

Bislang sind den Richtlinien sieben Management- und drei Fondsgesellschaften beigetreten

IR-Richtlinien werden vom VC-Markt gut aufgenommen

Die IR-Richtlinien sind laut AVCO-Chef Jud „einzigartig in Europa“. Die „Deckung“ in der AVCO-Community ist aber noch nicht sehr gross.

Die von der AVCO Mitte 2005 veröffentlichten Investor Relations-Richtlinien reihen das eher bescheidene VC-/PE-Land Österreich in der internationalen Betrachtung eine Stufe höher ein. „Obwohl wir uns bei der Erstellung der AVCO-IR stark auf internationale Vorgaben der EVCA und auch der BVCA gestützt haben, sind unsere Richtlinien bisher einzigartig in Europa“, erklärt AVCO-Geschäftsführer Thomas Jud. Die Investor Relations-Richtlinien liefern die Basis für eine vertrauensvolle professionelle Zusammenarbeit zwischen Fondsinvestoren und dem Private Equity-Fondsmanagement. Für Investoren soll mit den Richtlinien ein hohes Mass an Transparenz, Sicherheit und Verlässlichkeit gewährleistet werden. „Die Erstellung von Richtlinien als Mindeststandard ist ein richtiger Schritt und von wesentlicher Bedeutung für die Investoren, unabhängig

davon, ob sie beginnen, sich mit Private Equity zu beschäftigen oder mit der Materie bereits vertraut sind“, erläutert Raimund Korherr, der als Leiter des Finanzmanagements bei der Sparkassen Versicherung AG selbst ein Private Equity-Investor ist.

Verbindlich für Fonds-Teams

Mit einem expliziten Beitritt zu den Richtlinien stimmen die Managementteams der Einhaltung dieser verbindlich zu. „Der Beitritt verpflichtet ein Fondsmanagement, die AVCO-IR jedem Angebot bei der Auflage eines neuen Fonds als verbindlichen Vertragsbestandteil beizulegen“, so Jud. Bislang sind den Richtlinien sieben Management- und drei bestehende Fondsgesellschaften beigetreten. „Die Deckung in der AVCO Community ist damit noch nicht sehr gross. Das lässt sich aber ganz einfach

BISLANG BEIGETRETEN:

- BA-CA Private Equity (EkFin, UBF, Mezz)
- Capexit
- gcp gamma capital partners
- Hannover Finanz Austria
- IB Industrie Beteiligungen
- Invest Equity
- Ponits Venture Partners



AVCO-Chef Thomas Jud: IR-Richtlinien bringen hohes Mass an Transparenz

auf die rechtliche Verbindlichkeit zurückzuführen, mit denen wir die AVCO-IR ausgestaltet haben. Aus Sicht der AVCO ist es aber auch zielführender, dass jeder Beitritt wohl überlegt und gut geprüft wird, als dass wir rasch eine hohe Durchdringung der AVCO-Community erreichen“, so Jud.

► Fortsetzung auf Seite 2

IMPRESSUM VENTURE WOCHEN
Medieneigentümer:
wirtschaftsblatt:online GmbH
Geiselbergstrasse 15, A-1110 Wien
Herausgeber:
Christian Drastil (dra)
c.drastil@wirtschaftsblatt.at
Tel: ++43 1 60117 260
Chefredaktion
Mag. Christine Petzwinkler (cp)
c.petzinkler@wirtschaftsblatt.at
Tel: ++43 1 60117 266

Layout/Grafik/Produktion:
Philipp Schlörb
p.schloerb@wirtschaftsblatt.at
Technische Leitung:
DI Josef Chladek
j.chladek@wirtschaftsblatt.at
Kooperationen:
Christian Drastil
(Tel. 01/60 117-260)

Die „Venture Woche“ ist ein Gratis-Wochen-Produkt aus der PDF-Serie von wirtschaftsblatt:online und wird einmal wöchentlich an die Abonnenten per E-Mail versandt. Wie wird man Abonnent? Interessierte können sich unter <http://www.wirtschaftsblatt.at/nl> eintragen. Danach ist eine Bestätigung des Sicherheitsmails erforderlich. Erst dann ist man automatisch auf den Abonnenten-Verteiler aufgenommen. Der Bezug ist kostenlos.

