

Zweitmarkt-Nachrichten

Anlageberatung offenbart Defizite und Chancen



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

den Schwerpunkt dieser Ausgabe bildet eine aktuelle Studie zur Finanzberatung bei geschlossenen Fonds. Als Makler und Handelshaus im Zweitmarkt für geschlossene Beteiligungen hat es uns angesichts der massiven öffentlichen Kritik an der Finanzberatung interessiert, wie es in unserem Anlagesegment um die Beratung der Kunden bestellt ist. Welche Anforderungen und Wünsche haben Anleger? Wo bestehen Defizite in der Beratung? Und vor allem: Welche Chancen für Vermittler und Berater lassen sich aus den Erkenntnissen der Studie ableiten?

Ein weiteres spannendes Thema sind die Zweitmarktfonds. Unsere Interviewrunde beleuchtet diese Anlageklasse aus Sicht der Initiatoren, die uns ihre Meinung zu Zweitmarkt, Produkten und Perspektiven schildern. Nicht zuletzt werfen wir noch einen Blick auf das sprichwörtliche „Betongold“ und zeigen auf, worauf zu achten ist, damit sich diese Assetklasse wirklich als krisenfest erweist.

Wir möchten es nicht versäumen, Ihnen für die positive Resonanz auf die erste Ausgabe unserer Zweitmarkt-Nachrichten im neuen Format zu danken. Wir freuen uns, dass die Kombination aus Nachrichten, Hintergründen und Themen rund um den Markt für geschlossene Fonds auf Interesse stößt, und werden unser Format in diesem Sinne weiterführen. Wie gehabt unser Angebot an Sie: Wenn Sie mehr wissen möchten zu den Themen und zu unserem Unternehmen, stehen wir Ihnen gerne als Ansprechpartner zur Verfügung und unterstützen Ihre Arbeit.

Freundliche Grüße aus Hamburg sendet Ihnen

Björn Meschkat
Vorstand Deutsche Zweitmarkt AG

Inhalt.

Titelstory	2
Geschlossene Beteiligungen: Anlageberatung offenbart Defizite und Chancen	
Info	3
Alles im Blick – das Zweitmarkt-Portal	
Interview	4
Keine Schnäppchenjagd im Zweitmarkt	
Exkurs	6
Von wegen Immobilienkrise ...	
Was bedeutet eigentlich ...?	6
Blind Pool	



Geschlossene Beteiligungen: Anlageberatung offenbart Defizite und Chancen

Die aktuelle Wirtschafts- und Finanzkrise trifft Bank- und Sparkassenberater sowie freie und gebundene Vermittler gleich doppelt. Nicht nur, dass diese erhebliche Einbußen bei den Abschlüssen zu Anlageprodukten zu verzeichnen haben. Verbraucherschutz und Politik haben im Zuge der Krise das Thema Beratungsqualität auf die Agenda gesetzt und üben Kritik. Bei den häufig komplexen und erklärungsbedürftigen Finanzprodukten sei die Beratung der Verbraucher nicht ausreichend. Anlass genug, auch im beratungsintensiven Segment der geschlossenen Beteiligungen eine Bestandsaufnahme zu machen und die Anforderungen der Kunden mit der gelebten Beratungspraxis abzugleichen. Die Deutsche Zweitmarkt AG hat die Dr. Schirrmann Marketingberatung mit einer Studie beauftragt, um aktuelle Kunden des Unternehmens, potenzielle Kunden für den Beteiligungsmarkt sowie im Markt tätige Vermittler zu befragen. Das Ergebnis weist auf Schwächen in der Beratung hin. Gleichzeitig zeigt es aber auch, wo Berater ansetzen können, um Kundenpotenziale im Beteiligungsmarkt besser zu nutzen.

Die Halbjahreszahlen des Verbandes Geschlossene Fonds e.V. (VGF) sprechen eine deutliche Sprache. Das Platzierungsvolumen der im VGF organisierten Anbieter ist im zweiten Quartal 2009 gegenüber dem Vorquartal um 19,3 Prozent geschrumpft, Anleger kehren dem Beteiligungsmarkt offenbar den Rücken zu. Branchenexperten wie Wolfgang Kubatzki von Feri EuroRating Services führen dies unter anderem auf das Fehlen marktgerechter Produkte zurück. Auf eine weitere Ursache weist die aktuelle Studie der Deutschen Zweitmarkt AG hin. Prof. Dr. Eric Schirrmann, Geschäftsführer des durchführenden Beratungsunternehmens, nennt das zentrale Ergebnis: „In der Anlageberatung zu geschlossenen Beteiligungen bestehen hinsichtlich Kundenanspruch und Beratungswirklichkeit deutliche Diskrepanzen.“ Schirrmann analysiert insbesondere die

Kundeninformation als ein Feld, auf dem Berater und Vermittler ihre Dienstleistung optimieren können.

