



Öffentliche Sitzung des Landgerichts

Aktenzeichen: 31 O 29/10 KfH-AktG

Stuttgart, 22.10.2013

Anwesend:

Vors. Richter am Landgericht Vatter als ⁱⁿ ~~Vorsitzender~~

Handelsrichter Dr. Höflinger, Handelsrichter Irtingkauf als Handelsrichter

Von der Hinzuziehung eines Urkundsbeamten der Geschäftsstelle wurde abgesehen.

In Sachen

SdK Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. u.a.

gegen

Kalina International S.A.

wegen Festsetzung einer angemessenen Barabfindung nach § 327 f AktG

erschieden bei Aufruf:

für die Antragsteller Ziff. 35 bis 39: Rechtsanwalt Dr. Schubert sowie in Untervollmacht

für die von Rechtsanwalt Arendts und Rechtsanwalt Kloth vertretenen Antragsteller;

für die Antragsteller Ziff. 61 bis 64: Rechtsanwalt Dr. Weimann;

für die von Rechtsanwalt Dr. Götz und Rechtsanwalt Jaeckel vertretenen Antragsteller:

Rechtsanwalt Conzelmann in Untervollmacht;

für die Antragsgegnerin: Rechtsanwalt Dr. Kocher;

als gemeinsamer Vertreter: Rechtsanwalt Dr. Maser;

der geladene sachverständige Prüfer Herr Dr. Popp mit Herrn Sobanski, beide Wirtschaftsprüfer bei Ebner & Stolz.

Die Kammer gibt bekannt, dass sie öffentlich verhandelt.

Der geladene sachverständige Prüfer soll angehört werden

Herr Dr. Popp und Herr Sobanski geben folgende Personalien an:

Zur Person:

1. Dr. Matthias Popp, 46 Jahre alt, Wirtschaftsprüfer und Partner bei Ebner & Stolz.

2. Alexander Sobanski, Wirtschaftsprüfer/Prokurist, 38 Jahre alt,
beide geschäftsansässig: Kronenstr. 30, Stuttgart.

Sie werden über ihre Pflichten als sachverständige Zeugen belehrt und sodann im Rahmen der nachfolgenden Erörterung angehört.

Zum Börsenwert erklärt Herr Dr. Popp:

Wenn man für den Dreimonatsdifferenzzeitraum nach der heute bekannten Stollwerck-Entscheidung vorgeht, müsste man drei Monate vor dem 13.11.2009 betrachten, als der Squeeze-Out mit der Einladung zur Hauptversammlung bekanntgegeben wurde. Nachdem die Aktie nicht mehr an der Börse gelistet war, gab es vorher keine ad-hoc-Mitteilung. Ich habe hier noch einen Handel am 12.11.2009 festgestellt. Wenn man den berücksichtigt, ergibt sich ein umsatzgewichteter Wert von 7,80 €.

Der Vorsitzende kündigt an, dass diese Berechnung dem Protokoll als Anlage¹ hinzugefügt wird.

Auf Frage von Rechtsanwalt Dr. Weimann, ob es außerbörsliche Vorerwerbe gegeben habe, erklärt der Antragsgegnervertreter:

Kalina hat meines Wissens auch außerbörslich hinzu erworben, um die erforderlichen Anteile über den Squeeze-Out zu erhalten. Ich kann jetzt nicht sagen, wie lange diese Vorerwerbe her sind und zu welchen Preisen sie erfolgt sind. Ich halte dies auch rechtlich für nicht relevant.

Herr Dr. Popp erklärt auf Frage:

Uns liegen zu solchen Vorerwerben keine Daten vor. Auch wir sind mit der herrschenden Meinung davon ausgegangen, dass es auf diese Werte nicht ankommt.

Herr Dr. Weimann erklärt, für den relevanten Drei-Monats-Zeitraum müssten die Daten hierzu festgestellt werden.

