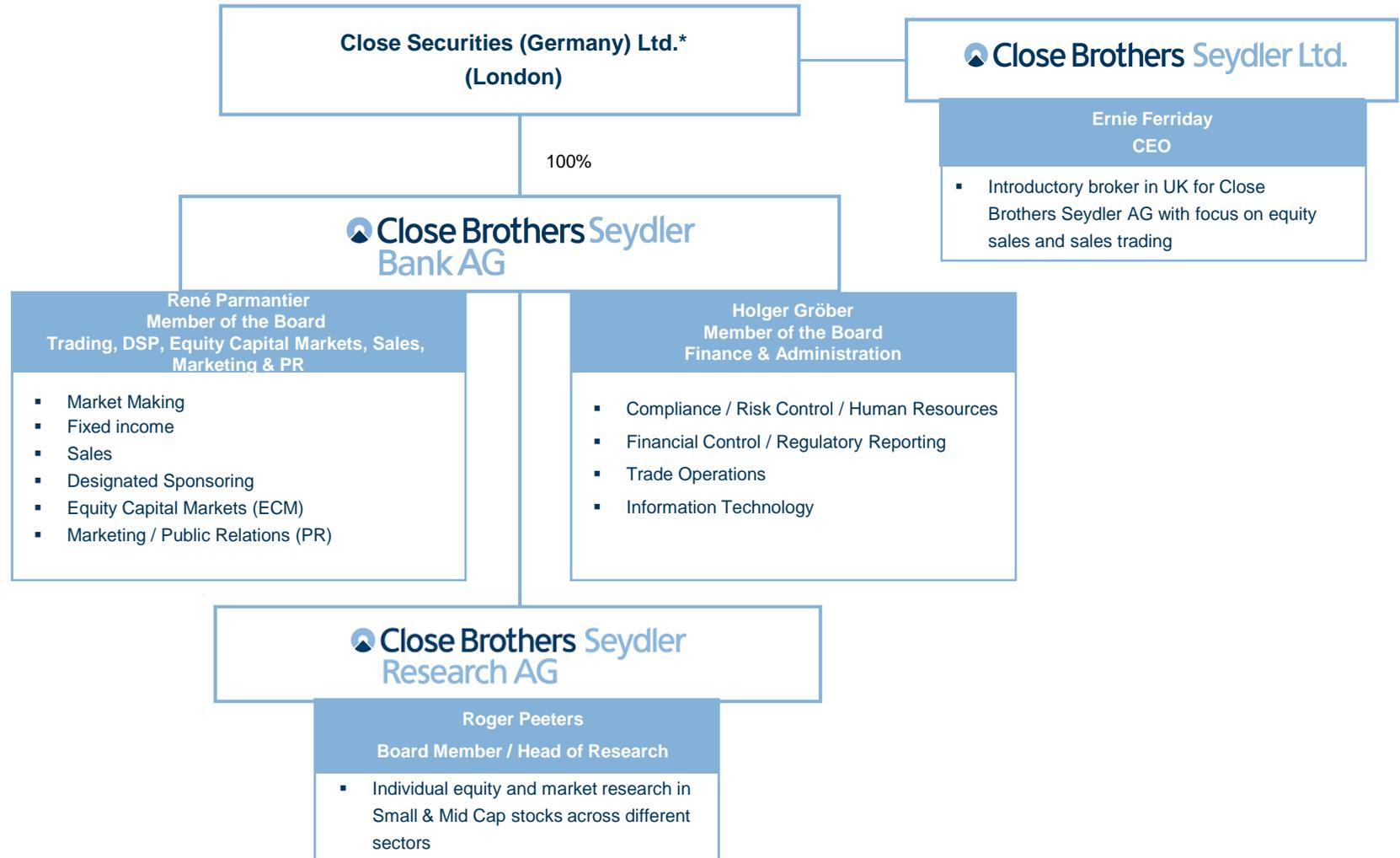
Today Close Brothers plc is one of the UK's largest independent investment banks

- Broad range of investment banking activities
- Belongs to the 200 largest companies on the LSE with a market cap of approx. € 865m (£795m)
- 55 operating subsidiaries and 2,500 employees

History of Close Brothers Seydler Bank AG

- | | |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 1994 | Dieter Seydler Börsenmakler GmbH formed out of Horst Pulina Börsenmakler GmbH |
| 1997 | Legal name change to Seydler AG |
| 2005 | Close Brothers Group plc London acquires Seydler AG |
| 2007 | Close Brothers Seydler receives a full banking license from BaFin |
| | Founding of affiliate company Close Brothers Seydler Limited (UK) |
| | Founding of Close Brothers Seydler Research AG |
| 2008 | Legal name change to Close Brothers Seydler Bank AG |

Structure of Close Brothers Seydler Bank AG



* Close Securities Germany Ltd is a holding company which is majority owned by Close Brothers Group plc (London).

