goingpublic.de
Das Kapitalmarkt-Portal

AVEMIO AG

Aktienportrait

Sektor

Medien / Technologie

71,00 EUR

(Xetra)

Marktkapitalisierung: 272 Mio. EUR

10. Oktober 2023

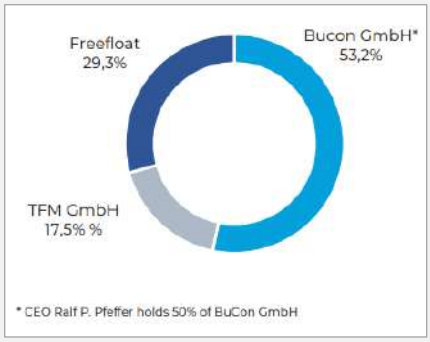
Zahlen und Grafiken bereitgestellt von Stock3, Onvista.de, Ariva.de, Avemio AG oder aus anderen öffentlich zugänglichen Quellen.
Aufbereitung und Erstellung: GoingPublic Media AG –- Alle Rechte vorbehalten.
Bitte beachten Sie den Disclaimer am Ende des Dokuments.

Avemio AG

Branche: Film- und Fernsehtechnik
Sektor: Medien
Register: HRB 82980
ISIN: DE000A2LQ1P6
WKN: A2LQ1P
Symbol: 3D6
Börsen: Xetra, Düsseldorf, Frankfurt
Segment: Primärmarkt
Aktienzahl: 3.832.150 Stk
Vorstand: Ralf P. Pfeffer (CEO); Norbert Gunkler (CFO), Steffen Schenk (COO)
AR-Vorsitzender: Dr. Erwin Herresthal
Gründungsjahr: 1993
Mitarbeiter: 288

Aktueller Kurs: **71,00 EUR**
Marktkapitalisierung: **272 Mio. EUR**

High/Low (12 Mon): **71,50 / 42,60 EUR**



Aktionärsstruktur

(Stand 15. September 2023; Quelle Avemio)
Unternehmensgründer 80,7%; **Freefloat** ca. 29,3%

Research Coverage

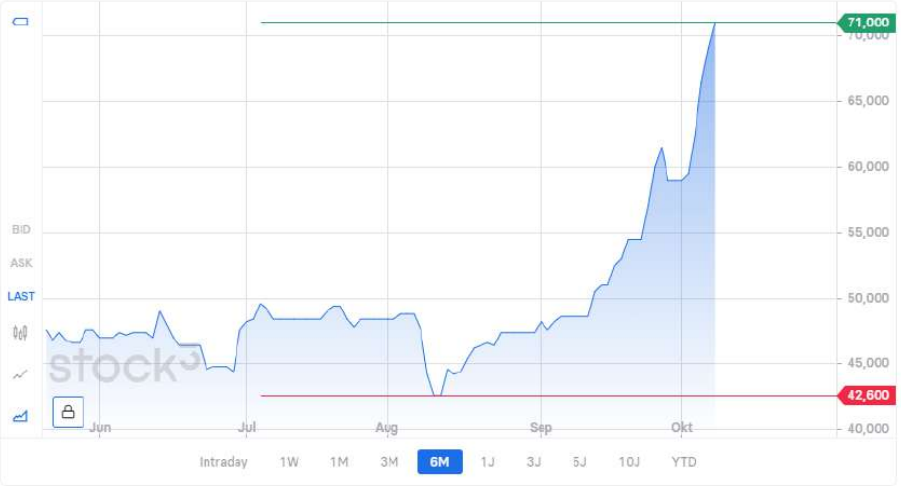
Die **Avemio AG** wird derzeit von zwei Researchhäusern gecovert. Es handelt sich hierbei um **GBC Augsburg** („Buy“ mit 50,80 EUR) und **Montega** („Halten“ mit 40,00 EUR). Das mittlere Kursziel aller Schätzungen lautet **45,40 EUR**.

