

Datum des Reports:

10. Juli 2007

Informationen über die AktieKerngeschäft:
Finanzdienstleistungen

Börse: Frankfurt

Datum der Börsennotierung:
13. Juli 2006

Aktienkurs am 10. Juli 2007: EUR 4,69

52 Wochen Hoch und Tief:
EUR 5,52 – EUR 2,60Ende des Geschäftsjahres:
31. Dezember

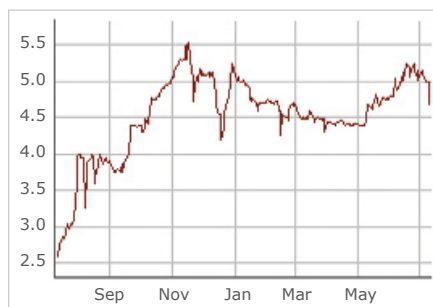
Hauswährung: EUR

Börsenkürzel: D8B

Ausstehende Aktien: 20'500'000

Marktkapitalisierung am 10. Juli 2007:
96,15 Mio. EUR

Streubesitz: 26,8%

Kursentwicklung**UNTERNEHMENSPROFIL** (www.driverbensch.de)

Die Driver & Bengsch AG (nachfolgend auch „D&B“ oder „Gesellschaft“ genannt) ist eine in Deutschland niedergelassene Beteiligungsgesellschaft, welche über ihre vier Tochtergesellschaften, die Wertpapierhandelshaus Driver & Bengsch AG (WPH D&B), die Versicherungsmakler Gebrüder Hansen GmbH, die Global Master Asset Management GmbH (GMAM) und die Kredit Service Plus GmbH (KSP), operativ tätig ist. WPH D&B bietet in den Bereichen Vermögensverwaltung, Zinskonten und Wertpapierberatung Finanzdienstleistungen an, wobei sich die Gesellschaft auf Privatinvestoren mit kleineren Vermögen (ab 15'000 EUR) spezialisiert hat. Da dieses Tochterunternehmen für 96,7% des Konzernumsatzes verantwortlich zeichnet, konzentrieren wir uns bei der Analyse vornehmlich auf die WPH D&B. Die Versicherungsmakler Gebrüder Hansen GmbH ist ein Versicherungsmakler, der Versicherungsprodukte vertreibt. Die GMAM ist im Bereich Corporate Finance tätig. Die KSP vermittelt Privat- und Baukredite sowie Leasingangebote für mobile Wirtschaftsgüter.

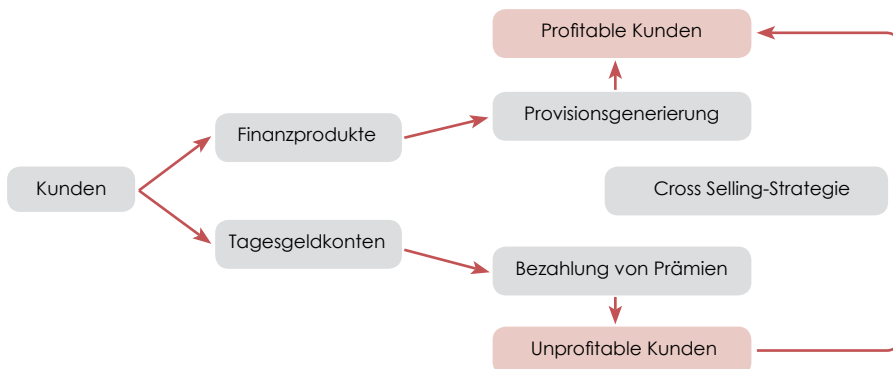
D&B wurde 1996 gegründet und hat den Hauptsitz in Itzehoe, Deutschland. Die Gesellschaft beschäftigt 64 Angestellte.

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

- ➔ Die Provisionserträge erhöhten sich um 16,6% von 9,05 Mio. EUR im GJ 2005 auf 10,55 Mio. EUR im GJ 2006. Im Q1 2007 stiegen die Provisionserträge um 9,4% von 3,50 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum auf 3,83 Mio. EUR. Allerdings verringerte sich das Provisionsergebnis (Provisionserträge abzüglich Provisionsaufwendungen) um 8,1% von 3,1 Mio. EUR im Q1 2006 auf 2,8 Mio. EUR im Q1 2007.
- ➔ Das verwaltete Vermögen (vV) stieg um 174% von 207 Mio. EUR im GJ 2005 auf 567 Mio. EUR im GJ 2006. Die Anzahl Konten und Depots konnte im selben Zeitraum um 116% von 13'980 auf 30'240 gesteigert werden. Am 31. März 2007 belief sich das vV auf 794 Mio. EUR verteilt auf 40'867 Konten und Depots.
- ➔ Der Anstieg der verwalteten Vermögen und des Kundenbestandes im GJ 2006 wurde primär aufgrund des zweimonatigen Angebotes des „ZinsPlusKonto“ im Oktober und November 2006 erreicht. Das ZinsPlusKonto bot den Investoren einen garantiert marktführenden Tagesgeldzinssatz von 4,5% (entspricht zum Zeitpunkt des Angebots einer Prämie von etwa 1%) auf Einlagen bis zu 25'000 EUR für einen Zeitraum von einem Jahr.
- ➔ Im Gegensatz zum Betriebsgewinn von 2,15 Mio. EUR im GJ 2005 wurde im GJ 2006 ein Betriebsverlust von 0,50 Mio. EUR ausgewiesen. Allerdings resultierte der Gesellschaft zufolge der Verlust aus Abschreibungen auf den Firmenwert, die gemäss HGB vorgenommen werden müssen. Im GJ 2007 plant D&B die Buchführung auf IFRS umzustellen. Ohne diese Abschreibungen hätte die Gesellschaft einen operativen Gewinn von ungefähr 1,5 Mio. EUR ausgewiesen (genaue Zahlen nicht verfügbar). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich von 2,86 Mio. EUR auf 4,80 Mio. EUR wegen der erhöhten Werbekosten zur Neukundengewinnung, der Beratungshonorare, die im Vorfeld des Börsenganges anfielen, sowie der Ausgabe von Genussscheinen.
- ➔ Der Betriebsgewinn (exklusive Abschreibungen) verringerte sich um 29,1% von 1,88 Mio. EUR im Q1 2006 auf 1,33 Mio. EUR im Q1 2007.
- ➔ Die Gesellschaft wies im GJ 2006 einen Reinverlust von 0,95 Mio. EUR aus, verglichen mit einem Reingewinn von 0,73 Mio. EUR im Vorjahr.
- ➔ Am 31. Dezember 2006 verfügte D&B über liquide Mittel von 2,6 Mio. EUR. Die Gesellschaft hat bisher kein langfristiges Fremdkapital aufgenommen. Der Buchwert pro Aktie verringerte sich von EUR 2,04 im GJ 2005 auf EUR 1,90 im GJ 2006.

