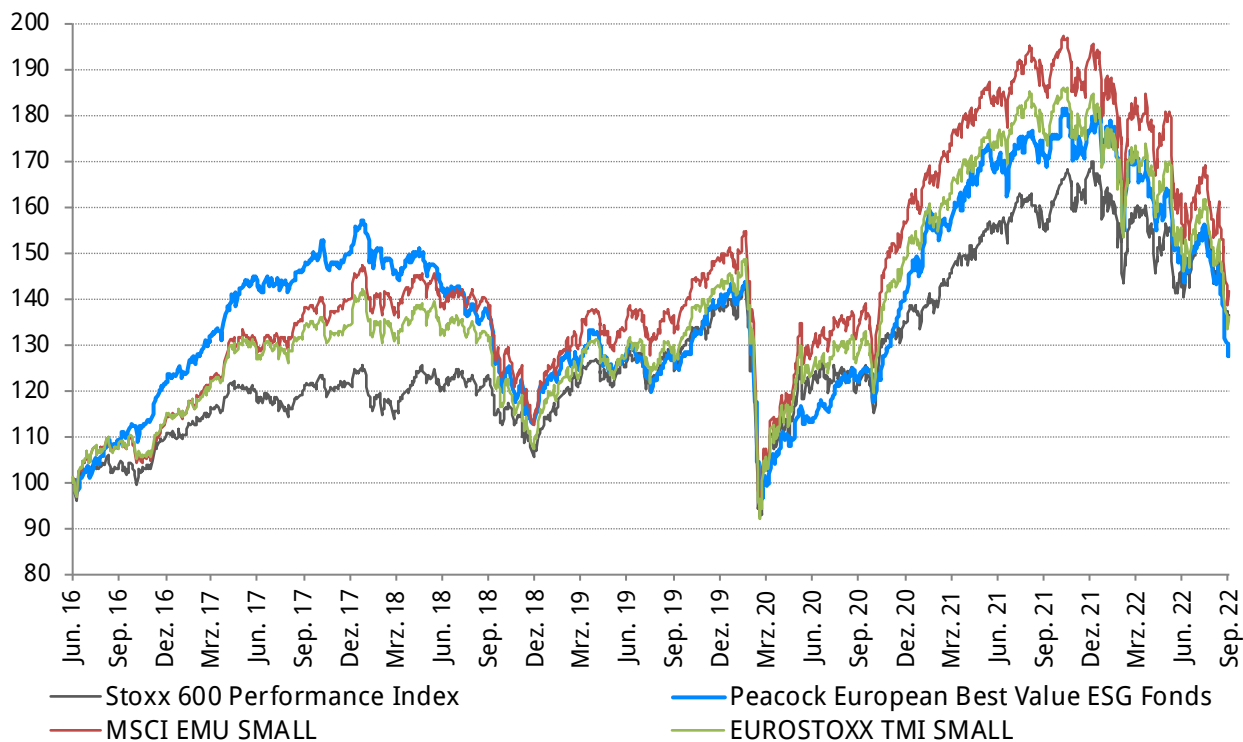


FONDSSTRATEGIE

Der Fonds strebt eine mittelfristige Rendite von 8-10% p.a. an. Im Vordergrund steht eine auf Einzelwertebene stattfindende, fundamentale Wertpapieranalyse vornehmlich europäischer Mittelstandsaktien mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeitskriterien. Der Fonds verfolgt die Investmentphilosophie des „Value Investing“, d.h. Firmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen und Nischen sollen zu einem deutlichen Abschlag zum inneren Wert erworben werden. Nebenwerte bieten ggü. Blue Chips diverse Vorteile und erzielen mittel- bis langfristig eine deutlich höhere Rendite als Standardaktien. 100%iges „Stock Picking“ sowie ein enger Kontakt zu den Unternehmen stehen im Vordergrund.

