

Sehr geehrte Damen und Herren,

schwer verschluckt hat sich Schaeffler bei dem vor nunmehr zweieinhalb Jahren gestarteten Versuch, die größere Continental zu übernehmen. Hoch verschuldet standen die Franken zeitweise vor dem Ruin. Dabei ging es Conti auch nicht wesentlich besser: Nach der milliardenschweren Übernahme der einstigen Siemens VDO hatten auch die Hannoveraner einen immensen Schuldenberg aufgetürmt. Und dann brach die Wirtschaftskrise über die Autozulieferer herein. Die Krise ist inzwischen einem erneuten Boom gewichen, der Conti in die Lage versetzt, Schuldenabbau, Restrukturierung und Produktentwicklungen kraftvoll voranzutreiben.

■ Continental: Conti ist wieder da – Schaeffler-Fusion derzeit kein Thema

„Wir haben 2010 stark an Schlagkraft gewonnen“, kann **Continental**-Vorstandschef **Dr. Elmar Degenhart** stolz verkünden. Umsatzanstieg um 30%, Rückkehr in die schwarzen Zahlen, deutlicher Abbau der Schulden – die **Bilanz des letzten Jahres kann sich sehen lassen**. Und dank der **starken Autokonjunktur** ist auch der **Ausblick auf 2011 sehr optimistisch**. Dass die **Schaefflers** ausgerechnet jetzt, da sich die dramatische Lage deutlich entspannt hat, Presseberichten zufolge mit dem Gedanken spielen, einen Teil ihrer **Conti-Aktien zu verkaufen**, deutet freilich eher auf ihre eigene missliche Lage hin.

Degenhart jedenfalls wollte sich auf der Jahres-Pk von Continental am Donnerstag in Frankfurt nicht zu diesen „**Spekulationen**“ äußern. Der Conti-Vorstand müsse von seinen Investoren nicht zu deren Transaktionen konsultiert werden, so Degenhart weiter, der freilich vor anderthalb Jahren von Schaeffler nach Hannover geschickt worden war. Direkt hält Schaeffler derzeit **knapp über 42% an Conti** sowie weitere 33% über die beiden Privatbanken **Metzler** und **M.M. Warburg**. Dabei sind sowohl der Schaeffler-Konzern als auch die Familie Schaeffler über beide Ohren verschuldet – zu teilweise zweistelligen Zinssätzen. Für Schaeffler wäre es also durchaus ratsam, einen Teil der Conti-Anteile zu derzeit **vertretbaren Kursen von über 60 Euro** zu verkaufen, um den Schuldenberg zu drücken. Denn eine Übernahme der von den Banken stellvertretend gehaltenen Anteile oder gar ein **erneuter Versuch einer Komplettübernahme** dürfte **derzeit ziemlich unrealistisch** sein. Für die bereits realisierten und noch angestrebten **Kooperationen und Synergien** zwischen beiden Unternehmen – etwa bei Einkauf, Produktentwicklung oder gegenseitigem Teilebezug – ist eine engere Kapitalverflechtung auch gar nicht notwendig. So gebe es derzeit auch „**keine Aktivitäten, die ein Zusammengehen vorbereiten würden**“, sagt Degenhart.

Die Hannoveraner ihrerseits haben dank der **äußerst positiven Autokonjunktur** und eigener **Restrukturierungserfolge** ihren Umsatz um 30% auf 26 Mrd. Euro erhöhen und ein EBIT von 1,94 Mrd. Euro einfahren können. Aufgrund hoher Zinsen und einer hohen Steuerquote lag das Nettoergebnis bei „nur“ 576 Mill. Euro – nach 1,65 Mrd. Euro Verlust im Vorjahr. Das hat dazu beigetragen, den **Schuldenberg auf 7,3 Mrd. Euro** zu senken. Inzwischen gebe es endgültig keinen Anlass mehr, Conti als hoch verschuldet zu bezeichnen, diktiert Finanzvorstand **Wolfgang Schäfer** den Journalisten ins Notizbuch. Durch Umschuldungen und ein besseres Rating sollen die Zinskosten weiter gesenkt werden.