Adresse der Zentrale:

Avemio AG
Schaumainkai 91
60596 Frankfurt am Main
Tel: +49 6134 58448-72
IR-Kontakt: ir@avemio.com
Website: http://avemio.com

Unternehmensprofil

Die **Avemio AG** ist die führende **Handelsgruppe** mit Fokussierung auf professionelle Film- und Fernsehtechnik sowie Beratung und Dienstleistungen. Der seit vielen Jahren stark wachsende und mit über 100 Mio. EUR umsatzstärkste unabhängige Technologieanbieter im deutschsprachigen B2B-Markt beliefert Content-Produzenten mit Produkten aller maßgeblichen Hersteller. Hierzu zählt auch die Beratung und technische Betreuung von **kompletten Produktions-, Postproduktions- und Sendesystemen** sowie die Planung, Erstellung und Systemintegration medientechnischer Workflows mit eigenen Softwareprodukten und Cloudangeboten.



(Quelle: AVEMIO AG; Stock3 vom 09.10.23- https://stock3.com/)

Das **Grundkapital der Avemio AG** ist in 3,83 Mio. Inhaberaktien eingeteilt und im Primärmarkt der Börse Düsseldorf notiert. Zu Beginn des Jahres 2023 erfolgte der Börsengang im Rahmen eines Reverse-IPO. Hierbei hat nach 30-jährigem Bestehen die Teltec AG die an der Düsseldorfer Börse gelistete Vorratsgesellschaft Palgon AG übernommen und in Avemio AG umfirmiert. Im Juli 2023 erfolgte der Aufstieg in den Primärmarkt sowie die Zulassung zum Handelsplatz Xetra. Die Avemio AG plant die **Internationalisierung im Rahmen einer Buy-and-Build-Strategie** mit bereits identifizierten Zielunternehmen sowie den Ausbau des margenstarken Software-angebotes.

Eckpunkte zur Gewinn- und Verlustrechnung (2020 bis 2023e geschätzt; in Mio. EUR)

AVEMIO AG	2020	2021	2022	2023e
Umsatz	66,8	111,2	108,7	120,0
Rohertrag	10,1	19,8	19,8	21,6
Rohertragsmarge	15,1%	17,8%	18,2%	18,0%
EBITDA	2,2	5,5	4,0	5,0
EBITDA in %	3,3%	4,9%	3,7%	4,2%
EBIT	1,4	4,4	3,3	3,9

(Quelle: www.avemio.com)

Relevante Unternehmenstermine (Rückschau & Vorschau)	
29.08.2023	Hauptversammlung zum GJ 2022 (virtuell)
04.- 05.09.2023	Präsentation auf dem Equity Forum (Frankfurt)
29.09.2023	Veröffentlichung von Finanzdaten (Halbjahr 2023)
10.10.2023	IIF - International Investment Forum (virtuell)
15. - 16. 11.2023	MKK Herbstkonferenz in München (GBC Research)
27. – 29.11.2023	Eigenkapitalforum in Frankfurt (Deutsche Börse AG)

Von der Teltec AG zur börsennotierten Avemio AG

Die seit 30 Jahren bestehende Teltec bildet den operativen Kern der börsennotierten Avemio AG, die in einem **Reverse IPO zum Jahreswechsel 2022** per Sachkapitalerhöhung in die Avemio AG integriert wurde. Die Gruppe ist in den letzten Jahren sowohl organisch als auch anorganisch stark gewachsen und adressiert mittlerweile über 35.000 Kunden aus allen Bereichen der Bewegtbildproduktion (Rundfunk, Streaming, Werbung, Social Media). Im Sortiment befinden sich mehr als 20.000 Produkte namhafter Hersteller wie z.B. SONY, ARRI oder Blackmagic.

