

LSI Sensibilisierungsliste 01

Check-Analyse

allgemein: Das Analysehaus fällt mittlerweile in Teilen durch eine undezierte, unfaire und unsachliche Arbeitsweise insbesondere auf dem Gebiet von Beteiligungen, die sich auf den US-amerikanischen Immobilienmarkt spezialisiert haben, auf. Check-Analyse setzt einen deutlich zu starken Schwerpunkt auf die Produktverpackung und Regularien und weniger auf die Qualität des Assets und das Engagement des Managements, das nach Meinung von LSI aber wesentlich wichtiger und erfolgsentscheidender sind. Konkret wird das neue Emissionshaus DNL mit seinem Erstlingswerk in Form eines AIF gehypt, während der frühere Partner und Assetmanager TSO mit seinen Vermögensanlagen, mittlerweile komplett eigenständig agierend, von Check Analyse in Misskredit gebracht sowie einige handelnde Personen von Herrn Appel gezielt in respektloser Art und Weise angegriffen werden. Den vorläufigen Höhepunkt setzte Check Analyse durch einen offenen Brief an den Bundesfinanzminister und den Leiter der Aufsichtsbehörde BaFin nebst offenem Angriff gegen den Sohn des Prokuristen der DNL, der beim Wettbewerber TSO verblieben ist.

[Schreiben von LSI Sachwertanalyse an Check Analyse nebst Kritik und Gegenanalyse auf Anfrage verfügbar.](#)

[Pressebericht der Deutschen Finanzpresseagentur zum Schlagabtausch zwischen LSI Sachwertanalyse und Check Analyse auf Anfrage verfügbar.](#)

DNL

allgemein: Früherer Vertriebsarm der TSO – The Simpson Organization, die wiederum eigenständig am deutschen Markt mit einer eigenen Vertriebsmannschaft agieren, während DNL nunmehr auch als Emissionshaus mit eigenem Vertrieb für Gewerbeimmobilien im Südosten der USA auftritt. Der neu gewonnene Partner und Assetmanager Glenfield Capital vermag leistungstechnisch zu überzeugen; LSI ist hat mit den Geschäftsführern, die Herren Andrew O’Brien und James Cate bereits gute Gespräche geführt. Was nicht überzeugen mag ist die Verhaltensweise von DNL bezüglich der Trennung mit TSO. Eingebunden hat man hier den Analysten Stephan Appel von Check Analyse, der teilweise in despektierlicher Weise mit gezielter Stimmungsmache gegen TSO vorgeht in der Hoffnung, das angebotene Produkt der DNL auf Kosten des früheren Partners TSO voranzubringen, was sich augenblicklich aber nicht erfüllt. Da sich LSI für ein faires Mit- und Nebeneinander in der Sachwertbranche einsetzt, kam die Notwendigkeit auf, diesen Verhaltensweisen Einhalt zu gebieten und Teilnehmer der Sachwertbranche zur Mäßigung und Fairness aufzufordern.

[Schreiben von LSI Sachwertanalyse an DNL über die Arbeitsweise und das Verhalten von Check Analyse - Stephan Appel auf Anfrage verfügbar.](#)

DNL Prime Invest I.

Insgesamt tut sich DNL mit der Platzierung ihres ersten eigenständigen Produktes, dem DNL Prime Invest I., erkennbar schwer. Auf Grund der deutlich hinter den Erwartungen zurückgebliebenen Platzierungszahlen wurde der Investitionsfokus von einer ursprünglich durchmischten

Gewerbeportfoliostrategie (geplant waren fünf Objekte) kurzerhand in eine Ein-Objekt-Strategie abgeändert, wobei man hier die Bezeichnung Club Deal wählte, die LSI leicht irreführend findet, da sich die Beteiligung auch weiterhin an eine Vielzahl von (Klein-) Anlegern richtet. Per Ende September sind initiatorengemäß gerade einmal 11 von benötigten 22 Mio. US-\$ seit Anfang 2020 eingeworben worden, wobei sich hierunter auch noch eine Reihe von Reservierungen befinden. Konzeptionsgemäß ist bedauerlicherweise keine Platzierungsgarantie vorgesehen, die bei einem Erstlingswerk allerdings dringend anzuraten gewesen wäre. Sofern an dem Platzierungsende 31.12.2020 festgehalten wird und nicht baldmöglichst ein Vertriebsschub erfolgt oder anderweitige Fundraising Maßnahmen ergriffen werden, besteht die Gefahr der latenten Produktrückabwicklung und ein möglicher Verlust in Höhe der Initialkosten für die bereits beigetretenen Anleger.