WERTENTWICKLUNG


	Fonds	MSCI EMU Small	Stoxx	EuroStoxx TMI Small
Anteilswert	125,67			
Zeitraum				
Monat	-11,0%	-9,5%	-6,5%	-9,5%
Seit Jahresanfang	-26,4%	-26,4%	-18,6%	-25,3%
Seit Auflage	30,1%	40,2%	36,6%	34,7%
2021	25,1%	23,2%	24,9%	22,7%
2020	0,0%	-1,7%	-2,0%	4,3%
2019	24,2%	22,8%	26,8%	29,5%
2018	-25,1%	-15,0%	-10,8%	-18,1%
2017	26,1%	10,4%	10,6%	18,4%

Die Angaben zum Anteilswert und der Wertentwicklung beziehen sich auf die Anteilklasse I. Wertentwicklung 2016 seit Auflage zum 01.07.2016 incl. Ausschüttungen. Die Tabellen basieren auf eigenen Berechnungen gemäß BVI-Methode und veranschaulichen die Wertentwicklung in der Vergangenheit. Sie ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

— MARKETINGMITTEILUNG —

Creating Value

NACHHALTIGKEIT (ESG)

Der Fonds unterstützt mit seinen Investments die Erreichung der UN-Nachhaltigkeitsziele. Dabei werden Mindestkriterien für alle Investment angelegt. Grobe Verstöße gegen die UN Global Compact Prinzipien, bedeutende Kontroversen sowie die Produktion bestimmter Produkte oder Services führen zu einem Ausschluss der Firmen aus dem Investmentuniversum. Dazu wird das Aktienuniversum einem separaten ESG-Screening unterzogen. Sowohl externe Ratingpartner als auch direkte Kontakte und ESG-Befragungen zu den Firmen und unseren Netzwerkpartnern sorgen für eine umfassende Datenbasis. Einen besonderen Stellenwert haben Firmen, die zu 100% nachhaltige Produkte oder Dienstleistungen anbieten („ESG Pure Plays“), die in besonderem Maße der Erreichung der ESG-Ziele dienlich sind.



Peacock Capital ist Unterzeichner der Prinzipien für nachhaltiges Investieren

Signatory of:

PRI Principles for Responsible Investment

Der Fonds ist in **22** „ESG Pure Plays“ investiert, die die UN-Nachhaltigkeitsziele besonders fördern:

Erneuerbare Energien & alternative Energieträger (Wind / Solar / Elektromobilität etc.)

Infrastruktur (Stromnetze / Verkehr / Bau)

Firmen, die zur CO₂- und Abfall-Reduktion beitragen (IT / Recycling / Materialien)

Der Fonds ist in **0** Firmen investiert, die die folgenden Umsatzgrenzen überschreiten:

0%	kontroverse Waffen (bspw. Streubomben)	5%	Fracking- oder Ölsandverfahren
5%	Rüstung und Waffen	5%	Stromerzeugung aus Kohle
5%	Atomkraft oder deren Komponenten	5%	Glücksspiel
5%	Kohle- oder Uranabbau	5%	Tabak

Der Fonds ist in **0** Firmen investiert, die folgende Kriterien erfüllen:

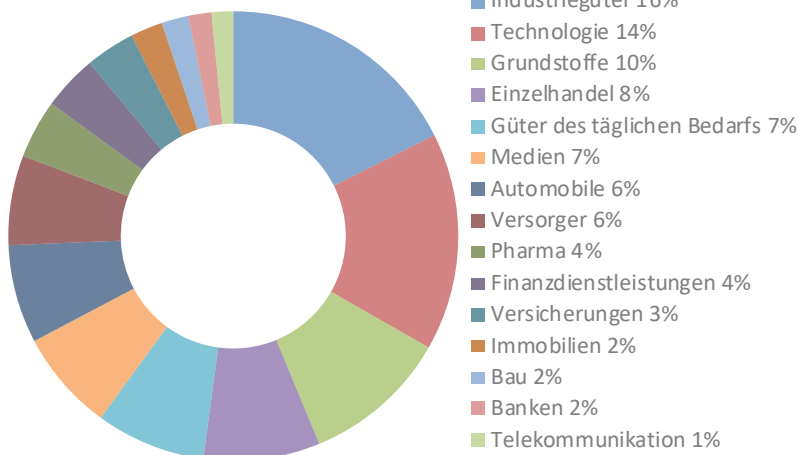
Grobe Verstöße gegen die UN Global Compact-Prinzipien (Menschenrechte, Umwelt, Korruption)