EDITORIAL



VON
**CHRISTINE
PETZWINKLER**
c.petzwickler@wirtschaftsblatt.at

Gusto

Die vorliegende Venture Woche soll den Gusto anregen: Zum einen jenen der Investoren, die davon überzeugt werden sollen, dass auch in dieser Assetklasse „Governance“ immer mehr zum Thema wird, und zum anderen sollen die Beteiligungs-Fonds auf den Geschmack kommen, sich die IR-Richtlinien zu Gemüte zu führen.

► Fortsetzung von Seite 1

Die Richtlinien setzen sich aus einem Awareness- und einem Richtlinienteil zusammen. Der Awarenessteil – Investieren in Private Equity – gibt einen Überblick über die Eigenschaften der „asset class“, über die rechtlichen und steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten von PE-Fonds und über das PE-Investing, vom Fundraising-Prozess über die Gestaltung der Vertragsdokumente zwischen Investoren und Fondsmanagement bis zur Kommunikation und Betreuung im Rahmen der PE-Partnerschaft.

Der Richtlinienteil – Code of Good Governance – umfasst einen Mix aus Be-

stimmungen zum gesamten Fondlebenszyklus, der Sicherheit und Verlässlichkeit mit der nötigen Flexibilität der Gestaltung verbinden soll.

Führende Rolle

Für die Zukunft erwartet die AVCO „eine breite Akzeptanz des Richtlinienkonzepts, eine hohe Zahl von Beitritten, wenn auch keine 100%ige Deckung und eine sehr gute Resonanz von Seiten der Investoren“. Jud: „Nur dann, wenn sich die PE-Industrie im Zuge ihrer Entwicklung weiter professionalisiert und mit „institutional quality“ ausstattet, kann sie langfristig reüssieren. Österreich nimmt mit den AVCO-IR dabei eine führende Rolle ein“. (cp)

Das meint die AVCO-Community zu den IR-Richtlinien

Oliver Grabherr, gcp:

ad Beweggründe: „Für uns stehen Transparenz und Nachvollziehbarkeit unserer Investitionen im Vordergrund. Das VC-Geschäft zwischen Fondsinvestor und Fondsmanagementgesellschaft ist von hohem Vertrauen geprägt, und dies kann man gerade in diesem Bereich – wegen der langen Bindungsfristen – eigentlich nur über vertrauensbildendes Reporting und Track Record aufbauen. Und am Beginn steht ein transparentes Reporting.“

ad Investoren-Reaktionen: „Gerade die gcp-Investoren erwarten die Beibehaltung der hohen Standards. Diesbezüglich kommt dies bei den Investoren auch sehr gut an“

ad Fundraising: „Wir hoffen, dass dies einen positiven Anreiz für Neu-Investments in Fonds mit sich bringt. Das Vertrauen der Investoren in eine geregelte Assetklasse sollte damit erhöht sein“

Gerhard Fiala, PONTIS Venture

ad Beweggründe: „Als vormaliger AVCO-Vorsitzender und derzeitiges EVCA-Board Member sehe ich mich sowohl persönlich als auch mit PONTIS Venture Partners „verpflichtet“, diesen IR-Richtlinien beizutreten. Wir haben bei PONTIS hohe Ansprüche an unsere eigenen Standards, die wir mit unserem Beitritt auch entsprechend bekräftigen wollen“

ad Investoren-Reaktionen: „Wir hatten mit unserem Fundclosing im Februar 2005 bereits vor unserem Beitritt zu den Richtlinien wesentliche Bereiche davon in unseren Vertragswerken mit unseren Investoren berücksichtigt und umgesetzt. Nichtsdestotrotz ha-

ben unsere Investoren, insbesondere unsere internationalen, diesen Schritt sehr positiv aufgenommen und als Qualitätsmerkmal anerkannt“

ad Fundraising: „Ich denke, je mehr wir als Industrie unseren Investoren zeigen können, dass wir als Managementteams auf Basis professioneller, internationaler Marktstandards erfolgreich agieren, desto eher wird es gelingen, Investoren im Rahmen ihrer Asset Allocation-Überlegungen für unsere Branche zu gewinnen“

Thomas Hammer, IB Industrie-Beteiligungen

ad Beweggründe: „Auf den internationalen Finanzmärkten sind Governance Regeln mittlerweile eine Selbstverständlichkeit. Letztlich müssen hier auch die nicht standardisierten, defacto unregelmäßig Marktnischen wie PE – freiwillig - nachziehen“

ad Fundraising: „Da die nicht standardisierten Kapitalinstrumente wie PE von den Marktteilnehmern und potenziellen Investoren für tendenziell intransparent gehalten werden, ist das explizite Commitment zu solchen Regeln mE künftig eine selbstverständliche Grundvoraussetzung für das Fundraising“