¹ siehe Anlage zum Protokoll

Auf Frage von Rechtsanwalt Conzelmann erklärt Herr Dr. Popp:

Weil wir keine Relevanz für diese Daten gesehen, haben wir auch nicht danach gefragt.

Herr Dr. Popp wird gebeten, die Vorgänge und die Veräußerung von Geschäftsbereichen an Weckerle im Jahr 2009 und die entsprechenden Auswirkungen und Berücksichtigungen bei der Bewertung darzustellen.

Er erklärt dazu:

Bei Scheller hatte sich schon früher die Notwendigkeit gezeigt, auf Marktveränderungen zu reagieren. Es hatte schon 2006/2007 das Objekt Kolumbus gegeben. Dabei wurde die Produktion im Bereich Gesichts- und Körperpflege nach Russland zu Kalina verlagert. Dies hatte offenbar nicht gereicht, um die Wettbewerbsfähigkeit herbeizuführen oder beizubehalten.

Deshalb gab es dann das Projekt Beauty, das im Jahr 2009 vollzogen wurde. Dabei wurden Produktion, Entwicklung und Vertrieb der sog. „dekorativen Kosmetik“ verkauft. Es wurden aus dem Bereich dekorative Kosmetik die Handelsmarken verkauft, die Handelsmarken aus dem Bereich Gesichts- und Körperpflege, außerdem der Bereich Mundhygiene. Außerdem wurde die gesamte Produktion an Weckerle veräußert.

Mit verkauft wurden auch die Produktionsgebäude in Eislingen, die Vorräte zu diesen Bereichen.

Uns wurde vom Vorstand erklärt und wir konnten dies auch anhand der Aufsichtsratsprotokolle nachvollziehen, dass das Ziel dabei war, die beschränkten finanziellen Ressourcen auf den Vertrieb der Eigenmarken und die Distribution von Fremdmarken zu konzentrieren. Bereits im Jahr zuvor, im Jahr 2008, war es gelungen, von Procter and Gamble die Distribution der Produktlinien Max Factor und Old Spice zu bekommen.

Für die hier vorliegende Bewertung zum Stichtag 22.12.2009 mussten die gesamten Ergebnisse des Jahres 2009 berücksichtigt werden, weil es zu dem Zeitpunkt ja für dieses Geschäftsjahr noch keinen Gewinnverwendungsbeschluss gab.

Weil diese Geschäftsbereiche in den weiteren Planungen nicht mehr erscheinen konnten, musste eine Vergleichbarkeit geschaffen werden. Dazu sind die Bewertungsgutachter in zweifacher Hinsicht tätig geworden.

Zum einen gab es die übliche Vergangenheitsanalyse mit den üblichen Bereinigungen, wie sie im Bewertungsgutachten im Einzelnen dargestellt ist. Diese haben wir auch im Einzelnen verfolgt und nachvollzogen, wie im Prüfbericht ausgeführt.

Zum anderen gab es die sog. „Normalisierung“, bei der die Geschäftsbereiche, die mit Wirkung Anfang Mai 2009 veräußert waren, rückwirkend eliminiert wurden. Auch diesen Vorgang haben wir überprüft. Es gab dazu Darstellungen im Controlling, die sich speziell auf diese Bereiche bezogen, so dass dies ganz gut nachzuvollziehen war.

Auf Nachfrage des Vorsitzenden:

Bei den unbereinigten Zahlen für das Jahr 2009, wie auf Seite 46 des Bewertungsgutachtens, handelt es sich um die Ist-Zahlen, die sich bis einschließlich April 2009 auch auf die dann veräußerten Geschäftsbereiche beziehen, ab Mai 2009 dann ohne diese Geschäftsbereiche zustande gekommen sind.

