

UNLOCK AND HARNESS THE POWER OF SMALL & MICRO CAP INVESTING

mit zeitlosem Free-Cash-Flow-Compounding

Juli 2024



NICHTS IST, WIE ES SCHEINT.

Investments basieren auf Annahmen.

Was sind Ihre?



Morningstar Return: hoch

Morningstar Risk: unter Durchschnitt

Stand 30.06.2024

... bietet seinen Investoren Zugang zu

- ca. 20 handverlesenen Investments in
- kleine, innovative Wachstumsunternehmen
- als risikooptimierte Renditequelle mit
- Diversifizierungspotential.

BEO SCHLÄGT BENCHMARK IN RENDITE UND VOLATILITÄT

DER FEINE UNTERSCHIED: DIE INVESTITIONSTRATEGIE UND DAS TEAM DES BARIUS EUROPEAN OPPORTUNITIES FONDS (BEO)

Betrachtungszeitraum 3. September 2018 – 30. Juni 2024*



Quelle: Morningstar Daten per 30. Juni 2024

ATTRAKTIVES CHANCEN/RISIKO PROFIL*

Barius European Opportunities R	1 Monat	3 Monate	6 Monate	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Seit Auflage 2018
Wertentwicklung	2,17%	8,24%	9,13%	24,75%	19,32%	-2,90%	53,56%
Volatilität	12,32%	13,84%	11,75%	12,67%	12,62%	13,31%	12,73%
Max Drawdown	-2,69	-4,29%	-4,29%	-15,25%	-19,70%	-36,02%	-36,02%
Sharpe Ratio	-	-	-	1,65	0,50	-0,21	0,54

* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: HANSAINVEST per 30. Juni 2024

Marktverzerrungen eröffnen große Opportunitäten



Large Caps vs.
Small/Micro Caps?



Verstärken sich die Informations-
ineffizienzen?



Kurzfristige vs. Langfristige
Investmentperspektiven?

Europäische Nebenwerte: schwächstes relatives Ergebnis seit der Jahrtausendwende

KURSENTWICKLUNG SEIT 2022 IN USD*

Betrachtungszeitraum 01. Januar 2022 – 30. Juni 2024

■ MSCI Europe Large ■ MSCI Europe Small ■ MSCI Europe Micro



* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ

- Die Performanceentwicklung des **MSCI Europe Large lag seit Januar 2022 um 26,1% über der Kursentwicklung des MSCI Europe Small und 39,2% über der Kursentwicklung des MSCI Europe Micro Cap** Indizes
- Die **Divergenz erhöhte sich** in diesem Zeitraum und bietet eine **enorme Chance für eine relative Outperformance**

Europäische Nebenwerte: Outperformance über die letzten 15 Jahre

KURSENTWICKLUNG SEIT 2008 IN USD*

Betrachtungszeitraum 01. Januar 2008 – 30. Juni 2024

■ MSCI Europe Large ■ MSCI Europe Small ■ MSCI Europe Micro



* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ

- Während Nebenwerte typischerweise wiederholt **in Marktphasen des Abschwungs stärker unter Druck** geraten, tendieren diese aus den gleichen Gründen zur **Outperformance nach einem Trendwechsel**
- Die Trendumkehr war i.d.R. blitzschnell und ex-ante kaum zu erkennen
- Langfristig hatten sich jedoch die zugrundeliegenden **Treiberfaktoren** durchgesetzt