Mangelhafte Unternehmensführung (Interessenskonflikte, Intransparenz, fragwürdige Investitionen)

Verwicklung in Kontroversen

— MARKETINGMITTEILUNG —

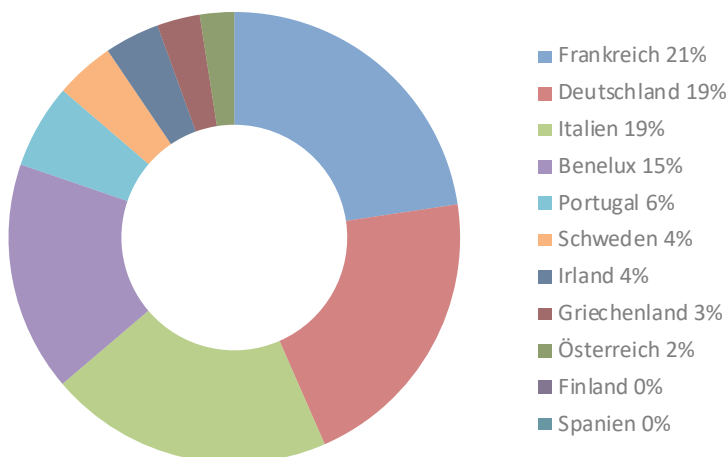
Creating Value

FONDSSTRUKTUR
SEKTORSTRUKTUR

TOP 5 HOLDINGS

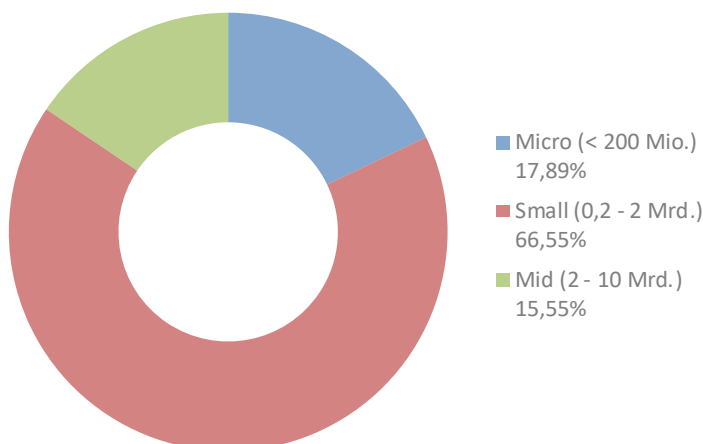
Unternehmen	Gewicht
Ses Imagotag	4,9%
7C Solarparken	4,3%
PSI Software	3,2%
Orsero	2,4%
Guillemot Corporation	2,3%
Gesamt	17,2%

BEWERTUNGSKENNZAHLEN

KGV (next 12m)	11,5
Div.-rendite (next 12m)	3,7%
EV/EBITDA (next 12m)	5,5

LÄNDERSTRUKTUR

RISIKOMASSE

Volatilität p.a.	13,4%
Korrelation zu Stoxx	0,8
Investitionsgrad	93,1%
Beta	1,0

MARKTKAPITALISIERUNG

FUND FACTS

	Anteilklasse R (Privatanleger)	Anteilklasse I (Institutionell)
Fondsinitiator/ Anlageberater	Peacock Capital GmbH / BN&Partners Capital AG	
Verwaltungs- gesellschaft	Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH	
Verwahrstelle	Kreissparkasse Köln	
Fondskategorie	Aktien ESG Euroland Small & Mid Caps, UCITS V	
Auflagedatum	01.07.2016	
Fondsvolumen	8,1 Mio. EUR	
Fondswährung, Ertragsverwendung, Handelsusancen	Euro, ausschüttend, tägliche NAV- Ermittlung, Valuta t+2	
ISIN	DE000A12BRQ8	DE000A12BRR6
WKN	A12BRQ	A12BRR
Benchmark	MSCI EMU Small Cap Net Return	
Verwaltungs- vergütung	1,80 % p. a. effektiv	1,30 % p. a. effektiv
Ausgabaufschlag	Bis zu 5 %	-
Mindestersanlage	500 EUR	50.000 EUR
Erfolgsabhängige Vergütung	15 % der Outperformance nach Gebühren ggü. der Benchmark mit High-Water-Mark.	