EN Storage

Betrügerisches Kapitalanlagekonzept in Form von Unternehmensanleihen zwecks Finanzierung von Datenspeichersystemen, die anschließend vermietet werden sollten. Ziemlich bald hatte sich herausgestellt, dass die Speichersysteme nie erworben worden sind und stattdessen ein Schneeballsystem etabliert worden ist, das weniger später aufflog und im Mai 2017 zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens über die EN Storage GmbH (Az.: 6 IN 190/19) führte. Vertriebsseitig spielten bei der Platzierung der Anleihen sogenannte Discountbroker und reine Vermittlerplattformen im Internet eine unrühmliche Rolle, die Produkte keinerlei Prüfung unterziehen, was im Sachwertbereich schlicht nicht möglich und geradezu fahrlässig ist. Munter mitgemischt hat bei diesem anlegerschädigenden Treiben eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aus Herrenberg bei Stuttgart, die mittlerweile mehrfach in Regress genommen worden ist. Aktuell werden geschädigte Anleger durch den Insolvenzverwalter bedrängt, sogenannte Verjährungsverzichtserklärungen abzugeben. Auf Grund der Begleitung einer Vielzahl von Insolvenzverfahren hat LSI über viele Jahre ein belastbares und spezialisiertes Anwaltsnetzwerk aufgebaut, die mit derlei Verfahren umzugehen wissen und Anleger gezielt aus der Schusslinie bringen.

EY (früher Ernst & Young)

allgemein: Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die im Fall Wirecard eine unrühmliche Rolle gespielt hat und die Versagung eines Wirtschaftsprüfungstestates nicht rechtzeitig auf den Weg gebracht und jahrelang Scheingeschäfte testiert haben. Offensichtlich sind die eigenen monetären Interessen und die Sicherung von Folgemandaten wichtiger als die gewissenhafte Prüfung von Wirtschafts- und Geschäftsvorgängen gewesen. Auch kommen Zweifel am Prüfprozess auf. Daher sollte über die Mandatierung von EY bei der Prüfung von Jahresabschlüssen im Rahmen von Gesellschafterbeschlüssen verstärkt nachgedacht werden und die Ummandatierung im Gesellschafterkreis dringend zur Diskussion gestellt werden.

Steiner & Company

allgemein: Bei diesem Hamburger Emissionshaus handelt es sich kurz gesagt um eine ewige Dauerbaustelle. Hohe Fluktuation im Management, desaströses Fondsmanagement, mangelhafte Fondsberichterstattung und ein insgesamt stark ausbaufähiges Engagement angesichts einer Vielzahl von Probleminvestitionen in den einzelnen Portfoliofonds. Seit 2016 fühlt LSI dem Anbieter regelmäßig mit kritischen Fragenkatalogen und Vor-Ort-Besuchen auf den Zahn. Eine spürbare

Qualitätsverbesserung hat sich in all den Jahren nicht ergeben. In jüngster Zeit nehmen einige Portfoliofonds keine Ausschüttungen mehr vor und die Fondsberichterstattung hinkt hinterher. Ohne beherztes und engagiertes Eingreifen von außen wird es zu Kapitalverlusten in einigen Fondsgesellschaften kommen. Das Management wie auch die Anlegerverwaltung sind insgesamt weiterhin in einem beklagenswerten Zustand.

