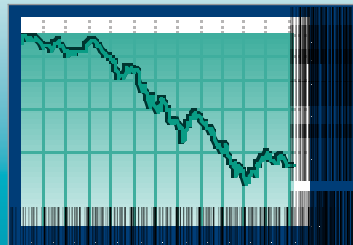


Minuszeichen überwiegen

Im Vergleich zur Vorwoche hat der Neue Markt an Boden verloren. Lediglich Finanzdienstleister stemmten sich gegen den allgemeinen Trend.

NEMAX ALL SHARE

Index zwischen Hoffen und Bangen



BRANCHEN-CHECK

Index	Stand	Veränderung*	Vorwoche 29.12.00
Biotechnology	114,01	-2,07	-33,39
Financial Services	65,30	+2,27	-42,39
Industrial & Ind.Serv.	104,11	-7,61	-28,35
Internet	17,77	-3,69	-44,07
IT Services	43,66	-2,20	-12,59
Media & Entertainment	19,90	-6,57	-33,18
Medtech & Healthcare	72,04	-5,90	-27,61
Software	30,33	-0,33	-34,14
Technology	78,77	-2,38	-28,68
Telecommunications	19,77	-4,45	-58,03

* in Prozent; Branchenindizes der Deutschen Börse AG

Wenig fundamental Positives

Bei den Gewinnern der Woche gab es überwiegend technische Gegenreaktionen. Rösch wurde nach einer Gewinnwarnung von den Anlegern abgestraft.

HITS DER WOCHE

	Unternehmen	Kurs ¹ am 11.06.01	Veränd. ² Vorwoche
1	vi[z]rt	2,15	+ 39,61
2	Orbis	4,40	+ 18,92
3	Mediascape	7,20	+ 18,03
4	Carrier 1	5,60	+ 14,29
5	Lipro	1,42	+ 13,60

1) in Euro
2) in Prozent

FLOPS DER WOCHE

	Unternehmen	Kurs ¹ am 11.06.01	Veränd. ² Vorwoche
1	Rösch Medizintechn.	15,05	- 39,44
2	D.Logistics	20,30	- 24,39
3	Brokat	6,20	- 20,51
4	GFT	11,55	- 20,34
5	Adva	8,10	- 20,20



COMROAD

Asienumsätze im Dunkeln verborgen

Der Telematikanbieter weist hohe Erlöse mit beeindruckenden Wachstumsraten in Asien aus. Nach BÖRSE ONLINE-Recherchen in der Region lassen sich die Zahlen dort kaum nachvollziehen.

Alfred Prillmann, Chef von ComRoad (Far East), wählt ein Hotel in Hongkong als Treffpunkt. Die Asientochter des Münchener Telematik-anbieters ComRoad habe nur ein „virtuelles Büro“ in der Stadt – einen Briefkasten. Die realen Räume seien in Shenzhen in der Volksrepublik China. „Das spart Geld“, lautet Prillmanns plausible Erklärung.

Weniger klar ist, woher die Umsätze in Asien stammen. Im von KPMG testierten Jahresabschluss 2000 weist ComRoad Erlöse von knapp 20 Millionen Euro in dieser Region aus, das entspricht einem Anteil von 45,4 Prozent an den Gesamtumsätzen (siehe Grafik). Nach BÖRSE ONLINE vorliegenden Informationen sind zumindest 11,1 Millionen Euro davon kaum nachvollziehbar. Das entspricht 56 Prozent des Asienumsatzes (siehe Kasten auf Seite 31). Zweifel haben auch die Banken: Analysten von Dresdner Kleinwort Wasserstein stellten nach Besuchen der ComRoad-Partner Skynet (Großbritannien) und Idealab (Spanien) ebenfalls Ungereimtheiten fest.

ComRoad liefert komplette Telematikzentralen für je rund 0,5 Millionen Euro an Partnerunternehmen (alle Preisangaben von ComRoad). Zudem verkau-

HOHER ASIENANTEIL



Quelle: ComRoad Geschäftsbericht 2000

Foto: IFA

Im Geschäftsjahr 2000 will ComRoad 77 000 Telematikendgeräte weltweit verkauft haben.

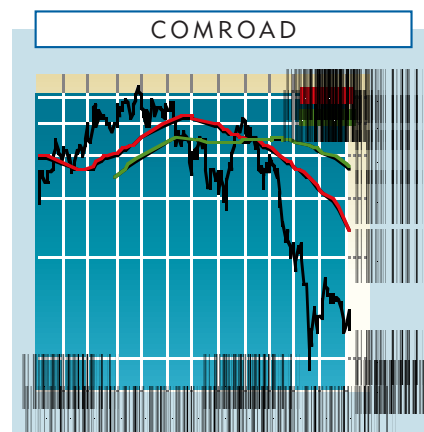


fen die Münchener In-Car-Computer an die Partner. Diese Fahrzeugendgeräte kosten zwischen 570 und 3290 Euro. Die Partner veräußern sie an Endkunden wie Speditionen und kassieren eine monatliche Nutzungsgebühr für Navigations- oder Flottenmanagementdienste. Zehn Prozent des Bruttogewinns dieses Betrags gehen als Lizenzgebühr an ComRoad.