Der Vorsitzende weist darauf hin, dass, wie auch im Bewertungsgutachten im Prüfbericht dargestellt, diese sog. „Normalisierung“ vorgenommen wurde, um die späteren Planungen für die Planungsjahre ohne diese veräußerten Geschäftsbereiche plausibilisieren zu können. In die Ertragswertermittlung als solche ist das gesamte Betriebsergebnis unter Einschluss der Beiträge der veräußerten Geschäftsbereiche bis April 2009 noch eingeflossen, wie sich aus Seite 63 des Bewertungsgutachtens nachvollziehen lässt.

Hierzu wird angemerkt, dass sich die Seitenzahlen des Bewertungsgutachtens auf die Zahlen beziehen, die im Übertragungsbericht unten stehen.

Der Vorsitzende weist weiter darauf hin, dass sich die auf Seite 47 des Bewertungsgutachtens genannte Anlage I zur Darstellung der Normalisierung nicht bei den Akten befindet.

Der Antragsgegnervertreter erklärt, er habe mit dem Bewertungsgutachter deshalb Kontakt aufgenommen, aber noch keine Reaktion.

Herr Dr. Popp erklärt dazu:

Uns lagen diese Berechnungen, die einzelnen Excel-Tabellen der Bewertungsgutachter vor. Wir haben das damals im Einzelnen geprüft.

Auf Frage zum Kaufpreis, der von Weckerle bezahlt wurde:

Die Höhe des Kaufpreises, das heißt seine Abwicklung und seine Vereinbarung, waren von uns als Bestandteil der Ist-Situation so hinzunehmen, wie vorgefunden. Zu den Kaufpreisflüssen selbst kann ich sagen, dass eine erste Rate relativ bald bezahlt war. Sie befand sich dann in der Kasse oder war wiederverwendet. Die andere Rate ist als Sonderwert hinzugerechnet worden; sie war erst nach dem Stichtag fällig.

Zur Qualität der Planung erklärt Herr Dr. Popp:

Wir haben hier ein extrem tief gegliedertes Controlling vorgefunden, wie man es ganz selten findet. Das war hier an sich sehr erstaunlich. Es war gegliedert nach den einzelnen Marken, wie Manhattan Care, Old Spice usw. Danach war untergliedert nach den einzelnen Produkten, wie Nagellack, Lippenstifte u.a. Diese einzelnen Produkte waren dann noch einmal nach den verschiedenen Varianten aufgegliedert.

Dasselbe fand sich so auch in der Planung. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass die Hauptabnehmer ja Drogerieketten waren, wie die Firmen Rossmann, Müller u.a. Insofern war die Planung nicht nur artikel-, sondern auch kundenspezifisch aufgestellt. Die Planung war so für das Jahr 2010 im Detail aufgegliedert. Es gab dabei auch Verbindungen, beispielsweise zu den Materialeinsatzkosten.

Für die weiteren Planjahre 2011/2012 gab es keine so detaillierte Planung, sondern eine Trendfortschreibung. Anders wäre dies auch nicht möglich gewesen. Auch diese Fortschreibung war aber nicht pauschal, sondern berücksichtigte marktspezifische Umstände, wie etwa einen Relaunch, den Einsatz neuer Produkttheken oder anderer Marketingmaßnahmen.

Deshalb war auch die Vergangenheitsanalyse sinnvoll. Es gab entsprechende Vergangenheitszahlen, ebenso für alle Produkte. Untersucht haben wir hier die Vergangenheitsjahre 2008 und 2009.

Auf Frage des gemeinsamen Vertreters:

Im Rahmen unserer Prüfungsarbeiten haben wir auch die Daten in dieser Tiefe, wie wir sie vorgefunden haben, untersucht.

Auf Frage des Gerichts, ob es eine solch detaillierte Planung schon immer gab:

Meines Wissens ja. Ich denke, anders lässt sich dieses Geschäft auch kaum durchführen.

Auf Frage, ob auch die Jahre 2006 und 2007 betrachtet wurden:

Insoweit haben wir global die GuV zu diesen Jahren angeschaut.

