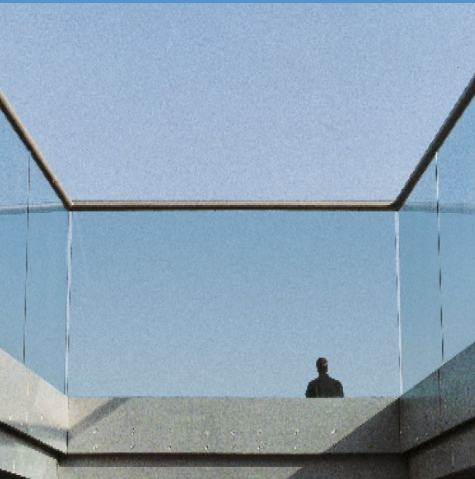


# COMTRADE AG

**Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt  
27. November 2006**

# WILLKOMMEN BEI COMTRADE AG

Die COMTRADE AG ist der innovative,  
hersteller- und bankenunabhängige Spezialist  
für einen umfassenden und integrierten  
Lifecycle Service in Deutschland.



## UNSERE HISTORIE

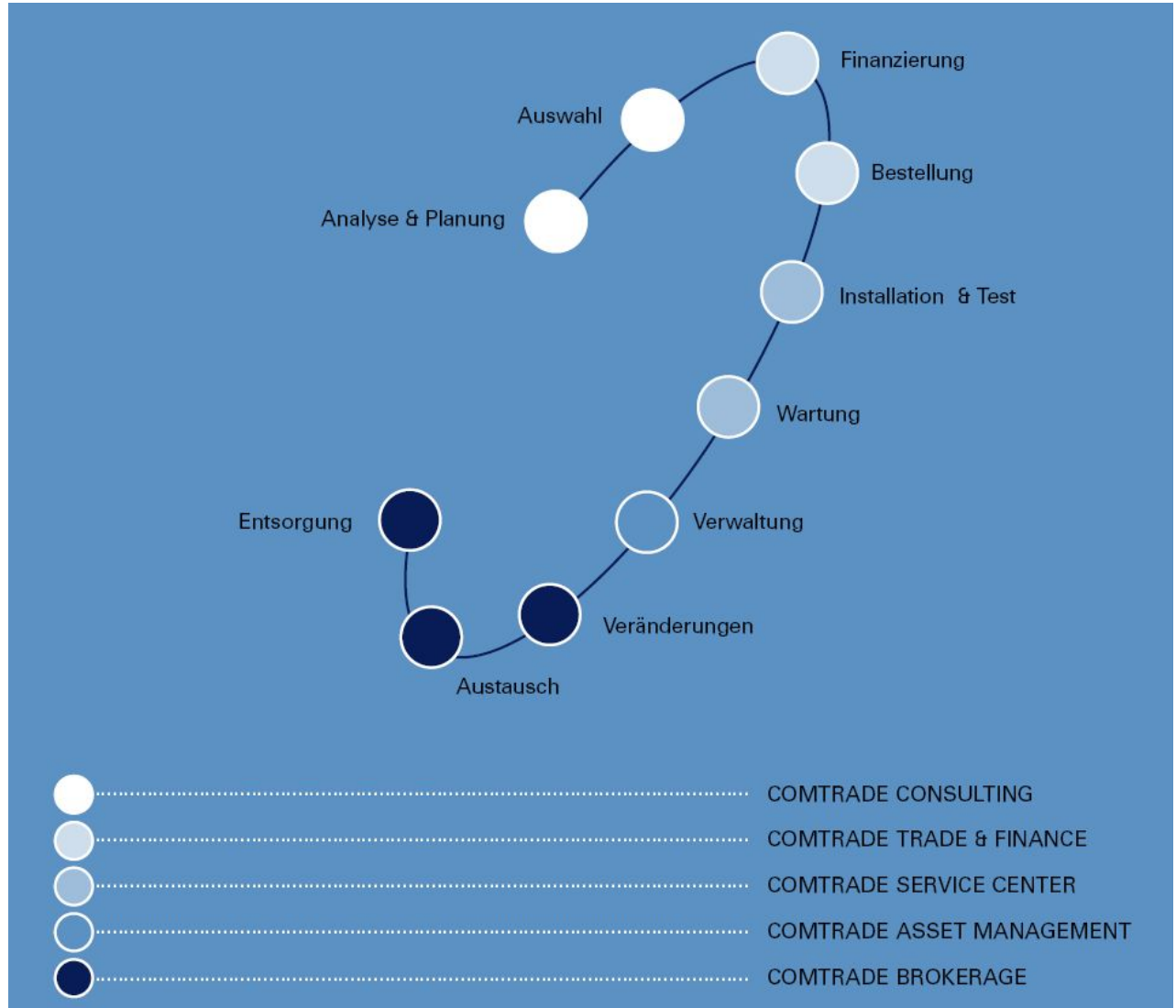
- 1987 Gründung der **COMTRADE** GmbH als universelles Computerunternehmen, speziell als IT-Ausrüster und IT-Broker
- 1991 Aufnahme des Finanzierungsgeschäfts
- 1997 **ISO 9002**-Zertifizierung des **COMTRADE SERVICE CENTERS**
- 1997/98 Partnerschaft und Autorisierung von führenden IT-Herstellern wie IBM, Oracle, SUN, HP etc.
- 1999 Gründung der **COMTRADE AG**
- 2000 Börsengang der **COMTRADE AG** (November 2000)
- 2003/4 Konzentration auf das Kerngeschäft **TRADE & FINANCE** sowie **BROKERAGE**
- 2005 Weiterentwicklung **innovativer Finanzierungsmodelle** speziell für den IT-Bereich
- 2006 Einführung eines umfassenden **COMTRADE LIFECYCLE SERVICE** für Kunden