[LSI Sachwertanalyse wird zukünftig an einer umfangreichen Fondsberichterstattung für die Anleger und an der Restrukturierung einzelner Sachwertinvestments mitarbeiten \(müssen\).](#)

Wattner

allgemein: Technikaffines Emissionshaus, das seit 2004 auf die Projektierung, den Bau und auch langfristigen Betrieb von Photovoltaikparks spezialisiert ist. LSI hat bereits zahlreiche Emissionen mit sehr guten Ratings bedacht, was ebenso einer belastbaren Leistungsbilanz zu verdanken ist. Während die Leistung von Wattner seitens LSI in keinsten Weise in Frage gestellt wird, ist der Umgang mit (freien) Vertriebspartnern zunehmend zweifelhaft. Bedingt durch den guten Erfolg mit zahlreichen Photovoltaikemissionen haben die Platzierungszahlen insbesondere ab 2019 stark angezogen; so stark, dass Platzierungen zeitweise unterbrochen und erst einmal eingeworbene Gelder sinnvoll investiert werden mussten. Da der Zustrom anhält ist man bei Wattner zusehends daran interessiert, mit Kapitalanlegern in direkten Kontakt zu treten, obwohl man jahrelang auf die Unterstützung des freien Vertriebes baute bzw. angewiesen war. LSI hat von zahlreichen Marktteilnehmern erfahren, dass Berater und Vermittler immer noch Zeichnungsscheine einreichen können, hierfür aber keine Provision seitens Wattner mehr erhalten. Angesichts des generellen Arbeitsaufwandes im Sachwertbereich und gerade bei einer korrekten Vermittlung oder Beratung von Sachwertanteilen auch unter Einkommensgesichtspunkten ein Ding der Unmöglichkeit und schlichtweg unfair.

ZBI

allgemein: Die bisherigen Beobachtungen und Analysen ergeben, dass die ZBI zunehmend Managementvakanz aufweist und anfängt, sich auf den sehr guten Leistungen der Vergangenheit auszuruhen. Rückfragen zu diversen Themen- und Problemfeldern werden seitens des ZBI Fondsmanagements als auch der ZBI Vertriebsmannschaft gar nicht oder nur mit erheblicher Verzögerung beantwortet. Gegenüber LSI hat man zugegeben, dass man mittlerweile mit stärkeren Abwanderungsbewegungen von Führungskräften und daraus resultierenden Arbeitsüberlastungen zu kämpfen hat. Jüngstes Beispiel ist der Abgang des langjährigen Vorstandes der ZBI Fondsmanagement AG als Kapitalverwaltungsgesellschaft, Herr Dirk Meißner. Nachbesetzungen finden nach jetziger Beobachtung in sehr überschaubarer Geschwindigkeit statt. Als Folge dessen schleichen sich vermehrt Fehler in diversen Bereichen ein. Ebenso sind die Kontrollmechanismen verbesserungswürdig. Die Managementleistung der ZBI hat insgesamt spürbar nachgelassen. Gegenüber LSI wurde Fehler und Nachlässigkeiten offen eingeräumt, in der allgemeinen Außendarstellung bemüht man sich gern eines anderen Bildes.

[Korrespondenz zwischen LSI Sachwertanalyse und ZBI Fondsmanagement nebst weiteren Einblicken in die tatsächliche Lage auf Anfrage verfügbar.](#)

ZBI Regiofonds: Hier weist das Gesellschafterrunds Schreiben vom August 2020 eine inkorrekte Darstellung des tatsächlich erzielten Ankaufsfaktors auf. Zwar konnte durch eine höhere Vermietungsleistung und moderaten Mieterhöhungen mittlerweile der Faktor verbessert werden. Allerdings ist dieser unter Berücksichtigung der Sanierungsauswendungen nicht auf 16,3 entwickelt

worden, sondern, ausgehend vom 19,6-fachen nur auf das 18,75-fache (=5,33%). Unter Berücksichtigung sämtlicher Kostenebenen auch auf Ebene der Objekte reicht diese Rendite nicht aus, um die Ausschüttung der Anleger aus eigener Objektkraft darzustellen, weswegen zwingend der Einsatz von Fremdkapital vorzunehmen ist. Generell fällt wie bei allen ZBI Fonds auf, dass die zwingend zu aktivieren und zu berücksichtigenden Anschaffungsnebenkosten nicht bei der Renditeberechnung und des Faktorausweises mit einkalkuliert werden und damit um 2 bis 3 Faktoren bessere Ankaufsfaktoren suggeriert werden, die tatsächlich nicht gegeben sind und sich durch die Einbeziehung von Sanierungsaufwendungen noch weiter verschlechtern.