Profile

About Us:

- Close Brothers Seydler Bank AG is a leading German securities house based in Frankfurt
- The company's share capital amounts to €25m, total assets exceeded €40m in business year 2007/2008, and the capital ratio is 62.5%

Our Strengths:

- One of the leading specialist floor traders on the German Stock Exchange with focus on foreign equities and corporate bonds
- Market leader in Designated Sponsoring with more than 160 mandates in mostly German Small- and Mid-cap companies
- Equities and convertible Capital Market Transactions in the range of €1m - €100m

Our Business Segments



Designated Sponsoring	Equity Capital Markets	Equities	Fixed Income	Specialist Floor Trading
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Market maker supporting liquidity of listed companies ▪ Expert in Small- and Mid-caps in Germany ▪ Tailor-made customer service supporting trading needs ▪ Preparation and execution of IPO's and other capital market transactions 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Execution of primary and secondary market transactions ▪ Advice on key aspects of the raising of equity capital and optimisation of capital management ▪ German Stock Exchange Entry Standard Listing partner 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Equity research sales to institutional investors ▪ Coverage of clients in Germany, France, UK, Switzerland, Austria Belgium, Luxemburg ▪ Daily and weekly research products ▪ Placements and block trading ▪ Organisation of roadshows in Europe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sales trading/placement in fixed income products ▪ Support of institutional investors ▪ Corporate financing through issuance of (pre-IPO) convertibles, corporate bonds, profit-sharing certificates ▪ Organisation of roadshows in Europe ▪ Dedicated fixed income trading team 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ One of the leading floor specialists with over 2,100 specialist accounts ▪ Specialist floor trader for more than 740 US, 270 European and 350 Asian equities ▪ Specialist for more than 750 bonds

Highest importance placed on quality, professionalism and integrity

Designated Sponsoring

Dedicated Team	Broad Expertise	Service
<ul style="list-style-type: none">▪ Specialist expertise in trading Small- and Mid-cap stocks▪ Regular stock reporting in the sponsored stock to management▪ No use of quote machines▪ Weekly stock price and index analysis	<ul style="list-style-type: none">▪ Reduction of the volatility▪ Higher trading volume at a lower spread▪ Order book management and price continuity in all stock markets▪ Definition of targets together with company management▪ Optimise the liquidity of the available free float	<ul style="list-style-type: none">▪ Capital increases▪ Private placements▪ Share buyback programs

We help increase liquidity in the sponsored stock

Designated Sponsoring

	Number of Mandates	MDAX	TecDAX	SDAX	Other Prime	Other General
Close Brothers Seydler Bank AG	144	5	3	11	56	69
Competitor 1	58	5	4	5	29	15
Competitor 2	55	--	2	7	25	21
Competitor 3	41	6	6	4	22	3
Competitor 4	41	3	3	2	19	14
(...)						
Total mandates	738	82	43	82	284	247
Close Brothers Seydler Bank AG market share in %	19.5	6.1	7.0	13.4	19.7	27.9

Source: Deutsche Börse Q1 2009, Designated Sponsors with Rating "AA" only

The market leader in Designated Sponsoring

Equity Capital Markets

Services

- Advice on key aspects of the raising of capital
- Advice regarding optimisation of capital management, financing and risk management requirements
- Deal activities
 - IPOs
 - Capital increases, including rights issues
 - Convertible loans / convertible bonds
 - Pre-IPO placements
 - Special situations
 - SPACs
 - IPO 'lights'
 - Block trades
- German Stock Exchange Entry Standard Listing partner

Execution of primary and secondary market transactions

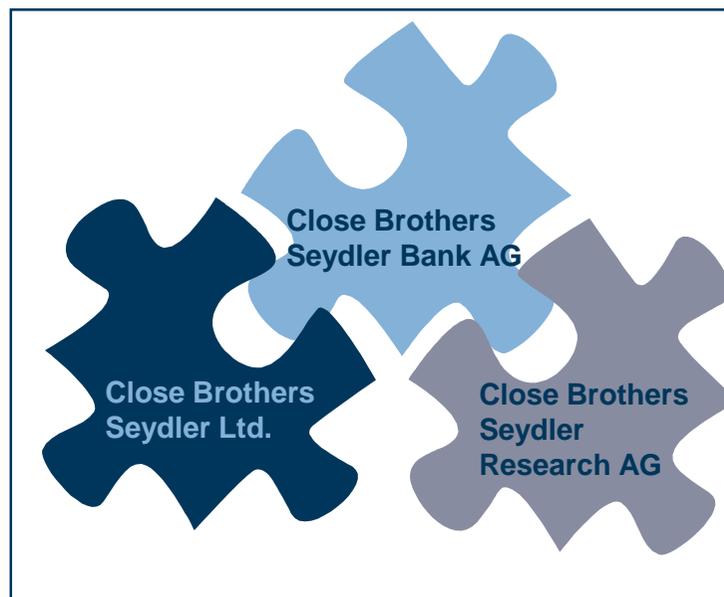
Sales – Equities (Frankfurt)