HIGHLIGHTS

➔ Abhängigkeit von der Cross Selling-Fähigkeit des Unternehmens



Aufgrund des Angebots des „ZinsPlusKonto“ im GJ 2006 und weiterer Zinskonten konnte die Anzahl verwalteter Zinskonten von 12'946 auf 28'902 gesteigert werden. Den Kunden des „ZinsPlusKonto“ wurde ein Zinssatz von 4,5% (1% Prämie auf Marktzinssatz zum Zeitpunkt des Angebotes, die sich aufgrund des steigenden Marktzinssatzes mittlerweile reduziert hat) gewährt, weshalb dieser Bereich nicht profitabel ist. D&B zielt darauf ab, aus diesem erhöhten Kundenbestand mittels Cross Selling der profitablen Finanzprodukte Kapital zu schlagen.

➔ Geringes Wachstum der Provisionen aus Finanzprodukten

Der Gesamtbestand an Einlagen und Wertpapieren im Bereich Vermögensverwaltung (zusätzlich zu den Zinskonten) belief sich zum Ende des GJ 2006 auf 169 Mio. EUR verteilt auf 1'346 Konten und Depots (EUR 125'557 pro Konto respektive Depot). Die nachfolgende Tabelle verdeutlicht das geringe Wachstum der Anzahl Konten und Depots im Bereich Vermögensverwaltung, welcher für die Rentabilität der Gesellschaft ausschlaggebend ist. Sogar auf Stufe Konzern, inklusive den anderen Tochtergesellschaften, erhöhten sich die Provisionserträge um lediglich 16,6% von 9,05 Mio. EUR im GJ 2005 auf 10,55 Mio. EUR im GJ 2006.

Anzahl Konten und Depots		Konten im Bereich Vermögensverwaltung	
GJ 2005	GJ 2006	GJ 2005	GJ 2006
13'980	30'248	1'034	1'346

AUSBLICK UND PROGNOSE

Für das GJ 2007 hat die Gesellschaft keinerlei Prognosen veröffentlicht. Allerdings ist die Gesellschaft bei der derzeitigen Entwicklung auf intensiviertere Marketingaktivitäten angewiesen, um die Anzahl Kunden im profitablen Bereich der Vermögensverwaltung zu erhöhen. Die Cross Selling-Strategie unter Verwendung der Zinskonten als Ausgangspunkt scheint kein hohes Wachstum zu ermöglichen.

SCOT-ANALYSE

STÄRKEN

- ➔ Fokus auf kleine Investoren, die in der Regel von grossen Unternehmen vernachlässigt werden
- ➔ Substanzieller Kundenbestand aufgrund der Tagesgeldkonten

CHANCEN

- ➔ Wachsender Bedarf an Investmentberatung und Vermögensverwaltung aufgrund eines steigenden Finanzanlagevermögens in Deutschland

HERAUSFORDERUNGEN

- ➔ Das Cross Selling zum profitablen Segment dürfte schwer sein
- ➔ Der harte Wettbewerb im deutschen Finanzmarkt erfordert ein aggressives Marketing

RISIKEN

- ➔ Verbot der Quersubventionierung von Zinskunden zur Neukundengewinnung

Die Swiss Equity Group AG übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Hierin enthaltene Empfehlungen dienen ausschließlich der Information und stellen kein Angebot oder die Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder der Werbung hierzu dar. Haftungsansprüche gegen SWISS EQUITY GROUP AG, welche durch die Nutzung der dargebotenen Informationen verursacht werden, sind ausgeschlossen, es sei denn es liegt ein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten des Autors vor.

Bei direkten oder indirekten Verweisen auf fremde Internetseiten („Links“) oder andere Informationsquellen übernimmt SWISS EQUITY GROUP AG keinerlei Haftung für die darin bereitgestellten Informationen, da die Inhalte dieser Seiten ausschließlich im Verantwortungsbereich des jeweiligen Webmasters bzw. Autors liegt. SWISS EQUITY GROUP AG erklärt, dass zum Zeitpunkt der Linksetzung keine illegalen Inhalte auf der verlinkten Seite erkennbar waren.

Das Kopieren, Speichern und Verbreiten dieses Produktes, auch auszugsweise, ist ohne die ausdrückliche Genehmigung der SWISS EQUITY GROUP AG nicht gestattet.