Dazu passen die **rosigen Aussichten**, die Degenhart **für 2011 und Folgejahre** an die Wand malt. 10% mehr Umsatz in diesem Jahr bei einer bereinigten EBIT-Marge von etwa 9,7%, so die Guidance – trotz **erheblich höherer Rohstoffkosten**. Allein für Kautschuk muss Conti 700 Mill. Euro mehr ausgeben. Große Pläne schmieden die Niedersachsen v.a. in Asien. Für die **Megatrends der Autoindustrie** – Sicherheit, Information und Umwelt – sei das 140 Jahre alte Traditionsunternehmen bestens gerüstet.

■ Allianz Deutschland: Rieß kontert Kritik wegen vermeintlicher Kundenbenachteiligung

Die mit 28,5 Mrd. Euro Beitragseinnahmen (+2,8%) größte Versicherungsgruppe Deutschlands hat **auch 2010 prächtig verdient**. Um 32% ging das Jahresergebnis auf **1,3 Mrd. Euro** nach oben. Doch findet die Allianz Deutschland (ADAG) das richtige Maß, wem ihre Ertragskraft zugute kommt? **Versicherungsexperten prangern an**, dass die ADAG ihre Aktionäre gegenüber den Kunden klar bevorzugt. Chef **Dr. Markus Rieß** versuchte am Donnerstag, mit ausdruckskräftigen Zahlen zu kontern.

Vorgeworfen wurde der Allianz, dass der Jahresüberschuss von 2002 bis 2009 stark gestiegen sei und die Gesellschaft zu Lasten ihrer Kunden den Gewinn maximiere. „Die **Aufteilung der Erträge** zwischen Versicherungsnehmer und Aktionär wurde **auf Basis des Rohüberschusses** betrachtet. Damit werden aber die für die Kunden so wertvollen **Garantien außer Acht gelassen**, denn diese sind beim Rohüberschuss bereits vorher abgezogen worden“, moniert Rieß. „Nimmt man **als Aufteilungsmaßstab** das

Gesetz, nämlich die **Mindestzuführungsverordnung**, so erhielten die **Kunden** vom „Rohüberschuss zusätzlich Garantieverzinsung“ 2009 und 2010 **rund 92% der Erträge**. Ist dies viel oder wenig?“, fragt Rieß, der hierfür auf den **Markt als Maßstab** verweist. „Allianz Leben schreibt ihren **Kunden seit Jahren Gewinnbeteiligungen** gut, die **über dem Wettbewerb** liegen. Dies wurde ermöglicht durch eine erfolgreiche Anlagepolitik in einem sehr schwierigen Kapitalmarktumfeld, aber auch dadurch, dass **Allianz Leben mit deutlich geringeren Kosten** arbeitet als der Wettbewerb“, erläutert er, der vorrechnet: „**Seit 2001** hat Allianz Leben eine **jährliche Gesamtverzinsung für ihre Kunden von 5,7%** erwirtschaftet.“ Seither habe der **EuroStoxx** eine Wertentwicklung von **-1,9% p.a.** aufgewiesen, während **deutsche Staatsanleihen 5,1%** Performance erzielten. Man wolle sowohl zufriedene Kunden wie auch zufriedene Eigentümer. Und: Die **Dividendenrendite** auf Basis des letzten Börsenkurses von 2008 betrage **unverändert 5,7%**.

Zugleich verspricht die ADAG ihren Kunden **einige Verbesserungen**. Dazu gehört z.B. ein „**Service- und Leistungsversprechen**“. Künftig soll der Kunde **30 Euro** erhalten, **wenn ein Kaskoschaden** nach Vorliegen sämtlicher Unterlagen **nicht innerhalb von fünf Tagen reguliert** ist. Mit einem ab Mai angebotenen **modularen Portfolio** soll dem Kunden ein bedarfsgerechteres und passgenaueres Produkt angeboten werden. Und schließlich soll in der zweiten Jahreshälfte die **Internetplattform „Meine Allianz“** gestartet werden, auf der ein Kunde einen **kompletten Überblick** über seinen individuellen Finanz- und Versicherungsstatus findet. Auch die Kommunikation mit der Versicherung soll so leichter werden...

■ **Chemieindustrie: Dynamik entweicht zunehmend – Libyen kein gravierendes Problem**

Nach der rasanten Aufholjagd habe Deutschlands viertgrößter Industriezweig **im Schlussquartal „wieder an das Vorkrisenniveau“ angeknüpft**, stellt der **VCI** zufrieden fest. Das **siebte Mal in Folge** sei die **Produktion ausgeweitet** worden. Nun aber verliere der Aufwärtstrend an Tempo, beobachtet Hauptgeschäftsführer **Utz Tillmann**. Zudem bereitet Libyen Sorge.