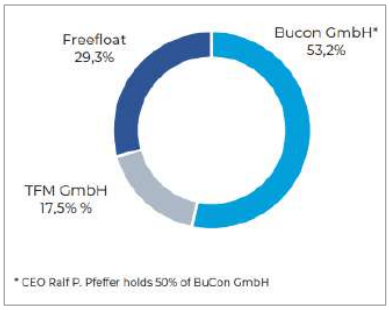
Im Juni 2023 hat Avemio zudem die auf Workflow Management-Systeme spezialisierte MoovIT Gruppe per Sachkapitalerhöhung und Barleistungen übernommen und damit den angestrebten **Wandel zum Medientechnologie-Unternehmen** eingeläutet. Maßgeblicher Treiber des Geschäfts für die gesamte Gruppe stellt die hohe Dynamik im Markt für Bewegtbilder dar. Durch die steigende Verfügbarkeit von Medieninhalten und Bandbreite auch außerhalb der Städte steigt die weltweite Nachfrage nach Content und Programm-Inhalten. Das Wachstum ist in allen Medienformaten spürbar, Avemio ist in der Lage, die verschiedenen Anforderungen zu beliefern. Gesellschaftliche und technologische Entwicklungen lassen für die nächsten Jahre ein organisches **Wachstum von 5 bis 10 % per annum** erwarten.

Das Management und Aktionärsstruktur

Ralf P. Pfeffer (CEO, 56) hat einen volks- und betriebswirtschaftlichen Hintergrund und ist Mitgründer der Teltec AG und einiger Vorgängergesellschaften. Er gilt wegen seiner mehr als 30 Jahre langen Erfahrung und guten Vernetzung in der Branche als Visionär. Die von ihm und seinem Partner im Jahr 1993 aufgebaute Teltec ist seither als Systemlieferant für professionelle Medien- und AV-Lösungen tätig. Das Unternehmen betreibt den größten Onlineshop im deutschsprachigen Markt. Mit einer langen, aber letztlich absolvierten Lernkurve bezeichnet er die Avemio AG auch heute noch als das „älteste Start-up Deutschlands“.

Norbert Gunkler (CFO, 64) ist für die kaufmännische Seite zuständig. Er war bereits vor seiner Berufung zum Finanzvorstand seit vielen Jahren für das Unternehmen als Berater tätig und insoweit aktiver Teil der bisherigen Expansionserfolge. Vor ein paar Jahren fungierte er als Finanzvorstand bei der Funkwerk AG, ein im Prime Standard notiertes Unternehmen. Herr Gunkler ist auch Mitglied im Aufsichtsrat des 1. FC Nürnberg.

Steffen Schenk (COO, 47) verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Broadcast-Branche. Der Diplom-Ingenieur ist seit 2007 bei der hundertprozentigen Handelstochter Teltec AG tätig und kann als "Eigengewächs" bezeichnet werden. Als COO der börsennotierten Muttergesellschaft Avemio AG verantwortet Steffen Schenk nunmehr die operative Weiterentwicklung des gesamten Medientechnologie-Konzerns.



Aufsichtsrat: Vorsitzender Dr. Erwin Herresthal (Dipl.-Vw., Steuerberater, Wirtschaftsprüfer), Dr. jur. Yann Samson (stellvertretender Vorsitzender), Helge Haase (Dipl.-Bw.), Prof. Michael Erkelenz (Dipl.-Ing., MBA)

Aktionärsstruktur: Die Gesellschaft befindet sich mit ca. 80% unter Kontrolle der Altgesellschafter, die sich zu einem **Lock-Up von 30 Monaten** verpflichtet haben. Das weitere Management besitzt 5,5% der Aktien (mit kürzerem Lock-Up) und ist Teil des Freefloats. Am 18. November endet die Haltefrist für die Teltec-Altaktionäre. Der Streubesitz wird sich dann um rd. 700.000 Aktien erhöhen.

Buy and Build: „Die Milliarden-Umsatz-Marke ist unser Ziel“

Bereits vor dem Reverse-IPO galt die **Unternehmensgruppe Teltec AG** als Wachstumstreiber in der Pro-AV- und Broadcast-Branche. Im Jahr 2021 erreichte die Unternehmensgruppe **mehr als 100 Mio. EUR Umsatz** und hat seit 2017 einige Wettbewerber in der DACH-Region nicht nur übernommen, sondern erfolgreich in das operative Geschäft und in einer kollektiven Unternehmenskultur integriert.

