

BÖRSE INSIDE

Erst wissen – dann handeln!



Exklusiv-Interview mit Falko Zschunke, CEO der B-A-L GERMANY AG

«Für das nächste Jahr planen wir die Aufnahme von regelmäßigen Dividendenzahlungen!»

Vor vier Wochen sprachen wir mit dem Vorstand der B-A-L Germany AG, Falko Zschunke, anlässlich der seinerzeit durchgeführten Kapitalerhöhung über die Erfahrungen der B.A.L. als junges, börsennotiertes Unternehmen, die Geschäftsentwicklung und die Achterbahnfahrt der B.A.L.-Aktie. Heute haben wir wieder die Gelegenheit mit dem Vorstand ein Follow-up-Gespräch zu führen:



Falko Zschunke,
Vorstand B-A-L Germany AG



Herr Zschunke, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch: Die Aktie der B.A.L. scheint die Herbststürme schon hinter sich zu haben und in ruhigerem Fahrwasser angekommen zu sein. Der Kurs schwankt um den jüngsten Ausgabepreis von EUR 1.80. Alle Aktionäre, die damals gezeichnet haben, sollten in der Gewinnzone liegen. Sie dürften zufrieden sein...



Diese Kapitalerhöhung war für uns außerordentlich wichtig. Zum einen konnten wir unseren großen Akquisebestand etwas abbauen und die renditestärksten Objekte noch in diesem Jahr erwerben. Zum anderen haben wir erstmals ein Publikum außerhalb des uns bekannten Aktionärskreises direkt angesprochen. Wir haben dabei wertvolle Erfahrungen für künftige Kapitalmaßnahmen gesammelt.

Und natürlich bin ich zufrieden! Die Kapitalerhöhung war mehr als zweifach überzeichnet. Die Aktien wurden zu einem Ausgabepreis nahe dem Unternehmenswert platziert. Das eingesammelte Kapital wurde sofort investiert und wird nach dem wirtschaftlichen Übergang der erworbenen Objekte den Wert der Gesellschaft für unsere Aktionäre weiter erhöhen. Nach meiner Einschätzung ist die Abwicklung dieser Verträge bis Ende des Jahres abgeschlossen. Bereits heute sind die ersten Objekte übergegangen und erhöhen die Mieterlöse.



Kommen wir zur operativen Entwicklung: Bei unserem letzten Gespräch hatten Sie noch für das vierte Quartal weitere Akquisitionen über 30 Einheiten mit ca. 2.000 qm Wohnfläche angekündigt. Wie weit sind hier die Entwicklungen gediehen?



Hier liegt der Ball bei uns. Die Verkäuferin hat am 20.09.19 den von uns angebotenen Kaufpreis und Vertragsbedingungen bereits zugestimmt. Zuvor haben wir alle relevanten Objektunterlagen erhalten und in einem unabhängigen Gutachten bewerten lassen.

Dieses Gutachten auf Ertragswertbasis war die Grundlage unseres Kaufpreisangebots. Der Aufsichtsrat hat den Vorgang geprüft und seine Zustimmung zur Umsetzung einstimmig erteilt. In der kommenden Hauptversammlung werden wir die entsprechende Kapitalerhöhung beschließen und dann den Kaufvertrag noch in diesem Jahr beurkunden. Ich gehe von einem Abschluss des Vorgangs in der ersten Hälfte des kommenden Jahres aus. Das Paket wird damit im Geschäftsjahr 2020 bereits einen signifikanten Ergebnisbeitrag leisten.

Diese Akquisition hat noch eine Reihe weiterer Vorteile. Der Mitte des Jahres mit unserem Verwaltungspartner IMMO-PLAN aus Döbeln verhandelte Betreuungsvertrag führt mit steigenden Objektzahlen zu geringeren Ausgaben für die technische Objektverwaltung. Wir erlangen mit dem Erwerb in einigen Anlagen die Kontrollmehrheit und können die Objektentwicklung maßgeblich beeinflussen. Durch unsere weitgehend automatisierten Abrechnungsprozesse ergeben sich deutliche Skaleneffekte.



Damit hätten Sie Ihr Mittelfristziel von 5.000 qm vermietete Fläche ein Jahr früher erreicht als geplant und die Basis dafür gelegt, dass sich der Umsatz in 2019 im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt – eine gewaltige Wachstumsdynamik für ein Immobilienunternehmen Ihrer Größe, oder?