An der im Dezember genannten **Erwartung eines Produktions- und Umsatzzuwachses von 2,5% bzw. 4% im laufenden Jahr** ändert der VCI aktuell nichts. Allerdings haben sich **wichtige Auslandsmärkte bereits abgeschwächt, in den Schwellenländern hat die Dynamik nachgelassen**. Und im **Inland** verschiebe sich der **Aufschwung zunehmend in Branchen mit weniger Chemiebedarf**.

Sorgenvolle Mienen verursachen zudem die „**durch Spekulationen und die instabile Lage in den arabischen Ländern kräftigen Preissteigerungen bei den Rohstoffen**“ – insbesondere der erhebliche **Ölpreisanstieg** der letzten Wochen und Monate. Die Unternehmen stünden vor dem Problem, diese **nicht so schnell wie nötig an ihre Kunden** weiter reichen zu können, **was ihre Margen belastet**.

Die **Libyen-Krise** sieht Tillmann dabei **(noch) nicht als gravierendes Problem für die Weltkonjunktur**. „Saudi Arabien könnte locker durch Ausdehnung seiner Förderung Ausfälle aus Libyen kompensieren“, weiß er. Auch Saudi Arabien sei nicht an einem weltweiten Konjunkturabschwung interessiert. „Vor dem Hintergrund erwarte ich **eher wieder eine leichte Abnahme des Ölpreises**“, so Tillmann. **Nicht berücksichtigt** ist dabei freilich eine **Ausweitung der Unruhen auf andere Ölländer** wie beispielsweise Saudi Arabien. Sollte es dazu kommen, hätte das sicher eine Auswirkung auf den Ölpreis, meint er. „**Das Pulverfass muss man jetzt aber nicht unbedingt anzünden**“, fügt er hinzu.

■ **DZ Bank: Kirsch beklagt unübersichtliche und schlecht abgestimmte Regulatorik**

„Wir stehen **am Beginn einer Dekade der Regulatorik**“, fürchtet **Wolfgang Kirsch**, Vorstandsvorsitzender der **DZ Bank Gruppe**, „mit tief greifenden Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und Funktionsfähigkeit unserer Branche.“ Die DZ Bank und der Genobankensektor insgesamt sehen sich konfrontiert mit **Basel III**, „mit kostenzehrenden und komplexen regulatorischen Anforderungen sowie einem **aggressiveren und ordnungspolitisch verzerrten Wettbewerb**“. Die einzelnen Vorhaben seien unübersichtlich und **schlecht aufeinander abgestimmt**, viele Fragen noch immer ungeklärt.

„Wir befürworten und unterstützen ausdrücklich die Absicht von Politik und Aufsicht, das internationale Finanzsystem stabiler zu gestalten, und wir wollen dazu unseren Beitrag leisten“, sagt Kirsch. Als Unternehmer wolle sich das Institut aber vorrangig den Kunden und den Wachstumschancen widmen. Das ist den Frankfurtern im zurückliegenden Jahr offenbar ganz gut gelungen: Das **Vorsteuerergebnis** der DZ Bank Gruppe hat sich nach vorläufigen Zahlen gegenüber Vorjahr **auf 1,6 Mrd. Euro beinahe verdoppelt**, wie Kirsch auf der Bilanz-Pk in Frankfurt verriet, ein „**ordentliches Ergebnis**“. Auch unter dem Strich steht mit **1,1 Mrd. Euro** ein Milliardenengewinn. Sowohl Zins- als auch Provisionsüberschuss legten zweistellig zu, während die Kreditrisikovorsorge angesichts der erholten Konjunkturlage deutlich zurückging. Von praktisch allen **Tochterunternehmen wie BSH, Union, R+V** etc. wusste Kirsch **Erfreuliches zu berichten**. Besonderes Lob aber fand er für die erst im letzten Jahr aus der Taufe gehende