(Bildquelle: Ansicht eines Showrooms bei Teltec AG; Avemio AG)

Im Juni 2023 übernimmt die Avemio AG 100 Prozent der Anteile an der **MoovIT GmbH** und **der MoovIT Software Products GmbH und bezahlt diese überwiegend mit eigenen Aktien**. Mit diesem Zusammenschluss macht die Avemio AG einen großen Schritt in ihrer Transformation vom größten Handelsunternehmen für professionelle Film- und Fernsehtechnik im deutschsprachigen Markt zum international aufgestellten Medientechnologie-Konzern. **MoovIT ist ein auf Broadcast IT Solutions spezialisierter Systemintegrator** mit Schwerpunkt auf Software-Entwicklung und Beratung bei der Optimierung und Automatisierung von Videoworkflows.

(Bildquelle: Präsentation auf dem IIF vom 10.10.2023; Avemio AG)

Die beiden akquirierten Gesellschaften erzielten im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz von mehr als 6 Mio. EUR. Die neuen Aktien wurden unmittelbar an die Gesellschafter der MoovIT und der MSP ausgegeben, die nach der Transaktion langfristig als Geschäftsführer in den Unternehmen verbleiben. Die ausgegebenen Anteile unterliegen einer Lock-up-Vereinbarung.

CEO Ralf P. Pfeffer kommentiert: *„Durch den Merger mit der MoovIT-Gruppe aus Köln gelingt uns die lange geplante und vorbereitete Weiterentwicklung von der Handelsgruppe zum Medientechnologie-Konzern. Dieser Zusammenschluss setzt große Synergiepotenziale frei. Das Wachstumspotenzial unseres Handelsgeschäfts gepaart mit dem margenstarken Geschäftsansatz unserer Digitalisierungs- bzw. IT/KI-Strategie stellt eine solide Basis für die Weiterentwicklung zum europäischen Marktführer dar."*

Wer in diesem **stark fragmentierten** und **Knowhow-getriebenen Markt** bestehen will, braucht laut CEO Pfeffer auch Kenntnisse in e-Commerce sowie den Zugang zu Social Media. In den letzten Jahren wurde ein Webshop aufgebaut, der alle Bedarfe abdeckt.

"The global broadcast equipment market is projected to grow from $6.24 billion in 2022 to $19.40 billion by 2029, at a CAGR of 17.6% in the forecast period"

(https://www.fortunebusinessinsights.com/broadcast-equipment-market-107019; www.avemio.com)

(Quelle: www.avemio.com)

Die Halbjahreszahlen 2023 der Avemio AG

Die **ersten sechs Monate** des Geschäftsjahres 2023 waren von einer konjunkturell bedingten Investitionszurückhaltung geprägt, die sich insbesondere im sogenannten Einsteigersegment bemerkbar machte. Viele Kunden in diesem Produktbereich betreiben über Marketingbudgets finanzierte Geschäftsmodelle (YouTuber, Instagramer, Gamer etc.). Die in konjunkturell herausfordernden Zeiten erfahrungsgemäß in diesem Bereich spürbaren Einsparungen machten sich ebenfalls in den Geschäftsbereichen Service, Projekte und Dienstleistungen bemerkbar. Im **höherpreisigen Investitionsgüterbereich** bewegten sich die Umsätze auf einem stabilen Niveau.

Der **Umsatz der Avemio AG** stieg im ersten Halbjahr 2023 leicht um 1,5 % auf **49,7 Mio. EUR**. Dabei konnte die **Dachmarke Teltec** den Umsatz auf **32 Mio. EUR** um rund 3 % ausbauen. Sie erweist sich, wie bereits bei vergangenen schwierigen Rahmenbedingungen, als das Zugpferd, das am flexibelsten auf Nachfrageveränderungen regieren kann. Die Umsätze im Produktsegment hochwertiger Kameras (4K bis 8K) stiegen bei Teltec sogar im Vorjahresvergleich um 22,4 %. Die **Rohertragsmarge im Handelsgeschäft** als wesentliche Kenngröße für ein erfolgreiches Management im operativen Bereich verbesserte sich deutlich **auf über 18 %.** Die Zielsetzung, mittelfristig eine Rohertragsmarge von 20 % zu erreichen, erscheint auf dieser Basis realistisch. Insbesondere sollte ein höheres Umsatz- und damit auch Einkaufsvolumen bei Umsetzung der **Buy-and-Build-Strategie** diesen Trend in den nächsten Jahren unterstützen.