Field of activities	Advantages	Network
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Research sales, block trading, sales trading ▪ Placement of stock ▪ Organisation of roadshows in Europe ▪ Identification of target institutional investors in Germany, France, UK, Switzerland, Austria, Belgium and Luxemburg ▪ Research via Close Brothers Seydler Research 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Access to main trading markets in: <ul style="list-style-type: none"> ▪ USA ▪ Europe ▪ Asia ▪ Excellent client networking ▪ Multi-lingual sales team ▪ Rapid communication of market relevant news to customers 	<p>Institutional investors:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Portfolio managers ▪ Insurance companies ▪ Pension funds ▪ Asset managers ▪ Private Banks ▪ Intermediaries
<p>Sought-after brokerage and trading address by institutional investors</p>		

Sales – Equities (UK)

Close Brothers Seydler Limited

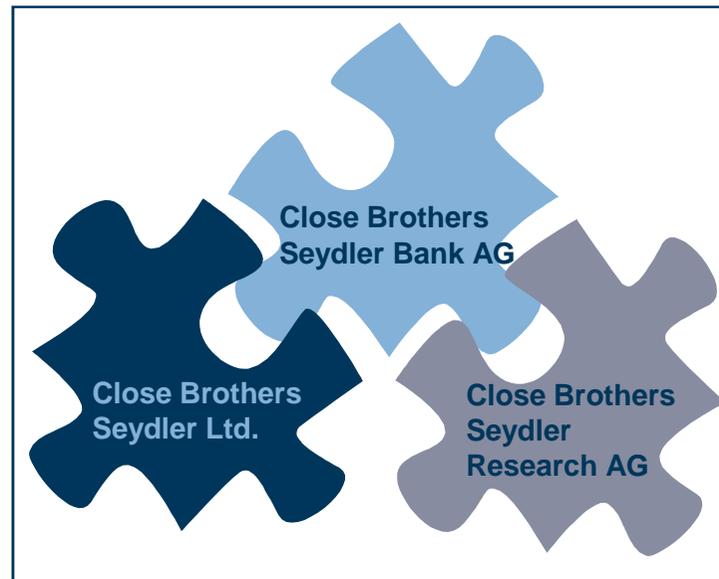
- Newly founded in 2007; part-owned by management
- Management (Ernie Ferriday / Daryl Jessup) each has over 20 years experience in European Equities
- Financial Services Authority (FSA) regulated and authorised Adviser/Arranger acting as an Introductory Broker for Close Brothers Seydler Bank AG
- Research Sales and Sales Trading in German small- and mid-cap stocks
- Placement and follow-up of IPO's, secondaries, blocks in German Small- and Mid-cap stocks
- Organisation of management roadshows, conference calls, conferences



Research

Close Brothers Seydler Research AG

- Founded in 2007; part-owned by management
- Close Brothers Seydler Bank AG is majority shareholder
- Individual equity research across different sectors and market research products
- Coverage of more than 60 German Small & Mid Caps
- Publication of daily and weekly newsletters for institutional clients
- Excellent international distribution via the sales teams in Frankfurt and London



Institutional Sales / Trading Fixed Income

Institutional Sales

- Issuance of fixed income products:
 - Pre-IPO convertibles
 - Corporate bonds
 - High-yield bonds
 - Convertibles
 - Participation certificates

- After-sales communication with institutional investors

Trading

- Dedicated fixed income trading
- Trading all types of fixed income products in Euro and other currencies
- Best execution service to clients advantage
- Continuous participation in the international bond markets
- MiFID approved

Floor executions and individual service

Specialist Floor Trading Equities & Bonds

Equities and Bonds	Competencies	Counterparties
<ul style="list-style-type: none">▪ Over 2,100 specialist accounts▪ including 740 US, 270 European and 350 Asian stocks quoted on the Frankfurt Stock Exchange, Prime and General Standard and 750 bonds quoted in €, US Dollars and other currencies▪ including ETF's	<ul style="list-style-type: none">▪ Built-up trading know-how▪ State-of-the-art trading technology▪ Sound capital base	<ul style="list-style-type: none">▪ Institutional investors▪ Banks
We fulfill 100% of the stringent requirements made by the FWB exchange		

Contacts

Close Brothers Seydler Bank AG
Schillerstrasse 27 - 29
D-60313 Frankfurt am Main

www.cbseydler.com

René Parmantier
Board Member
Trading, DSP, Equity Capital Markets,
Sales, Marketing, PR
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 130

Burkhard Ziegler
General Manager
Head of Market Making
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 146

Gabriele Trapp
Executive Director
Head of Fixed Income
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 203

Holger Gröber
Board Member
Finance & Administration
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 713

Thomas Kaufmann
Executive Director
Head of Equity Capital Markets
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 190

Raimar Bock
Executive Director
Head of Sales
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 115

Close Brothers Seydler Ltd.
10 Crown Place
London EC2A 4FT
U.K.

www.cbseydler.com/CBS-Ltd

Ernie Ferriday
CEO
Tel: +44 (0) 20 7655 8934

Daryl Jessup
Executive Director
Tel: +44 (0) 20 7655 3483

Close Brothers Seydler
Research AG
Schillerstrasse 27 - 29
D-60313 Frankfurt am Main

www.cbseydler.com/Research

Roger Peeters
Board Member
Head of Research / Chief Strategist
Tel: +49 (0) 69 / 977 8456 -12