[Externe Korrespondenz mit dem ZBI Fondsmanagement auf Anfrage verfügbar.](#)

ZBI WohnWert 1: Hierbei handelt es sich um ein langfristiges Wohnimmobilieninvestment mit einer Konzeptionierungsleistung aus dem Jahre 2016, dessen Parameter aber nicht mehr mit dem sehr langen Platzierungszeitraum und dem Platzierungsende Mitte 2020 zusammenpassen. Trotz vielversprechender Objektstandorte erwirtschaften die Objekte trotz des Einsatzes von günstigem Fremdkapital die den Anlegern in Aussicht gestellten Ausschüttungen nicht. Der Fonds ist kurzfristig nicht plausibel und weist für die nächsten Jahre bereits jetzt erhebliche wirtschaftliche Schwierigkeiten auf, sollte nicht endlich die prospektierte Ausschüttung abgesenkt werden, was bislang nicht passiert aber dringend notwendig ist. Der Fonds hat bereits die gezeichneten und ausschüttungsberechtigten Gelder konzeptionsgemäß vollständig vereinnahmt, ist allerdings erst zu 2/3 investiert und hinkt insgesamt dem Einkauf massiv hinterher. LSI kalkuliert daher nur noch mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit des wirtschaftlichen Erfolges von 80 %; der Fonds entpuppt sich zunehmend zu einer Dauerbaustelle. Auf Grund der (ursprünglichen) langfristigen guten Perspektive und der vormals sehr guten Managementleistung wurde der ZBI WohnWert 1 auf diverse LSI Sachwert-Auswahllisten genommen, allerdings versehen mit deutlichen Warnhinweisen (fehlende kurzfristige Plausibilität und Wirtschaftlichkeit) und der Empfehlung der taktischen Portfolioungewichtung.

[Korrespondenz zwischen LSI Sachwertanalyse und ZBI Fondsmanagement nebst weiteren Einblicken in die tatsächliche Lage sowie einer umfassenden Produktanalyse auf Anfrage verfügbar.](#)

ZBI Professional 07: Der älteste noch aktive Wohnimmobilienfonds, der sich in der Phase der Abwicklung befindet und auf den letzten Metern durch einige weniger vorteilhafte Managemententscheidungen kräftig Federn lassen musste. Hintergrund dessen ist, dass, obwohl bereits im Oktober 2018 von den Gesellschaftern die Auflösung des Fonds für Ende 2019 beschlossen worden ist, erhebliche liquide Mittel aus vorangegangenen Verkäufen erneut kurzfristig investiert worden sind. Da die Auflösung also bereits feststand, konnten die neu erworbenen Immobilien innerhalb der verbliebenen zwölf Monate nicht entwickelt und die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllen. Dazu gesellen sich naturgemäß auch erst noch zu verdienende Anschaffungsnebenkosten und An- und Verkaufsgebühren für die ZBI. Unterm Strich heben die zuletzt kurzfristig erworbenen Liegenschaften eine spürbare Kapitalvernichtung für die Anleger produziert. Die anvisierte und ursprünglich kommunizierte Rendite von 12,22 % musste -auch wegen eines Fehlers in der Fondsbuchhaltung bedingt durch Personalvakanz und fehlender Gegenprüfung- korrigiert und auf 8,68 % herabgesetzt werden. Bei oberflächlicher Betrachtung ein Schönheitsfehler und für die Anleger immer noch ein sehr gutes Ergebnis. Wie gerade angerissen wurde durch die kurzfristigen Immobilieninvestitionen auf den letzten Metern rund ein Drittel des hier eingesetzten Anlegerkapitals ohne Not vernichtet. Statt die bereits erworbenen Liegenschaften weiter zu halten und die Cash-Flow-Basis zu stärken bzw. den Erlös aus denen in 2018 verkauften Immobilien in Form einer Sonder-Ausschüttung auszuzahlen, wurden zweifelhafte Nachinvestitionen ohne irgendeinen Mehrwert

getätigt, wobei die ZBI hierbei rund 4 Millionen € an Transaktionsgebühren vereinnahmte, die nun den Anlegern in der Gesamtrechnung fehlen. Die ZBI hat durch einen sehr umfangreichen Fragen- und Antwortkatalog auf die heftige Kritik insbesondere aus Vermittlerkreisen reagiert und hierfür erkennbar Ressourcen aufgewendet. LSI hat bei den Antworten aber ebenfalls wieder Widersprüche, Inkonsistenzen und Friktionen ausfindig gemacht.