Information ist Quelle des Vertrauens

Wenn es um die Bedeutung unterschiedlicher Informationsangebote zu geschlossenen Beteiligungen geht, scheinen Berater und Kunde buchstäblich aneinander vorbeizureden. Darauf weisen die Ergebnisse der quantitativen Befragung innerhalb der Studie hin. So sehen Berater beispielsweise keinen Bedarf, ihre Kunden mit ausreichenden Informationen über den jeweiligen Treuhänder zu versorgen, dem schließlich eine wichtige Kontroll- und Vertrauensfunktion bei der Kapitalanlage zukommt. Auf einer Skala von 1 (absolut unwichtig) bis 6 (absolut wichtig) messen Berater dieser Informati-

on mit einem durchschnittlichen Wert von 3,02 kaum Bedeutung zu. Anders die Kundenseite: Aktuelle (4,64) und potenzielle Kunden (4,58) finden diese Information durchaus wichtig. Auch auf die Leistungsbilanzen, externe Auszeichnungen und Kurshistorie am Zweitmarkt legen Anleger zum Teil deutlich mehr Wert, als die Berater meinen. Der letztgenannte Punkt ist beispielsweise aktuellen Kunden wichtig (4,47), während Berater hier weniger relevanten Informationsbedarf erkennen (3,7). Die Ergebnisse weisen auf den Wunsch des Kunden hin, umfassend informiert zu sein. Angesichts des mit der anhaltenden Krise einhergehenden Verlustes von Vertrauen in Produkte und Anbieter sollten Berater diesem Kundenanliegen größere Aufmerksamkeit schenken und den höheren Beratungsaufwand nicht scheuen. „Die umfassende

und transparente Information bildet im Finanzbereich die Quelle des Vertrauens. Im Beteiligungsmarkt können Berater dazu beispielsweise auf das umfassende Informationsangebot der Zweitmarktanbieter zurückgreifen“, weist Björn Meschkat, Vorstand der Deutschen Zweitmarkt AG, auf Handlungsmöglichkeiten hin.

Umfassende Beratung gewährleisten

Fachlich korrekt, kompetent und vor allem neutral – so wünschen sich Kunden ihren Anlageberater. So legen aktuelle und potenzielle Kunden großen Wert auf die Neutralität des Beraters und sehen diesen Aspekt mit 5,52 beziehungsweise 5,39 als entsprechend wichtig an. Die anschließende Beurteilung zeigt jedoch, dass Kunden von der Neutralität der Berater nicht vollständig überzeugt sind. Entsprechend äußern sich aktuelle und potenzielle Kunden auf einer Skala von 1 (trifft gar nicht zu) bis 6 (trifft voll zu) mit den Durchschnittswerten 4,63 und 4,21. Hinsichtlich der Erklärung komplexer Sachverhalte bei der Kapitalanlage in einem geschlossenen Fonds fällt die Beurteilung für die Berater zwar durchaus positiv aus (4,84/4,67), Verbesserungsmöglichkeiten sind dennoch gegeben. Die auffälligsten Schwächen in der Beratung machen Kunden aus, wenn es um die Information über bei anderen Beratern gezeichnete Beteiligungen geht (3,03/3,68). Hier ist der Anspruch auf eine umfassende Finanzberatung zumindest infrage gestellt. „Eine umfassende Finanzberatung sollte alle Assets im Portfolio des Kunden einbeziehen. Nur so kann der Kunde Risiken und Vorteile gegeneinander abwägen und seine Anlageentscheidung bewusst und mit gutem Gefühl treffen“, sieht Meschkat Handlungsbedarf für die Beratungspraxis.