Der **Personalaufwand** stieg auch akquisitionsbedingt auf 5,4 Mio. EUR. Die in innovativen Start-ups neu aufgebauten personellen Ressourcen betrugen im Vergleich zum Vorjahr 0,4 Mio. EUR. Strategisch betrachtet, handelt es sich hierbei um den **Start des digitalen Zukunftsgeschäfts** als Teil der Wachstumsstory der Avemio AG und damit um Investitionen in die Zukunft. Weitere 0,6 Mio. EUR entfielen auf den Aufbau zusätzlicher Kapazitäten in Marketing und IT sowie auf das akquirierte Unternehmen PVP in Polen.

Bereinigt um die Investitionen in die Zukunft der keine Umsatz- und Ergebnisbeiträge leistenden Start-Ups, erzielte die Avemio ein operatives Ergebnis (EBIT) von EUR 1,2 Mio. EUR. Die Gesamtverschuldung beträgt 20,7 Mio. EUR gegenüber 13 Mio. EUR Eigenkapital. Damit beträgt die Eigenkapitalquote in der Bilanz aktuell 37%.

CEO Ralf P: Pfeffer kommentiert: *„Das Management ist mit der Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr zufrieden. Wir haben unsere Ziele erreicht. Trotz unserer wachstumsbedingt hohen Investitionen in die personelle und organisatorische Infrastruktur arbeiten wir profitabel. Dabei haben wir - wie bereits in der Vergangenheit erfolgreich praktiziert - nach dem Winston Churchill zugeschriebenen Bonmot gehandelt: „Never let a good crisis go to waste"; lass niemals eine gute Krise ungenutzt verstreichen. So bieten die aktuellen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen Chancen, unser erfolgreiches Geschäftsmodell zu internationalisieren und dabei die stark fragmentierte Handelslandschaft unserer Branche in Europa zu konsolidieren."*

(Quelle: Avemio AG / H1-Report vom 28.09.2023)

Ausblick: „Wir werden den Markt weiter konsolidieren!" (CEO Ralf Pfeffer)

Für **2023** erwartet der Vorstand einen **Umsatzanstieg von 108,7 auf rund 120 Mio. EUR**. Dabei soll ein operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von rund 5,0 Mio. EUR (2022: 4,4 Mio. EUR) erzielt werden. Dies impliziert einen Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit von rund 2 Mio. EUR. Die Aktualisierung der Prognose für 2023 erfolgt inklusive der Umsatz- und Ergebnisbeiträge der unlängst getätigten Akquisitionen des **polnischen Handelsunternehmens Janusz Rupik Professionelle Videotechnik** (PVP) sowie der Spezialisten für die Automatisierung von Videoworkflows **MoovIT GmbH und MoovIT Software Products GmbH (MSP)** aus Köln. Die PVP-Übernahme erfolgte durch Barmittel, die MoovIT-Anteile wurden per Sachkapitalerhöhung durch die Ausgabe von 400.000 Aktien finanziert.

Das Management betont in seiner **Prognose**, dass man den Herausforderungen der Digitalisierung in einem neuen Hightech-Markt mit Innovation und Ideenreichtum begegnen wird. Die gezeigte Performance in den ersten sechs Monaten des Jahres erfolgte trotz der wachstumsbedingt hohen Investitionen in die personelle und organisatorische Infrastruktur unter Beibehaltung der Profitabilität. Das Thema **Künstliche Intelligenz** spielt in der Branche eine immer größer werdende Rolle und wird auch viele etablierte Prozesse verändern und dynamisieren.