[Externe Korrespondenz mit dem ZBI Fondsmanagement sowie ein umfangreicher Fragenkatalog rund um die letzten Geschehnisse/Auflösung zum ZBI 07 auf Anfrage verfügbar.](#)

ZBI Professional 09: Der Wohnimmobilienfonds ist ungefähr bei der Hälfte seiner prognostizierten Lebensspanne angekommen. Zwischenzeitlich konnten einige sehr lukrative Verkäufe realisiert werden. Die Kehrseite der Medaille ist, dass der Fonds einen hohen Reinvestitionsbedarf von 33,5 Mio. € hat und, wie alle anderen Fonds der ZBI, aktuell größere Schwierigkeiten bei der sinnvollen Nachinvestition hat. Teilweise werden erneut an Standorten kleinere Objekte erworben, an denen man in jüngster Vergangenheit ganze Objektpakete erst veräußert hat; der Standortallokationsprozess ist daher nicht immer ganz nachvollziehbar. Die vereinzelt vorgenommenen Reinvestitionsankäufe zu hohen Ankaufsfaktoren sind volumentechnisch überschaubar, weswegen zu viel Liquidität unbewirtschaftet vorgetragen wird, für die Erwirtschaftung der Ausschüttungen an die Anleger allerdings nichts beiträgt und die Gesamtrendite dadurch absinken lässt. Eine enge Begleitung der Beteiligung ist spätestens nächstes Jahr von größter Wichtigkeit, damit sich in der Endphase des Fonds nicht erneut solche sinnentleerten und kapitalvernichtenden Reinvestitionen wie beim ZBI Professional 07 auf den letzten Metern wiederholen.

[Korrespondenz zwischen LSI Sachwertanalyse und dem Beirat des Fonds nebst weiteren Einblicken in die tatsächliche Lage auf Anfrage verfügbar.](#)

ZBI Professional 12: Wie bei allen ZBI Fonds werden die zwingend zu aktivieren und zu berücksichtigenden Anschaffungsnebenkosten nicht bei der Renditeberechnung und des Faktorausweises mit einkalkuliert und fallen damit in der tatsächlichen Betrachtung um 2 bis 3 Faktoren schlechter aus, eventuelle Sanierungsaufwendungen noch nicht einmal berücksichtigt. Die Einkaufsfaktoren liegen unter Berücksichtigung dieser Punkte an manchen Standorten um das 30-fache, was Zweifel an der Ertragskraft des Portfolios nährt. Ohne starken Fremdkapitalhebel ist die benötigte Ausschüttung für die Anleger nicht darstellbar. Die starke Platzierungsleistung von rund 135 Mio. (Stand: Anfang September 2020) verlangt dem Einkaufsmanagement einiges ab. Corona- und marktbedingt hat sich der Einkauf verzögert, so dass der Fonds massiv unterinvestiert ist. Auf Grund des Fondskonzeptes sind rund 70 Mio. € gezeichnetes Volumen noch nicht abgerufen worden. Der Fonds kommt dadurch unter erheblichen Investitionsdruck; auch weniger überzeugendere Standorte werden in den Investitionsfokus genommen. Zeichnungswillige Anleger werden sich noch monatelang bis zum Abruf der Gelder gedulden und Eigenkapital zinslos oder negativ verzinst weiter vorhalten müssen. Anders als die Vorgänger dieser Produktserie mag die ZBI Gruppe aktuell nicht mehr mit diesem Produkt überzeugen.

[Aktuell keine Aufnahme eines ZBI Fonds mehr auf die LSI Sachwert-Auswahllisten.](#)