Zweitmarkt nicht im Blick

Die Ergebnisse der quantitativen Befragung decken sich mit den Aussagen,

die im Rahmen der Studie anhand von Interviews mit den Kunden ermittelt wurden. Darüber hinaus offenbart sich hier zusätzlicher Beratungsbedarf zum Zweitmarkthandel mit geschlossenen Beteiligungen. Anleger haben zwar durchaus Kenntnis von den Möglichkeiten des Handels von „gebrauchten“ Beteiligungen. Dies gilt sowohl im Hinblick auf einen vorzeitigen Ausstieg als auch für die Option des günstigen Einstiegs. Nutzer finden sich aber unter den Befragten nur wenige. Viele empfinden den Markt als grau und hegen Zweifel an der Transparenz von Handel und Preisfindung. „Ein klarer Hinweis, dass die zahlreichen entwickelten Service- und Informationsangebote der Zweitmarktanbieter noch nicht bei den Beratern angekommen sind“, so Meschkat. Marktübergreifende Handelsplattformen, Kursübersichten zu verschiedenen Assetklassen und eigens für den Beteiligungsmarkt entwickelte Indizes sind geeignet, um Handel und Preisfindung für den Kunden nachvollziehbar und plausibel darzustellen. Darüber hinaus liefern sie auch zahlreiche Informationen für die Beratung im Erstmarkt und die laufende Information zu bereits gezeichneten Beteiligungen.

Als Fazit aus der Studie sieht Meschkat alle Marktteilnehmer im Beteiligungsmarkt in der Pflicht: „Geschlossene Fonds haben sich zu einem wichtigen Bestandteil am Kapitalmarkt entwickelt. Gerade in der aktuell schwierigen Phase sind daher alle Marktteilnehmer aufgefordert, durch Service und Information die Beratung und Betreuung der Kunden zu optimieren, um so den Beteiligungsmarkt weiter zu fördern.“

Info.

Zum Studiendesign

Die zweistufig durchgeführte Studie setzt sich aus qualitativen Interviews und einer quantitativen Befragung zusammen. Unter Leitung von Prof. Dr. Schirrmann, Bielefeld, wurden aktuelle Kunden der Deutschen Zweitmarkt AG, potenzielle Kunden für den Beteiligungsmarkt sowie im Markt tätige Vermittler und Berater befragt. Die Stichprobe setzt sich aus 243 aktuellen Kunden, 93 potenziellen Kunden und 44 Vermittlern zusammen. Einen Extrakt der Studie können Interessenten unter der E-Mail-Adresse studie@deutsche-zweitmarkt.de kostenfrei anfordern.

Info.

Alles im Blick – das Zweitmarkt-Portal

„Den Zweitmarkt im Blick“ – diesem Motto wird das neue Handelsportal der Deutschen Zweitmarkt AG gerecht. Schnell und unkompliziert haben Käufer und Verkäufer erstmals einen übergreifenden Blick auf verschiedene öffentlich zugängliche Zweitmarkthandelsplätze. Ausgewählte Beteiligungen können Interessenten jetzt einfach per Sofortkauf erwerben oder dem Verkäufer auf direktem Weg einen Preis für sein Angebot übermitteln. Ob letzte Handelsumsätze oder aktuelle Kursbücher – relevante Informationen für Kauf- und Verkaufsentscheidungen finden sich ebenso mit wenigen Klicks unter www.deutsche-zweitmarkt.de/portal

Im Gespräch mit ... Zweitmarktfonds-Initiatoren

Keine Schnäppchenjagd im Zweitmarkt

Zweitmarktfonds sorgen derzeit im Beteiligungsmarkt für Bewegung. Sie nutzen die günstigen Marktbedingungen, um ihre Fondsprodukte zu bestücken. Die Zweitmarktnachrichten haben mit drei Fondsiniciatoren über Produkte, Perspektiven und den Zweitmarkt gesprochen.

Wie ist das Angebot an interessanten Beteiligungen am Zweitmarkt einzuschätzen – streiten am Ende vielleicht zu viele Käufer um einen zu kleinen „Kuchen“?

Zimmermann: Der Kuchen ist nicht zu klein. Wir können trotz unserer strengen Investitionskriterien zu lukrativen Kursen investieren.

Clasen: Trotz kontinuierlich fallender Kaufpreise ist das Angebot am Zweitmarkt für geschlossene Schiffsfonds deutlich gestiegen. Im Segment Containerschiffe werden einige Fonds jedoch in schwieriges Fahrwasser kommen und schwer zu verkaufen sein. Interessante Beteiligungen sind derzeit eher bei den Bulkern und Tankern zu finden.

Schmidt: Im Bereich der erneuerbaren Energien spielen andere Mechanismen eine Rolle. Hier geht es vor allem um den Marktzugang. Der intensive Kontakt zu Emissionshäusern und den Fondsgesellschaften ist das wichtigere Thema.

Beschränkt sich die „Schnäppchenjagd“ auf den Bereich Schiffe oder finden Sie auch in anderen Assetklassen günstige Einstiegsbedingungen vor?

Clasen: Von Schnäppchenjagd kann keine Rede sein. Es werden den Marktumständen angemessene Preise gezahlt. Bei Schiffsbeteiligungen sind diese aufgrund der eingebrochenen Chartermärkte nicht besonders hoch. Aber auch bei Immobilienfonds sind derzeit interessante Beteiligungen zu erwerben. Aufgrund teilweise langfristig vereinbarter Mietverträge geraten diese Fonds nicht in Liquiditätsschwierigkeiten, wie beispielsweise einige Schiffsfonds, und erzielen zum Teil höhere Verkaufserlöse.

Zimmermann: Unser Schwerpunkt liegt traditionell bei Immobilienbeteiligungen mit aktuell attraktiven Bewertungen. Sonstige Assetklassen sind für die Zukunft sicherlich interessant, sofern hier eine transparente Bewertung durch unsere Produktspezialisten möglich ist.

Als Initiatoren von Zweitmarktfonds nutzen Sie die Möglichkeiten des Zweitmarkthandels, um Ihre Produkte zu bestücken. Wie bewerten Sie den Zweitmarkt hinsichtlich Transparenz, Information und Preisfindung – für Käufer und Verkäufer?

Schmidt: Wir haben mittlerweile einen professionellen Handel und immer mehr

Interviewpartner.



Lars Clasen,
Geschäftsführer der HTB Hanseatische Schiffsfonds GmbH & Co. KG, spezialisiert auf die Auflage geschlossener Zweitmarktfonds.



Gerold Schmidt,
Geschäftsführer der ÖKORENTA Service GmbH, Spezialist im Bereich nachhaltige Kapitalanlagen.



Thomas Zimmermann,
Leiter Produktmanagement Zweitmarkt, Wealth Management Capital Holding GmbH, einer der größten Anbieter von Sachwertanlagen in Deutschland.

Anleger wissen um die Möglichkeit, sich vorzeitig von ihrer geschlossenen Beteiligung zu trennen. Oberstes Gebot ist die Fairness zwischen allen Beteiligten. Hier geht es vor allem um Transparenz, guten Informationsfluss und einen Einblick für den Verkäufer, wie der Preis zustande kommt.

Clasen: Insgesamt hat sich der Zweitmarkt in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt. Kaufpreisangebote können leicht miteinander verglichen werden.

Zimmermann: Transparente Informationen ermöglichen eine schnelle Preisfindung und gestalten den Zweitmarkt für beide Seiten, Verkäufer und Käufer, klarer.

Zweitmarktfonds erschließen eine neue Anlegergruppe für den Beteiligungsmarkt. Welche Bedeutung kommt der Anlageform Zweitmarktfonds am Kapitalmarkt insgesamt zu?

Zimmermann: Als Einstiegsprodukt ermöglichen Zweitmarktfonds eine breite Streuung bei geringer Mindestzeich-

nungssumme. Hierdurch wird der Portfoliogedanke auch für Erstzeichner gewahrt.

Schmidt: Anleger wünschen zunehmend, dass ihre Beteiligung fungibel ist und dass sie die Laufzeit ihres Engagements nach individuellen Bedürfnissen gestalten können. Insofern haben Zweitmarktfonds eine sehr wichtige Aufgabe, denn über sie kommt überhaupt erst die Liquidität in den Markt.

Clasen: Eine entsprechende Fungibilität und schnelle Übertragungsabwicklung ist für den Erstmarktvertrieb ein wichtiges und gutes Verkaufsargument.

Aktuell bringen einige Initiatoren Zweitmarktfonds mit neuen Konzepten auf den Markt. Welche wesentlichen Neuerungen erwarten Sie in Zukunft und was muss ein Konzept leisten, um weitere Anlegerschichten zu erschließen?