Mit den **Akquisitionen in Polen und Köln** bricht ein neuer Wachstumsabschnitt an, denn sie begründen zum einen den Start der Internationalisierung in die erste nicht deutschsprachige Region. Gleichzeitig erschließt sich über diesen wichtigen Markt in Osteuropa der Zugang zu weiteren Potenzialen in angrenzende Länder, welche eine ähnlich hohe Fragmentierung der Handelslandschaft aufweisen. Avemio wird das erfolgreiche Integrationsmodell nun auch auf östliche Nachbarländer anwenden. Mit **Janusz Rupik (CEO und Gründer von PVP)** konnte eine wertvolle Managementverstärkung mit polnisch-deutschen Background gewonnen werden.

Bewertung: Das sagen die Analysten

Die **Analysten von Montega** beurteilen den Plan der **Internationalisierung** im Rahmen einer Buy-and-Build-Strategie mit bereits identifizierten Zielunternehmen sowie den Ausbau des margenstarken Softwareangebotes als sehr positiv. Im kompetitiven Marktumfeld der professionellen Videoproduktion hat sich die Avemio Gruppe eine **solide Wettbewerbsposition** erarbeitet, die insbesondere auf den erweiterten Größenvorteilen basiert. Diese ermöglichen u.a. das breiteste Produktportfolio, bessere Einkaufskonditionen sowie einem branchenführenden Serviceumfang (Beratung, Versicherungsleistungen, Reparaturen, flexible Finanzierungsmodelle etc.). Dass diese Vorteile von den Kunden wahrgenommen und geschätzt werden, illustrieren die **soliden organischen Wachstumsraten der letzten Jahre** (CAGR 2018-2022: ca. 19%).

Nachdem in 2022 aufgrund inflationsbedingter Nachfragehemmnisse im Einsteigersegment sowie Herausforderungen in der Lieferkette ein leichter Umsatzrückgang verzeichnet wurde, erwartet Montega aufgrund der soliden Wettbewerbsposition und der allgemeinen Marktentwicklung eine Zunahme von 11,8% p.a. bis 2026. Zusätzlich wird das Unternehmen das anorganische Wachstum fortsetzen und dürfte die unterstellte organische Entwicklung entsprechend beschleunigen. Aufgrund der visiblen Skaleneffekte im Einkauf und Personal sowie dem **steigenden Umsatzanteil des profitableren Beratungs- und IT-Geschäfts** erwarten die Hamburger ein überproportionales Ergebniswachstum und einen Anstieg der EBITDA-Marge auf über 10% bis 2026.

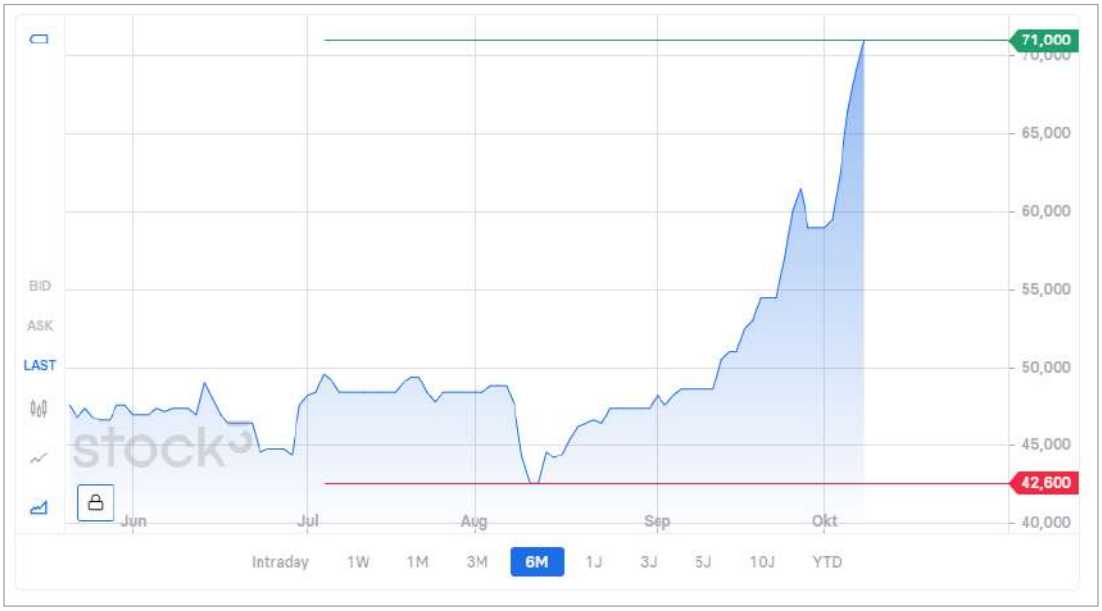
Diese positive Entwicklung sieht man in der aktuellen Bewertung mit einem **EV/EBITDA von 18,3x** für 2024e bereits hinreichend reflektiert. Montega vergibt ein **„Halten"-Votum** mit einem **12-Monats-Kursziel von 40,00 EUR**.