Eine solche Umsatzsteigerung klingt prozentual gewaltig, in absoluten Zahlen ist sie aber dann doch eher bescheiden. Wir werden bei Umsatz und Bestandsaufbau im kommenden Jahr deutlich zulegen. Bereits zum Jahresende sind daher bereits weitere Kapitalmaßnahmen geplant. Wir haben derzeit immer noch einen Akquisebestand von über zwei Millionen Euro auf dem Tisch. Wir sind mit unserem Geschäftsmodell auf eine Nische gestoßen, die für private Investoren zu groß und für Immobiliengesellschaften zu klein ist. Das werden wir auch im kommenden Jahr weiter nutzen.



Der Erfolg der vergangenen Monate zwingt Sie aber fast dazu, die weiteren Planungen anzupassen. Wie weit lehnen Sie sich da für das kommende und übernächste Jahr aus dem Fenster? Können Sie da schon konkrete Planziele nennen?



Die Ziele für die nächsten drei Jahre werde ich detailliert in der kommenden Hauptversammlung vorstellen. Wesentliche Eckpunkte kann ich hier bereits nennen.

Bis Ende 2020:

- Uplisting in den Standardmarkt in Wien
- Aufnahme regelmäßiger Dividendenzahlungen
- erstmaliger Einsatz von Fremdkapital

Bis Ende 2022:

- vermietbare Fläche von 15.000 m²
- Mieterträge von 800.000 € p.a.
- Vermietungsquote jeweils über 95%

Weiterhin ist zum Jahresende die Implementierung des Upgrades unserer Bewertungsplattform RESCORE geplant. Die Erweiterung um die Buchhaltungs- und Mieterinformationsbausteine in der Version 2.0 wird die Prozesse vereinfachen und beschleunigen. Damit sind wir in der Lage, den doch stark wachsenden Bestand weiterhin mit minimalem Aufwand zu verwalten. Der von uns erwartete Umsatzanstieg wird damit mit sich unterproportional entwickelnden Kostenquoten verbunden sein.



Während des IPOs haben Sie sich in der Langfrist-Planung in fünf bis sechs Jahren eine vermietete Fläche zwischen 35.000 und 50.000 qm zum Ziel gesetzt. Damit wären Sie dann bis dahin zehn Mal so groß wie heute. Wie soll dieses Wachstum finanziert werden?



Derzeit steht uns im Wesentlichen Eigenkapital zur Verfügung. Wir konnten in den letzten Wochen einen weiteren potenten Stammaktionär gewinnen. Außerdem wird ein Bestandsaktionär zum Jahreswechsel seine Beteiligung massiv ausbauen. Dazu ist auch bei den Vorzügen eine weitere Erhöhung in gleichem Umfang geplant. Der Mittelzufluss aus diesen Maßnahmen wird zwischen drei und vier Millionen Euro liegen.

Da Ihre Frage aber auf den Zeitraum bis 2025 abzielt, wird selbstverständlich auch Fremdkapital zum Einsatz kommen. Dieses Instrument haben wir bisher bewusst nicht genutzt, da wir aufgrund der hohen Einmalkosten aus Börsenlisting und Kapitalerhöhungen für 2018/2019 negative Ergebnisse nach HGB ausweisen. Diese Zahlen würden uns die Kapitalaufnahme über Jahre unnötig verteuern.

Nun haben wir bei unserer jüngsten Akquisition erstmals unsere Aktien zur Finanzierung des Kaufpreises eingesetzt. Ich denke, dieses Instrument wird mit wachsender Unternehmensgröße verstärkt zum Einsatz kommen können.



Wachstum ist das eine. Rentabilität ist das andere. In Ihrer Langfristprognose soll in den kommenden Jahren nicht nur die vermietete Fläche sprunghaft steigen, sondern auch die Mietrendite von 9 auf 12 Prozent. Wie ist denn diese hohe Mietrendite zu erklären? Sie liegt um ein Vielfaches über dem ansonsten üblichen Niveau.



Die Mietrendite bestimmt sich im Wesentlichen über drei Stellgrößen: Einkaufspreis, Höhe der Kaltmiete und Leerstand. Wir haben bei all diesen Kennzahlen Spitzenwerte, die weit über die von anderen Immobilienwerten gewohnten Kennzahlen hinausgehen.