Schmidt: Laufzeit, Assetklasse, Chancen und Risiken müssen in ausgewogenem Verhältnis stehen. Für die Investitionsphase sollte im Konzept des Zweitmarkt-

fonds ausreichend Zeit eingeplant sein, um zu gewährleisten, dass gute Qualität eingekauft werden kann.

Clasen: Wichtig für die Entwicklung des Zweitmarktes wäre die Erschließung weiterer Assetklassen, beispielsweise im Bereich Private Equity. Die bekannten Mindestzeichnungssummen sind für die Produktklasse geschlossene Fonds angemessen. Wir bevorzugen eine Gebührenstruktur, die sich deutlicher an der Gesamtperformance der Fonds orientiert, sodass der Emittent erst verdient, wenn auch der Anleger Ausschüttungen erhält.

Zimmermann: Der Zweitmarktfonds an sich ist ein innovatives Konzept. Voraussetzung für eine erfolgreiche Investition sind neben der breiten Streuung zwischen und innerhalb der Assetklassen das Know-how und die Erfahrung bei der Bewertung und Investition.





Von wegen Immobilienkrise ...

... Betongold ist gefragt. Das Bedürfnis der Anleger nach Sicherheit hat die Kapitalanlage in Immobilienfonds wieder stärker in den Fokus der Anleger gerückt. Geschlossene Immobilienfonds haben sich im bisher schwierigen Jahr 2009 als standhaft erwiesen. Auch wenn das prospektierte Eigenkapital insgesamt geschrumpft ist, konnten die Immobilienfonds ihren Marktanteil gegenüber den anderen Assetklassen ausbauen. Zu erwarten war das nicht, schließlich geht die anhaltende Wirtschafts- und Finanzkrise in ihren Ursprüngen auf eine Krise am amerikanischen Immobilienmarkt zurück.

Als Sachwertanlage mit klaren und nachvollziehbaren Strukturen genießen geschlossene Immobilienfonds das Vertrauen der Anleger und sind gerade jetzt sehr gefragt. Den Zugang zu dieser Assetklasse erhalten Interessenten sowohl als Zeichner am Erstmarkt als auch über den Handel gebrauchter Fondsanteile im Zweitmarkt für geschlossene Fonds. „Geschlossene Fonds sind langfristige und vor allem komplexe Kapitalanlagen, eine sorgfältige Prüfung des jeweiligen Anlageobjektes ist sehr wichtig“, rät

Alexander Troge, Immobilienexperte bei der Deutschen Zweitmarkt AG.

Bonitätsstarke Mieter als Auswahlkriterium

Langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern – diese Voraussetzungen zeigen gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ihre Bedeutung bei der Auswahl eines Immobilieninvestments. Vorteilhaft sind auch vertraglich vereinbarte Mietgarantien oder Mietausfallgarantien, die Anleger bei Zahlungsunfähigkeit des Mieters vor Einnahmeverlusten bewahren können. Ist ein Fondsobjekt nach Ablauf oder Ausfall eines Mietvertrags nicht weiterzuvermieten, fallen oft hohe Kosten für Umbaumaßnahmen an – zulasten der Auszahlungen an Anleger. Gut gemanagte Fonds beugen hier vor und planen für Kosten wie diese rechtzeitig entsprechende Liquiditätsreserven ein.

Kosten vermeiden und Haftungsrisiken beachten

Aufgrund der langfristigen Ausrichtung eines Immobilienfonds mit Laufzeiten von fünf bis 20 Jahren sind auch die sogenannten Triple-Net-Mietverträge

Info.

Was bedeutet eigentlich ... Blind Pool?

