# IM BLICKFELD

## Wann ist das Füllhorn erschöpft?

Die Vorgänge rund um Gütersloh lassen den Menschen bewusst werden, dass Corona noch nicht vorbei ist und uns noch lange begleiten wird. Die Sorge vor einem zweiten Lockdown wächst. Und das zu recht, denn die Folgen für die Wirtschaft wären fatal. Viele Unternehmen und Selbstständige würden eine neuerliche Schließung vermutlich nicht verkraften. Und ob Bund und Länder dann noch ausreichend finanzielle Kapazitäten für weitere Hilfsprogramme hätten, ist fraglich. Denn allein die Kosten der ersten Schließung sind enorm. Laut einer Studie des ifo-Instituts lagen die volkswirtschaftlichen Kosten bei partieller Stilllegung der Wirtschaft für eine Dauer von zwei Monaten je nach Szenario zwischen 255 und 495 Milliarden Euro und reduzieren die Jahreswachstumsrate des BIP zwischen 7,2 und 11,2 Prozentpunkte. Bei drei Monaten erreichen sie bereits 354 bis 729 Milliarden Euro und 10,0 bis 20,6 Prozentpunkte Wachstumsverlust. Jede Woche Verlängerung verursacht laut ifo zusätzliche Kosten in Höhe von 25 bis 57 Milliarden Euro.

Bund und Länder stemmen sich den Folgen mit einem milliardenschweren Maßnahmenpaket von historischem Ausmaß entgegen. Laut Bundesfinanzministerium beläuft sich der Umfang der haushaltswirksamen Maßnahmen auf insgesamt 353,3 Milliarden Euro, hinzukommen Garantien in Höhe von 819,7 Milliarden Euro. Corona ist derzeit zwar das dringendste, aber nicht das einzige Problem. Denn die Folgen des Klimawandels werden dadurch zwar überlagert, aber sie sind nach wie vor vorhanden, und zwar dramatisch. Das gilt auch und gerade für die Wohnungswirtschaft, die im Kampf gegen die Klimaerwärmung eine wichtige Rolle spielt.

Allerdings kommt eine neue Studie im Auftrag des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft GdW, des Deutschen Mieterbundes (DMB) und des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung (DV) zu der Erkenntnis, dass die Sanierungsrate im Wohnungsbau gegenwärtig bei lediglich rund einem Prozent notiert. Um die Ziele des Klimaschutzplans 2050 erreichen zu können, muss der Gesamtausstoß der direkten Emissionen des Gebäudesektors an Treibhausgasen bereits bis 2030 um 66 Prozent gegenüber dem Niveau von 1990 reduziert werden. Das entspricht einer Reduktion der jährlichen Ausstöße von aktuell rund 117 Millionen Tonnen auf 70 bis 72 Millionen Tonnen.

Das zeigt, es sind enorme Anstrengungen nötig. Und natürlich ruft die Branche auch in diesem Fall nach dem Staat. Berechnungen der Studie zufolge sind Zuschüsse der öffentlichen Hand in Höhe von 6,1 bis 14,0 Milliarden Euro pro Jahr für die Sanierung vermieteter Wohngebäude erforderlich, um die Klimaziele bei warmmietneutraler Mietanpassung zu erreichen. Berücksichtigt man die aktuell verfügbare KfW-Förderung, liegt der Fehlbetrag immer noch zwischen 5,3 Milliarden und 13,2 Milliarden Euro. Springt die öffentliche Hand nicht ein und hält man an den Klimazielen fest, so die Befürchtung der Auftraggeber der Studie, werden Mieter und Vermieter finanziell derart überbelastet, dass der soziale Frieden in Deutschland in Gefahr gerät.

So nachvollziehbar diese Befürchtung und der Wunsch nach staatlichen Zuschüssen auch ist, all das wirft viele Fragen auf: Wann ist das staatliche Füllhorn, nach dem alle rufen, denn mal erschöpft? Ist es nicht ureigenes Interesse von Vermietern, ihren Gebäudebestand zukunftsfähig aufzustellen? Muss man wieder über sehr viel mehr sozialen Wohnungsbau in Deutschland nachdenken, um die sozialen Spannungen abzumildern? Zeigt der Kapitalismus hier nicht doch, dass die reine Marktorientierung versagt und mehr staatliche Kontrolle notwendig ist? Aber über all das wird schon so lange diskutiert, dass die Hoffnung auf Besserung gering ist. Dann wohl doch lieber zukünftigen Generationen einen enormen Schuldenberg aufbürden. P.O.