bene **DZ Privatbank**, mit der das Spitzeninstitut der Kreditgenossen – gemeinsam mit dem Düsseldorfer Schwesterinstitut **WGZ Bank** – stellvertretend für den gesamten Genosektor die etablierten Größen im Private Banking angreift. Umworben werden dabei u.a. bestehende Firmenkunden, etwa Inhaber von Familienunternehmen, die ihre privaten Vermögensangelegenheiten bislang spezialisierten Privatbanken oder gar Offshore-Anbietern anvertrauten. Bereits jetzt belaufe sich das **verwaltete Vermögen** betuchter Kunden bei der DZ auf **etwa 15 Mrd. Euro** und soll in den nächsten Jahren verdoppelt werden. Auf der anderen Seite will sich die Bank weiter aus dem Bankgeschäft im Ausland zurückziehen: Die **VB International** steht ebenso zum Verkauf wie die **DZ Bank Polska**. Die einzelnen Töchter der DZ-Gruppe wie etwa die **VR Leasing** sollen aber auch weiterhin **mit ihren Produkten und Töchtern präsent** sein.

Mit ihrem Milliardenengewinn hat die DZ jedenfalls **genug Spielraum für Ausschüttungen und zugleich Rücklagen und Gewinnthesaurierung** zur Vorbereitung auf die anziehenden Eigenkapitalvorschriften. Derzeit betrage die **Kernkapitalquote der DZ 10,6%** und selbst ohne Hinzurechnung hybrider Bestandteile noch 7,7%, rechnet Kirsch vor, mehr als künftig verlangt. Allerdings seien viele regulatorische Fragen noch ungeklärt, schlecht abgestimmt, teilweise nur symbolhaft oder gar wettbewerbsverzerrend. Aufgrund dieser **Planungsunsicherheit** tut er sich schwer, trotz seines Optimismus bezüglich der weiteren konjunkturellen Entwicklung eine konkrete Gewinnschätzung für 2011 abzugeben. Mit einem Ergebnis wie 2010 wäre er vom jetzigen Standpunkt aus betrachtet aber zufrieden, verrät Kirsch.

■ **Beiersdorf: Enttäuschung über „nur“ 70 Cent Dividende im Nivea-Jubiläumsjahr**

Großartig neue Erkenntnisse, wie das **im Dezember beschlossene Maßnahmen- und Investitionspaket** die Umsatz- und Ertragsentwicklung im neuen Jahr konkret beeinflussen wird, brachte die **Bilanz-Pk** am Donnerstag nicht wirklich. Vorstandsvorsitzer **Thomas-B. Quaas** blieb doch **recht schwammig**. Zumindest will Quaas den Rückgang beim Konzerngewinn auf 326 (Vj. 380) Mill. Euro wegen der enttäuschenden Consumersparte nicht die Aktionäre ausbaden lassen. Mit **70 Cent je Aktie** bleibt die **Dividende wenigstens stabil**. Zum **100. Geburtstag von Nivea** hatten sich viele dennoch etwas mehr erhofft.

Angesichts der jüngsten Enttäuschungen ist die Dotierung der **Ausschüttung freilich nicht zu kritisieren**. Schließlich hatte Beiersdorf **nur ohne Berücksichtigung von Sondereffekten** im vergangenen Jahr sein **betriebliches Ergebnis** (699 nach 587 Mill. Euro) kräftig gesteigert.

Organisch ist der Konzern (Umsatz +7,8% auf 6,2 Mrd. Euro) **nur um 3,1% gewachsen**, woran klar die **Kosmetiksparte Consumer (organisch +1,6%)** schuld war. Der **Kleberbereich tesa** brachte es immerhin auf **stattliche 13,3% Plus**. tesa werde sich auch 2011 beim Umsatz „über dem Marktwachstum“ entwickeln und eine „leicht verbesserte Ergebnisentwicklung“ aufweisen, kündigt Quaas an.