— MARKETINGMITTEILUNG —

Creating Value

MANAGERKOMMENTAR

Der Monat September war geprägt von dem sich zuspitzenden Ukraine-Krieg und den damit verbundenen Verwerfungen in der Wirtschaft. Weiter steigende Inflationsraten beunruhigten sowohl Unternehmen als auch Verbraucher. Die wirtschaftliche Lage trübt sich ein, eine Rezession ist wohl unvermeidlich. Die Notenbanken reagieren mit drastischen Zinserhöhungen. Unsere Nebenwerte im Fonds gaben durchschnittlich knapp 11% nach, gut 1% mehr als die vergleichbaren Nebenwerte-Indizes. Mehr als 16% verloren auf Branchenebene Immobilienaktien, obwohl diese in den Vormonaten schon stärker unter Druck gerieten. Die Gewinner des Monats sind Finanztitel, die im Schnitt nur ca. 3% verloren.

Unsere Kernposition im schwedischen Landschaftsgärtner Green Landscaping verlor 18% und kostete auf Fondsebene 69bps. Wir konnten keine fundamentalen Gründe für die Kurskorrektur identifizieren. Es bleibt dabei: Der Großteil der Verträge läuft über mehrere Jahre, das Geschäftsmodell ist defensiv. Wir haben uns dennoch bei der Firma rückversichert und folgende Antwort erhalten: „*We have not published any news in September or know about any specific discussions or worries regarding Green Landscaping which explains the stock movements lately.*“

7C Solarparken, eine erneuerbare Energie-Aktie aus der zweiten Reihe gab 13% nach und kostete 59bps. Die Firma schloss erfolgreich eine Kapitalerhöhung über 8 Mio. EUR ab, die zur Finanzierung weiterer Solarparkakquisitionen dienen soll. Mitte September berichtete die Firma Zahlen zum 1. Halbjahr. Höhere installierte Kapazitäten, eine hohe Sonneneinstrahlung sowie höhere Strompreise sorgten für ein starkes Ergebnis. Erneut wurde die Prognose für 2022 angehoben. Allerdings zeigt sich die Firma kritisch gegenüber der EU weit geplanten Strompreispbremse, die für das gesamte Jahr 2022 auch rückwirkend gelten könnte.

Der deutsche Anbieter von Strom- und Energiesoftware, PSI Software, gab noch einmal 17% nach (Beitrag auf Fondsebene 56 bps). Das Management reduzierte noch einmal die Jahresprognose. Der Vorsteuergewinn dürfte danach nur 20 Mio. EUR nach 24 Mio. EUR im Vorjahr betragen. Einige Projektgeschäfte mit städtischen Stromversorgern scheinen in die Verlustzone zu geraten. Grund dürfte die bereits erwähnte kostspielige Implementierung von Softwarekomponenten sein, die im Zuge der neuen Regulierungsvorschriften nötig sind und vertraglich Teil eines festen Budgets sind. 2026 will man ein EBIT von 54 Mio. EUR schaffen. Na dann....

Firmenbesuche und Konferenz in Porto, Portugal

Vielen unserer Investoren ist die Geschichte des portugiesischen Korkherstellers Corticeira Amorim wohl bekannt. Haben wir doch regelmäßig und ausführlich über den Weltmarktführer von Wein- und Sektkorken berichtet. Bereits seit 2015 sind wir im Zuge einer Privatplatzierung an ausgewählte Investoren eingestiegen und sind seitdem an der Seite der Geschwister Antonio und Cristina Amorim (Vorstandschef und Finanzchefin), die das Unternehmen führen und die Mehrheitsanteile an der Firma besitzen. Nach zwei Jahren digitaler Konferenzen und Gesprächen mit Unternehmensvertretern während der Coronakrise haben wir uns gefreut, wieder vor Ort nach Portugal zu reisen, um Vorstände diverser spanischer und portugiesischer Unternehmen zu treffen. Zudem haben wir die Produktionsanlagen zweier Firmen vor Ort besucht. Zum einen die Produktionsstätte nahe Porto von Corticeira Amorim, die wir bereits 2015 besichtigt hatten. Darüber hinaus haben wir uns einen lokalen Keramikproduzenten angeschaut, der trotz der Problematik steigender Gaspreise vergleichsweise gut dasteht.