# STRATEGIE

**Langjährige Erfahrung in den Bereichen Beratung, Handel, Finanzierung und Brokerage bildet ein einzigartiges und umfassendes Dienstleistungsspektrum für unsere Kunden:**

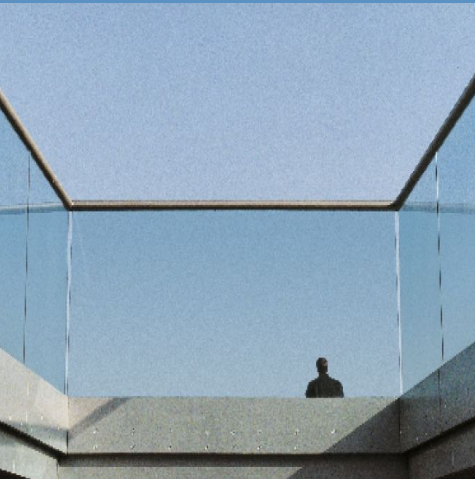
- herstellerunabhängige Beratung des Kunden rund um den Beschaffungsprozess
  - umfassendes Partnernetzwerk
  - herstellerunabhängige Beschaffung, Aktualisierung sowie Verwertung der Leasingobjekte
  - bankenunabhängige Beratung rund um das geeignete Finanzierungsmodell sowie Lösungen zur bilanzneutralen Finanzierung unter IFRS oder US-GAAP
  - umfassende Betreuung unserer Kunden durch leistungsfähige Service Tools **ASSET MANAGEMENT** sowie **ONLINE SELECT**
- ⇒ Nutzung dieser Assets zur Ausweitung der Geschäftstätigkeit als kompetenter Spezialanbieter

# COMTRADE LIFECYCLE SERVICE



## COMTRADE LIFECYCLE SERVICE (Detail)

- Bündelung der Stärken von COMTRADE
- Volle Flexibilität gegenüber Kunden
- Value Added Lease Solutions
- Strukturierte Finanzierungen
- Projektfinanzierungen



## COMTRADE LIFECYCLE SERVICE (Detail)

### → CONSULTING

- **CONSULTING** bearbeitet intensiv die speziellen Fragestellungen des Kunden.
- Genaue Analyse der Kundenanforderungen führt zur konkreten Zielbestimmung.
- Optimierung von
  - Abläufen (Operations Management)
  - Preisen (Benchmarking über alle Hersteller)
  - Organisationsformen (zentralisierter Einkauf)
- **Nachhaltige Verbesserung** des gesamten Steuerungs- und Ablaufprozesses.