Europäische Nebenwerte: Outperformance der Micro Caps in Q2 2024

KURSENTWICKLUNG IN Q2 2024 IN USD*

Betrachtungszeitraum 01. April 2024 – 30. Juni 2024

■ MSCI Europe Large ■ MSCI Europe Small ■ MSCI Europe Micro

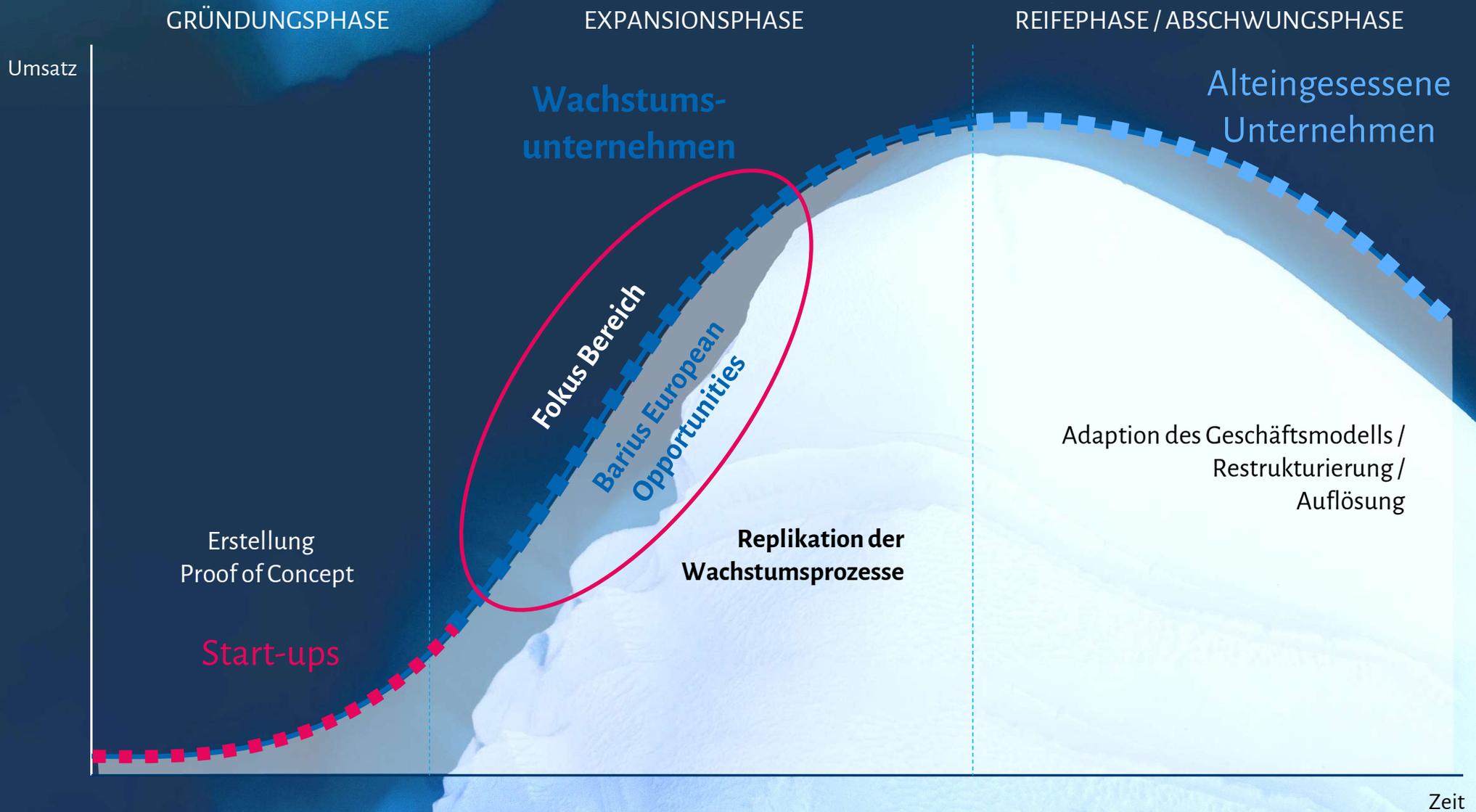


* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ

- Erste **Rotation Trades** von Large Caps zu Small / Micro Caps sichtbar
- Micro Caps liefen kontinuierlich in Q2 besser
- Geringer Korrelation zum Tech-Sektor in Q2
- Weiteres **Aufholpotenzial** zu den größeren Werten vorhanden

DER LEBENSZYKLUS EINES UNTERNEHMENS



DER KREISLAUF DES FREE CASH FLOW COMPOUNDINGS

REVENUE GROWTH

Marktnische wächst überdurchschnittlich

Unternehmen kann zusätzlich Marktanteile gewinnen

PROFITABILITY

Geschäftsmodell ermöglicht hohe Margen

Wettbewerbsvorteile sichern Stabilität der Margen

CAPITAL ALLOCATION

Besonnene Reinvestition des Cash Flows in künftiges Wachstum

CASH CONVERSION

Geschäftsmodell erfordert geringen Kapitaleinsatz

Buchgewinne konvergieren zu hohen Cash Flows

VIER DIMENSIONEN SIND DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG



MARKTWACHSTUM

Strukturelles Wachstum, basierend auf nachhaltigen Trends, die von Unternehmen gezielt verwertet werden:

- Digitale Transformation (IT & Software)
- Demografischer Wandel (Medizinsektor und Gesundheitswesen)
- Sozialer Wertewandel (z. B. ESG -> Circular Economy und Greenfield Geschäftsmodelle)



GESCHÄFTSMODELL

Solide Geschäftsmodelle und hohe Wettbewerbsqualität in Bezug auf:

- Netzwerkeffekte
- Immaterielle Vermögenswerte
- Nutzung von Skaleneffekten
- Such- und Wechselkosten sowie Kundenbindung und Loyalität



MANAGEMENT

Qualität des Managements

- Klares Strategieverständnis sowie exzellente operative Umsetzung
- Kapitalallokation und effizienter Kapitaleinsatz zur Erzielung von Cash Flow Compounding Effekten
- Transparente Informationspolitik
- Vertrauen und Integrität



BEWERTUNG

Free Cash Flow Yield

- Absolute Return Mindset -> kein Einsatz relativer Bewertungsmechanismen
- Validierung und Vermeidung von zu optimistischen Annahmen des Managements
- Growth at a reasonable price (GARP)
- Langfristige Zielsetzung > 10% Rendite

Die drei neuralgischen Fragen an ein Unternehmen:

?

Umsatz: Wie inelastisch ist das **Absatzvolumen** des Unternehmens, wenn die Preise steigen?

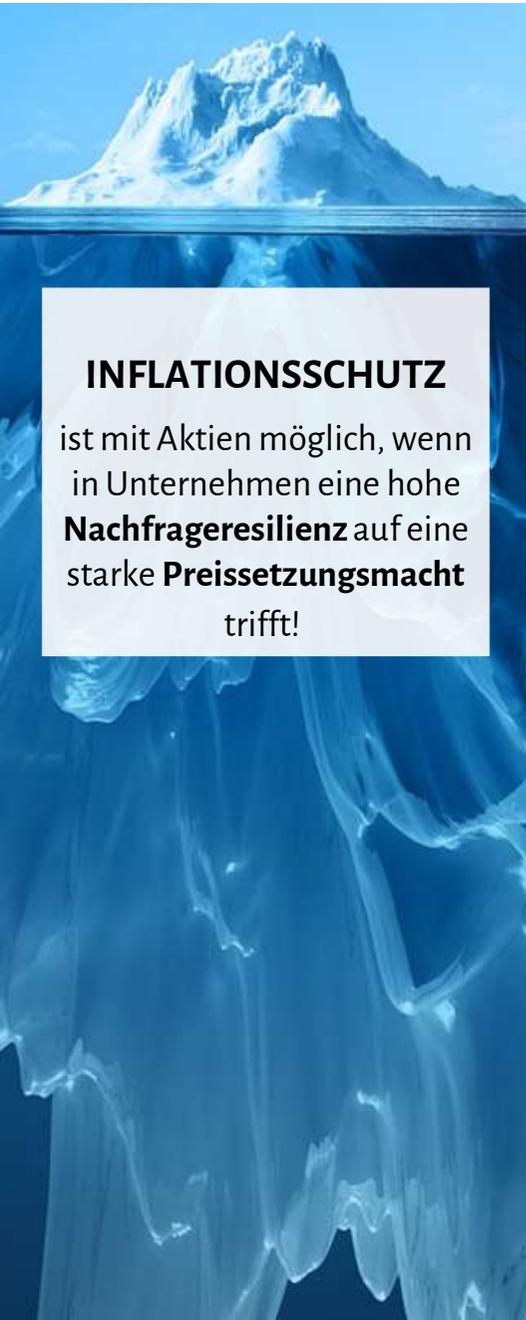
?

Gewinnmargen: Verfügt das Unternehmen über genügend **Preissetzungsmacht**, um gestiegene Kosten an die Kunden weiterzureichen?

?

Unternehmensbewertung: Welche Auswirkung hat ein erhöhter **Abzinsungsfaktor** durch gestiegene Kapitalkosten auf den Barwert künftiger Cashflows?

DER FOKUS IN DER BEANTWORTUNG LIEGT AUF ZWEI THEMEN



INFLATIONSSCHUTZ

ist mit Aktien möglich, wenn in Unternehmen eine hohe **Nachfrageresilienz** auf eine starke **Preissetzungsmacht** trifft!



DIE **BRANCHE**, IN DER DAS UNTERNEHMEN TÄTIG IST.

Sektoren wie beispielsweise die Airline-Branche unterliegen durchschnittlich niedrigen und zyklischen Margen. Die Marktstrukturen lassen kaum Wettbewerbsvorteile zu. Nachfragebedingt sind die Schwankungen hoch.

Andere Sparten, wie die Software-Branche, profitieren von der dauerhaften Nachfrage, die zu hohen wiederkehrenden Umsätzen führt. Denn auf Software kann man auch in Krisenzeiten nicht verzichten.



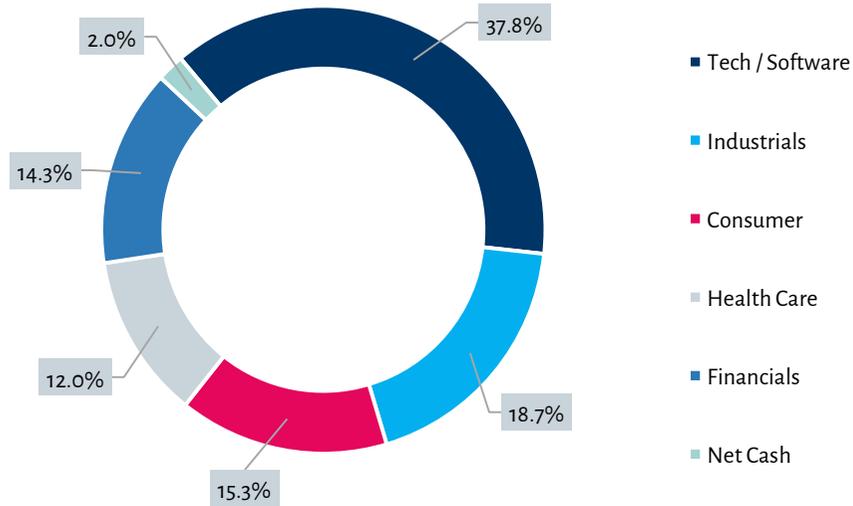
DIE AUSPRÄGUNG DER **WETTBEWERBSVORTEILE** MIT HOHER **PREISSETZUNGSMACHT**

In Summe gibt es nur eine gute Hand voll nachhaltiger Wettbewerbsvorteile, die Unternehmen eine starke Preissetzungsmacht verleihen. Die drei wichtigsten:

- Netzwerkeffekte:
 - Ehemaliges Portfoliobeispiel Merrell in Norwegen
 - Softwarebasierter Marktplatz für die behördliche Beschaffung mit Marktanteilen über 50% und EBITDA-Margen von ca. 40% in den Landesgesellschaften
- Such- und Wechselkosten sowie Kundenbindung und Loyalität:
 - Portfoliobeispiel Craneware in GB
 - Cloud-basierte Software für Krankenhäuser für eine effiziente Medikamentenabrechnung Marktanteil über 30% mit 85% wiederkehrende Umsätze und ca. 30% EBITDA-Margen
- Nutzung von Skaleneffekten:
 - Ehemaliges Portfoliobeispiel EQS Group in Deutschland
 - Cloud-basierte Software für Corporate Compliance und Investor Relations, Marktanteil über 50% in Deutschland

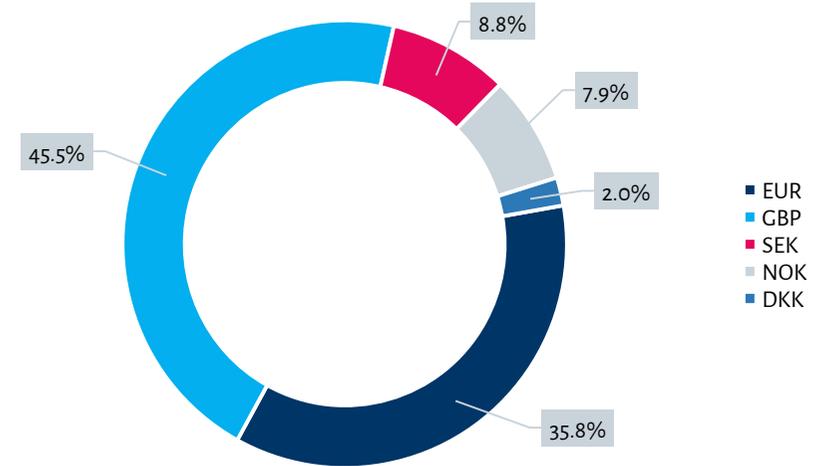
FOKUS AUF DIE SOFTWARE- UND HEALTHCARE-SEKTOREN

SEKTOREN



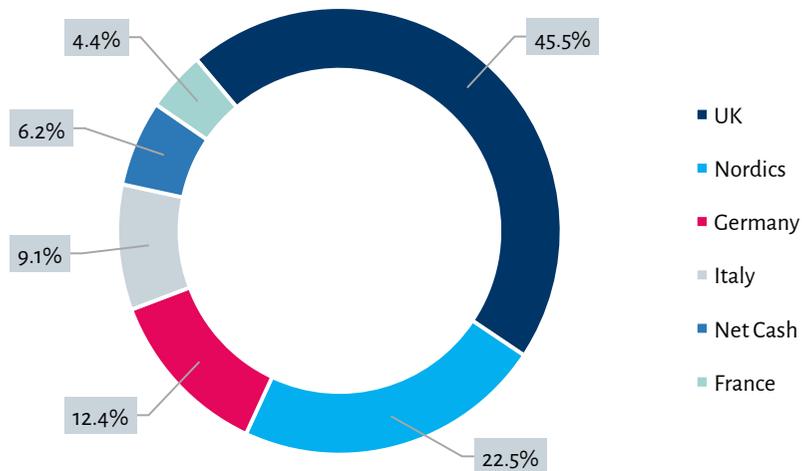
Quelle: Barius zum 30.06.2024

WÄHRUNG



Quelle: Barius zum 30.06.2024

LÄNDER



Quelle: Barius zum 30.06.2024

TOP TEN (NAV)

- | | |
|-------------------------|----------------|
| 1 Focusrite | 6 B&C Speakers |
| 2 Limes Schlosskliniken | 7 Devyser |
| 3 Essensys | 8 IntegraFin |
| 4 Alphawave | 9 Nordhealth |
| 5 Keywords Studios | 10 Esker |

Quelle: Barius zum 30.06.2024



UNTERNEHMENSPROFIL UND BUSINESS MODEL

- Einer der global führenden Anbieter von **KI-basiertem Software-as-a-Service** für die Digitalisierung von Order-to-Cash- und Procure-to-Pay-Prozessen
- Ca. **80% wiederkehrende Umsätze** mit inhärent hoher Profitabilität, die durch Wachstumsinvestitionen verdeckt wird
- Starkes Wachstumspotenzial durch schnelle Skalierungseffekte -> **organisches Cloud-Wachstum zuletzt bei ca. 17% p.a.**
- Hohe Markteintrittsbarrieren infolge substantieller **Switching Costs** durch Kundenbindung einer konservativen Klientel (Buchhalter)



INVESTMENTTHESE

- Kapitalmarktteilnehmer nehmen ein gutes Unternehmen mit solidem Wachstum wahr, jedoch mit unterdurchschnittlicher Profitabilität
- Wir sehen ein Unternehmen, das **stark in Wachstum investiert** und (inhabergeführt) sehr **konservativ die Bücher führt** -> Wachstumsausgaben werden nicht als Capex in die Bilanz geschoben, sondern sofort in der GuV verbucht
- Sales- & Marketingausgaben belaufen sich auf über 30% des Umsatzes
- Lange Verkaufszyklen (bis zu 12 - 18 Monate) und beträchtliche Kundenakquisitionskosten führen **kurzfristig zu einer signifikanten Senkung der Profitabilität** (über 10%-Punkte), während die Erträge der klassischen SaaS-Geschäftsmodelle erst über die Laufzeit von 3 - 5 Jahren wiederkehren
- **Trend zur Digitalisierung der Geschäftsprozesse Order-to-Cash und Purchase-to-Pay** hat erst begonnen und offeriert noch ein hohes Marktwachstum zur weiteren Penetration