Jörgen Hausberger, Invest Equity

ad Beweggründe: „Ich habe mich im AVCO Vorstand für die Umsetzung der IR-Richtlinien besonders stark engagiert und als Arbeitsgruppenleiter maßgeblich an der Erstellung der Richtlinien mitgewirkt. Ein Beitritt der Invest Equity lag damit auf der Hand. Zum anderen hat die Invest Equity schon seit jeher

versucht, sich als Qualitätsanbieter zu positionieren. Der Beitritt zu den AVCO-IR war damit nur logisch und eine Manifestation dessen, was wir schon seit jeher praktiziert haben“

ad Investoren-Reaktionen: „Die Reaktion durch die Investoren war durchwegs positiv. Auch im Zuge des Fundraising Prozesses war bei den Investoren Governance ein wichtiges Thema. Wir sind davon überzeugt, dass die AVCO-IR eine zentrale Rolle bei der Entwicklung und Verstärkung von „institutional quality“ im österreichischen PE-Marktes spielen werden“

ad Fundraising: „Zunächst soll sich durch die IR-Richtlinien das Verständnis und die Beziehung zwischen Fonds-Investoren und PE-Fonds verbessern. Fonds, die auch in der Betreuung ihrer Investoren mit Hilfe der IR-Richtlinien auf Qualität setzen werden davon mittelfristig profitieren“

Evelyn Grangl, BA-CA Private Equity

ad Beweggründe: „Richtlinien dieser Art erscheinen uns für die Branche und vor allem für deren zukünftige Entwicklung sehr wichtig. Jedenfalls tragen die Richtlinien zu einer Objektivierung und Erhöhung der Transparenz gegenüber unseren Aktionären bei, ein für uns ausgesprochen wichtiger Aspekt im Umgang mit Investoren.“

ad Investoren-Reaktionen: „Wir haben die Tatsache unseres Beitritts offen an unsere Investoren kommuniziert, was ohne Ausnahme sehr positiv aufgenommen wurde“

ad Fundraising: „Eine direkte, messbare Auswirkung auf die aktuelle Fundraising-Situation erwarten wir derzeit nicht“

Mit Zumtobel und Polytec kommen durchaus Kaliber auf den Wiener Kurszettel KKR, CapVis und Invest AG stehen kurz vor Exit

Noch vor dem Sommer wollen Zumtobel und Polytec ihr IPO durchführen. Mit diesen beiden Unternehmen kommen nach mehr als einem Jahr wieder Risikokapitalfinanzierte Firmen an die Wiener Börse. Bei Zumtobel wird die im Jahr 2000 eingestiegene Private Equity-Gesellschaft Kohlberg, Kravis und Roberts (KKR), die knapp 50 Prozent an dem Licht-Konzern hält, Anteile abgeben. An Polytec ist die Schweizer CapVis mit mehr als 60 Prozent beteiligt, aber auch die zur RLB OÖ gehörende Invest AG hält laut Firmenkompass mehr als fünf Prozent

an dem Autozulieferer. Beide Investoren werden aller Voraussicht nach Anteile im Zuge des IPOs abgeben.

Beachtliche Grösse

Die beiden IPOs werden zwar nicht das Volumen der Post AG, die bekanntlich ebenfalls demnächst an die Börse geht, haben, kommen aber auch auf eine beachtliche Grösse. Zum Vergleich: Der Umsatz der Post lag im Jahr 2005 bei 1,7 Mrd. Euro, das EBIT bei 103,3 Mio. Euro. Bei Polytec wurde laut KSV für 2005 ein Umsatz von etwa 531 Mio.

Euro ausgewiesen, Ergebniszahlen sind nicht bekannt. Zumtobel hat zu Beginn der Woche seine Neunmonats-Zahlen bekanntgegeben: So stieg der Umsatz um 5,4 Prozent auf 840,8 Mio. Euro. Das EBIT erhöhte sich um 14,2 Prozent auf 78,6 Mio. Euro.

Auch wenn noch keine IPO-Größenordnungen bekannt sind, ist dennoch offensichtlich, dass mit den anstehenden Börsengängen durchaus Kaliber an die Wiener Börse kommen, die auch so manche Umschichtung in den Wiener Indizes mit sich bringen wird. (cp)

Veränderte Förderlandschaft Schnell investieren

Die österreichische Förderbank aws rät Unternehmen - aufgrund der sich im kommenden Jahr verändernden EU-Förderlandschaft - geplante Investitionen noch im laufenden Jahr zu realisieren und die derzeit noch bestehenden Förderinstrumente zu nutzen. „Über die Änderungen der EU-Förderlandschaft ab 2007 ist bislang noch zu wenig bekannt, um sich bei Investitionsentscheidungen danach zu richten“, warnt Peter Takacs, Geschäftsführer der austria wirtschaftsservice. Welche Änderungen mit dem Beginn der neuen EU-Strukturperiode 2007 kommen werden, könne man seriöserweise heute nicht vorhersagen, meint Takacs.

Im abgelaufenen Jahr wurden von der aws über eine Milliarde Euro an Förderungen vergeben, über 6.400 beschlossene Förderfälle abgeschlossen und Arbeitsplatzeffekte von rund 138.000 erreicht.



**we
love
IT**

S&T ist der richtige IT-Partner für Österreich, Polen, Russland, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Kroatien, Rumänien, Bulgarien, Ukraine, Mazedonien, Republik Moldau, Bosnien-Herzegowina, Serbien und Montenegro, Türkei, Malta, Schweiz und Albanien.

Weitere Informationen unter www.snt.at und www.snt.at/austria

S&T in Österreich:
Geiselbergstraße 17-19 | 1110 Wien | Tel.: +43 (0) 1 801 91-0 | Fax: DW 1290
E-Mail: kontakt@snt.at | www.snt.at/austria

www.gamma-capital.com



Biggest active Tech-Portfolio in Austria! 15 companies

Second most active VC in DACH region in 2004

Winner of Investment Awards: 1st & 3rd place for Inode and Oridis

The VenturePreneurs[©]

gamma capital partners – join us and grow with us

16 Growth Investments in 3 years

Largest dedicated VC-Team in Austria

Best VC exit in Austria since 2002! Inode → 340% IRR

EXPANDING INVESTMENT ACTIVITY IN GERMANY, SWITZERLAND AND CEE!



GUEST OPINION



VON
MARKUS FICHTINGER*
m.fichtinger@iv-net.at

Die IPO-Welle rollt: An Wien vorbei?

Das Going-Public Magazin schreibt in grossen Lettern auf der Titelseite: „Die IPO-Welle ist da!“. Allerdings gilt diese Schlagzeile nur für Deutschland, denn an der Wiener Börse war das 1. Quartal dieses Jahres diesbezüglich ziemlich ruhig. In Frankfurt gab es hingegen 19 Neuemissionen bzw. Neuaufnahmen in den Handel. Eines dieser Unternehmen war die österreichische C-Quadrat AG. Und erst kürzlich wurde bekannt, dass auch die heimische C.A.T. oil den Börsengang lieber in Frankfurt als in Wien über die Bühne bringen wird. Die Situation erinnert also ein wenig an die Blütezeit des Neuen Marktes, als österreichische Unternehmen auch Frankfurt den Vorzug vor der Börse Wien gaben. Während damals allerdings durchaus rationale Gründe dafür ausschlaggebend waren, ist es heute eigentlich nicht mehr sachlich argumentierbar. Die Performance der Wiener Börse ist hervorragend, und die meisten wesentlichen internationalen Marktteilnehmer sind mittlerweile auch in Wien direkt aktiv. Weshalb auch das Argument mit der Liquidität nicht wirklich zieht: Die Aktien der C-Quadrat AG (Marktkapitalisierung etwa 180 Mio. Euro) wurden in Frankfurt in der KW 14 mit einem täglichen

Durchschnittsumsatz von 496.000 Euro gehandelt. Die in Wien von der Marktkapitalisierung vergleichbare CWT hatte im selben Zeitraum einen Umsatz von rund 827.000 Euro pro Tag aufzuweisen. Und während besagte C-Quadrat in Wien im Prime Market der rund 40 Top-Unternehmen zu finden wäre, listet sie in Frankfurt unter „ferner liefern“ im sogenannten Open Market, also im Freiverkehr. Für die Börse Wien ist das in mehrfacher Hinsicht problematisch. Erstens ist es der direkte Effekt: Jedes Neulisting in Wien ist als ein Erfolg zu sehen und kann entsprechend „gefeiert“ werden. Zweitens ist es die Vorbildwirkung: Jeder erfolgreiche Börsengang in Wien würde wohl auch den einen oder anderen Zauderer überzeugen. So aber gibt es laut Going Public-Magazin nur in Frankfurt konkrete Pläne von mindestens vier weiteren Unternehmen ein IPO, und von sieben Unternehmen Neuaufnahmen im 1. Halbjahr 2006 durchzuführen. In Wien wird es zwar den Börsengang der Post AG geben und möglicherweise das IPO von Zumtobel, weitere Kandidaten bringen sich aber durch Bilanzierungsprobleme selbst aus dem Spiel, oder hantieren sich von einer Ankündigung zur nächsten. Gerade

aber das Zumtobel-IPO wäre extrem wichtig, da endlich eine Private Equity-Beteiligung den Exit über Wien durchführen würde. Das könnte eine echte Beispielwirkung für andere Beteiligungsverkäufe haben. Aber während in Frankfurt Nägel mit Köpfen gemacht werden, können wir in Wien nur spekulieren und hoffen. Und die richtigen Schlüsse ziehen. Erstens: Der Open Market vulgo Freiverkehr ist in Deutschland eine echte Alternative für Unternehmensfinanzierungen über den Kapitalmarkt. Der Dritte Markt in Wien hingegen anscheinend weniger. Zweitens: Unterhalb des Prime Market fehlt ein attraktives und vermarktbares Segment. Auch hier bietet die Deutsche Börse mit dem Entry Standard eine Alternative, die in Wien einfach fehlt. Über diese Schwächen der Wiener Börse habe ich schon mehrfach geschrieben. Denn die Belegung der IPO-Tätigkeit ist die strategisch wichtigste Aufgabe (neben der Umsetzung der Zentraleuropabörse), die rasch zu lösen ist. Ansonsten rollen wirklich nur die Hochwassermassen über Österreich, aber keine IPO-Wellen.

*Markus Fichtinger ist Geschäftsführer des Aktienforum

Kapitalerhöhung um zwei Millionen Aktien soll beschlossen werden UIAG verhandelt über „mehrere attraktive Investments“

Die UIAG hat im Geschäftsjahr 2005 weniger Gewinn erzielt. Der Bilanzgewinn sank auf 3,6 (5,4) Mio. Euro. Das EGT verbesserte sich auf 205.000 (171.000) Euro. Der Vorstand will eine unveränderte Dividende von 44 Cent je Aktie auszahlen.

Das Beteiligungsportfolio der UIAG soll im laufenden Geschäftsjahr weiter ausge-

baut werden. Vor wenigen Tagen hat die UIAG das Signing über eine Beteiligung an der Laborgruppe FutureLab Holding bekannt gegeben. Gespräche mit „mehreren attraktiven Beteiligungsprojekten“ würden laufen, wie die UIAG bestätigt.

An liquiden Mitteln standen der UIAG zum Bilanzstichtag 15,1 (18,5) Mio. Euro

zur Verfügung. Zusätzliches Kapital will sich die UIAG über eine Kapitalerhöhung beschaffen. Bei der nächsten Hauptversammlung am 3. Mai werde der Vorstand vorschlagen, dass die Aktionäre mittels Vorratsbeschluss eine Kapitalerhöhung von maximal zwei Millionen Stückaktien genehmigen. (cp)

NEUE CEE-FONDS: Die griechische Private Equity-Gesellschaft Global Finance hat für ihren auf Südost-Europa fokussierten Fonds in einem ersten Closing 197 Mio. Euro raisen können. Der Fonds soll auf ein Volumen von ca. 300 Mio. Euro kommen. Das Fundraising sei vor allem durch einige sehr erfolgreiche Exits von Global Finance in den vergangenen Jahren unterstützt worden, heisst es seitens der Beteiligungsgesellschaft. Zudem habe der im kommenden Jahr mögliche EU-Beitritt Rumäniens und Bulgariens bei den Investoren für positive Stimmung gesorgt, wie es heisst