## COMTRADE LIFECYCLE SERVICE (Detail)

## ➔ TRADE &amp; FINANCE

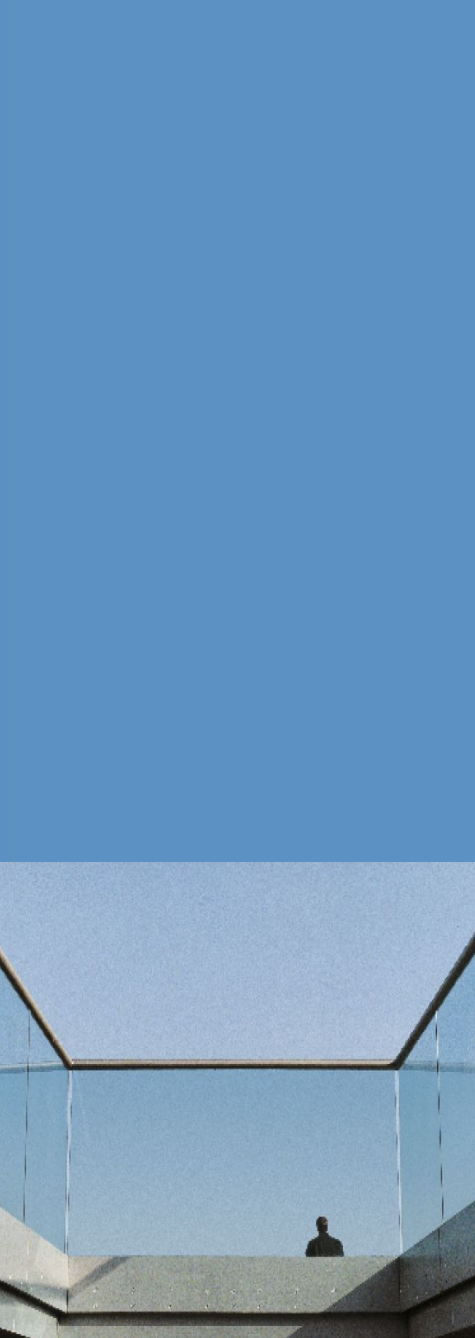
- **TRADE&FINANCE** beschafft und finanziert sämtliche IT-Systeme (Hard- und Software), Netzwerktopologien, sonstige Assets sowie alle artverwandten Dienstleistungen.
- Entwicklung des passenden Finanzierungsmodells auf Basis der **ermittelten Anforderungen sowie Zielvorstellungen** des Kunden.
- Umsetzung von **bilanzneutralen Finanzierungen nach IFRS** sowie US-GAAP.
- Konzentration auf **innovative Finanzierungsmodelle**, die speziell auf die Anforderungen des Kunden zugeschnitten sind.

## COMTRADE LIFECYCLE SERVICE (Detail)

### ➔ SERVICE CENTER

#### **Qualitätsmanagement**

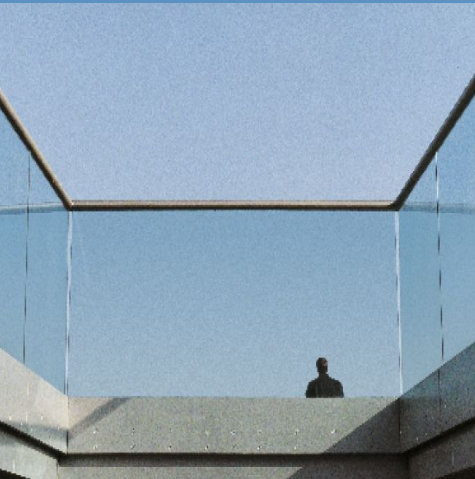
- Zertifiziert nach neuestem Standard:  
TÜV Cert DIN EN ISO 9001:2000 als deutschlandweit  
einziges herstellerunabhängiges Unternehmen in diesem  
Segment
- Durchsatz 2005: über 10.000 Maschinen sowie 3.000 Features
- Anerkennung als Gütesiegel von Herstellern



## COMTRADE LIFECYCLE SERVICE (Detail)

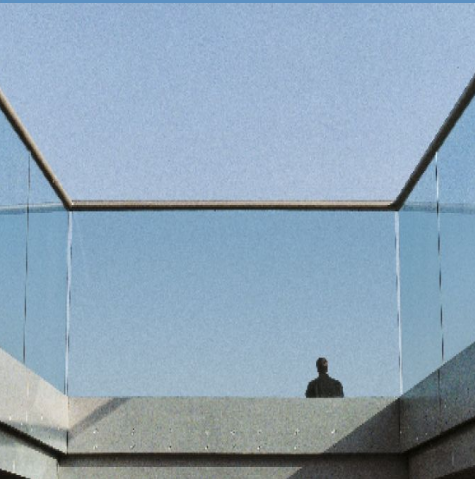
### ➔ BROKERAGE

- Weltweiter Handel (Kauf/Verkauf) von hochwertigen IT-Systemen/-Komponenten (Mainframes, dazugehörige Peripherie, Server, Workstations, Enterprise Storage, Archives, Features sowie Bauteile)
- Wiederverwertung der aus den Leasingverträgen zurückkommenden Assets
- Warehousing für Portfoliohalter



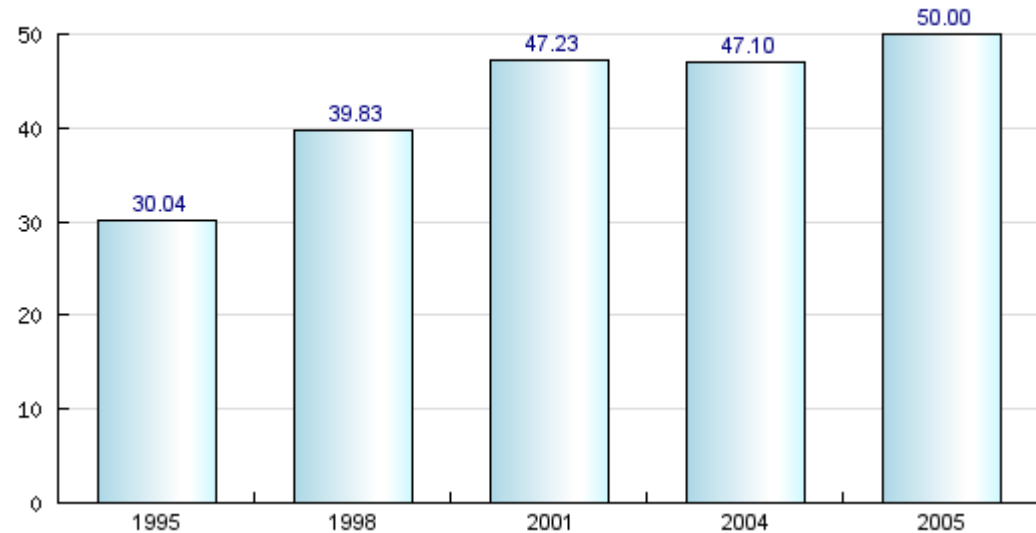
## Weitere strategische Ansätze

- Ausweitung auf andere Produktgruppen
- Entwicklung neuer Finanzierungskonzepte
- Ausbau des indirekten Vertriebs durch Partner
- Erschließung neuer Märkte
- Strategische Allianzen



# Markt

Leasing-Investitionen in Mrd. Euro



- **Quelle:**  
BDL, ifo Institut 12/2005

Seit Jahren wächst die Leasing-Branche dynamischer als die deutsche Gesamtwirtschaft und konnte 2005 diese erfolgreiche Entwicklung fortschreiben. Nach den Zahlen des ifo Institutes überschritt das Neugeschäft zum ersten Mal die Marke von 50 Mrd. Euro; die Leasing-Investitionen stiegen um 8,7 Prozent.

## Markt

- **Aktuelle Studie des EITO (European Information Technology Observatory):**

Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) wird in der EU dieses Jahr um 3,1 Prozent auf 644 Milliarden Euro wachsen. Deutschland hält dabei weiterhin den größten Einzelmarkt. 2007 gehe es ähnlich stark voran.

- **ifo Institut, München, August 2006:**

Chancen für ein deutliches Wachstum der Investitionen im zweiten Halbjahr 2006 stehen gut. Die Investitionsprognose des ifo Instituts vom Juni, die für das Jahr 2006 ein nominales Wachstum der Ausrüstungskäufe von 4,4% in Aussicht stellte, dürfte demnach gut realisiert werden. Von dieser Dynamik profitiert auch das Leasing, das 2006 wieder zu den Wachstumsbranchen zählen wird.

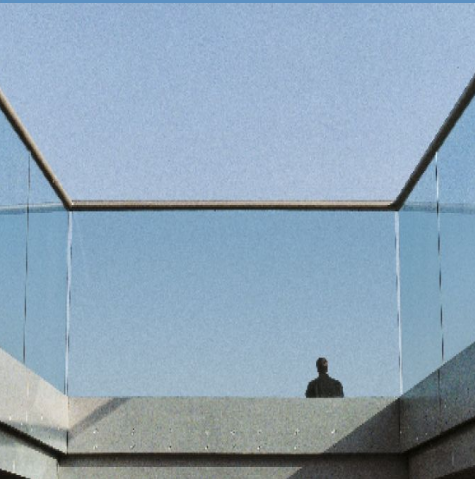
## Markt

- **Studie „Excellence Barometer Basel II“, August 2006:**

69 % der Befragten nutzen Leasing, 74 % wollen es in Zukunft tun

- **Leaseurope, Oktober 2006:**

Mit einem Neugeschäftsvolumen von 21 Mrd. Euro im ersten Halbjahr 2006 ist Deutschland der zweitgrößte Leasingmarkt in Europa. Mittel- und Osteuropa bieten gutes Potenzial.



# Wettbewerb



- **Indirekte Wettbewerber** sind für COMTRADE **die hersteller- und bankenabhängigen Mobilien-Leasinggesellschaften.**
- Im Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen e.V. haben sich **knapp 200** Leasinggesellschaften zusammen geschlossen.
- COMTRADE hat aufgrund ihres Geschäftsmodells als Nischenanbieter eine **sehr gute Wettbewerbsposition.**

# Wettbewerber

**Siemens  
Financial Services**

**COMMERZLEASING  
UND IMMOBILIEN** 

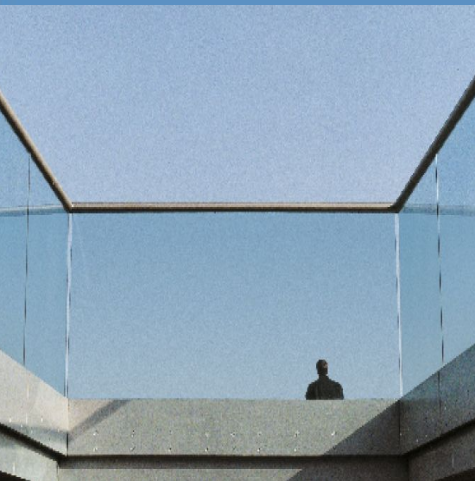


**IBM Global Financing**



**COLUMBUS  
leasing**

**Deutsche Leasing** 



## Positionierung / USP's

### ■ Positionierung:

- Big Ticket
- Kombination Leasing mit Brokerage
- Individuelle Finanzierungskonzepte

### ■ USP's:

- Nischenanbieter für komplexe Strukturen
- Flexibilität durch schlanke Strukturen
- Service Center

## Kennzahlen COMTRADE-Konzern 2005 nach IFRS

	2005 TEUR	Veränderung in %	2004 TEUR restated
Neugeschäft	29.201	365,4	6.274
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>37.484</b>	<b>125,6</b>	<b>16.616</b>
EBITDA	1.518		183
EBITA	993		-1.470
EBIT	960		-1.503
EBT	-219		-3.343
<b>Aktivvermögen</b>	<b>42.172</b>	<b>84,0</b>	<b>22.916</b>
Fremdkapital	38.401	86,8	20.561
Eigenkapital (inkl. Abzug eigener Anteile)	3.771	60,2	2.355
Eigenkapitalquote	8,9%		10,3%

## Kennzahlen COMTRADE-Konzern 9 Monate 2006 nach IFRS

In TEUR	01.01.-30.09.2006	Veränderung in %	01.01.-30.09.2005
Neugeschäft	28.046	56,3	17.947
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>34.973</b>	<b>52,8</b>	<b>22.896</b>
EBITDA	1.352	59,6	847
EBITA	1.216	193,0	415
EBIT	1.216	204,7	399
EBT	150		-499
<b>Aktivvermögen</b>	<b>51.344</b>	<b>73,3</b>	<b>29.620</b>
Fremdkapital	47.418	81,5	26.129
Eigenkapital (inkl. Abzug eigener Anteile)	3.926	12,5	3.491
Eigenkapitalquote	7,6%		11,8%

## Bilanz zum 30.09.2006

**Konzern (IFRS)**  
(in TEUR)

	<b>9 / 2006</b>	<b>%</b>	<b>Jahr 2005</b>	<b>%</b>
<b>Aktiva</b>				
Kurzfristige Vermögenswerte	15.405	30,0	19.750	46,8
Langfristige Vermögenswerte	35.939	70,0	22.422	53,2
<b>Passiva</b>				
Eigenkapital	3.926	7,6	3.772	8,9
Kurzfristige Verbindlichkeiten	38.653	75,3	28.971	68,7
Langfristige Verbindlichkeiten	8.765	17,1	9.429	22,4
<b>Bilanzsumme</b>	<b>51.344</b>	<b>100%</b>	<b>42.172</b>	<b>100%</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung

<b>Konzern (IFRS)</b> (in TEUR)	<b>9 / 2006</b>	<b>9 / 2005</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>34.973</b>	<b>22.896</b>
<b>Sonstige Erträge</b>	<b>220</b>	<b>804</b>
Materialaufwand	29.981	17.236
Personalaufwand	2.190	1.869
Abschreibungen	136	448
Sonstiger Aufwand	1.670	3.749
<b>EBIT</b>	<b>1.216</b>	<b>399</b>