Eigentlich sollten Anleger vorher wissen, wo sie ihr Geld investieren. Eine Ausnahme: Blind Pools. Bei dieser Sonderform einer geschlossenen Beteiligung steht das Investitionsobjekt bis zum Ende der Zeichnungsfrist noch nicht fest oder wird nicht offengelegt. Anleger sollten sich daher intensiv mit der Strategie des jeweiligen Fonds auseinandersetzen, bevor sie dem Emittenten ihr Vertrauen aussprechen. Kritiker bezeichnen Blind Pools gerne auch als „Wundertüte“. Ein Tipp: Bei im Zweitmarkt gehandelten Blind Pools sind häufig schon detaillierte Informationen verfügbar. Zu finden ist diese Anlageform insbesondere in Wachstumsbranchen.

von Vorteil. Hier trägt der Mieter sämtliche das Objekt betreffende Kosten wie beispielsweise die Instandhaltungskosten des Gebäudes. „In puncto Haftung ist insbesondere die Gesellschaftsform ‚GbR‘ zu beachten. Bei Fonds einer ‚Gesellschaft bürgerlichen Rechts‘ haften Anleger mit ihrem gesamten Privatvermögen“, weist Troge auf Risiken für den Anleger hin. Auch bei der seltenen Sonderform „GbRmbH“ ist die Haftungsbeschränkung unwirksam. Bei der Gesellschaftsform „KG“ (Kommanditgesellschaft) beschränkt sich das Haftungsrisiko auf das eingebrachte Kapital des Anlegers und auf gegebenenfalls erhaltene Auszahlungen aus Vorabgewinnen.

Zusätzliche Rendite durch steuerliche Vorteile

Von den steuerlichen Vorteilen geschlossener Immobilienfonds in der Investitionsphase profitieren vor allem die Zeichner am Erstmarkt. Darüber hinaus sind die Veräußerungsgewinne nach Ablauf einer zehnjährigen Spekulationsfrist steuerfrei. Grundsätzlich ist wichtig zu wissen, dass geschlossene Immobilienfonds der 3-Objekt-Grenze zugezählt werden. Das bedeutet, dass man bei einem Verkauf von mehr als drei Immobilien und/oder Fondsanteilen innerhalb von fünf Jahren vom Finanzamt als gewerblicher Grundstückshändler eingestuft und zur Gewerbesteuer veranlagt wird – auch nachträglich für bereits getätigte Verkäufe. Daher kann es von Vorteil sein, den Zweitmarkt zu nutzen, um so den Verkaufszeitpunkt der Immobilienbeteiligung steueroptimiert zu wählen. Generell gilt: Steuerliche Aspekte sind immer im Einzelfall zu prüfen.

Zweitmarkt liefert Erfahrungswerte

Der Zweitmarkt für geschlossene Fonds bietet nicht nur die Möglichkeit zum Einstieg in einen geschlossenen Immobilienfonds. „Die Investition in gebrauchte

Anteile erlaubt einen aufschlussreichen Blick auf die bisherige Entwicklung der Beteiligung und bietet so einen entscheidenden Vorteil gegenüber einer Investition am Erstmarkt“, erläutert Troge. „Wir stellen fest, dass gerade private Investoren in der aktuell wirtschaftlich schwierigen Zeit bevorzugt Immobilienfonds nachfragen. Fonds mit positiver Historie und guten Zukunftsaussichten sind besonders begehrt.“

Beratung zahlt sich aus

Ganz gleich für welche Variante des Einstiegs in die Anlageklasse Immobilien sich Anleger entscheiden. Die persönliche Risikoneigung und auch die individuellen steuerlichen Aspekte sollten wichtige Kriterien bei der Auswahl eines Immobilienfonds sein, damit sich das sprichwörtliche Betongold auch als solches erweist und sich nicht zu einer „bröckelnden“ Kapitalanlage entwickelt. „Auf eine fachlich kompetente Beratung zur Abwägung der Vorteile und Risiken des jeweiligen Anlageobjektes sollten Anleger daher keinesfalls verzichten“, empfiehlt Troge den Interessenten dieser Anlageklasse.

Impressum.

Herausgeber:

Deutsche Zweitmarkt AG
Steckelhörn 5-9
20457 Hamburg

Vorstand:

Björn Meschkat, Jan-Peter Schmidt

Konzept und Redaktion:

achtung! kommunikation GmbH (GPRA)
Straßenbahnring 3
20251 Hamburg
Telefon: 040/45 02 10-640
Telefax: 040/45 02 10-999
www.achtung.de

Gestaltung und Satz:

FHP-design
Willy-Brandt-Straße 49
20457 Hamburg
Telefon: 040/32 52 977-0
www.fhp-design.de

Kontakt:

info@deutsche-zweitmarkt.de
Telefon: 040/30 70 26 00
Telefax: 040/30 70 26 099
www.deutsche-zweitmarkt.de