REFERENZ: Die vor kurzem von The Carlyle Group übernommene niederösterreichische UC4 Software hat einen neuen, namhaften Kunden an Land gezogen. Der US-Anbieter für Modeuhren, Fossil, vertraut UC4 Software die weltweite Steuerung seiner IT-Abläufe an. „Wir haben eine sehr grosse Anbieterliste für unsere SAP-dominierte IT-Umgebung evaluiert und sind zum Ergebnis gekommen, dass UC4:global unseren Ansprüchen am besten gerecht wird“, erläutert Ed Jurica, CIO bei Fossil. Mit Fossil hat sich ein weiteres US-Unternehmen in die Kundenliste des Job Scheduling-Spezialisten eingeschrieben. UC4 Software setzt damit den internationalen Expansionskurs konsequent fort. Die seit zwei Jahren bestehende US-Niederlassung konnte zahlreiche Unternehmen von UC4:global überzeugen und bedeutende Grossprojekte in den USA realisieren



SANFTER EXIT: Die zwei an Intercell beteiligten Venture Capital-Gesellschaften MPM und TVM bauen ihre Anteile an Intercell sanft ab. Während TVM in den abgelaufenen Monaten 854.664 Aktien abgegeben hat, baute MPM seine Position um 155.088 auf unter 10 Prozent ab

TERMIN+++TERMIN+++TERMIN+++



27. April 2006: „10 Jahre Deutsches Eigenkapitalforum - 10 Jahre Engagement für Innovationen und Eigenkapital“.
Zur Jubiläumsveranstaltung

in Berlin werden rund 600 Teilnehmer erwartet. Namhafte Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft berichten über ihre Sicht und ihre Erfahrungen in der Eigenkapitalfinanzierung der letzten 10 Jahre. Neben einer Retrospektive wird auch ein Ausblick auf zukünftige Trends im Innovationsgeschehen und der Finanzmarktentwicklung gegeben. Kern des Eigenkapitalforums bilden die Ausstellungen und die Präsentationen Eigenkapital suchender Unternehmen. Sie stellen ihre Geschäftstätigkeit und Produkte vor und geben einen Ausblick über die zu erwartende Geschäftsentwicklung. Unternehmen haben die Gelegenheit, mit Messeständen für eine Beteiligung und weiterführende Kontakte zu werben und ihr Unternehmen in Präsentationen einem breiten Investorenkreis vorzustellen. Zusätzlich gibt es ergänzende Workshops, Plenumsvorträge und -diskussionen. Weitere Informationen unter <http://www.eigenkapitalforum.com/index.html>

SPORTLICHE DEALS: Nachdem CVC vor wenigen Wochen die Formel 1 gekauft hat, wurde nun ein weiterer Sport-Deal abgewickelt. Eine von Colony Capital, Morgan Stanley (beide USA) und Butler Capital (Frankreich) angeführte Investorengruppe hat den kriselnden französischen Fussballklub Paris St. Germain (PSG) gekauft. Zum Verkauf steht derzeit noch Doma, der Vermarkter der MotoGP-Rennserie, den CVC aus kartellrechtlichen Gründen abtreten muss. Vielleicht steigt auch hier ein PE-Geber ein

Get to know...

... Michael Fischer*



Was war das grösste Risiko, das Sie jemals eingegangen sind?
kein einzelnes Risiko, sondern unbewusst eingegangene Risiken in dem Moment in welchem sie mir dann bewusst wurden

Welche drei Dinge würden Sie auf eine Insel mitnehmen?
meine Frau, einen Beach-Volleyball und ein (unendlich dickes und spannendes) Buch

Beschreiben Sie sich mit drei Worten:
neugierig, kreativ und zielbewusst

Was ist Ihr favorisiertes Urlaubsziel?
jede fremde Kultur

Wofür würden Sie den letzten Cent ausgeben?
für die Familie

Mit wem würden Sie gerne für einen Tag tauschen?
mit jedem in mir gänzlich fremden Umständen lebenden Menschen - z.B. einem Inuit in Grönland oder in jeder anderen fremden Kultur

Wobei bauen Sie Stress ab?
meine Frau „aufziehen“ und mit Sport

Was ist Ihre Lieblingsbeschäftigung am Sonntagnachmittag?
Beachvolleyball

Welchem Genuss können Sie nicht widerstehen?
selbstgemachtem Schokoladekuchen

Ihr Lebensmotto lautet...?
Spannung - Entspannung

*** D.I. Michael Fischer ist Geschäftsführer der Invest Mezzanine Capital Management GmbH**