## Facility Management – systemrelevant

Den achten Meistertitel in Folge hat der FC Bayern in dieser Bundesligasaison eingefahren. Während diese beispiellose Dominanz bei den Münchner Anhängern für anhaltende Verzückung sorgt, sehnt sich der neutrale Fußballfan langsam aber sicher wieder nach etwas mehr Konkurrenz an der Spitze der höchsten deutschen Spielklasse. Eine Entwicklung ähnlich wie in der Lünendonk-Liste, quasi das „Bundesliga-Pendant" für die 25 führenden Unternehmen im Bereich Facility Management, wäre der Spannung sicher dienlich. Denn hier herrscht nach ebenfalls vielen Jahren der Eintönigkeit, in denen Apleona (vormals Bilfinger HSG) einsam seine Kreise zog, mittlerweile ein spannendes Kopf-an-Kopf-Rennen.

Verantwortlich dafür ist die Spie Deutschland & Zentraleuropa GmbH aus Ratingen, die im vergangenen Jahr zum zweiten Mal nach 2017 wieder die Führung in dem nach Inlandsumsatz sortieren Ranking übernommen hat. Das Unternehmen steigerte 2019 insbesondere dank zweier weiterer Übernahmen (Osmo-Anlagenbau und Telba Gruppe) den in Deutschland erzielten Umsatz um knapp zehn Prozent auf 1,70 Milliarden Euro und zog somit knapp an Apleona vorbei, das rein organisch um sechs Prozent auf 1,66 Milliarden Euro wuchs. Auch für das Gros der übrigen FM-Dienstleister stand das Jahr 2019 ganz im Zeichen ordentlichen Wachstums – teils organischer, teils anorganischer Natur: So konnten 23 der 25 Unternehmen in der Lünendonk-Liste ihren Umsatz steigern, im Mittel lag das Plus bei ansehnlichen 5,9 (2018: 4,1) Prozent – mit Ausnahme des von einer Sonderkonjunktur geprägten Jahres 2015 (Stichwort „Flüchtlingsversorgung") entspricht dies dem stärksten Wachstum der FM-Branche im vergangenen Jahrzehnt. Lediglich Dussmann (minus 5,6 Prozent) und die Strabag PFS, die aufgrund des Verlusts des Großkunden Deutsche Telekom an ISS einen besonders einschneidenden Rückgang (minus 23,5 Prozent) zu verzeichnen hatte, tanzten hier aus der Reihe.

Unterm Strich stieg der kumulierte Inlandsumsatz der 25 Listenunternehmen von 12,8 auf 13,5 Milliarden Euro, wobei mindestens 200 Millionen Euro des Anstiegs auf die Integration von vorher nicht in der Liste berücksichtigten Unternehmen zurückzuführen sind. Thomas Ball, Partner bei Lünendonk & Hossenfelder, sieht darin ein klares Zeichen, dass die Marktkonsolidierung im deutschen FM-Markt nach einer zwischenzeitlichen Verlangsamung wieder an Fahrt aufnimmt: „Das Wachstum der führenden Unternehmen geht zulasten der zahlreichen kleinen und mittelständischen Unternehmen. Die Insolvenzen der Deutschen R+S sowie der Clemens Kleine im vergangenen Jahr sind ein Hinweis darauf, dass die Transformation des Marktes hin zu Multidienstleistungen und Digitalisierung belastbare Geschäftsmodelle und eine klare Strategie erfordert."