Zunächst zur Konferenz selbst: Diverse Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen berichteten über die aktuelle Lage. Insgesamt war die Stimmung angesichts des Ukrainekrieges und steigender Rohstoffkosten gedämpft. Visibilität war alles andere als vorhanden. Der Großteil der Firmen, mit denen wir gesprochen haben, hatten jedoch niedrige Verschuldungsraten und relativ langlaufende Zinsbindungen. Die steigenden Zinsen führen hier also nicht unmittelbar zu stark steigenden Kapitalkosten. Zudem präsentierten sich diverse Firmen aus der Wind- und Solarbranche. Man berichtete hier von starkem Wachstum und kaum zu deckender Nachfrage. Kein Wunder, so sorgt die Energiewende für einen langjährig wachsenden Markt für erneuerbare Energien. Nachdem die spanische Regierung in 2014 die Einspeisevergütung für Solaranlagen sogar rückwirkend abschaffte, kam es zu diversen Insolvenzen. Die Kurse börsennotierter Firmen brachen ein. Einige dieser Namen tauchen nun mit neuer Firmierung wieder auf. Sie profitieren von Investoren, die ihren Strommix hin zu erneuerbaren Energien verbessern wollen oder auch eine solide, visible Rendite p.a. erzielen möchten. Angetrieben durch die EU-Nachhaltigkeitsziele und der damit verbundenen Energiewende ist viel Platz zum Wachsen. Namen wie Greenvolt, Grenergy, EiDF sind den wenigsten Investoren bekannt. Die Palette der Geschäftsmodelle auf der Konferenz war breit: Neben den vorgenannten Firmen präsentierten sich auch Zubehörproduzenten für Swimmingpools, lokale Telekomfirmen oder auch Softwarefirmen und Baufirmen, die in Afrika und Lateinamerika stark präsent sind. Hier spielen die historischen Verbindungen von Portugal und Spanien zu den ehemaligen Kolonien eine wichtige Rolle.

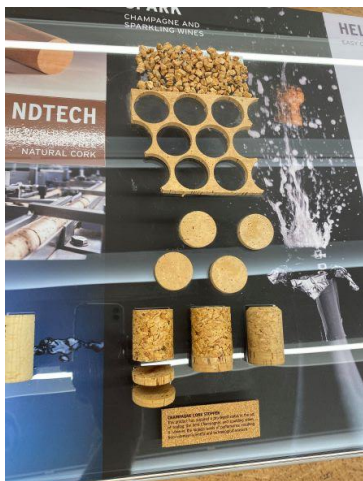
Ich persönlich habe neue Unternehmen getroffen, die unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung ein Investment Wert sein könnten. So gibt es Firmen, die in der ein oder anderen Industrie sehr geringe Markteintrittsbarrieren auffinden bzw. sich in einem wenig regulierten Markt befinden. Hier scheint es möglich, schnell und kosteneffizient Marktanteile zu gewinnen und profitables Wachstum zu generieren. Zum anderen diente die Konferenz dazu, diverse bestehende Investments im Fonds zu überprüfen. So trafen wir bspw. den spanischen Produzenten von Zugsystemen, CAF. An sich wie mehrfach beschrieben ein sehr gutes und visibles Investment, da die Firma über einen sehr soliden Auftragsbestand verfügt. Hinsichtlich ESG ist CAF von besonderer Bedeutung. Unser Investment trägt dazu bei, dass die CO2 Emissionen schneller sinken. Je schneller das Schienennetz ausgebaut wird und je mehr komfortable Züge über die Schienen rollen, desto besser. Allerdings wird die Firma

— MARKETINGMITTEILUNG —

Creating Value

durch die hohen Rohstoffpreise belastet. Die Kosten der Materialbeschaffung steigen. Gleichzeitig hat die Firma in weiten Teilen Fixpreis-Lieferverträge abgeschlossen. So können die höheren Kosten eben nicht automatisch weitergereicht werden, was zu einer Belastung der Marge führen dürfte. Aus diesem Grund haben wir uns nach dem Gespräch mit der Firma dazu entschlossen, die Position zu veräußern.