## Ausblick

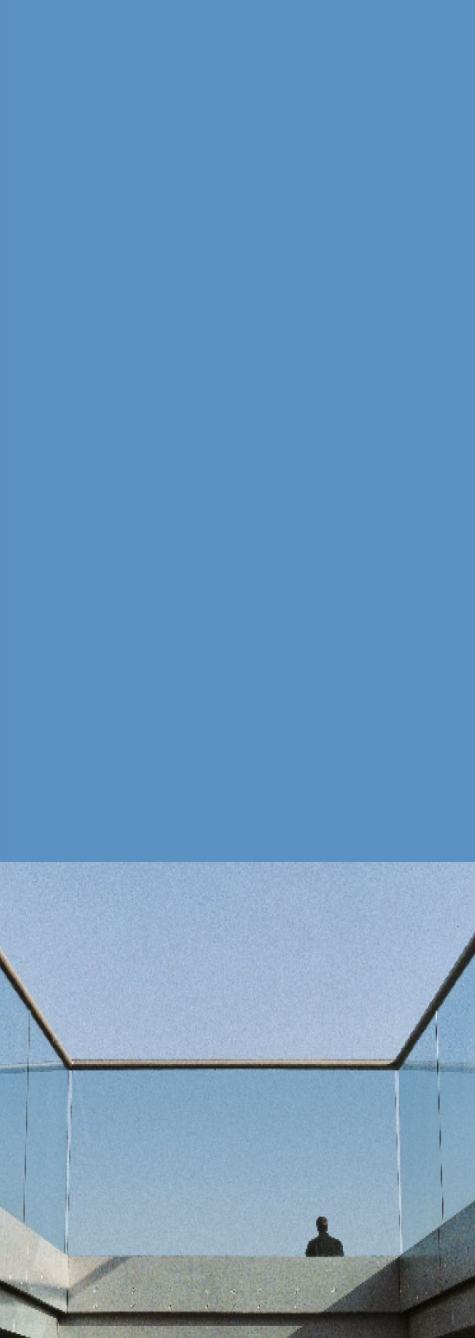
- Neugeschäft Leasing im Vergleichszeitraum deutlich über Vorjahr  $\Rightarrow$  Steigerung um rund 50 %
- Positive Entwicklung der Marge im Bereich Brokerage
- Ausbau der Geschäftsfelder
- Erschließung neuer Märkte
- Ausbau der Marke „COMTRADE“ als Qualitätsmerkmal
- Prognosen für 2006:  
Umsatz EUR 39 bis 42 Mio.,  
EBT ca. EUR 1 Mio.

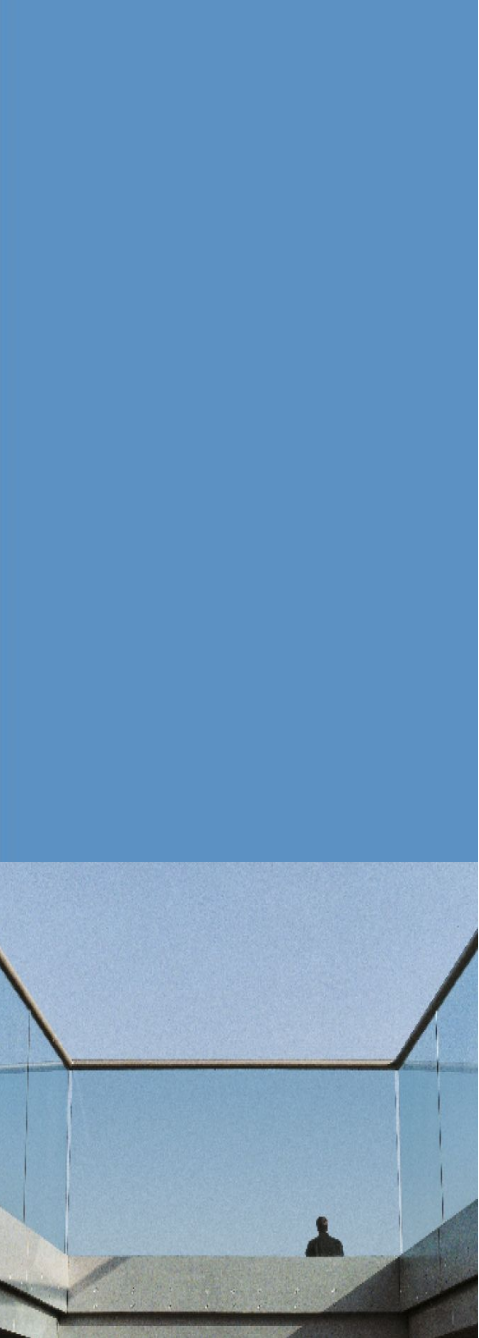
Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit!

**COMTRADE AG**

**Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt**

**27. November 2006**





A N H A N G

## Finanzkalender

Jahresabschluss 2006

April 2007

Quartalsbericht 1/2007

4. Mai 2007

Hauptversammlung

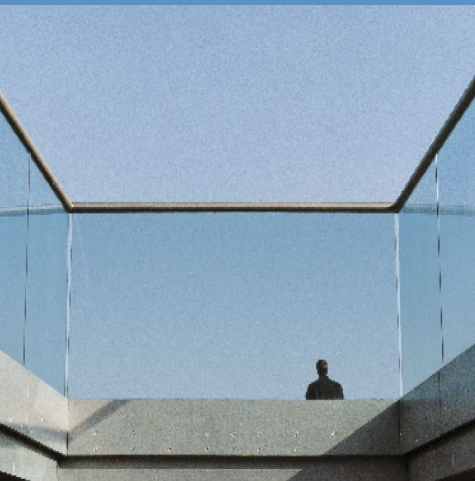
Juli 2007

Halbjahresbericht 2007

Ende Juli 2007

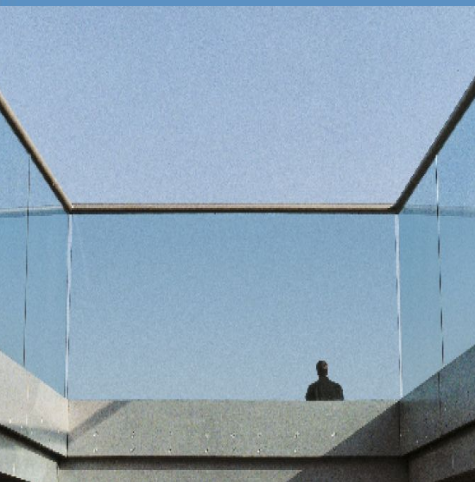
9-Monatsbericht 2007

Ende Oktober 2007



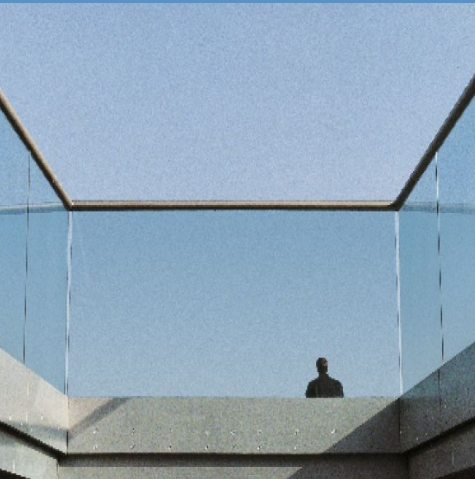
## Aktionärsstruktur

- Absolute Capital Management Holdings Limited:  
24,09 %
- Institutionelle Anleger unterhalb der Meldegrenze:  
28 %
- Dr. Babette Sievers: 239.300 Aktien
- Axel Holst: 230.000 Aktien



## Die Aktie

- Aktienanzahl: 11.178.339
- Positive Researchstudien
- Liquidität in der Aktie erhöht  
(rd. 32.000 Stück/Tag)



## Pressestimmen

- Handelsblatt 8.11.2006: „Anbieter von IT-Leasing legen gute Zahlen vor“
- Der Aktionär 7.11.2006: „50-Prozent-Chance“
- Euro am Sonntag, 5.11.2006: „Aktie braucht etwas länger“
- Karriere 08/06:  
„Wie wird man eigentlich Comtrade-Chefin, Frau Sievers?“
- Focus Money 32/06: “Wann macht’s Click?”
- Geldidee 08/06: „Boden der Tatsachen“
- Der Aktionär 11/06: „Erst pfui, dann hui!“
- Impulse Juni 06: Tabelle Comtrade in TOP 10
- Euro am Sonntag 20/06: „IT-Spezialist kriegt die Kurve“

## Kontakt

### **COMTRADE AG**

Jarrestraße 6

22303 Hamburg

Tel. 040 / 37 49 42 - 0

Fax 040 / 37 49 42 - 90

[www.comtrade.de](http://www.comtrade.de)

[info@comtrade.de](mailto:info@comtrade.de)