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH

Zusätzlichen Schub könnte dieser Verdrängungswettbewerb derweil durch die Corona-Krise erfahren. Zwar sind die Auswirkungen – je nach Kundenstruktur und angebotener Dienstleistungen – sehr heterogen, eine große Mehrheit erwartet laut Lünendonk-Umfrage aber empfindliche Umsatzrückgänge für das laufende Jahr: 40 Prozent der Befragten rechnen gar mit einem Corona-bedingten Minus von mehr als zehn Prozent im Vergleich zum ursprünglich avisierten Jahresumsatz 2020. Nichtsdestotrotz waren sich die bei der Präsentation anwesenden Vertreter von Apleona, Gegenbauer/RGM, Piepenbrock, Strabag und Wisag einig darin, dass die Branche relativ robust durch diese anspruchsvollen Zeiten kommen wird – ähnlich wie in der Finanzkrise 2008/2009. Strabag-Chef Martin Schenk hält es sogar für möglich, dass die Facility Manager gestärkt daraus hervorgehen, da die von ihnen erbrachten Dienstleistungen nun eine höhere Wertschätzung erfahren würden: „Wir haben in den vergangenen Monaten gezeigt, dass wir als FM-Dienstleister systemrelevant sind," so Schenk selbstbewusst.

Tatsächlich dürfte es inzwischen so ziemlich allen Unternehmen gedämmert haben, wie wichtig krisenfeste Konzepte insbesondere in den Bereichen Reinigung, Hygiene und Sicherheit sind. Gleichzeitig würde es nicht verwundern, wenn hier aufseiten vieler FM-Auftraggeber nach Jahren des eisernen Sparens erheblicher Nachholbedarf besteht. Die Chancen stehen somit nicht schlecht, dass die vom Mitte Mai leider viel zu früh verstorbenen Wisag-

**Lünendonk-Liste 2020: Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland**

| | Unternehmen | Umsatz in Deutschland in Millionen Euro | | Gesamtumsatz in Millionen Euro | | Mitarbeiter in Deutschland | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 |
| 1 | Spie Deutschland & Zentraleuropa GmbH, Ratingen *) 1) | 1 700,0 | 1 550,0 | 1 950,0 | 1 770,0 | 12 200 | 11 400 |
| 2 | Apleona GmbH, Neu-Isenburg | 1 664,9 | 1 569,9 | 2 274,0 | 2 393,0 | 13 584 | 13 557 |
| 3 | Wisag Facility Service Holding GmbH, Frankfurt am Main | 1 167,9 | 1 124,1 | 1 167,9 | 1 124,1 | 32 187 | 32 491 |
| 4 | Strabag Property and Facility Services GmbH, Frankfurt am Main 2) | 767,0 | 1 003,0 | 884,0 | 1 155,0 | 7 900 | 10 298 |
| 5 | Gegenbauer Holding SE & Co. KG, Berlin | 744,0 | 704,8 | 767,7 | 732,4 | 17 923 | 17 378 |
| 6 | Engie Deutschland GmbH, Köln 3) | 742,0 | 596,0 | 742,0 | 596,0 | 4 200 | 2 711 |
| 7 | Compass Group Deutschland GmbH, Eschborn *) | 673,2 | 671,6 | 705,0 | 702,7 | 14 160 | 14 492 |
| 8 | ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf | 655,1 | 424,3 | 655,1 | 424,3 | 12 671 | 10 473 |
| 9 | Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG, Osnabrück | 617,9 | 589,2 | 617,9 | 589,2 | 26 600 | 26 600 |
| 10 | Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG, Rüsselsheim 4) | 570,9 | 544,7 | 631,6 | 616,8 | 9 076 | 8 770 |
| 11 | Dussmann Service Deutschland GmbH, Berlin *) 5) | 569,0 | 603,0 | 1 026,0 | 1 037,0 | 20 600 | 22 300 |
| 12 | Kötter Unternehmensgruppe, Essen | 565,0 | 540,0 | 565,0 | 540,0 | 18 800 | 18 500 |
| 13 | Klüh Service Management GmbH, Düsseldorf 6) | 548,0 | 491,4 | 851,8 | 805,8 | 20 136 | 19 231 |
| 14 | CBRE Gruppe, Essen | 372,0 | 362,0 | 372,0 | 362,0 | 1 885 | 1 675 |
| 15 | Vinci Energies Deutschland Building Solutions GmbH, Mannheim 7) | 287,1 | 278,5 | 316,8 | 308,6 | 1 362 | 1 377 |
| 16 | Sauter FM GmbH, Augsburg 8) | 256,6 | 224,0 | 256,6 | 224,0 | 1 333 | 1 222 |
| 17 | Götz-Management-Holding AG, Regensburg *) 9) | 248,0 | 236,3 | 304,2 | 294,0 | 13 800 | 13 600 |
| 18 | Geiger FM Dienstleistungsgruppe Holding GmbH & Co KG, Dietmannsried 10) | 205,0 | 178,0 | 326,0 | 299,0 | 7 388 | 7 498 |
| 19 | Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen 11) | 194,0 | 180,0 | 195,0 | 180,0 | 7 700 | 6 800 |
| 20 | Caverion Deutschland GmbH, München 12) | 190,9 | 175,4 | 190,9 | 175,4 | 1 166 | 1 021 |
| 21 | Dr. Sasse AG, München | 190,0 | 67,0 | 250,0 | 220,0 | 4 800 | 4 300 |
| 22 | Dorfner Gruppe, Nürnberg 13) | 181,0 | 175,6 | 266,0 | 258,0 | 7 274 | 7 790 |
| 23 | Hectas Facility Services Stiftung & Co. KG, Wuppertal | 155,0 | 151,0 | 209,0 | 211,0 | 6 800 | 7 100 |
| 24 | ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG, Lüdenscheid | 130,0 | 119,0 | 130,0 | 119,0 | 5 800 | 5 700 |
| 25 | Rud. Otto Meyer Technik GmbH & Co. KG, Stuttgart 12) | 125,1 | 115,2 | 125,1 | 115,2 | 885 | 835 |

*) Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt. 1) Inklusive Osmo-Anlagenbau GmbH & Co. KG und Telba Gruppe. 2) Umsatzentwicklung wesentlich beeinflusst durch das Auslaufen eines Großauftrages zum 30. Juni 2019. 3) Inklusive der im Jahr 2019 übernommenen Otto Building Technologies GmbH. 4) Inlandsumsatz inklusive Servicegesellschaften und Organschaften in 2019: 631,6 Millionen Euro. 5) Exklusive Kulturkaufhaus und Kursana. Gesamtumsatz der Dussmann Gruppe 2019: 2 397,0 Millionen Euro. 6) Inlandsumsatz inklusive Servicegesellschaften und Organschaften in 2019: 651,3 Millionen Euro. 7) Vormals Vinci Facilities Deutschland GmbH. 8) Inklusive der Serviceumsätze aus der Sauter Gebäudeautomation. 9) Inlandsumsatz inklusive Servicegesellschaften und Organschaften in 2019: 266,5 Millionen Euro. 10) Vormals Lattemann & Geiger Unternehmensgruppe Holding GmbH & Co. KG. Inklusive mehrerer übernommener Gesellschaften sowie Inlandsumsatz inklusive Servicegesellschaften und Organschaften in 2019: 326,0 Millionen Euro. 11) Inklusive der anteilig einbezogenen Umsatz- und Mitarbeiterzahlen der im Jahr 2019 übernommenen CDS Dienstleistungsgruppe. 12) Nur Umsätze mit Facility Services in Deutschland. 13) Inlandsumsatz inklusive Servicegesellschaften und Organschaften in 2019: 253,6 Millionen Euro.

Aufnahmekriterien für diese Liste: Mindestens 50 Prozent des Umsatzes werden mit Facility Services erwirtschaftet, mindestens 66 Prozent des Umsatzes resultieren aus externen Aufträgen, mindestens 66 Prozent des Facility-Service-Umsatzes bestehen aus infrastrukturellem und technischem Gebäudemanagement. Alternativ werden mindestens 66 Prozent des Umsatzes im Wettbewerb erwirtschaftet und der Umsatz mit externen Aufträgen übersteigt 100,0 Millionen Euro. Bereinigt um Umsätze mit Servicegesellschaften und Organschaften. Die Rangfolge der Übersicht basiert auf kontrollierten Selbstauskünften der Unternehmen und Schätzungen der Lünendonk & Hossenfelder GmbH über in Deutschland bilanzierte/erwirtschaftete Umsätze.