So optimistisch ist Beiersdorf für seine **Kosmetikaktivitäten** nicht. Die Weichen für künftig wieder mehr Erfolg sieht er indes mit dem **angestoßenen Maßnahmen- und Investitionspaket** gestellt. „Im Jahr 2011 steht dessen **konsequente Umsetzung mit der Fokussierung auf die Kernkompetenz von Beiersdorf, die Haut- und Körperpflege, im Mittelpunkt**. Im Jahr des 100. Geburtstags von Nivea investiert Beiersdorf in diesem Rahmen zusätzlich einen **hohen zweistelligen Millionenbetrag in die Marke**. Damit werden wir Nivea langfristig stärken“, versichert Quaas. Fortan werden die **Geschäfte verstärkt regional gesteuert**, die Ressourcen v.a. auf die **Wachstumsmärkte** gelenkt. Im laufenden Jahr werde die geplante **Sortimentsstraffung** die Erlöse bei Consumer aber stark beeinflussen. Das Umsatzwachstum in den Kernbereichen soll allerdings dafür sorgen, dass das **Umsatzniveau von 2010 gehalten** werden kann. Die **operative Marge** wird indes **zunächst sinken**. Auch der **Gesamtkonzern** werde, so Quaas, 2011 **nur wieder das Umsatzniveau 2010** erreichen, die **operative EBIT-Umsatzrendite** des Vorjahres aber **„nicht ganz erreichen“**. Allerdings sei der **Ausblick**, räumen die Hamburger ein, **„konservativ“**. Und für 2012 verspricht Beiersdorf dann **wieder mehr Umsatz und höhere Margen**.

■ **adidas: Starker Jahresstart – Kostensteigerungen machen Probleme**

Verglichen mit Puma, die vor kurzem mit ihren Erwartungen doch ziemlich enttäuschten, scheint adidas **derzeit das bessere Momentum** zu besitzen. Mit einer **satt auf 80 (zuvor: 35) Cent erhöhten Dividende**, die dem 2010 auf 567 (245) verbesserten Nettogewinn folgt, sammelt Chef **Herbert Hainer** Sympathiepunkte bei seinen Aktionären. Trotz zahlreicher Belastungen planen die Franken **große Sprünge in den nächsten Jahren**. Verschiebungen im Umsatz- und Ländermix sollen helfen.

„Wir erwarten einen **starken Start in das erste Jahr unseres Programms Route 2015**“, so Hainer mit Blick auf die ersten Monate 2011. **Bis 2015** haben die Herzogenauracher sich ein **ehrgeiziges Wachstumsprogramm** verordnet. **Auf 17 Mrd. Euro soll der Umsatz klettern**, der im Fußball-WM-Jahr **knapp 12 Mrd. Euro (+15,5%)** betrug. **2011** stellt sich der adidas-CEO ein **währungsbereinigtes Plus im mittleren**

bis hohen einstelligen Prozentbereich vor. Einen Hebel dafür sollen **neue Produkte für Laufen, Fußball, Basketball oder Fitness** bilden, die Kauflust bei Konsumenten wecken. Daneben sollen **weitere Fortschritte bei Reebok** helfen, die nun als **Fitness-Marke** positioniert wurde und gut zugelegt hat, wie auch der **Ausbau des eigenen Einzelhandels**, der stärker wächst und **bessere Margen** beschert als das Großhandelsgeschäft. Am Jahresende sollen 100 Läden mehr betrieben werden. Bei **100 Schließungen** sind **200 Eröffnungen** angedacht, insbesondere in den rascher wachsenden Schwellenländern.

Das alles soll auch auf das **Nettoergebnis** durchschlagen, das **2011 auf 625 bis 650 Mill. Euro** zulegen könnte. Für den Fall deutet Hainer auch eine **weiter kletternde Ausschüttung** an. In den Griff müsste adidas dann aber die **gestiegenen Löhne z.B. in China** und **höheren Beschaffungskosten für Rohstoffe** kriegen. Beispielsweise sei, rechnet Hainer vor, allein in diesem Jahr der **Baumwollpreis** schon um 30% nach oben gegangen. Auch deswegen werde man weiterhin auf **gesteigerte Kostendisziplin** setzen. Und nicht zuletzt wird adidas **selektive Preiserhöhungen** vornehmen, kündigt Hainer schon mal an.

■ HSH Nordbank: Nonnenmacher verabschiedet sich mit IFRS-Gewinn

Seine Amtszeit an der Vorstandsspitze der **HSH Nordbank** dürfte **Prof. Dr. Dirk Jens Nonnenmacher** nicht nur in rosiger Erinnerung behalten, zu sehr stand der Ende März aus dem Amt scheidende Bankchef unter Beschuss. Zu Recht oder zu Unrecht, darüber werden nicht zuletzt Gerichte entscheiden. Zumindest verabschiedet sich der Mathematiker mit einem **Konzerngewinn**.