Haftungsausschluss und Warnhinweise: Es handelt sich hierbei um eine Kurz-Information ausgewählter Beteiligungen und Direktinvestments bzw. zu Unternehmen oder Kanzleien mit einigen vorselektierten Aspekten. Das Dossier erhebt abschließend keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit und ist auch nicht MiFid-konform. Es handelt sich um eine Publikation, die sich ausschließlich an professionelle Marktteilnehmer richtet und nicht für Endkunden und Verbraucher bestimmt ist. Es stellt keine Finanzanalyse im Sinne des § 34 b WpHG und darf auch nicht als Ratinggrundlage im Sinne der Verordnung (EG) Nr. 1060/2009 über Ratingagenturen in der Fassung der Änderungsverordnungen (EU) Nr. 513/2011 und (EU) Nr. 462/2013 verwendet werden. Das Dokument stellt überwiegend die Nachteile und Schwachstellen der Beteiligungen oder von Unternehmen dar und ist in seiner Darstellung nicht ausgewogen; es handelt sich vorliegend um eine subjektive Einschätzung und grundgesetzlich geschützte Meinungsäußerung. Es wurde keine Prüfung der hier dargestellten Aussagen durch eine unabhängige und objektive Instanz durchgeführt. Eine Anlageentscheidung oder Mandatierung kann und darf auf Basis dieser Information nicht begründet werden. Die vorliegenden Unterlagen stellen keine Beratung dar, noch ersetzen sie eine solche. Ebenfalls ist hierin kein Angebot zur Abgabe einer Willenserklärung respektive Aufforderung zur Zeichnung oder eines Erwerbes auf dem Zweitmarkt zu sehen, auch nicht konkludent. Auch eine reine Anlagevermittlung oder ein execution-only-Geschäft wird mit dieser Publikation ausdrücklich nicht intendiert. Ebenso kann hieraus kein wie auch immer geartetes Vertragsverhältnis abgeleitet werden, noch wird eine individuelle Leistungsverpflichtung seitens LSI auf Basis dieses Dokumentes geschuldet oder zugesagt. Der Erwerb einer Beteiligung oder eines Direktinvestments sollte daher nur nach eingehender, unabhängiger Beratung durch zugelassene Berufsträger durchgeführt werden; LSI erbringt ausdrücklich keine solche Beratungsleistung. Darüber hinaus sind Wertentwicklungen der Vergangenheit kein verlässlicher Indikator für die Zukunft. Etwaige Renditen werden nicht garantiert; eine Einlagensicherung oder ein sonstiges System, dass die angestrebten Renditen garantieren könnten, ist nicht existent. Die prognostizierten Renditen liegen ausschließlich in der Verantwortung des Anbieters und sind von LSI lediglich wiedergegeben worden. Eine Haftungsübernahme für den Eintritt der prospektierten wirtschaftlichen, finanziellen, gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Ergebnisse wird ausdrücklich ausgeschlossen. Es kann von der Reihenfolge der hier dargestellten Beteiligungen oder Unternehmen nicht auf die Ausfallwahrscheinlichkeit einer Anlage geschlossen werden. Maßgeblich für eine abschließende Kaufentscheidung ist allein der genehmigte Verkaufsprospekt einschließlich sämtlicher Nachträge und weitere von der Finanzaufsicht zwingend auszuhandelnde Unterlagen. Es erfolgt keine Haftungsübernahmen für die hier zusammengetragenen und wiedergegebenen Informationen und Meinungen; diese können sich mittlerweile wieder geändert haben. Eine Aktualisierung wird nicht geschuldet ebenso wenig eine Information hierüber.

Achtung: Vielfach handelt es sich um unternehmerische Beteiligungen oder Direktinvestments; die einzelnen Risiken sind dem Verkaufsprospekt einschließlich sämtlicher Nachträge zu entnehmen, wobei weder der verwendete Risikomanagementprozess noch die Risikodarstellung geprüft worden sind. Ein Totalverlust inkl. Agio und weitere darüber hinaus zu leistende Beiträge sind nicht ausgeschlossen. Tendenziell kann bei den hier aufgeführten Beteiligungen von einer höheren Verlustwahrscheinlichkeit ausgegangen werden, gleichwohl keine Aussage über die Höhe des Verlustes getroffen werden kann. Im Übrigen können sich sämtliche Einschätzungen als falsch herausstellen. Es wird keine Haftung für die Inhalte, welche sich aus den Emissionsprospekten oder den Verkaufsunterlagen, die sich aus dem Erwerb des jeweiligen Beteiligungskonzepts ergeben, übernommen. Die Verbreitung, Veröffentlichung, Verarbeitung, Verwendungen (außer für den persönlichen Gebrauch) und Zitierung bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von LSI Sachwertanalyse. Sämtliche Rechte bleiben vorbehalten.