Zu dem dargestellten Controlling- und Planungssystem erklärt Herr Dr. Popp, dieses habe einen erprobten Eindruck gemacht.

Zu den verschiedenen Rügen antragstellerseits, Wachstumschancen im osteuropäischen Markt seien nicht ausreichend berücksichtigt, erklärt Herr Dr. Popp:

Im Bewertungsgutachten ist dargestellt, dass die Scheller Cosmetics ca. 80 bis 90 % der Umsätze in Deutschland erzielt hat. Nach unserem Eindruck handelte es sich schon um ein Vertriebsunternehmen, das im Wesentlichen im deutschsprachigen Raum aktiv ist. Es gab auch Kunden im Ausland, etwa im Baltikum, in Slowenien, in Estland oder über Kalina auch in Russland. Man hat sich schon über die Hauptaktionärin den Vertriebsweg dort erschlossen. Insgesamt handelte es sich aber bei diesen Märkten eher um nachgeordnete Bereiche, so dass auch in der Planung für 2010 dort keine exklusiven Umsatzzuwächse geplant waren. Von daher war es auch nicht möglich, für die Jahre 2011/2012 mathematisch exakt anzugeben, wie sich die Entwicklung auf diesen Märkten im Verhältnis darstellt. Es ist davon auszugehen, dass in den Wachstumsraten für die Umsätze von 12,8 % auch Zunahmen in diesen Märkten enthalten sind. Es handelt sich aber nicht um die großen Ertragsträger.

Auf Frage von Rechtsanwalt Dr. Schubert, ob die Veräußerung der Produktionsteile an Kalina zu Buchverlusten geführt habe:

Diese Veräußerungen waren nach meiner Erinnerung schon im Jahr 2006. Inwieweit dies zu Buchverlusten geführt hat, ist auf Seite 39 des Bewertungsgutachtens aufgeführt. Zur Frage der Geschäftsbeziehungen zur Hauptaktionärin insgesamt kann ich sagen, dass wir dies anhand der Abhängigkeitsberichte für die Jahre 2006 bis 2008 geprüft haben. Danach hatten wir keinerlei Indizien dafür, dass Geschäfte zu unangemessenen Bedingungen durchgeführt wurden.

Auf Frage des gemeinsamen Vertreters, wieso im Vergleich zu den Wachstumsraten bei den Umsatzgrößen von 12,8 % jährlich in den Planungsjahren sich dann für die ewige Rente ab 2013 nur noch eine Steigerung von 1 % ergebe:

Dies betrifft den Wachstumsabschlag insgesamt. Hierzu ist zu bemerken, dass sich das Wachstum aus zwei Komponenten zusammensetzt, dem inflationsgetriebenen und dem kapazitätsgetriebenen Wachstum. Letzteres verlangt zur Finanzierung nach einer Thesaurierung. Da in den Bewertungsrechnungen regelmäßig für den Zeitraum der ewigen Rente ein Wertbeitrag aus Thesaurierung angesetzt wird, stehen diesem Modell keine Mittel mehr zur Thesaurierung und damit für eine Kapazitätserweiterung zur Verfügung. Deshalb wird bei dem Wachstumsabschlag nur noch das inflationsgetriebene Wachstum angesetzt. Hier stützen wir uns auf die Untersuchungen von Widmann u.a. im Finanzbetrieb 2003, wonach etwa die Hälfte der Preissteigerungen sich in den Treuhandgewinnen niederschlagen. Es gibt eine andere Untersuchung oder einen anderen Beitrag, in dem rechnerisch nachvollzogen wird, wie sich das Wachstum unter Berücksichtigung beider Komponenten darstellt. Ich verweise hier auf den Beitrag von Tschöpel u.a.² Nach diesem Rechenmodell ergibt sich dann ein Wachstum insgesamt von 4,35 %.