„Wir haben bei der Sanierung der Bank konsequent Kurs gehalten“, resümiert Nonnenmacher. „Lag der Schwerpunkt in den letzten zwei Jahren auf der konsequenten Portfoliobereinigung und prozessualen Erneuerung der Bank, so steht **seit Jahresbeginn wieder das originäre Kundengeschäft im Vordergrund**“, schreibt Nonnenmacher seinem Nachfolger in die Annalen. Für das Jahr 2010 weist die von den Ländern Hamburg und Schleswig-Holstein sowie vom SoFFin vor der Pleite bewahrte Landesbank **erstmalig seit 2007 wieder einen IFRS-Konzerngewinn** aus, und zwar in Höhe von **48 Mill. Euro**. Ausschlaggebend seien im Wesentlichen „der weltweite konjunkturelle Aufschwung sowie sinkende Belastungen im Kreditgeschäft durch eine konsequente Portfoliobereinigung“ gewesen.

In dem Ergebnis enthalten ist auch bereits der **Aufwand in Höhe von 519 Mill. Euro für die öffentlichen Garantien**. Bereinigt um diese Kosten sowie um den relativ kleinen Verlust der Restrukturierungseinheit beläuft sich der **Gewinn der Kernbank gar auf 574 Mill. Euro**. Die Stabilisierung ermögliche nun auch den **Beginn der Rückführung von Staatsgarantien**, kündigen die Hanseaten an. Bereits in diesem Quartal soll die erste Milliarde der 10 Mrd. Euro Ländergarantien abgebaut werden. Inhaber von **Genussscheinen und Stillen Einlagen** gehen allerdings abermals leer aus, denn **nach HGB** schrieb die Bank 2010 nochmals **rote Zahlen**, wenn auch in geringerer Höhe als in den Vorjahren.

■ Aragon: Rekordumsatz und Rückkehr in die Gewinnzone

Nicht zuletzt aufgrund der beiden größeren Akquisitionen des letzten Jahres, dem Zukauf von **Finum Finanzhaus** und von **Scopia**, hat der Finanzdienstleister **Aragon 2010 erstmals Umsatzerlöse in neunstelliger Höhe** (109 Mill. Euro) erzielt. Zudem haben die Wiesbadener den Vorjahresverlust **wieder in einen Gewinn umkehren** können.

„2010 konnten wir die Früchte unseres erfolgreichen Krisenmanagements ernten. Zudem ist es uns sehr gut gelungen, weitere große Vertriebspotentiale zu erschließen“, sagt **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandschef der **v.a. auf den Finanzvertrieb ausgerichteten Aragon AG**, die der Gruppe um **Angermayer, Brumm und Lange (ABL-Gruppe)** zuzuordnen ist. „Wir freuen uns auf die sehr erfolgreichen Jahre, die nun vor uns liegen“, schwärmt Grabmaier weiter. Denn trotz der Rückkehr in die Gewinnzone im letzten Jahr: Mit einem **2010er Jahresüberschuss von knapp über 1,5 Mill. Euro** liegen die Wiesbadener **spürbar hinter früheren Jahren**. Akquisition und Eingliederung von Finum und Scopia waren eben nicht umsonst zu haben. In der Vermittlung haben sie gut zulegen können: Die 20 000 Vermittler (+11%) unter dem Dach der Aragon betreuten Ende 2010 920 000 Kunden (+15%). In diesem Jahr soll der Umsatz auf 130 bis 150 Mill. Euro klettern, bis 2014 auf 200 Mill. Euro bei einer zweistelligen EBIT-Marge (2010: 2,1%).

„Auch der Pfahl hofft bei des Frühlings Rückkehr, dass er grünen werde.“

Aus Finnland

Gutes Gelingen wünscht Ihnen

Ihr



RA Hans J.M. Manteuffel

vid Vereinigte Informationsdienste GmbH & Co KG · Bahnhofstraße 39 · 40764 Langenfeld · Tel.: 021 73/3 99 86-0 · Fax: 021 73/3 99 86-26 · Geschäftsführer/ Herausgeber: RA Hans J.M. Manteuffel · Chefredakteur: Robert Heß · Redaktion: Jan Döhler · Abonnenten-Service: Tel.: 0 21 73/3 99 86-20 · Fax: 0 21 73/3 99 86-26 · e-mail: vertrieb@vid-news.com · Erscheint montags, mittwochs und freitags · www.czerwensky.de · info@czerwensky.de · Vervielfältigungen und elektronische Verbreitung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages · Kündigung 6 Wochen vor Ende der Bezugsperiode · Inhalt ohne Gewähr