



C.E.O IM FOKUS

Aktuelle Informationen durch
DAS VORSTANDSINTERVIEW

Ausgabe vom 18.03.2010

Mervyn J. Pinto



Mervyn J. Pinto
Minaean International Corp.
(Vorstandsvorsitzender)



Minaean International

WEB: www.minaean.com

ISIN: CA60250R1010

KURS: EUR 0,132 (17.03.2010)

ZAHL DER AKTIEN: 37,1 Mio.

MARKET CAP (MIO. EUR): 4,9

FREEFLOAT (in %): 100

DIVIDENDE 2009 (CAD): 0,00

EPS (CAD): - 0,04

Wir fragen nach - Minaean International Corp.

Jahrhundert-Bauboom in Indien

C.E.O.IF: Bitte erläutern Sie unseren Lesern Ihr Geschäftsmodell.

Mervyn J. Pinto: Minaean International Corp ist der Erfinder von Leichtbaustahl-Konstruktionssystemen für den Wohnungsmarkt in Indien. Im Jahr 2006 erweiterten wir unsere Produktlinien, um die Bedürfnisse von Öl-Giganten wie Shell mit vorgefertigten und modularen Ladengeschäften unter Einsatz von Leichtbaustahl zu befriedigen.

Minaean Habitat (India) Pvt. Ltd, unsere hundertprozentige indische Tochtergesellschaft, hat damit eine Marktnische für seine Produkte geschaffen und kann so aus den Möglichkeiten, die das Land dank seines rasanten Wirtschaftswachstums bietet, Kapital schlagen. Die Außenwerbeindustrie öffnete uns beispielsweise die Türen für unser modulares Buswartehäuschen. Dies führte im Jahre 2008 zu Aufträgen für mehr als 350 Einheiten in den Städten Mumbai und Bangalore.

Das Herzstück unserer Produktlinien ist die Verbindung von Platten verzinkten Stahls zu tragfähigen Elementen, um 1-4geschossige Gebäude in Indien und bis zu 8geschossige Gebäude in Nordamerika zu errichten. Dank des vorhandenen Know-hows im Bereich Konstruktion, Fertigung und Montage ist Minaean bereit für ein großes Wachstum, das aufgrund des steigenden Bedarfs in Indien absehbar ist.

Minaean hat sich im Bereich Leichtbaustahl einen Namen gemacht. Das Unternehmen hat seine Fähigkeiten durch die Konstruktion von Leichtbaustahlgebäuden, modularen Ladengeschäften für Tankstellen und Geldautomaten-Häuschen für etablierte Banken unter Beweis gestellt. Darüber hinaus arbeiten wir am Angebot von modularen Toiletten sowie Camping-Lösungen.

Die drei Produktlinien des Unternehmens - Leichtbaustahlgebäude, modulare Gebäude sowie Buswartehäuschen - zeichnen sich durch die folgenden wichtigsten Wettbewerbsvorteile aus: Kosteneffizienz, Geschwindigkeit und umweltverträgliche Baumaterialien / Techniken.

C.E.O.IF: Wie groß ist der indische Markt für Leichtbaustahl und modular zu errichtende Gebäude?

Mervyn J. Pinto: Nach einer Erhebung aus dem Jahre 2008 fehlen Indien über 24,3 Mio. Häuser für den wirtschaftlich schwächeren Teil der Gesellschaft. Der Großteil dieses Wohnbedarfs dürfte durch den Bau von Gebäuden mit bis zu 4 Etagen abgedeckt werden, wobei die meisten für den Einsatz von unserem System perfekt geeignet sind.

Die bisherigen Ausschreibungen der indischen Regierung und die Ver-



C.E.O IM FOKUS

Aktuelle Informationen durch DAS VORSTANDSINTERVIEW

gabe eines solchen Auftrages im Wert von 1,03 Mio. CAD an Minaean sind ein Beweis im Hinblick auf die Veränderung der Wahrnehmung und der Akzeptanz des Minaean-Systems auf dem Wohnmarkt, aber auch im kommerziellen Sektor. Minaean hat Angebote im Wert von rund 4 Mio. CAD abgegeben und arbeitet an einer Aufstockung seiner finanziellen Basis, um dem Unternehmen die Möglichkeit zu geben, größere Angebote abzugeben.

Darüber hinaus haben sich die drei Öl-Giganten in Indien - Indian Oil, Bharat Petroleum und Hindustan Petroleum - zur Sanierung und Modernisierung von mehr als 25.000 Tankstellen in den nächsten 10 Jahren verpflichtet. Dies bietet uns eine große Chance für den Einsatz unserer vorgefertigten modularen Gebäude.

In Indien gibt es übrigens 33 Geldautomaten pro eine Million Einwohner, während es in China 98 Geldautomaten pro eine Million Einwohner gibt. Der indische Markt für Geldautomaten-Häuschen soll jährlich um mehr als 20 Prozent wachsen, wovon Minaean überproportional profitieren sollte.

Untersuchungen zeigen zudem, dass es eine Notwendigkeit gibt, in den nächsten 36 Monaten 9.000 Buswartehäuschen zu errichten, da 32 der 35 großen Städte in Indien noch kein intelligentes Transportsystem implementiert haben. Als einer der größten Buswartehäuschen-Produzenten und Lieferanten in Indien ist Minaean darauf ausgerichtet, sich hier einen großen Marktanteil zu sichern. Derzeit steht das Unternehmen in Verhandlungen über drei separate Verträge mit einem Gesamtvolumen von mehr als 1.000 Buswartehäuschen.

C.E.O.JF: *Wie ist die Wettbewerbssituation in Indien?*

Mervyn J. Pinto: Minaean ist der Pionier bei Leichtbaustahl-Systemen, einem umweltfreundlichen Produkt. Kein anderes Produkt kann die Effizienz, Geschwindigkeit und das Kosten-Nutzen-Verhältnis bei der Ausführung von Aufträgen schlagen, mit dem das Minaean-System selbst in hügeligem Gelände und in entlegenen Gebieten überzeugen kann. Alle Produkte werden in kontrollierter Fabrikumgebung vorgefertigt und innerhalb weniger Tage installiert.

Für den Ersatz bzw. die Sanierung der Ladengeschäfte von Tankstellen und die Installation von Buswartehäuschen in der überfüllten Stadt, in der Verkehrsstaus ein großes Problem sind, ist das Minaean-System besonders geeignet und sehr wettbewerbsfähig, da das Produkt innerhalb weniger Stunden transportiert und installiert werden kann - die Ausführung der Arbeiten erfolgt dann in der Nacht.

Die Auszeichnung durch Shell in puncto Qualität und Sicherheit im Jahr 2008 ist ein Beweis für die Kompetenz Minaeans und spiegelt die starke Kundenzufriedenheit wider.

C.E.O.JF: *Können Sie uns bitte Ihre Wachstumsstrategie erläutern?*

Mervyn J. Pinto: Minaean Habitat betreibt eine Produktionsstätte in Mumbai (Indien), die auf die Bewältigung der unmittelbaren vertraglichen Anforderungen zugeschnitten ist. Indiens aggressives Wirtschaftswachstum hat es Minaean ermöglicht, für eine Reihe von Aufträgen in den umliegenden Bundesstaaten Angebote abzugeben. Das Unternehmen wird weiter expandieren und die geschäftlichen Aktivitäten in anderen Teilen von Indien verstärken, um seine Wachstumspläne zu erfüllen und die prognostizierten Ziele zu übertreffen.

Das Unternehmen geht davon aus, demnächst größere Aufträge zu erhalten. Im Rahmen der Wachstumsstrategie würde Minaean aufgrund dessen weitere Produktionsstandorte in anderen Bundesstaaten errichten. Um die oben genannten Ziele zu erreichen, muss indes die finanzielle Ausstattung verbessert werden. Das Unternehmen plant zudem Joint Ventures und strategische Allianzen mit größeren ausländischen Unternehmen, die die Absicht haben, auf den indischen Markt zu expandieren.



C.E.O IM FOKUS

Aktuelle Informationen durch DAS VORSTANDSINTERVIEW

C.E.O.IF: *Wie hoch ist der Kapitalbedarf, um Ihr Wachstum in den nächsten 12 Monaten zu finanzieren? Wann werden Sie die Gewinnschwelle erreichen?*

Mervyn J. Pinto: Minaean plant die Einwerbung von 2-5 Mio. CAD, um den Kapitalbedarf des nächsten Geschäftsjahres abzudecken. Ein Teil dieser Mittel wird für die Bereitstellung von rückzahlbaren Kauttionen verwendet, die einerseits in der Ausschreibungsphase und andererseits bei Auftragserteilung erbracht werden müssen. Das Unternehmen erwartet, dass man bis Dezember 2010 die Gewinnzone erreicht.

C.E.O.IF: *Vor kurzem veröffentlichte Minaean International einige neue Aufträge. Können Sie eine Prognose für das laufende und nächste Geschäftsjahr (per Ende März) geben?*

Mervyn J. Pinto: Für das Geschäftsjahr 2010/2011 erwarten wir einen Umsatz von 10-12 Mio. CAD, der im Folgejahr auf 15-17 Mio. CAD steigen soll.

C.E.O.IF: *Warum sollten Anleger Minaean International gerade jetzt kaufen?*

Mervyn J. Pinto: Minaean bietet eine großartige Möglichkeit, um in den aufstrebenden indischen Markt zu investieren, wo das Wachstumspotenzial enorm ist. Der wirtschaftliche Abschwung des Jahres 2008 und Anfang 2009 liegt hinter uns. Ich sehe ein großes Potenzial, nicht nur für das wirtschaftliche Wachstum des Landes, sondern auch für Minaean, da wir fast jeden Tag neue Anfragen und Aufforderungen zur Abgabe von Angeboten erhalten. Dies alles wird sich im kommenden Geschäftsjahr bei den Umsätzen und Erträgen widerspiegeln.

Minaean bietet ein kosteneffizientes und schnell aufzubauendes Produkt in einem Land, das Konstruktionstechnologien dringend benötigt. Das Unternehmen verfügt über ein solides und bewährtes Management, einen gut ausgebildeten Mitarbeiterstamm von mehr als 60 Personen, eine gut funktionierende Produktionsanlage und ein stetig wachsendes Orderbuch, das unsere Erwartung im Hinblick auf das Übertreffen der eigenen Prognosen untermauert.

C.E.O.IF: *Vielen Dank!*

Seite 3

Herausgeber



ISCR Independent Small Cap Research AG
Wernerstrasse 7
CH-8038 Zürich

Chefanalyst: Jörg Nebel, DVFA-Analyst

Disclaimer / Haftungsausschluss

Die in diesem Dokument publizierten Angaben begründen weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Anlageinstrumenten oder zum Tätigen sonstiger Transaktionen. Jedes Investment in Aktien, Anleihen oder Optionen ist mit Risiken behaftet. Diese Studie ersetzt nicht die persönliche Beratung. Diese Studie gilt nicht als Aufforderung zum Kauf oder Verkauf, der in dieser Studie angesprochenen Anlageinstrumente.

Alle ausländischen Kapitalmarktregelungen, die die Erstellung, den Inhalt und Vertrieb von Research betreffen, sind anzuwenden und müssen vom Lieferanten wie vom Empfänger in jeder Hinsicht beachtet werden.

Alle Meinungsäußerungen spiegeln die aktuelle Einschätzung der Analysten wider. Diese Einschätzung kann sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Weder die Analysten noch die ISCR AG haften für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art, die im Zusammenhang mit dem Inhalt dieser Finanzanalyse oder deren Befolgung stehen.

Sofern im Studientext nicht anders angegeben, bezieht sich das Anlageurteil in dieser Studie auf einen langfristigen Anlagezeitraum von mindestens zwölf Monaten.

Mögliche Interessenskonflikte: Weder die ISCR AG noch ein mit ihr verbundenes Unternehmen **a)** hält in Wertpapieren, die Gegenstand dieser Studie sind, 1% oder mehr des Grundkapitals; **b)** war an einer Emission von Wertpapieren, die Gegenstand dieser Studie sind, beteiligt; **c)** hält an den Aktien des analysierten Unternehmens eine Netto-Verkaufsposition in Höhe von mindestens 1% des Grundkapitals; **d)** hat die analysierten Wertpapiere auf Grund eines mit dem Emittenten abgeschlossenen Vertrages an der Börse oder am Markt betreut. Durch die Annahme dieses Dokumentes akzeptiert der Leser/Empfänger die Verbindlichkeit dieses Disclaimers.