Nun zu den Firmenbesuchen vor Ort. Der Besuch des Produktionsstandortes von Corticeira Amorim in der Nähe von Porto war faszinierend. Die Produktionshallen waren kaum wiederzuerkennen. In den 7 Jahren wurde viel an der Effizienz der Linien gearbeitet, viele Produktionsprozesse wurden automatisiert. KUKA-Roboter zeigten sich uns hinter Sicherheitsgittern, wie sie die Korkstücke automatisiert zu Korken ausstanzen. Dennoch legt die Firma Wert auf ihre Mitarbeiter. Es kam nicht zu großen Entlassungswellen, nach wie vor sahen wir eine ganze Reihe an Mitarbeitern, die per Hand die diversen Korkstücke ausstanzen. In kleinen Gruppen etwa 15.000 Stück am Tag. Ein Knochenjob, jedoch sehr gut bezahlt. Man bestätigte uns, dass diese Arbeiter die höchsten Gehälter in der Fabrik erhalten. Effizient zeigte sich auch beim Thema Energieverbrauch. So werden mittlerweile zwei Drittel des Energiebedarfs durch das Verbrennen des anfallenden Korkstaubes in den Anlagen abgedeckt, der beim Verarbeitungsprozess entsteht. 100% Recycling eigener Ressourcen.



Auch hier machen die gestiegenen Rohstoffkosten zu schaffen. Speziell ist hier die Abhängigkeit von der Ernte. Trotzdem konnte man im 2. Quartal noch stabile Margen berichten, da man bereits im Januar die Preise für die eigenen Produkte angehoben hatte. Die Mai-Korkernte fiel dieses Jahr geringer aus als in den vergangenen Jahren. Um das gleiche Volumen einzukaufen, zahlte die Firma daher 20% mehr als üblich. Es bleibt abzuwarten, ob alle Kosten durch Preiserhöhungen weitergereicht werden können. Angesichts der starken Marktstellung ist eine Preiserhöhung möglicherweise durchsetzbar. Zudem berichtete Antonio von neuen Kooperationen, die für Wachstum sorgen dürften. Dabei dürfte es sich wohl um einen großen Getränkeproduzenten außerhalb der Weinbranche handeln. Nach Jahren guten Wachstums und der Tatsache, dass der Kork eben nicht aus den Weinflaschen verschwindet (allen Unkenrufen der Riesling-Verschlusskappen-Liebhaber zum Trotz) ist die Anzahl der produzierten Korken von 4 Mrd. in 2015 auf nun 5,8 Mrd. Stück gestiegen. Nichts zuletzt wegen der Möglichkeit attraktiver, kleinerer Akquisitionen ist daher von einem weiteren strukturellen Wachstum auszugehen. Das steigende Umweltbewusstsein und Qualitätsgefühl spricht außerdem für Korkstopfen: Welcher Abfüller würde im Zuge der Nachhaltigkeit schon einen echten Korken als Verschluss für seine Produkte ablehnen? Umfragen bestätigen, dass Konsumenten Flaschen mit Kork eine höhere Qualität beimessen. Anbieter können daher ihre Weine/Spirituosen

entsprechend gut vermarkten.

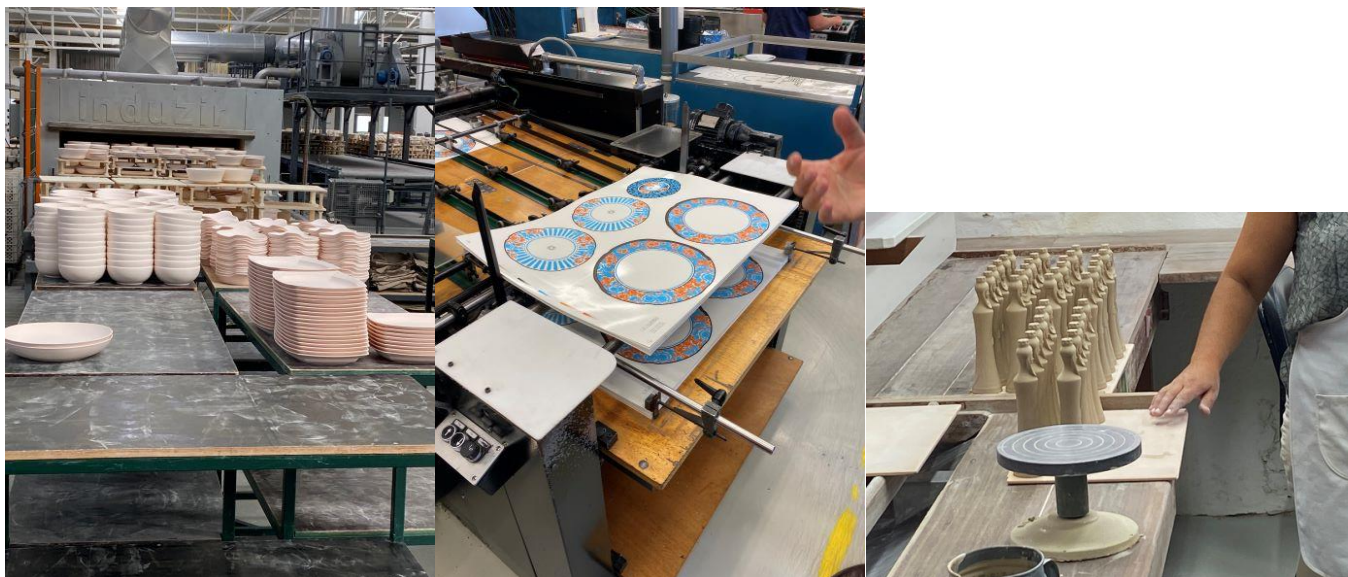


Der zweite Unternehmensbesuch fand bei Vista Alegre statt, einem Produzenten von Porzellan und Glas. „Old school Geschäftsmodell“ kommt den meisten direkt in den Sinn. Richtig! Ebenso richtig ist die Tatsache, dass die Firma auch unter den steigenden Gaspreisen leidet. Denn Porzellan und Glas muss gebrannt werden, in riesigen Öfen mit bis zu 1400 Grad. Die Kosten für Gas haben sich in der Spitze verzehnfacht. Viele Unternehmen würde und wird es wohl in den Ruin treiben. Die Lage bei Vista Alegre ist allerdings anders.

Die traditionellen Produkte (bspw. im Bild unten die Schachfiguren) werden nach dem herkömmlichen Brennverfahren produziert. Neu war für mich, wie die jeweiligen bunten Muster auf Teller & Co gelangen. Mittels spezieller Lebensmittelfarben und Kleber werden in einem Farbdruckverfahren Bögen gedruckt, die auf die Teller aufgebracht werden. Am Ende des Brennprozesses sind die Farben in das Porzellan eingebrannt, der Kleber verbrennt rückstandslos. Viele der Tischware sind Handarbeit und sehr aufwändig. Es gibt diverse Kooperationen mit renommierten Designern auf der einen Seite und Kunden aus der Luxusgüterbranche auf der anderen Seite.



Daneben ist die Firma auch Hauptlieferant für IKEA Europa. 50 Mio. Teile liefert man an IKEA in Frankreich, Spanien und Deutschland und profitiert dabei von der Marktstellung IKEAs. Knapp 40% des europäischen IKEA-Umsatzes beliefert Vista Alegre. Erwähnenswert ist, dass es selbst in Coronazeiten nicht zu Volumensreduzierungen seitens IKEA kam. Die vereinbarten Mengen wurden eingehalten. Die Produktionsanlage in Ria Stone, die eigens für IKEA errichtet wurde, hat nichts, aber auch gar nichts gemein mit der klassischen Porzellanproduktion. Mitarbeiter musste man buchstäblich suchen, nahezu alle Prozesse sind automatisiert. Zudem wird hier mit einem Pulverdruckverfahren mit bis zu 300 bar gearbeitet, was ein mehrfaches, hochgradiges Brennen überflüssig macht. Der Energieverbrauch ist daher 30% niedriger. Die Verträge laufen bis 2026, die Marge liegt um ein Vielfaches höher als die der klassischen Porzellanproduktion. Das ist der Grund dafür, warum trotz der gestiegenen Energiepreise die Firma wohl mit einem leichten Gewinn das Jahr 2022 beenden wird. Im Zuge der Energiewende plant die Firma zudem, Wasserstoff einzusetzen, der durch eigene Solaranlagen „grün“ produziert wird. Damit können auch Brennöfen betrieben werden. Die Ausgestaltung der staatlichen Förderung Portugals wird dabei eine wichtige Rolle spielen. Interessant ist zudem die Option auf eine 3. Produktionslinie mit IKEA. Dies ist zwar derzeit nicht beschlossene Sache, scheint aber aufgrund der guten Zusammenarbeit mit IKEA eine Möglichkeit für weiteres Wachstum zu sein.



Marc Siebel
Fondsadvisor des Peacock European Best Value ESG Fonds

ÜBER UNS

Peacock Capital ist eine bankunabhängige Investmentgesellschaft mit institutionellem Asset Management-Hintergrund. Eine mehr als zwanzigjährige Erfahrung im institutionellen Asset Management (Spezial- und Publikumsfonds-Management für Sparkassen, Versicherungen und Privatunternehmen) prägen unser Profil. Das Fondsmanagement wurde wiederholt unter die besten 30 Fondsmanager Europas gewählt (Institutional Investor Extel Survey). Besonders hervorzuheben ist der langjährige Track Record des Fondsmanagers Siebel im Management europäischer Nebenwerte. Dieser liegt dem Investmentkonzept zugrunde.

— MARKETINGMITTEILUNG —

Creating Value

Disclaimer/Impressum

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Kundeninformation („KI“) im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes, die „KI“ richtet sich an natürliche und juristische Personen mit gewöhnlichem Aufenthalt bzw. Sitz in Deutschland und wird ausschließlich zu Informationszwecken eingesetzt. Diese „KI“ kann eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen und begründet weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung oder stellt ein irgendwie geartetes Vertragsangebot dar. Ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar. Auch wurde Sie nicht mit der Absicht verfasst, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die steuerliche Behandlung von Transaktionen ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängig und evtl. künftigen Änderungen unterworfen. Die individuellen Verhältnisse des Empfängers (u.a. die wirtschaftliche und finanzielle Situation) wurden im Rahmen der Erstellung der „KI“ nicht berücksichtigt. Eine Anlage in erwähnte Finanzinstrumente/Anlagestrategie/Finanzdienstleistung beinhaltet gewisse produktspezifische Risiken – z.B. Markt- oder Branchenrisiken, das Währungs-, Ausfall-, Liquiditäts-, Zins- und Bonitätsrisiko – und ist nicht für alle Anleger geeignet. Daher sollten mögliche Interessenten eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater und nach Konsultation aller zur Verfügung stehenden Informationsquellen treffen. Zur weiteren Information finden Sie hier die „Wesentlichen Anlegerinformationen“ und das Wertpapierprospekt: www.monega.de. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser „KI“, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder, eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Die vorliegende „KI“ ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Datum: **11.10.2022**. Herausgeber: Peacock Capital GmbH, Kaiserswerther Str. 135, 40474 Düsseldorf handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 3 Abs. 2 WpIG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, Steinstraße 33, 50374 Erftstadt. Die BN & Partners Capital AG besitzt für die die Erbringung der Anlageberatung gemäß § 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG und der Anlagevermittlung gemäß § 2 Abs. 2 Nr. 3 WpIG eine entsprechende Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 15 WpIG. Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Kundeninformation („KI“) im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes, die „KI“ richtet sich an natürliche und juristische Personen mit gewöhnlichem Aufenthalt bzw. Sitz in Deutschland und wird ausschließlich zu Informationszwecken eingesetzt.

— MARKETINGMITTEILUNG —

Creating Value