Quelle: Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim 2020 - Stand 3. Juni 2020 (Keine Gewähr für Firmenangaben)



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH

Chef Ralf Hempel entworfene Zukunftsvision für die FM-Branche – „Vom Kostenfaktor zum Überlebensfaktor" (siehe I&F-Ausgabe 11/2018) – endlich in der Realität ankommt. ph

## Offene Immobilienfonds behaupten sich (noch)

Der Blick auf die Wertentwicklung des persönlichen Depots dürfte zuletzt nur den wenigsten Privatanlegern Freude bereitet haben, insbesondere die Monate März und April waren für das Gros der gängigen Assetklassen von teils drastischen Verlusten geprägt. Um Letztere einigermaßen in Grenzen zu halten, standen die Zeichen deshalb vielerorts auf Verkauf. Exemplarisch lässt sich dies an der Quartalsauswertung des Bundesverbands Investment und Asset Management (BVI) für die Monate Januar bis einschließlich März 2020 ablesen: Im Bereich der offenen Publikumsfonds stand ein Netto-Mittelabzug in Höhe von 13,9 Milliarden Euro zu Buche – das schwächste Quartal der vergangenen drei Jahre. Einen der ganz wenigen Lichtblicke in diesem ungemütlichen Umfeld boten die offenen Immobilienfonds (OIFs), denen im ersten Quartal nicht nur 3,9 Milliarden Euro (netto) an frischen Geldern zuflossen, sondern die zugleich auch renditetechnisch ihre hohe Widerstandsfähigkeit unter Beweis stellten. So blieb nach Angaben von Scope die durchschnittliche Performance der OIFs in den ersten drei Monaten des Jahres 2020 mit einem Wertzuwachs von etwa 0,3 Prozent positiv. „Die offenen Immobilienfonds sind in der Covid-19-Krise ihrem Ruf als Stabilitätsanker gerecht geworden", lautet das Fazit von Scope-Expertin Sonja Knorr.

Völlig ungeschoren durch die Krise werden die Produkte gleichwohl nicht kommen, das zeigt sich auch deutlich in den Mitte Juni aktualisierten Ratings von Scope: Vor allem aufgrund gestiegener Risiken und gesunkener Ertragsperspektiven in einzelnen Immobiliensegmenten (insbesondere Einzelhandel und Hotel) wurden 12 der insgesamt 15 von Scope gerateten Fonds herabgestuft. Darunter befinden sich mit dem Deka Immobilien Europa, dem Hausinvest und dem UniImmo Europa auch die drei größten Branchen-Flaggschiffe, die jeweils um einen Notch herabgesetzt wurden. Alles aber kein Grund zur Panik, schließlich befänden sich die Ratings damit noch immer auf einem vergleichsweise hohen Niveau, wie Knorr betont: „Das durchschnittliche Rating der OIFs liegt bei „a", was aus Anlegersicht eine gute risikoadjustierte Rendite erwarten lässt."

Für das Gesamtjahr erwartet die Berliner Ratingagentur im Übrigen OIF-Renditen in einer Bandbreite zwischen 1,5 und 2,0 Prozent – das wäre rund ein Prozentpunkt weniger als im Vorjahr, verglichen mit so manch anderer Assetklasse jedoch noch ein akzeptabler Rückgang. Da Prognosen jeglicher Art in Zeiten von Corona aber bekanntlich eine kurze Halbwertszeit haben können, ist auch diese sicher mit gewisser Vorsicht zu genießen. Noch dazu wenn man bedenkt, dass der Immobilienmarkt wie ein schwerfälliger Öltanker ist, der üblicherweise erst mit mehreren Monaten Verzögerung auf wirtschaftliche Auf- und Abschwünge reagiert. Grundsätzlich ist es aber definitiv beruhigend festzustellen, dass die derzeitige Verfassung der offenen Immobilienfonds nicht im Entferntesten an die zu Zeiten der Finanzkrise 2008 erinnert. Bestes Beispiel dafür ist die Liquiditätssituation: Damals kollabierten 18 OIFs mit einem Vermögen von insgesamt 26 Milliarden Euro infolge akuter Liquiditätsprobleme und mussten im Anschluss mehr schlecht als recht abgewickelt werden. Heute verfügen die Produkte über ein auskömmliches Polster von durchschnittlich knapp 20 Prozent des Fondsvermögens und Anzeichen für außergewöhnliche Mittelabflüsse sucht man vergebens. Das liegt zum einen sicher an den 2013 eingeführten Mindesthalte- und Kündigungsfristen im Rahmen der Rückgabe von Anteilsscheinen, zum anderen spricht aber eben auch viel für das nachhaltige Vertrauen der Anleger in die Solidität des Segments – wie sonst könnte etwa eine BNP Paribas REIM inmitten der Corona-Krise den Einstieg ins Publikumsfondsgeschäft wagen? ph