Bei den **Kaltmieten** sind in Sachsen, außerhalb der Metropolen, nur minimale Steigerungen möglich. Diese liegen in unserem Bestand je nach Region zwischen 4,60 und 5,50 €/m². Ausnahme ist unser Paket in Mittweida mit 7,00 €/m², dessen Anteil jedoch mit weiterem Wachstum zurückgehen wird. Steigerungen bei Neuvermietung sind bestenfalls im Centbereich möglich. Diesen Spielraum nutzen wir natürlich, Renditesprünge sind hier jedoch nicht zu generieren.

Deutliche Erfolge sehen wir im **Einkauf**. Wir gehen sehr überlegt an die Akquise und lassen uns nicht auf Bieterwettbewerbe ein. Mit der gut gefüllten Angebotspipeline sind wir hier sehr komfortabel aufgestellt. Die Bewertung der Angebote mit unserer Plattform RESCORE und die Abstimmung mit den Stammaktionären dauert kaum länger als das Telefonat mit dem Anbieter. Wir können viel schneller ein treffsicheres Preisangebot aufrufen als unsere Wettbewerber. Ein Großteil der Verkäufer nimmt die schnelle, verbindliche Preiszusage gern an. Sie ersparen sich die aufwendige Einwertung durch einen Makler und die zusätzliche Provision. Trotz steigender Preise am Immobilienmarkt haben wir bisher unsere Anschaffungskosten immer stabil halten können.

Der wichtigste Faktor ist jedoch der **Leerstand**. Dank unseres Verwaltungspartners IMMO-PLAN in Döbeln haben wir derzeit eine Vermietungsquote von über 98%. Über die Wohnfläche gerechnet stehen somit weniger als 2% unseres Bestandes leer. Um diese Zahl wird uns mancher Bestandshalter beneiden. Es ist unser erklärtes Ziel, auch im Zuge des weiteren Wachstums dauerhaft unter 5% Leerstand zu bleiben.



Damit wären wir bei Ihrem generellen Business-Modell. Die bekannteste Erfolgsformel für Immobilien-Investments lautet bekanntlich „Lage, Lage, Lage“. Jedem ist bewusst, dass mit Immobilien in Bestlagen von Großstädten wie München, Hamburg oder Frankfurt in den letzten zehn Jahren ein Vermögen zu verdienen war. Nun wollen Sie mit Immobilien in Sachsen den Gegenbeweis antreten. Sachsen ist bislang zumindest außerhalb von Ballungsräumen wie Dresden nicht gerade als für einen Immobilienhype bekannt. Oder täuscht hier die Wahrnehmung?



Ob diese Formel tatsächlich eine Erfolgsformel ist? Dieses Modell passt meiner Meinung nach eher für Händler, nicht für Bestandshalter. In den bereits stark gestiegenen Preisen der Immobilien in den Metropolen ist der zu erwartende Gewinn bereits vorweggenommen. Wenn ich mit einer Million Euro zwei Wohnungen in Berlin oder eine Wohnung in München kaufe,

kann ich diese Kosten trotz guter Bewirtschaftung, höherer Mieten und niedriger Zinsen in 20 Jahren nicht annähernd wieder erwirtschaften. Mit einer Million Euro kaufen wir 35 Wohnungen. Wir differenzieren dabei nach Baujahr, Lage und Größe. Der Kaufpreis ist in acht bis zehn Jahren amortisiert. Ich investiere das Geld unserer Aktionäre lieber mit hohen Ertragsaussichten und guter Risikostreuung, als in Toplagen.

Auch in den ländlichen Regionen hat nicht jeder ein Einfamilienhaus und kleinere Mietwohnanlagen sind dort entsprechend nachgefragt. Das Überangebot an Wohnungen, dass in den 1990er- Jahren mit Sonderabschreibungen und Bauträgermodellen geschaffen wurde, hat uns über Jahre günstige Einkaufspreise beschert. Die in einigen Regionen positive Bevölkerungsentwicklung und der Trend zum Wohnen auf dem Land sorgt mittlerweile für gute Auslastung der vorhandenen Anlagen.

Die in Sachsen seinerzeit tätigen Bauunternehmen vorwiegend aus Bayern und Baden Württemberg haben solide Bauqualität geliefert. Diese Gebäude sind bis heute in meist tadellosem Zustand. Bei den Einheiten, die uns unser Verwaltungspartner IMMO-PLAN vermittelt, können wir darüber hinaus regelmäßig eine gute Bewirtschaftung voraussetzen. Wir haben bisher noch keinen Fehlgriff erlebt.

Einen Hype gibt es in diesen Regionen tatsächlich nicht. Eher eine stabile Entwicklung mit berechenbarer Bevölkerungs- und Mietpreisentwicklung. Ganz nach meinem Geschmack.

« Klingt spannend. Und danach, dass Anleger bei B.A.L. quasi von Anfang an bei einer tollen Wachstumsstory dabei sein können. Haben Sie noch das ein oder andere Schmankerl, über das sich Anleger auf absehbare Zeit, sagen wir in den kommenden 12 Monaten freuen können? »

Es sind ja noch einige Wochen bis Jahreswechsel, die gut mit Terminen gefüllt sind.

Zunächst unsere Hauptversammlung im Dezember, in der alle Kapitalmaßnahmen beschlossen und zwei Aufsichtsräte gewählt werden.

Dann haben Anfang Oktober sehr interessanten Gespräche mit einem lokalen Pflegedienstbetreiber begonnen. Es besteht die Möglichkeit, ein gemeinsames „Betreutes Wohnen“- Projekt in Döbeln anzugehen. Dabei werden wir den wohnwirtschaftlichen Teil mit Objekterwerb und Vermietung übernehmen. Der Partner die entsprechenden Betreuungsleistungen. Wir können in dieser Partnerschaft deutlich höhere Kaltmieten realisieren und diese Einrichtungen sind in Döbeln nach unserer Beobachtung derzeit sehr gefragt.

Für unser geplantes Uplisting in den geregelten Markt haben die Vorbereitungen zur Erstellung des notwendigen Börsenprospekts begonnen. Hier können wir wieder mit der bewährten Unterstützung unseres Kapitalmarktpartners Capital Lounge aus München rechnen. Herr Coenen ist bereits mit geeigneten Anwälten im Gespräch.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat stimmen wir gerade die Investitionsplanung 2020 ab. Hier ist das Ziel, einen ansehnlichen, operativen Gewinn zu erwirtschaften und erstmalig dividendenfähig zu werden. Unsere neuen Aktionäre werden uns natürlich vor allem an der wirtschaftlichen Leistung und der Dividende messen.

« Ganz zum Schluss: In den sechs Monaten, seit Ihre Gesellschaft börsennotiert ist, wurde für die B.A.L.-Aktie zwischen EUR 1.50 im Tief und EUR 7.95 im Hoch bezahlt. Was wäre für Sie persönlich der faire Wert, bei dem Sie Ihre Aktien verkaufen würden? »

Mit dieser Volatilität habe ich tatsächlich nicht gerechnet. Aber ich habe meine Aktien auch zum Höchststand im Juli nicht verkauft. Natürlich kann ich die Preise nicht kommentieren oder gar den Anlegern Ratschläge geben. Dennoch möchte ich auf Ihre Frage eine Antwort geben, mit der die Anleger etwas anfangen können: Ich bin in der Bauwirtschaft groß geworden, habe eine technische Ausbildung und verwalte die Anlagen solide. Die Aktionäre besitzen somit einen Teil eines gepflegten Bestandes, der zu bestmöglichen Bedingungen vermietet ist. Den Wert des Portfolios kann jeder Anleger - zumindest überschlägig - für sich ermitteln. Die Fläche unseres Bestandes und die Anzahl der ausstehenden Aktien sind aktuell auf unserer Seite angegeben.


Wir schauen natürlich regelmäßig auf unseren Kurs, um die Außensicht der Aktionäre zu beobachten. Daraus leiten wir aber keine taktischen Maßnahmen ab. Das Kapital unserer Aktionäre wird in neue Objekte investiert. Die Verwaltungsausgaben und Nebenkosten drücken wir auf ein Minimum und bei jeder Beurkundung versuchen wir, den Nutzungsübergang vorzuziehen. Mit vielen kleinen Schritten optimieren wir darüber hinaus laufend die Kostenstruktur. Persönlich halte ich den derzeitigen Kurs für eine gute Einstiegsmöglichkeit, vor allem für die Anleger, die wir bei unserer diesjährigen Kapitalerhöhung nicht berücksichtigen konnten.

Ich hoffe, dass unsere Strategie für die immobilienaffinen Investoren interessant bleibt. Ich freue mich, Teil dieser spannenden Entwicklung zu sein.

Herr Zschunke, wir danken Ihnen für das Gespräch!

BEST OF BI **JETZT ABONNIEREN**

„The best of the best“ der internationalen
Anlagemöglichkeiten für Ihren finanziellen Wohlstand



Copyright 2019 B-Inside International Media GmbH – Alle Rechte vorbehalten!

Impressum

B-Inside International Media GmbH

Christaweg 42
D-79114 Freiburg

UST-IdNr.: DE 197501802

Handelsregister: HRB270560, Freiburg i.Brsg.

Tel: 0761 / 45 62 62 122

Fax: 0761 / 45 62 62 117

Geschäftsführer:
Tom Jordi Ruesch

E-Mail: info@b-inside-international.com

Falls Sie den Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten wollen, dann klicken Sie bitte hier und folgen den Anweisungen:
[vom Newsletter abmelden](#)

Disclaimer:

Bei diesem Text handelt es sich um eine Werbeaussendung für Börseninformationsdienste der B-Inside International Media GmbH! Die in Auszügen oder vollständig dargestellten Analysen sind somit keinesfalls als Kaufempfehlung zu verstehen. Indirekte sowie direkte Regressinanspruchnahme und Gewährleistung muss trotz akkuratem Research und der Sorgfaltspflicht verbundenen Prognostik kategorisch ausgeschlossen werden. Insbesondere gilt dies für Leser, die unsere Investmentanalysen in eigene Anlagedispositionen umsetzen. So stellen weder unsere Musterdepots noch unsere Einzelanalysen zu bestimmten Wertpapieren einen Aufruf zur individuellen oder allgemeinen Nachbildung, auch nicht stillschweigend, dar. Handelsanregungen oder Empfehlungen in diesem Newsletter stellen keine Aufforderung von Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Finanzprodukten dar. Eine Haftung für mittelbare und unmittelbare Folgen der veröffentlichten Inhalte ist somit ausgeschlossen. Die Redaktion bezieht Informationen aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen muss dennoch ausgeschlossen werden. Dieser Newsletter darf keinesfalls als persönliche oder auch allgemeine Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren.

Hinweis auf Interessenkonflikte gemäß der Marktmissbrauchsverordnung EU Nr. 596/2014:

Der Verlag selbst, seine Mitarbeiter und/oder nahestehende Dritte können Positionen in den analysierten und an dieser Stelle vorgestellten Anlagen eingegangen sein. Es werden ausschließlich Long-Positionen eingegangen. Gemäß den Compliance-Richtlinien des Verlages geschieht dies bei erstmalig empfohlenen Werten allerdings nicht, bevor die entsprechende Empfehlung in einem unserer Börsenbriefe oder auf der Homepage der B-Inside International Media GmbH veröffentlicht und damit der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wurde. Sind solche Eigenpositionen eingegangen worden, so profitiert der Verlag oder nahestehende Dritte von allfälligen Kurssteigerungen in diesen Titeln. Diese Positionen können jederzeit - also vor, während und nach der Veröffentlichung von Analysen - ohne vorherige Bekanntgabe verkauft werden, was unter Umständen einen belastenden Effekt für die Kursentwicklung bedeutet. Die vorgenannten Personen beabsichtigen, die eingegangenen Positionen bei steigenden Kursen glattzustellen. Das gilt auch, wenn die positive Kursentwicklung auf eine durch die Empfehlung hervorgerufene Nachfrage zurückzuführen ist. Bei allen Kurszielen, die in den veröffentlichten Aktienanalysen genannt werden, handelt es sich lediglich um Einzelmeinungen des Analysten, sodass Positionsglattstellungen von Eigenpositionen jederzeit auch vor Erreichen dieser Kursziele erfolgen können. Darüber hinaus gibt es eine Reihe weiterer Interessenkonflikte, die bei der B-Inside International Media GmbH im Zusammenhang mit der Erstellung und Veröffentlichung von Finanzanalysen auftreten können und die hiermit

offengelegt werden:

1. Die Finanzanalyse ist im Auftrag des analysierten Unternehmens entgeltlich erstellt worden
2. Die Finanzanalyse wurde dem analysierten Unternehmen vor Veröffentlichung vorgelegt und hinsichtlich berechtigter Einwände geändert.
3. Die B-Inside International Media GmbH und/oder ein verbundenes Unternehmen Longpositionen an dem analysierten Unternehmen.
4. Der Ersteller der Analyse und/oder an der Erstellung mitwirkende Personen/Unternehmen halten Longpositionen an dem analysierten Unternehmen.
5. Die B-Inside International Media GmbH führt Aktien des analysierten Unternehmens in einem Echtgelddepot im Rahmen der BI Investmentclubs.
6. Die B-Inside International Media GmbH und/oder nahe stehende Personen sind am Platzierungserfolg dieser Wertpapiere beteiligt.
7. Die Empfehlung erfolgt nach unserer Erkenntnis im Rahmen einer IR-/PR-Kampagne unter Einbeziehung weiterer Börseninformationsmedien.

1

Verlag, Autor oder nahestehende Dritte halten Positionen in folgenden in diesem Brief genannten Aktien: -. Die Analysen folgender in dieser Veröffentlichung genannten Gesellschaften sind entgeltlich erstellt worden: **B-A-L Germany AG**. Auf die damit verbundenen möglichen Interessenskonflikte wird ausdrücklich hingewiesen.

Leser, die auf Grund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen bzw. Transaktionen durchführen, handeln vollständig auf eigene Gefahr. Die in diesem Newsletter oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen somit keinerlei Haftungsobligo. Im Hinblick auf Geschäfte mit Optionsscheinen weisen wir auf die besonders hohen Risiken hin. Der Handel mit Optionsscheinen ist ein Börsentermingeschäft. Den erheblichen Chancen stehen entsprechende Risiken bis hin zum Totalverlust gegenüber. Nur wer gem. § 53 Abs. 2 BörsenG die bei Banken und Sparkassen ausliegende Broschüre "Basisinformationen über Börsentermingeschäfte" und das Formular "Verlustrisiken bei Börsentermingeschäften" gelesen und verstanden hat, darf am Handel mit Optionsscheinen teilnehmen. Dieser Newsletter erfüllt diese Aufklärungsfunktion nicht. Wer aufgrund der Handelsanregungen in diesem Newsletter Optionsscheingeschäfte tätigt, erklärt damit ausdrücklich, über die geforderte Börsentermingeschäftsfähigkeit zu verfügen und sich somit aller Risiken bewusst zu sein.

Ausdrücklich weisen wir auf die im Wertpapiergeschäft immer vorhandenen erheblichen Risiken hin. Aktieninvestitionen sowie Optionsscheingeschäfte, der Handel mit derivativen Finanzprodukten als auch Anlagen in Investmentfonds beinhalten das Risiko enormer Wertverluste. Insbesondere gilt dies auch im Zusammenhang mit dem börslichen und vorbörslichen Handel von Neuemissionen, bei Auslandsaktien oder an ausländischen Börsen notierten Werten und bei Anlagen in nicht börsennotierte Unternehmen, wie dies bei Venture Capital-Anlagen der Fall ist. Ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals kann dabei keineswegs ausgeschlossen werden. Eigenverantwortliche Anlageentscheidungen im Wertpapiergeschäft darf der Anleger nur bei eingehender Kenntnis der Materie in Erwägung ziehen, in jedem Falle aber ist die Inanspruchnahme einer persönlichen Beratung der Haus- und/oder Depotbank unbedingt zu empfehlen.

In diesem Newsletter befinden sich u.a. im Rahmen von Werbeanzeigen gelegentlich Hyperlinks zu anderen Seiten im Internet. Für alle diese Links gilt: Die B-Inside International Media GmbH erklärt als Betreiberin dieses Newsletters ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich die B-Inside International Media GmbH hiermit ausdrücklich von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen.

Die Erstellung von Studien, Researchberichten und sämtlichen anderen Publikationen der B-Inside International Media GmbH erfolgt unter Berücksichtigung des deutschen Rechts. In anderen Rechtsordnungen kann die Verteilung durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Studie gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Vor diesem Hintergrund distanziert sich die B-Inside International Media GmbH insbesondere von jeder Verbreitung in den USA und Grossbritannien. Hier dürfen die Publikationen ausschliesslich institutionellen Investoren bzw. Market Professionals zugänglich gemacht werden. Die Veröffentlichungen sind nicht für Privatkunden bestimmt. Eine Verteilung an Privatinvestoren bzw. Privatkunden ist nicht beabsichtigt und wird auch nicht mit Wissen des Verlages vorgenommen.