Asiens Telematikmarkt ist noch sehr unreif – außer in Japan, wo ComRoad nicht vertreten ist. Beispiel China: Dort

Die geringe Zahl von Endnutzern in anderen asiatischen Ländern ist plausibel, da die Partner dort laut Pressemitteilungen erst ab Sommer 2000 gewonnen wurden. ComRoad gab zum Beispiel die Partnerschaft mit Globalwatch in Malaysia am 5. Juni bekannt, die Zentrale wurde nach Angaben eines Mitarbeiters im November installiert. Im Mai 2001 berichtete die malaysische Zeitung „The Sun“, einige Unternehmen hätten das System getestet, keines aber hätte es bis dahin gekauft.

Derzeit sind also fast nur Testgeräte im Einsatz. ComRoad-Boss Bodo Schnabel teilte mit, solche Pilotinstallationen „können sich auch zu mehreren Tausend In-Car-Computern addieren“. Bei den jungen Partnerschaften in Asien sind solch große Projekte jedoch unwahrscheinlich: Einerseits vergehen zwischen Vertragsabschluss und Aufnahme des Betriebs in der Regel Monate, andererseits ist es wegen des unreifen Marktes kaum vorstellbar, dass die Partner mit solch großen Stückzahlen einsteigen. Schnabel legte auch auf mehrmalige Bitten keine Liste vor, an welche Partner so viele Boardcomputer gegangen sein sollen. Mit Ausnahme von GTS machte er zu den Partnern in Asien keine Angaben. Selbst die Standorte nannte er nicht.



Quelle: Datastream Charts: BÖRSE ONLINE

Da noch nicht einmal der Umsatz für das Jahr 2000 nachvollziehbar ist, lassen sich keine seriösen Prognosen aufstellen. ComRoad plant für 2001 einen Umsatz von rund 95 Millionen Euro. Wir halten dieses Ziel für völlig unrealistisch und geben unsere ehemals positive Einschätzung für die Aktie auf. R. DAUM / C. SCHEID

VERKAUFEN	SPEKULATIV
WKN 544940	www.comroad.com
Solange ComRoad die Unklarheiten über die Geschäftszahlen nicht aufklärt, empfiehlt es sich, die Aktie zu verkaufen.	
Rückschlagspotenzial 70 Prozent	

BÖRSE ONLINE-UMSATZRECHNUNG FÜR 2000

Millionenlücke in Fernost

Global Telematic Service (GTS) ist seit 1999 ComRoad-Partner. Die sieben anderen kamen ab Juni 2000 dazu. Im ersten Jahr einer Partnerschaft liefert ComRoad die Telematikzentrale und 100 In-Car-Computer. Laut ComRoad-Chef Bodo Schnabel nehmen aber alle neuen Partner wesentlich mehr Endgeräte ab. Zu den genauen Mengen schweigt er.

Es ist unwahrscheinlich, dass die neuen Asienpartner so hohe Stückzahlen gekauft haben (siehe oben). Wir nehmen daher an, dass ComRoad nur die Erlöse für eine Zentrale pro Neupartner, 100 der teuersten Geräte und die dafür fälligen Lizenzgebühren zugeflossen sind. Bei

PARTNER REGION ASIEN

Global Telematic Service (Hongkong)

Shenming (China)

Likom (Malaysia/Hongkong)

Globalwatch (Thailand/Malaysia)

China Telematics (China)

Fleetwood (Australien)

T-Asia (Philippinen)

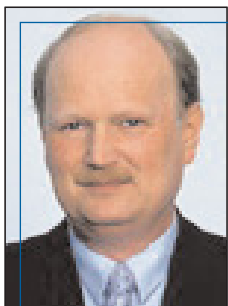
Guardian (Neuseeland/Australien)

Quelle: Deutsche Bank nach Angaben von ComRoad

Globalwatch setzen wir zehn Millionen Ringgit (3,1 Millionen Euro) an. GTS hat nach eigenen Angaben weniger als eine Million HK-Dollar (154 000 Euro) umgesetzt. Ein Endgerät habe 600 Euro gekostet, der Monatsumsatz pro Kunde im Schnitt 250 HK-Dollar (38,50 Euro) betragen. Die Vermark-

tung habe im Mai 2000 begonnen. Rechnerisch ergibt sich daraus ein Absatz von höchstens 240 Endgeräten. Wir gehen davon aus, dass GTS nicht mehr als 1000 In-Car-Computer erworben hat.

Anhand der Zahlen ergibt sich ein Asienumsatz von höchstens 8,8 Millionen Euro für 2000. Ausgewiesen hatte ComRoad rund 20 Millionen Euro. RD/CS



„Neue Kunden starten mit Pilotinstallationen. Diese können sich auch zu mehreren Tausend In-Car-Computern addieren.“

BODO SCHNABEL, COMROAD-CHEF

GTS. Auf Hongkong entfielen die meisten der derzeit knapp über 1000 Endkundenfahrzeuge in Asien, für die Lizenzgebühren gezahlt wurden.