

## **Mobile Computing Spezialist jetzt zeichnen - Preisspanne für Aktie der GERICOM AG liegt zwischen 19 und 26 Euro - Bookbuilding läuft vom 6. bis 14. November 2000**

Linz (OTS) - Die Aktien der GERICOM AG werden ab dem 17. November 2000 am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Wie Vertreter des Unternehmens und der konsortialführenden Bank HSBC Trinkaus & Burkhardt heute bekanntgaben, wird die Preisspanne für die Aktie zwischen 19 und 26 Euro betragen.

Die Gesellschaft ist der Überzeugung, mit dieser Preisspanne den Anlegern die GERICOM Aktie zu einem äußerst attraktivem Preis anzubieten, der sehr viel Spielraum für eine erfolgreiche Kursentwicklung bietet.

Die Bookbuildingphase läuft vom 6. bis 14. November. Insgesamt werden bis zu 3,3 Mio. Stückaktien platziert. Neben dem Konsortialführer HSBC Trinkaus & Burkhardt bilden die Erste Bank der Österreichischen Sparkassen, die Baden-Württembergische Bank, die Oberbank, die Oberösterreichische Sparkasse sowie pulsiv.com (selling agent) und die Direkt Anlage Bank (selling agent) das Konsortium.

Das gesamte Emissionsvolumen in Höhe von bis zu 3,3 Mio. Aktien setzt sich aus einer Kapitalerhöhung in Höhe von 2,5 Mio. Aktien, einer Abgabe der Altaktionäre in Höhe von bis zu 400.000 Aktien und einem Greenshoe von bis zu 400.000 Aktien zusammen. Nach der vollständigen Platzierung werden sich 30 Prozent der Aktien in Streubesitz befinden.

Die GERICOM AG ist ein Marketing- und Dienstleistungsunternehmen im Bereich des Vertriebs von Notebooks, internetfähigen Multimediatechnologien und Kommunikationselektronik. Das Unternehmen konzentriert sich dabei auf Aktionsgeschäfte mit einem ausgesuchten Produktportfolio: Notebooks vom Einsteigermodell bis zum High-End-Gerät, das entsprechende mobile Zubehör, Digital-Kameras, Web Appliances sowie PDAs und Smartphones. Die Produkte beinhalten neueste technologische Trends, die durch permanente Marktforschung sowie langjährige Entwicklungskooperationen mit Großkunden und führenden Technologieanbietern generiert werden.

GERICOM bietet seinen Großkunden von der individuellen und

marktgerechten Produktspezifikation, Preisfindung, Bestimmung des Aktionszeitraumes, Gestaltung der Werbung, Unterstützung am Point of Sales bis hin zum kompletten After Sales Service für den Endkunden umfassende Aktionsgeschäfte. Das Unternehmen verfügt dabei über eine starke Marktstellung bei führenden abverkaufsstarken Vertriebspartnern in Europa, wie z.B. MediaMarkt, Saturn, Karstadt, Metro, Kingfisher, Darty, Brinkmann, Expert und Dixons. Das Geschäftskonzept von GERICOM ermöglicht darüber hinaus auch anderen Retailern z.B. aus den Bereichen Food, Medien und Bücher den Einstieg in den Vertrieb von Notebooks und anderen High-Tech-Produkten. Mit bereits 28 individuellen Online-Stores für Großkunden, B2B-Stores für über 20.000 Point of Sales und Direct Sales mit einem Online-Build-to-order-System für gewerbliche Endkunden deckt GERICOM bereits seit über zwei Jahren erfolgreich auch den elektronischen Vertriebsweg ab.