Die **Experten von GBC Augsburg** berechnen in ihrem **DCF-Modell** einen Unternehmenswert von 194,66 Mio. EUR. Dieser liefert ein **Kursziel von 50,80 EUR** je Aktie, das **Votum lautet „Kaufen".** Auch hier wird ein organisch getriebener **Umsatzanstieg auf ca. 148 Mio. EUR im Jahr 2025** (CAGR 14,9 %) unterstellt. Als wesentlicher Treiber wird die Expansionsstrategie in Europa gesehen, welche den Vollsortimenter auf eine neue Stufe heben wird.

Fazit: Die Equity Story ist verheißungsvoll, der Preis jedoch fortgeschritten

Die Avemio AG ist mit seiner **Buy-and-Build-Strategie** bislang gut unterwegs. Die Expansionsschritte verfolgen eine kalkulierte „Defragmentierungs-Strategie", also Konsolidierung des Marktes. Das Management der Avemio AG sucht dabei mit vordefinierten Kriterien sowohl Wettbewerber als auch Ergänzungen für seine Wertschöpfungskette. Ziel ist es, einen **Medientechnologie-Konzern** zu schaffen, der die Bedürfnisse der B2B-Kundschaft als „One-Stop"-Lösungsanbieter erfüllen kann. Durch die zunehmende Größe steigt auch die **Preis- und Verhandlungsmacht** sowohl gegenüber potenziellen Kunden als auch bei Wiederverkäufern der Serviceleistungen.

In den letzten Monaten konnte Avemio seine Strategie Zug um Zug ausrollen, der Fokus bleibt auf ein starkes M&A-Wachstum gerichtet. Nach Überzeugung des Managements gibt es noch viele relevante Ergänzungen für das Geschäftsmodell, die den Umsatz in den nächsten Jahren in den Milliardenbereich voranbringen können. Wegen der hohen **Attraktivität des Konzernverbunds** und der vielen Synergien steigt der **Wert des Netzwerks** für jedes einzelne Mitglied mit jedem weiteren Wachstumsschritt. Für die sogenannten „Targets" ist es somit durchaus attraktiv in den Konzernverbund aufgenommen zu werden. Operativ besteht jetzt die Herausforderung sowohl die **Eigenständigkeit der erworbenen Unternehmen im Konzern** zu wahren als auch mögliche Synergie-Potenziale bestmöglich zu heben, um die noch niedrige Profitabilität deutlich zu steigern.



(Bildquelle: Kurschart der Avemio AG vom 09.10.2023, mit Genehmigung der Stock3)

Die Börse hat die rasante Entwicklung stürmisch aufgenommen und den Kurs der Avemio-Aktie aus dem Seitwärtstrend der letzten Monate befreit.

Mit der **aktuellen Bewertung von über 270 Mio. EUR** ist eine markante Zielmarke gesteckt, in die sich das Geschäft in den nächsten Jahren durchaus entwickeln kann. Auf der Bewertungsseite stellt sich das **Kurs-Umsatz-Verhältnis 2023e (EV/Sales)** mit einem Faktor von **2,2** dar. Eine **KGV-Betrachtung** macht in der jetzigen Phase noch keinen Sinn, da durch die Wachstumsstrategie jeglicher Überschuss in die Eigenfinanzierung der Expansion fließt.