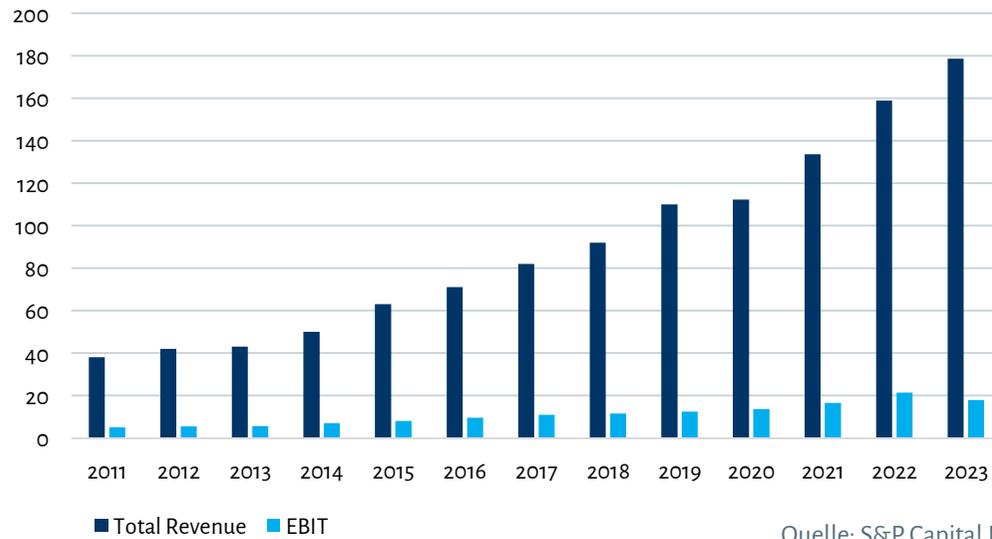
MARKTDYNAMIKEN

Die Automatisierung von O2C- und P2P-Zyklen

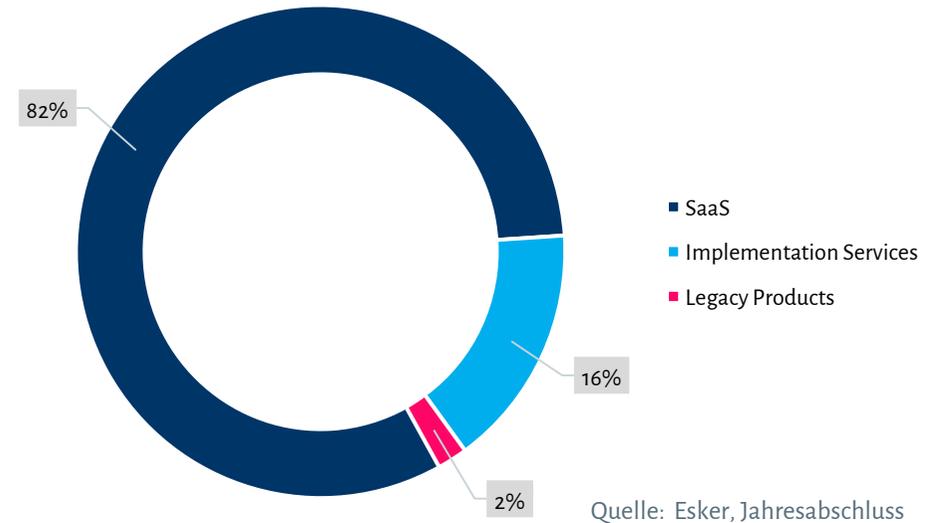


Quelle: Esker, IR Präsentation

UMSATZ- & GEWINNWACHSTUM (EUR MIO.)*



HOHE WIEDERKEHRENDE UMSÄTZE



KURSVERLAUF DER ESKER AKTIE SEIT 2013*

Betrachtungszeitraum 02. Januar 2013 – 30. Juni 2024 **Aktienkursentwicklung: +1.340%***



* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ



UNTERNEHMENSPROFIL

- Moltiply ist ein **führender Anbieter diverser E-Commerce-Plattformen** sowie **Business Process Outsourcing-**Dienstleistungen im italienischen Finanzsektor
- Das Unternehmen betreibt Broking-Plattformen für Hypotheken-Darlehen und Autoversicherungen sowie unterhält eine der größten Plattformen für Preisvergleiche



MARKT UND WETTBEWERB

- Die **Marktdurchdringung** von E-Commerce-Plattformen im Bereich FinTech **setzt sich kontinuierlich fort** und macht immer noch erst einen kleinen Teil des Gesamtmarktes aus
- Im Segment des Business Process Outsourcing kann das Unternehmen **höhere Prozesseffizienzen (Kostenvorteile)** anbieten, als die Kunden selbst im Haus realisieren könnten

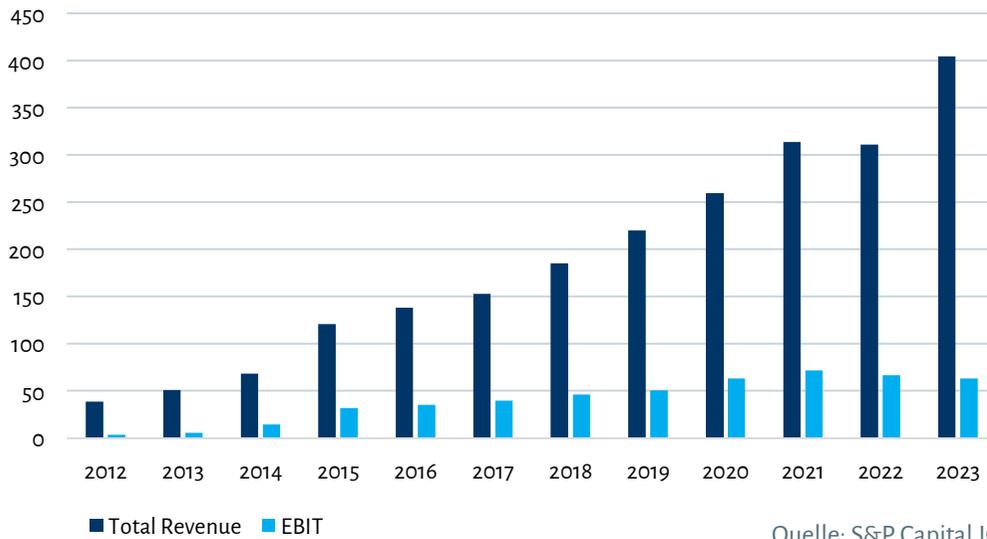


INVESTMENTTHESE

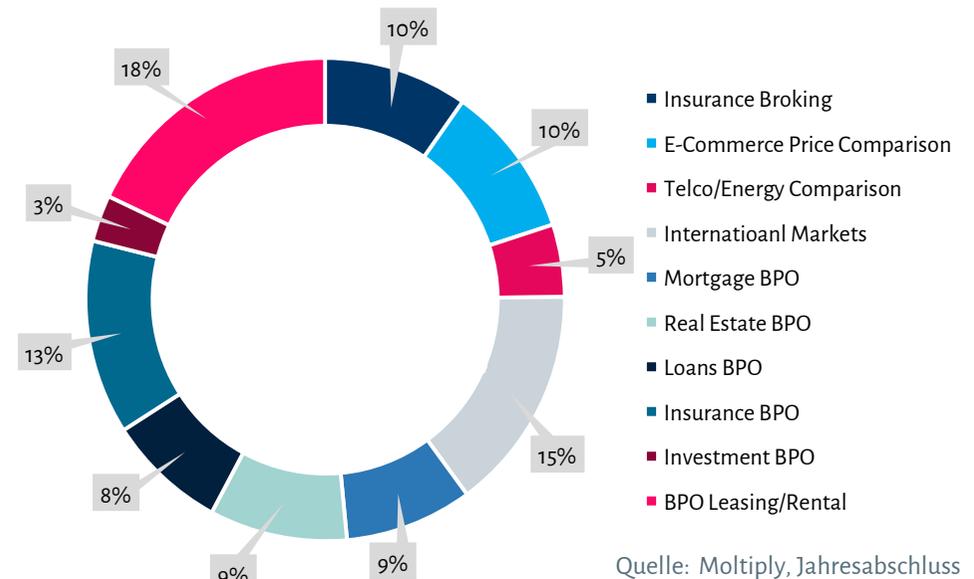
- Moltiply **reinvestiert gezielt die hohen internen Cash Flows aus den bestehenden, marktführenden Geschäftsbereichen in neue und angrenzende Geschäftsmodelle**. Somit wurde über die Jahre von einer vorwiegend Hypothekendarlehensplattform bzw. –dienstleistungen weitere Geschäftsbereiche erschlossen und das Produktspektrum erheblich erweitert
- Die beiden Gründer und Großaktionäre bewiesen eine besonnene Hand in der Capital Allocation und steigerten den Unternehmenswert kontinuierlich weiter
- Inzwischen fand **durch fokussierte Übernahmen** eine **grenzüberschreitende Ausdehnung** statt und ermöglicht nun international zusätzliche Wachstumspotentiale



UMSATZ- & GEWINNWACHSTUM (EUR MIO.)



BREITE UMSATZBASIS



KURSVERLAUF DER MULTIPLY AKTIE SEIT 2013*

Betrachtungszeitraum 02. Januar 2013 – 30. Juni 2024 **Aktienkursentwicklung: +931%***



* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen



UNTERNEHMENSPROFIL

- Das britische Unternehmen Focusrite entwickelt und vermarktet **Hardware- und Softwareprodukte für Audio und Music Professionals**.
- Das Geschäft ist unterteilt in die Segmente **Content Creation** (Musik, Podcasts, Streaming, etc. mit ca. 83% Umsatzanteil) und **Sound Reproduction** (High-End-Lautsprecher für Studio-Toningenieure, Live Events, Installationen in z.B. Diskos, Hotels, Kirchen, Conference Centers, etc. mit ca. 17% Umsatzanteil).



MARKT UND WETTBEWERB

- Focusrite verfügt über **ikonische Marken** sowie **global führende Marktanteile** in ihren Nischensegmenten.
- Focusrite beschreibt die **Marktdurchdringung** in 2021 mit der Zahl der Musiker, die noch keine Technologie zur Gestaltung, Aufführung oder Aufnahme von Klängen verwenden **mit 14:1** im Vergleich mit denen die es bereits tun. Damit ist noch **erheblicher Spielraum für die weitere Marktentwicklung** verfügbar.



INVESTMENTTHESE

- Die Musikindustrie hat sich in den letzten Jahren strukturell verändert und immer mehr Künstler und Produzenten **steigen auf digitale Produktions-Tools um**.
- Focusrite befeuert mit seinen **führenden Produkten** diese Entwicklung und **profitiert überproportional** von dem strukturellen Markttrend.
- Das Unternehmen treibt die **internationale Expansion** seiner Produkte weiter an um neue Köpfe in Regionen mit höheren Hürden zur Kreativität zu unterstützen.
- Focusrite gelang es wiederholt zusätzliche **ikonische Nischenmarken** zu attraktiven Preisen aus eigener Ertragskraft zu **akquirieren** und so seine **Produktpalette kontinuierlich synergetisch zu erweitern**.

Focusrite® PRO

ADAM AUDIO

novation

SEQUENTIAL®

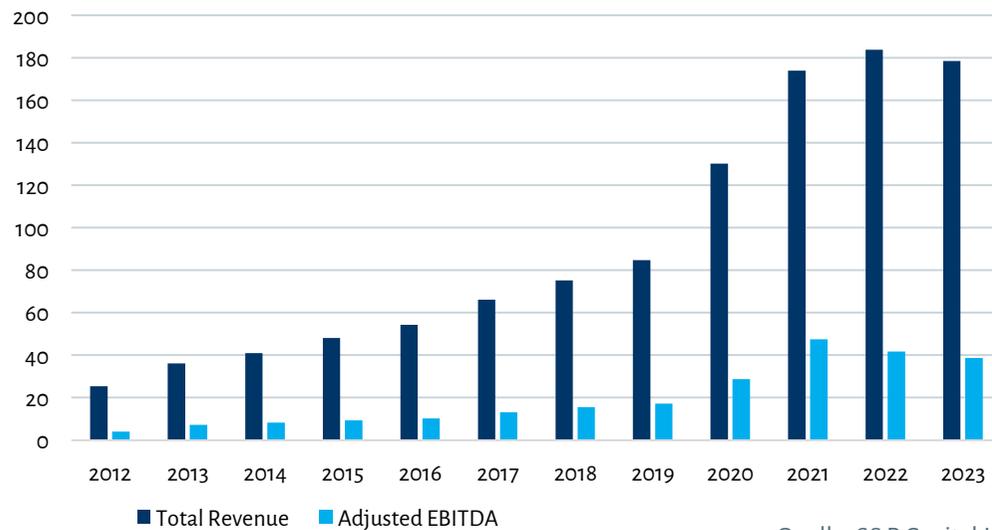
Oberheim.

Unite Your Audience
The Martin Audio Experience

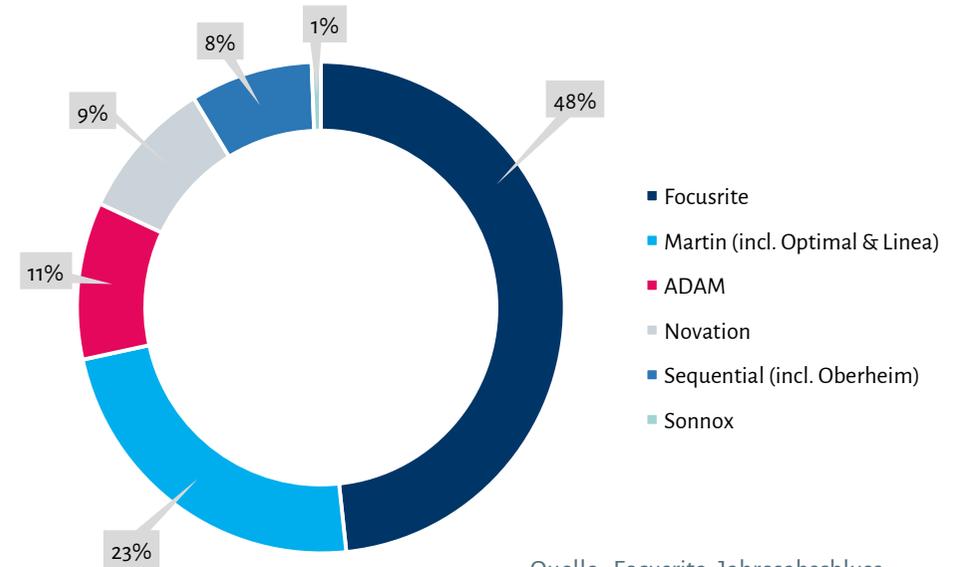
Sonnox

LINEA RESEARCH

UMSATZ- & GEWINNWACHSTUM (GBP MIO.)

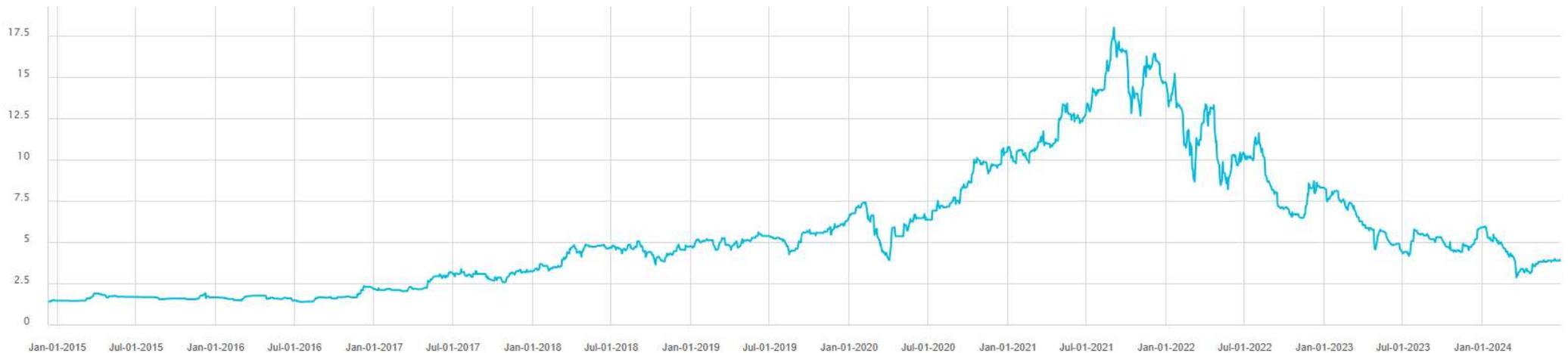


GESCHÄFTSBEREICHE



KURSVERLAUF DER FOCUSRITE AKTIE SEIT ENDE 2014*

Betrachtungszeitraum 11. Dezember 2014 – 30. Juni 2024 **Aktienkursentwicklung: +189%***



* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen



MARTIN HOFBERGER (GRÜNDER)

geschäftsführender Partner

- **Experte** für globale Kapitalmärkte und **Unternehmensbeteiligungen (25+ Jahre)**
- Fokussiert auf etablierte und junge Wachstumsunternehmen im **Segment Small & Micro Caps** (+20 Jahre)
- Private und Public Equity Investments, u. a. Siemens Venture Capital und NIBC Capital Partners
- Master of Business Administration der London Business School mit Teilstudium an der Wharton School, CFA-Charterholder



GÖTZ MÄUSER (CO-GRÜNDER)

Gesellschafter

- **Kapitalmarktexperte** mit Schwerpunkt M&A und Unternehmensentwicklung (**30+ Jahre**)
- Beginn der Laufbahn bei McKinsey & Co., Inc.
- Leitete zahlreiche Fusionen und Übernahmen wie SBS Broadcasting SARL und ProSiebenSat.1 Media AG bei Permira (als Partner)
- Verfügt über umfangreiche AR- und Beiratserfahrung u.a. 4 Jahre als AR-Vorsitzender der ProSiebenSat.1 Media AG
- MBA der Leonard N. Stern und School of Business, New York University



MARKTRISIKO

- Kursschwankungen als Chance, um Ein- und Ausstiegszeitpunkte zu optimieren
- Kein makroökonomisches Market Timing zur Steuerung der Investmentquote



UNTERNEHMENS- RISIKO

- Robuste Geschäftsmodelle -> Gewinnung von Marktanteilen auch bei zyklischen Marktschwankungen
- Ausreichende Diversifizierung und Positionsobergrenzen (5 - 10% pro Einzelwert)



FORECAST RISK

- Fundamentale Orientierung unter Berücksichtigung der Marktlage und zyklischer Entwicklungen
- Kritische Betrachtung und Adaption von zu optimistischen Annahmen der Unternehmen
- Konservativer Ansatz und Vermeidung von Overconfidence in den eigenen Annahmen über künftige Entwicklungen

SOFT CLOSE SICHERT LANGFRISTIGEN WERTZUWACHS UND QUALITÄT



LIQUIDITÄTSRISIKO

Die eingeschränkte Handelsliquidität mittelständischer Unternehmen eröffnet Marktopportunitäten und erfordert maßgeschneiderte Strategien zur Risikomitigierung

STRUKTURELLER AUFBAU

- Qualitätsunternehmen mit robusten Geschäftsmodellen, die weniger schwankungsanfällig sind
- Weitsichtiger Anlagehorizont
- Langfristiges Commitment der Investoren

LIQUIDITÄTSPUFFER FÜR KURZFRISTIGE ÜBERNAHMEN

- Kontinuierliches Risk-Monitoring und Liquiditätsmanagement durch die KVG
- Gezielte Mindestallokation in liquide Einzelwerte
- Aufbau strategischer Cash Positionen
- Rücknahme bei T+3

6 x MEHRWERT FÜR UNSERE INVESTOREN



UNABHÄNGIGKEIT

- **Eigentümergeführte** Fondsboutique
- **Eigenes Research**
- Identifikation individueller Investmentideen
- Anwendung **höchster ethischer Prinzipien und Integrität**

MARKTNISCHE

- **Nachhaltige Markt-
opportunität** (Small und Micro Caps) **zur Outperformance**
- Hohes Ertragspotenzial durch die Nutzung von Informationsineffizienzen
- **Identifikation von Markttrends**, die in Nischen überproportional verwertet werden können

ERFAHRENES TEAM

- Mehr als 50 Jahre **Investmenterfahrung** und über 250 Investments
- Aktives Portfoliomanagement und bewährter Risikoansatz

INVESTMENTSTRATEGIE

- **Europäische Unternehmen** mit einer Market Cap von € 50 Mio. bis € 1 Mrd. und **Free Cash Flow Compounding-Potenzial**
- **Überdurchschnittliches Wachstum und Wettbewerbsvorteile**
- **Geschäftsmodelle mit hohen inhärenten Cash Flows** und geringem Kapitaleinsatz

INTERESSENSEINKLANG

- **Interessenskongruenz mit unseren Investoren**
- Beteiligung des Managements am Fondsvolumen mit einem siebenstelligen Betrag
- Transparente Informationspolitik

MARKTZUGANG

- **Zugang zu ca. 20 handverlesenen Investments**
- Langjähriger und intensiver Austausch mit den Managementteams

FONDSNAME	BARIUS EUROPEAN OPPORTUNITIES	
ISIN	Retail: DE000A2JF865	Institutional: DE000A2JF873
KVG	HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH	
Verwahrstelle	Donner & Reuschel AG	
Haftungsdach	DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH	
Fondsinitiator und Anlageberater	Barius Capital Management GmbH	
Fondsart	OGAW (UCITS)-Publikumsfonds gemäß Kapitalanlagegesetzbuch	
Fondsdomizil	Deutschland	
Fondswährung	EUR	
NAV-Berechnung	Täglich	
Auflage	3. September 2018	
Mindestzeichnung	Retail: EUR 1	Institutional: EUR 500.000
Ausgabeaufschlag	Retail: bis zu 5%	Institutional: 0%
Management Fee	Retail: 1,5 %	Institutional: 1,2 %
Performance Fee	12,5 % mit High Water Mark	
Ertragsverwendung	Thesaurierend	

Die vorliegenden Unterlagen sind nur für professionelle Anleger (Verbreitungsgebiet Deutschland) und wurden von der Barius Capital Management GmbH für Rechnung und unter Haftung der DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH als vertraglich gebundener Vermittler gemäß § 2 Abs. 10 KWG auf der Grundlage öffentlich zugänglicher Informationen, intern entwickelter Daten und Daten aus weiteren Quellen, die von uns als zuverlässig eingestuft wurden, erstellt. Für die Richtigkeit bzw. die Genauigkeit der Daten übernehmen wir keine Gewähr. Die Darstellungen in dieser Unterlage dienen ausschließlich Informationszwecken. Sie genügen insbesondere nicht den gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit einer Finanzanalyse. Ferner stellen diese Informationen, Aussagen oder Angaben weder eine Anlageberatung, noch eine Anlageempfehlung oder ein Angebot beziehungsweise eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar. Für eine Anlageentscheidung, die aufgrund der zur Verfügung gestellten Informationen getroffen worden ist, übernehmen die Barius Capital Management GmbH und die DWTP Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH keine Haftung. Die Kurs- oder Marktentwicklung von Finanzprodukten hängt insbesondere von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab, die u.a. von der allgemeinen Lage der Weltwirtschaft sowie den

wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern beeinflusst wird. Negative Kurs- und Marktentwicklungen können dazu führen, dass sich die Preise und Werte dieser Finanzprodukte reduzieren. Aus dem Kursverlauf der Vergangenheit kann nicht auf künftige Entwicklungen geschlossen werden. Zukünftige Ergebnisse können sowohl höher als auch niedriger ausfallen. Die Weitergabe dieser Unterlage an Dritte ist nur mit Zustimmung der Barius Capital Management GmbH zulässig. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen zu dem in diesem Dokument genannten Sondervermögen „Barius European Opportunities Fonds“ (wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt inklusive Anlagebedingungen, Jahres- und Halbjahresberichte). Die Verkaufsunterlagen sind kostenlos bei Ihrem Berater oder Vermittler, der zuständigen Verwahrstelle Donner&Reuschel AG (Ballindamm 27, 20095 Hamburg, Tel. +494030217-0), der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH (Mainzer Landstraße 51, 60329 Frankfurt am Main, Tel. +496915340082-1) sowie im Internet unter www.hansainvest.de erhältlich.