GERICOM ist dabei in der Lage, seinen Kunden ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis zu bieten. Dies resultiert zum einen aus den langjährigen Beziehungen zu günstigen Lieferquellen. Zum anderen basiert das Geschäftsmodell der GERICOM AG auf dem Built-to-order-Prinzip, nach dem eine Vergabe konkreter Aufträge an die Zulieferer erst erfolgt, wenn ein Abnahmevertrag durch den Großabnehmer vorliegt. Durch diese Vorgehensweise entstehen der GERICOM AG kein Lager- und kein Produktionsrisiko. Die hieraus resultierenden Kostenvorteile kann die Gesellschaft direkt an ihre Kunden weitergeben. Neben diesem Best-value-Konzept unterscheidet sich die Gesellschaft von ihren Mitbewerbern insbesondere dadurch, dass sie die jeweils neueste Technologie in großer Stückzahl innerhalb sehr kurzer Zeit anbieten kann. Nur aufgrund dieser Fähigkeit werden die Großabnehmer der Gesellschaft ihrerseits in die Lage versetzt, neue, in der Regel zahlungskräftige Kunden zu gewinnen. Die Qualität der Produkte ist durch hervorragende Testergebnisse in Fachzeitschriften dokumentiert, die die Produkte als Testsieger wiederholt zum Kauf empfehlen.

Besonders in Deutschland und Österreich ist das Unternehmen hervorragend positioniert: Im Notebook-Segment ist GERICOM mit seinen häufig unter Fremdnamen, wie z.B. network oder advent angebotenen Notebooks klare Nr. 1 im Home-Bereich. Gemeinsam mit seinen starken Vertriebspartnern will das Unternehmen auch zukünftig neue Zielgruppen und Märkte erschließen und so seine Position weiter stärken.

In Frankreich, Großbritannien und Ungarn konnte GERICOM bereits erfolgreich Fuß fassen. Die Gesellschaft wächst seit 10 Jahren kontinuierlich stärker als der Markt und ist Jahr für Jahr profitabel. Im Geschäftsjahr 1999 betrug der Umsatz nach US-GAAP 235 Mio. Euro. Das Ergebnis nach Steuern belief sich 1999 auf 4,3 Mio. Euro. Im laufenden Jahr soll der Umsatz um 29 % auf über 300 Mio. Euro und das um die Börseneinführungskosten bereinigte Ergebnis nach Steuern auf 7,7 Mio. Euro (+ 79 %) steigen. Die Entwicklung in den ersten sieben Monaten des Jahres 2000 untermauert diese positive Tendenz. Das Unternehmen konnte aufgrund einer margenwirksamen Veränderung des Produktmixes in diesem Zeitraum das Ergebnis nach Steuern auf 4,0 Mio. Euro steigern, dies entspricht einer Steigerung von 186 % im Vergleich zum Vorjahr.

Ein Ziel des Börsengangs ist es, den gesamten europäischen Markt zu erschließen. Das europäische Service- und Vertriebsnetz soll weiter ausgebaut und die Produktpalette um neue attraktive Produkte der mobilen Kommunikation erweitert werden. Daneben soll das Direktgeschäft und das Aktionsgeschäft mit Retailern und Partnern z.B. aus dem Food- und Medienbereich weiter forciert werden. Um dabei auch weiterhin höchste Servicequalität zu garantieren, vereinbarte GERICOM auf der CeBit 2000 eine weit reichende Kooperation mit Sinitec, einem Tochterunternehmen der Siemens AG und renommiertem IT-Servicespezialist.

Rückfragehinweis: GERICOM AG

Mag. Michaela Hochreiter  
Investor Relations Manager  
Industriezeile 35, A-4021 Linz  
Telefon: +43-732-7664-9113  
Telefax: +43-732-7664-113  
Mobil: +43-664-1853371  
E-Mail: hochreiter@gericom.com  
www.gericom.com

Kohtes Klewes Frankfurt GmbH  
Björn Wojtaszewski  
Windmühlstraße 1, 60329 Frankfurt am Main  
Telefon: 069-242 86 144  
Telefax: 069-242 86 250  
E-Mail: wojtaszewski.bjoern@kohtes-klewes.de

\*\*\* OTS-ORIGINALTEXT UNTER AUSSCHLISSLICHER INHALTLICHER

VERANTWORTUNG DES AUSENDERS \*\*\*

OTS0019 2000-11-07/08:29

070829 Nov 00

Link zur Aussendung:

[https://www.ots.at/presseaussendung/OTS\\_20001107\\_OTS0019](https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20001107_OTS0019)