Durch die **Schnelligkeit der Anpassung** hat der **aktuelle Kurs von rund 71 EUR** sogar die Zielmarken der beiden Analysehäuser von 40,00 bzw. 50,80 EUR weit hinter sich gelassen. Bei Avemio muss sich nun zeigen, dass die **Profitabilität mit dem Umsatzwachstum schritthalten** kann, damit vor allem für die neuen Aktionäre ein attraktives Rendite-Potenzial erwächst.

Haftungsausschluss / Wichtige Hinweise:

Ersteller und Herausgeber ist die GoingPublic Media AG 2023 mit Redaktionsschluss 10. Oktober 2023. Alle Rechte vorbehalten.

Das hier zur Verfügung gestellte Aktienportrait stellt weder eine aktive Empfehlung noch eine Anlageberatung im Sinne der europäischen Finanzmarktrichtlinie (MiFID) seitens der GoingPublic Media AG dar. Die Anlage in Aktien aus dem Sektor „Biotech“ unterliegt starken Schwankungen vor allem vor und nach Präsentation wichtiger Studienergebnisse. Ein Investment in dieses Aktiensegment erfordert daher hohes Wissen. Bei Portfolioansätzen empfiehlt sich eine breite Streuung auf mehrere Branchenvertreter, um das Gesamt-Portfoliorisiko zu senken.

Interessenkonflikt

Gemäß §85 WpHG weisen wir darauf hin, dass die GoingPublic Media AG sowie ihrer Partner, Autoren oder Mitarbeiter (nachfolgend „Relevante Personen“) derzeit Aktien oder andere Finanzinstrumente der genannten Unternehmen halten können. Ebenso könnte es sein, dass relevante Personen Umsätze in den Aktien tätigen bzw. auf deren Kursentwicklungen spekulieren.

Es besteht ein konkreter Interessenkonflikt, da die GoingPublic Media AG in entgeltlichen Auftragsbeziehungen für seine Partner tätig wird.

Die vorstehenden Hinweise zu vorliegenden Interessenkonflikten gelten für alle Arten und Formen der Veröffentlichung, die die GoingPublic Media AG für ihre redaktionellen Inhalte nutzt. Diese Inhalte dienen ausschließlich der Information der Leser und stellen keine Handlungsaufforderung oder Empfehlungen dar, weder explizit noch implizit sind sie als Zusicherung etwaiger Kursentwicklungen zu verstehen. Die Inhalte ersetzen keine individuelle fachkundige Anlageberatung und stellen weder ein Verkaufsangebot für die behandelte(n) Aktie(n) oder sonstigen Finanzinstrumente noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von solchen dar.

Bei den Inhalten handelt es sich ausdrücklich nicht um eine Finanzanalyse, sondern um journalistische oder werbliche Texte. Leser oder Nutzer, die aufgrund der hier angebotenen Informationen Anlageentscheidungen treffen bzw. Transaktionen durchführen, handeln vollständig auf eigene Gefahr. Es kommt keine vertragliche Beziehung zwischen der GoingPublic Media AG und ihren Lesern oder den Nutzern ihrer Angebote zustande, da unsere Informationen sich nur auf das Unternehmen beziehen, nicht aber auf die individuelle Anlageentscheidung des Lesers oder Nutzers.

Der Erwerb von Finanzinstrumenten birgt hohe Risiken, die bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen können. Die von der GoingPublic Media AG und ihre Autoren veröffentlichten Informationen beruhen auf sorgfältiger Recherche, dennoch wird keinerlei Haftung für Vermögensschäden oder eine inhaltliche Garantie für Aktualität, Richtigkeit, Angemessenheit und Vollständigkeit der hier angebotenen Inhalte übernommen. Eine Aktualisierung der Inhalte und Daten wird in unregelmäßigen Abständen erfolgen, ist für die GoingPublic Media AG aber nicht bindend.

Alle Abbildungen wurden der Website und Präsentationen der AVEMIO AG entnommen.

Kontakt:

GoingPublic Media AG
Plattform Life Sciences
Hofmannstr. 7a,
81379 München
Tel.: +49 (89) 2000 339 -0
e-Mail: info@goingpublic.de