Dies erscheint mir für ein Unternehmen, wie die Scheller Cosmetics, sehr ambitioniert; insbesondere, wenn man berücksichtigt, dass zu den Großkunden die

² Dazu hat Herr Dr. Popp nach der mündlichen Verhandlung dem Vorstiehznden per E-Mail die Fundestelle genannt:

Tschöpel u.a. WPg 2010, S. 349, 350.

Er hat dazu ergänzend ausgeführt:

„Bezogen auf die Formel ergibt sich folgendes Wachstum:

1. Term: $(1 - \text{Ausschüttungsquote}) = 0,5$; Eigenkapitalkosten vor Steuern = Basiszinssatz vor Steuern [4,25%] + Marktrisikoprämie vor Steuern [hier 5,0 %] mal Beta [hier 0,69] = insgesamt: 3,85 %

2. Term: Ausschüttungsquote = 0,5 mal Wachstumsabschlag [hier 1 %] = 0,5 %

Insgesamt: 4,35 %“

Drogeriemarktketten gehören, mit denen entsprechende harte Preisverhandlungen geführt werden müssen.

Zur Überleitung zu den Werten für die ewige Rente ansonsten:

Im Grundsatz wurden die Werte mit einer Steigerungsrate von 1 % fortgeschrieben. Es wurden aber im Bewertungsgutachten zwei Sondereffekte berücksichtigt, die wir auch überprüft haben.

Zum einen geht es um die Pensionsaufwendungen. Das Versorgungswerk war geschlossen, so dass zu erwarten war, dass die Aufwendungen zu bestimmten Zeitpunkten, je nach Lebensalter der Versorgungsempfänger, auslaufen. Dies wurde in einen Einmalwert umgerechnet und dann in einer Annuität abgebildet.

Zum anderen ergab sich ein besonderer Investitionsbedarf in der Planung für 2010. Hier wurden für eine Marke neue Shoptheken geplant und auch durchgeführt. Dies hat aufgrund dieser außerordentlichen Investition dazu geführt, dass sich zum Beginn der ewigen Rente kein eingeschwungener Zustand ergeben hätte. Deshalb wurde eine nachhaltigere Investitionsrate berechnet, die um 158.000,00 € über dem liegt, was bei einer bloßen Fortschreibung für die ewige Rente sich ergeben hätte.

Auf Frage des gemeinsamen Vertreters, ob bei den dargestellten Aussagen zum inflationsbedingten Wachstum dann nicht real der Wert des Unternehmens sinke:

Nein, dies ist nicht der Fall. Wenn die Umsatzerlöse um ca. 2 %, also in Höhe etwa der heutigen Inflationsrate, wachsen, so gibt dies die Steigerung der Verbraucherpreise in etwa wieder. Dem steht gegenüber, dass auch die Einsatzfaktoren, wie die Personalkosten, der Materialaufwand, inflationsbedingt steigen. Kommt es zu einer Überwälzbarkeit dieser einsatzbedingten Kostensteigerungen, dann sind die inflationsbedingten Veränderungen eingearbeitet. Es bleibt dann tatsächlich eine Gewinnsteigerung jährlich und entsprechender Wertzuwachs.

Auf Frage zur Entwicklung der Umsatzkosten:

Wir haben hier auf jeden Fall einen signifikanten Rückgang der Herstellungskostenquote Jahr für Jahr.

Ich verweise hierzu auf die Tabelle auf Seite 49 des Bewertungsgutachtens; ebenso auf die Erläuterungen dort im Gutachten nach der Tabelle.

Auf Frage zu den Pensionsaufwendungen:

Nach IFRS waren dies ca. 3,5 Millionen Euro, angesichts des geschlossenen Pensionswerks. Es gab insoweit hier keine bewertungstechnische Schwierigkeit und auch keine großen Spielräume.

Auf Frage zum Anstieg der Marketingkosten:

Es ist so, dass hier in dieser Branche und bei diesem Vertriebsunternehmen die Umsätze entscheidend davon abhängen, dass entsprechendes Marketing mit entsprechendem Aufwand betrieben wird.

Ich kann dazu ein Beispiel nennen: Mit der Marke Max Factor wurden rund 26 Millionen Euro umgesetzt, davon ca. 10 Millionen Euro über die Drogeriemarktkette DM. DM wollte diese Marke aus dem Programm nehmen, weil die Umsätze zu niedrig waren. Daraufhin wurden rund 800.000,00 € für zusätzliche Marketingmaßnahmen bei DM ausgegeben.

Zum Zinsergebnis erklärt Herr Dr. Popp:

Hier haben wir vorgefunden, dass jedes Darlehen und jede Verzinsung im Einzelnen durchgeplant und durchgerechnet waren.

Insgesamt muss man hier sehen, dass sich das Unternehmen im Wesentlichen über den Forderungsverkauf finanziert hat. Hier gab es zwei Factoring-Vereinbarungen. Das Volumen betrug im Jahr 2009 ca. 24 Millionen Euro.

Zwar ging der Bewertungsgutachter, wie man bei der Darstellung des Betafaktors sieht, im Ergebnis von einem unverschuldeten Unternehmen aus, weil dort in der Planung noch restliche Bankverbindlichkeiten bis dahin getilgt waren. Für das Factoring entstand aber weiterer Zinsaufwand. Dieser Aufwand für die Factoring-Gebühren oder eben die entsprechenden Vergütungen für den Factorer werden bei Dr. Scheller, wie es traditionellerweise gemacht wird, beim Zinsaufwand dargestellt. Dies ist also der Zinsaufwand, der hier im Bereich der ewigen Rente noch dargestellt ist.

Zu der Rüge betreffend die Aktivierung latenter Steuern in Höhe von 2,1 Millionen Euro erklärt Herr Dr. Popp:

Dieser Betrag ist zwar richtig, wie man aus dem Geschäftsbericht 2008 sehen kann. Tatsächlich betrifft aber nur ein Betrag von etwas über einer Million Euro den Verlustvortrag. Dieser war im Planungszeitraum abgebaut.

Detaillierter ließe sich dies dem Geschäftsbericht 2009 entnehmen. Dort sind diese Zahlen im Einzelnen auch dargestellt.

Zum Stichwort Synergien, hier insbesondere im Hinblick auf die Geschäftsbeziehung mit Kalina, erklärt Herr Dr. Popp:

Diese Geschäftsbeziehung zu Kalina ist in der Planung abgebildet. Ob man dies nun unter dem Begriff Synergie betrachten möchte, kann dahingestellt bleiben.

Die Faktoren des Kapitalisierungszinses werden erörtert.

Zum Basiszins erklärt Herr Dr. Popp, nach seiner eigenen Berechnung, bezogen auf den Stichtag der Hauptversammlung, ergebe sich ein Wert von 4,18 %. Dies seien aufgerundet die 4,25 %.

Rechtsanwalt Conzelmann erklärt, nach dem Berechnungsmodul bei www.Forensika.de von dem Wirtschaftsprüfer Wollny ergebe sich bei Wachstum 1 % ein Stichtagswert von 4,12 %.

Herr Dr. Popp erklärt dazu, bei Wollny handele es sich um einen auf den Stichtag berechneten Wert, nicht um einen Wert, bezogen auf einen Referenzzeitraum von drei Monaten. Dies erscheine im Hinblick auf die Vorgaben des BGH in der Ytong-Entscheidung zur Ermittlung von Kapitalmarktdaten für angezeigt.

Zum Betafaktor:

Der eigene Betafaktor der Scheller Cosmetics lässt sich zwar ermitteln. Er hat hier 0,8 betragen. Aufgrund des sehr geringen Handels und der dargestellten Kapitalmarktverhältnisse der Scheller Cosmetics ist dieser Wert aber nicht aussagefähig oder sachgerecht.

Bei der Bestimmung einer Peer-Group ergab sich das Problem, dass es kaum Unternehmen gibt, die genau dasselbe Geschäftsmodell verfolgen. Nach Untersuchung der in Betracht kommenden Unternehmen wurden die Unternehmen ausgewählt, die sich jedenfalls auch in diesen Geschäftsbereichen, wie Scheller Cosmetics, bewegen. Diese Unternehmen sind erheblich größer und auf anderen Märkten tätig. Es gibt aber keine Anhaltspunkte dafür, wie man eine bessere Peer-Group finden will.

Auf Frage von Rechtsanwalt Dr. Schubert, ob unter dem Gesichtspunkt der nicht betriebsnotwendigen Liquidität untersucht wurde, wie sich der Wechsel des Geschäftsmodells ausgewirkt habe:

Ja, das haben wir untersucht. Es ist so, dass hier mit der zur Verfügung stehenden Liquidität geplant war, die Verbindlichkeiten zurückzuführen. Ferner musste im Jahr 2010 die außerordentliche Investition, die ich schon genannt habe, finanziert werden. Es blieb dann keine überschüssige Liquidität übrig. Der Wechsel im Geschäftsmodell ist in der Kapitalflussrechnung berücksichtigt.

Zur Frage Liquidationswert erklärt Herr Dr. Popp, dass der Bewertungsgutachter hier eine überschlägige Berechnung vorgenommen habe, wonach im Falle einer Liquidation nur ein Wert von wenigen Millionen Euro übrigbliebe, jedenfalls bei Weitem nicht der ermittelte Ertragswert von rund 50 Millionen Euro.

Herr Dr. Popp genehmigt die protokollierten Angaben nach Diktat; auf Vorspielen wird allseits verzichtet.

Der Sachverständige Prüfer wird um 17.35 Uhr entlassen.

Abschließend wird erörtert, ob es Einigungsmöglichkeiten gibt.

Im Hinblick darauf, dass im Verfahren über das vorangegangene Delisting die dortigen Beteiligten, die zum größeren Teil mit denen des vorliegenden Verfahrens identisch sind, sich Gedanken über eine Einigung auf einen Betrag von 9,00 € einschließlich Zinsen machen wollen, regt die Kammer an, dass auch im vorliegenden Verfahren ein solcher Betrag, teils im Hinblick auf noch offene Rechts- oder Bewertungsfragen, aber insbesondere auch aus wirtschaftlichen Gründen, nicht fernliegend erscheint.

Die Antragsgegnerin wird sich dazu, wie auch im Delistingverfahren, zeitnah erklären.

Die Sitzung wird um 17.45 Uhr geschlossen.

Der Vorsitzende:

Für die Richtigkeit der
Übertragung vom Tonträger:

Vatter
Vors. Richter am Landgericht

Lück
Justizangestellte

Beglaubigt: 05.11.2013

Klingenberger Just. Ang'e
als Urkundsbeamtin der Geschäftsstelle

31029/10 hft

Anlage zum Protokoll v. 22.10.1

**EBNER
STOLZ**

Dr. Scheller Cosmetics						Gültig nach § 5 Abs. 4 WpÜG- AngebV
	Kurs EUR	Volumen Stück	Veränderung zum vorigen Kurs	Volumen * Kurs EUR	Börsenplatz	
14.08.2009	9,00	200		1.800	Stuttgart	nein
18.08.2009	7,20	400	-20,00%	2.880	Stuttgart	nein
16.09.2009	9,10	60	26,39%	546	Stuttgart	nein
18.09.2009	7,50	320	-17,58%	2.400	Hamburg	nein
28.10.2009	8,60	240	14,67%	2.064	Stuttgart	nein
29.10.2009	8,59	11	-0,12%	94	Stuttgart	nein
12.11.2009	6,04	105	-29,69%	634	Stuttgart	nein

Summe**1.336****10.419****Durchschnittlicher volumengewichteter Kurs****7,80**

Nachrichtlich

13.11.2009

9,25

236

2.183 Stuttgart