## Digitalisierung: Der erzwungene Sprung nach vorn

Noch vor wenigen Wochen wurde der sprichwörtliche Blick in die Glaskugel innerhalb der Digitalisierungsdebatte ausgiebig zelebriert. Das Prognostizieren, wann denn etwa die Immobilientransaktion oder der Vermietungsprozess völlig durchdigitalisiert, automatisiert und ohne Intermediär ablaufen werden, hatte jedoch stets auch eine Spur Eskapismus. Manchmal, so schien es, philosophierte man lieber über die Technologien der Zukunft, als das umzusetzen, was bereits heute möglich wäre. Die aktuelle Situation hat dies grundlegend geändert. Wir müssen den akuten Digitalisierungsfragen nicht mehr hinterherlaufen, vielmehr brechen sie gerade über die Branche herein. Besonders in Zeiten gebeutelt von Umbruch und Rezession werden die Unternehmen gestärkt hervorgehen, die die größte Flexibilität und Innovationskraft an den Tag legen. Die dafür nötige Anpassungsfähigkeit ist angesichts der Einschränkungen im öffentlichen und sozialen Leben vor allem digitaler Natur.

Diese Ausgangssituation und die Notwendigkeit der Adaption, für die es mehrere gute Zitate aus der Evolutionstheorie von Charles Darwin gäbe, bergen aber tatsächlich auch Chancen für die digitale Weiterentwicklung der gesamten Branche. Kleine wie große, lokale wie internationale Unternehmen stehen vor der Notwendigkeit, ihren Arbeitsalltag digital abzubilden. Es handelt sich nicht mehr um einen Akt der Freiwilligkeit, der maßgeblich vom Budget und Investitionswillen abhängt – wir müssen uns jetzt alle mit den Digitalfragen auseinandersetzen, so schnell wie möglich Antworten finden und uns praktikable digitale Ökosysteme aufbauen. Das hat zur Folge, dass die Branche einen Sprung nach vorn macht – weil sie muss. Dadurch, dass alle fast schon zu mehr Digitalität gezwungen werden, schmälert sich die Kluft zwischen kleineren und größeren Akteuren, wird die atomisierte Branche digital einheitlicher und der Interoperabilität ein höherer Stellenwert verliehen. Denn wer jetzt nicht digitalisiert, bleibt zurück und kann sich beispielsweise nicht vernünftig an Großprojekten mit mehreren Unternehmen beteiligen.

Ein Bereich, der sich als anschauliches Beispiel heranziehen lässt, ist das Building Information Modeling (BIM). Noch vor wenigen Monaten war eine beliebte KO-Frage, wer den größten Nutzen durch den Einsatz von BIM hat und wer eigentlich dafür bezahlt. Problematischerweise war dies nicht immer ein- und dasselbe Unternehmen. Deshalb wurde im Tagesgeschäft eben doch in Kauf genommen, dass ein Projektteilnehmer womöglich nicht das neueste 3D-Modell erhalten hat – oder dass lieber Excel-Sheets durch den Äther geschickt wurden anstatt die Daten über eine einheitliche digitale Plattform zu teilen. Diese Zeiten sind jetzt endgültig vorbei.

*Dr. Susanne Hügel, Head of Digital Innovation & Business Acceleration Continental Europe, CBRE GmbH, Frankfurt am Main*



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH