

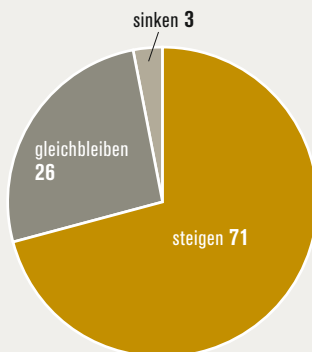
Wie werden sich die Corona-Pandemie und ihre wirtschaftlichen Folgen auf das Geschäft der deutschen Finanzvertriebe auswirken? Das war die große Frage, die nach dem weltweiten Ausbruch der Pandemie im ersten Quartal 2020 über der Finanzdienstleistungsbranche schwebte. Mit Blick auf das eigene Unternehmen waren die Erwartungen der Vorstände und Geschäftsführer damals zwar optimistisch, mit Blick auf die gesamte Branche allerdings pessimistisch. „Uns wird’s nicht treffen, die anderen wohl schon“ – so lässt sich das Ergebnis der Cash.-Umfrage im Sommer 2020 leicht überspitzt zusammenfassen. Auf die Frage, welche Auswirkungen die Pandemie auf die Branche insgesamt haben wird, antwortete damals eine Mehrheit von 61,3 Prozent, dass sie mit sinkenden Einnahmen rechnen. Befragt nach möglichen Auswirkungen der Coronakrise auf das eigene Geschäft, erwarteten dagegen nur 25,8 Prozent der Teilnehmer sinkende Einnahmen. Wie sich die Covid-19-Pandemie tatsächlich auf die Branche ausgewirkt hat, zeigt nun erstmals die Cash. Hitliste der Finanzvertriebe 2021.

LEICHT GEBREMST

Die diesjährige Cash. Hitliste zeigt: Die deutschen Finanzvertriebe sind relativ stabil durch die Coronakrise gekommen. In vielen Unternehmen hat sich das Wachstum aber verlangsamt.

Große Zuversicht

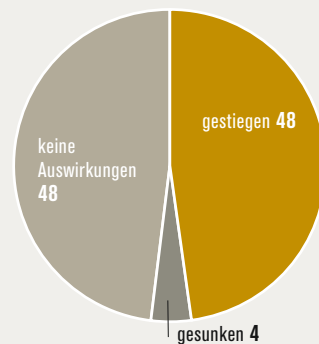
Wie werden sich die Provisionserlöse 2021 entwickeln?



Quelle: Cash.-Recherche; Angaben in Prozent

Gut durch die Krise

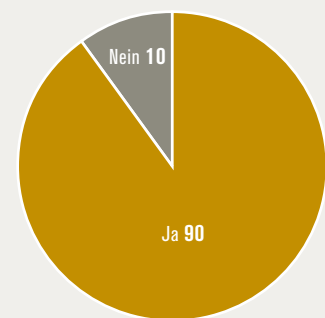
Welche Auswirkungen hatte die Corona-Pandemie auf Ihr Geschäft?



Quelle: Cash.-Recherche; Angaben in Prozent

Wenig Hoffnung

Wird die Zahl der Vermittler weiter sinken?




Quelle: Cash.-Recherche; Angaben in Prozent

Die wichtigste Erkenntnis der diesjährigen Erhebung: Für die deutliche Mehrzahl der von Cash. exklusiv befragten Unternehmen verlief das Jahr 2020 trotz Corona positiv. Insgesamt konnten 71 Prozent der Unternehmen ihre Provisionserlöse steigern. Allerdings wurde das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr bei vielen Vertrieben gebremst – wohl auch als Folge der coronabedingten Einschränkungen im letzten Jahr.

An der Spitze geht es auch in diesem Jahr ähnlich spannend zu wie beim Titelkampf in der Fußballbundesliga: also gar nicht. Mit deutlichem Abstand belegt die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) den ersten Platz bei den Allfinanzvertrieben. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Provisionserlöse um 5,91 Prozent auf über 1,9 Milliarden Euro (Wachstum im Vorjahr: 19,39 Prozent) – damit knackte die DVAG erneut als einziger Vertrieb die Milliarden-Marke. Vorstand Markus Knapp, verantwortlich für zentrale Vertriebsentwicklung und Versicherungen, spricht von einem „soliden Wachstum“ und lobt den „großartigen Einsatz“ der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in der Coronakrise. „Sie sind es, die den Kunden auch in turbulenten Zeiten bei ihren Fragen rund um Absicherung und Vorsorge auch während der Pandemie zur Seite standen und stehen. Für die DVAG

kommt es darauf an, dass der Vertrieb den Service erhält, mit dem er den Kunden optimal betreuen kann. Wir haben im letzten Jahr schnell gehandelt, sodass unsere Vermögensberater durchgängig und in gewohnt hoher Qualität beraten konnten. Wir haben dafür neue Tools, angepasste praxisorientierte Prozesse sowie moderne Kommunikationsformate entwickelt und eingeführt“, so Knapp. Auch in diesem Jahr zeichne sich ab, dass der Bedarf an qualifizierter Finanzberatung ungebrochen hoch sei. Für Knapp steht fest: „2021 gibt es weiterhin einen klaren Trend zur persönlichen Beratung.“ Bei gewohntem Lauf der Dinge dürfte sich an der Position des Spitzenreiters der Cash. Hitliste auch im nächsten Jahr nichts ändern – dann mutmaßlich erstmals mit Provisionserlösen von über zwei Milliarden Euro.

Den zweiten Rang verteidigt MLP – beim Wieslocher Finanzdienstleister stiegen die Provisionserlöse um 8,55 Prozent auf 730,4 Millionen Euro (Wachstum im Vorjahr: 7,70 Prozent).



Markus Knapp,
DVAG: „Weiterhin
ein klarer Trend zur
persönlichen
Beratung“

Vertriebsvorstand Oliver Liebermann zeigt sich mit dem Ergebnis zufrieden: „Für MLP war das Jahr 2020 erfolgreich und mit Blick auf die Pandemie zugleich ein unfreiwilliger, aber erfolgreicher Stresstest für unsere Strategie. Wandlungsfähigkeit, Digitalisierung sowie Stabilität im Geschäftsmodell waren und sind unsere Erfolgsfaktoren. Die Grundlage dazu haben wir in den vergangenen Jahren gelegt. Durch die Erschließung weiterer Kundengruppen, die deutliche Verbreiterung unserer Umsatzbasis und die Vernetzung der mitunter neuen Geschäftsbereiche untereinander haben wir eine hohe Widerstandsfähigkeit aufgebaut und zudem zusätzliche Quellen für Performance erschlossen – die Erlösentwicklung macht dies sehr deutlich.“ Auch im laufenden Jahr habe man einen gelungenen Start hingelegt, so Liebermann: „MLP ist dynamisch unterwegs und wir konnten den positiven Trend der vergangenen Monate trotz anhaltender Einschränkungen durch

die Bekämpfung der Corona-Pandemie fortsetzen. Der Schlüssel dazu war und ist die enge Betreuung unserer Kunden in allen Teilen der MLP Gruppe – kurzum: gelebte Kundenorientierung. Gleichzeitig investieren wir weiterhin umfangreich in unsere Zukunft.“

Auf Platz drei landet – ebenfalls wie im Vorjahr – die Swiss Life Deutschland Holding. Die Provisionserlöse stiegen um 19,96 Prozent auf 546,8 Millionen Euro (Wachstum im Vorjahr: 16,39 Prozent). „Persönliche und qualitativ hochwertige Finanzberatung hat Zukunft, das beweist das Wachstum unserer Vertriebsgesellschaften sehr deutlich“, meint Dr. Matthias Wald, Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung. „Wir konnten unsere Provisionserlöse im Geschäftsjahr 2020 um 20 Prozent und die Anzahl unserer lizenzierten Finanzberaterinnen und Finanzberater um 11 Prozent steigern. Diese Trends setzen sich auch im aktuellen

Jahr fort. So konnten wir im Juni die 5.000-Marke bei der Anzahl unserer lizenzierten Finanzberaterinnen und Finanzberater knacken. Auch wenn der Vermittlermarkt seit Jahren schrumpft, zeigt sich, dass die ungebundene Qualitätsberatung für viele Menschen attraktive berufliche Chancen bietet.“ Das Durchschnittsalter der Berater der Swiss-Life-Gruppe betrage 35 Jahre. „Damit hat unser Team einen direkten Zugang zu den Lebenswelten unserer jüngeren Kundschaft.“ Für Wald ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Bei den Wachstumsraten fällt besonders das Ergebnis der Königswege GmbH aus Heidelberg ins Auge, die in diesem Jahr erstmals in der Hitliste vertreten ist und die Provisionserlöse im Vergleich zum Vorjahr um 1.318,49 Prozent auf 9,48 Millionen Euro steigern konnte. Das Angebot des Start-ups, das mit dem Lübecker Maklerpool Blau Direkt kooperiert, richtet sich nach eigenen Angaben vor allem an junge Makler, Versicherungsvertreter und Vertriebe, die ein Geschäftsmodell „abseits von veralteten Systemen“ suchen. „2020 haben wir ein Restart vorgenommen. Eine neue Geschäftsführung, starkes Wachstum in Umsatz und Partneranzahl und ein neuer Markenauftritt haben dem Unternehmen einen neuen Anstrich verpasst. Das Unternehmen hat sich einen guten Namen am Markt erarbeitet und ist äußerst attraktiv für Berater geworden. 2021 wollen wir weitere Geschäfts-

bereiche wie Immobilienfinanzierung, Kapitalanlageimmobilien oder Depotgeschäft ausbauen, um noch mehr Raum für Wachstum zu schaffen“, kündigt Geschäftsführer Stefan Gierschke an.

Neun Allfinanzvertrieben gelang es 2020, zweistellige Wachstumsraten bei den Provisionserlösen zu erzielen. Besonders deutlich fiel die Steigerung wie schon im Vorjahr bei der Valuniq AG (ehemals Innovative Finanzberatung 2005) aus dem bayrischen Hilpoltstein aus (plus 40,54 Prozent, nach 37,16 Prozent im Vorjahr), wenn auch auf vergleichsweise niedrigem Niveau (11,97 Millionen Euro). Zu den Gewinnern zählt mit einem Zuwachs um 28,16 Prozent auf 4,77 Millionen Euro auch die Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung (DBFP) aus Stuttgart (Wachstum im Vorjahr: 3,28 Prozent). „Seit Pandemiebeginn befinden wir uns in einem sehr anspruchsvollen Marktumfeld. Nun zählt sich unser langfristiger Ansatz in der Unternehmensentwicklung aus. Als Ergebnis einer sehr geringen Fluktuationsquote verfügen unsere Beraterinnen und Berater oft über jahrelang gefestigte Kundenbeziehungen. Auf dieser Basis, ergänzt durch neue Kommunikationswege zu unseren Kunden, erreichten wir 2020 das beste Jahr in der Firmengeschichte. Das Jahr 2021 schickt sich an, dieses Niveau noch zu toppen“, erklärt Geschäftsführer Ralf Reiniger.

Hitliste der Erlöse der Allfinanzvertriebe

Wie schon in den Vorjahren konnte die deutliche Mehrheit der Allfinanzvertriebe auch im Geschäftsjahr 2020 eine Steigerung ihrer Provisionserlöse verzeichnen. Die Zahl der Häuser, die ihre Zahlen an Cash, gemeldet haben, ist konstant geblieben.

Rang	Gesellschaft	PE 2020 in Mio. Euro	Veränderung zu 2019 in Prozent	Kap.-Bet. Dritter	Beraterzahl	Internet
1	Deutsche Vermögensberatung	1982,10	➔ 5,91	ja	über 18.000	dvag.de
2	MLP	730,40	➔ 8,55	ja	2086	mlp-se.de
3	Swiss Life Deutschland Holding	546,80	➔ 19,96	ja	4635	swisslife.de
4	OVB	270,60	➔ 4,97	ja	5248	ovb.eu ¹⁾
5	Telis Finanz	143,40	➔ 14,26	ja	1679	telis-finanz.de
6	Dr. Klein	130,00	➔ 14,74	ja	650	drklein.de
7	Global Finanz	61,56	➔ 9,21	ja	348	global-finanz.de
8	Bonnfinanz	57,50	➔ -3,04	ja	ca. 450	bonnfinanz.de
9	Finum Gruppe	29,92	➔ -0,56	ja	290	finum.de ²⁾
10	Formaxx/Mayflower	28,18	➔ 11,64	nein	Über 230	formaxx.de/mayflower-capital.de
11	Plansecur	26,28	➔ 7,18	nein	170	www.plansecur.de ³⁾
12	A.S.I. Wirtschaftsberatung	24,82	➔ -0,37	ja	131	www.asi-online.de
13	Compexx Finanz	15,10	➔ 7,09	ja	228	www.compexx-finanz.de
14	FP Finanzpartner	14,14	➔ 24,58	ja	102	www.fp-finanzpartner.de
15	Valuniq (ehemals Innovative Finanzberatung 2005)	11,97	➔ 40,54	ja	87	www.valuniq.de
16	EFC	11,90	➔ 6,25	nein	38	www.efc-ag.de ⁴⁾
17	Königswege	9,48	➔ 1318,49	ja	480	www.koenigswege.com ⁵⁾
18	RWS Vermögensplanung	7,83	➔ -2,05	nein	270	www.rws.de
19	Die Financial Architects	6,84	➔ -1,58	nein	32	www.die-fa.de
20	Accaris Financial Planning	6,05	➔ 2,54	nein	21	www.accaris.de ⁶⁾
21	DBFP	4,77	➔ 28,16	nein	65	www.dbfp.de
22	Deutuna	4,51	➔ 18,76	nein	50	www.deutuna.de
23	BVF	3,50	➔ -0,12	ja	170	www.bvf-online.de ⁷⁾
24	Global Vermögensberatung	1,79	➔ -6,50	nein	25	www.global-gruppe.de
25	Finanz Service Bielefeld	1,48	➔ 5,05	nein	36	www.finanz-service.com ⁸⁾
26	Profundo	1,23	➔ 21,78	nein	35	www.profundo.de ⁹⁾
27	Ecoplanfinanz	1,17	➔ -5,65	nein	12	www.ecoplanfinanz.de ¹⁰⁾
28	FBV	0,68	➔ -2,16	nein	8	www.fbv.de ¹¹⁾

Quelle: Cash.-Recherche

¹⁾ Inklusive 209,3 Millionen Euro Provisionen Ausland, ²⁾ Inklusive 7,4 Millionen Euro Provisionen Ausland, ³⁾ inklusive Beratungshonorare in Höhe von 0,28 Millionen Euro, ⁴⁾ inklusive Beratungshonorare in Höhe von 0,5 Millionen Euro, ⁵⁾ inklusive Beratungshonorare in Höhe von 1,77 Millionen Euro; untestiert, ⁶⁾ inklusive Beratungshonorare in Höhe von 0,08 Millionen Euro, ⁷⁾ untestiert, ⁸⁾ inklusive Beratungshonorare in Höhe von 0,08 Millionen Euro; untestiert, ⁹⁾ untestiert, ¹⁰⁾ abweichendes Geschäftsjahr (31. März), es liegt nur ein 9-Monats-Geschäftsjahr zu Grunde, ¹¹⁾ untestiert

DIE TOP DREI BEI DEN ALLFINANZVERTRIEBEN



1 Deutsche Vermögensberatung AG, Frankfurt/Main, Markus Knapp, Mitglied des Vorstands

1.982,10 Millionen Euro

+ 5,91 Prozent

„Wir haben im letzten Jahr schnell gehandelt, sodass unsere Vermögensberater durchgängig und in gewohnt hoher Qualität beraten konnten.“



2 MLP AG, Wiesloch, Oliver Liebermann, Vertriebsvorstand

730,40 Millionen Euro

+ 8,55 Prozent

„Für MLP war das Jahr 2020 erfolgreich und mit Blick auf die Pandemie zugleich ein unfreiwilliger, aber erfolgreicher Stresstest für unsere Strategie.“



3 Swiss Life Deutschland Holding, Hannover, Dr. Matthias Wald, Leiter Vertrieb

546,80 Millionen Euro

+ 19,96 Prozent

„Persönliche und qualitativ hochwertige Finanzberatung hat Zukunft, das beweist das Wachstum unserer Vertriebsgesellschaften sehr deutlich.“

FOTOS: DVAG, MLP, SWISS LIFE

BESTES JAHR DER FIRMENGESCHICHTE:

ANZEIGE

Die dbfp – Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung wächst auch 2020!

Burkhard Stallein und Ralf Reiniger, Geschäftsführer der Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung (dbfp), sprechen über die Entwicklung der dbfp im Jahr 2020 und über die sehr erfolgreiche strategische Partnerschaft mit der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft.

Wie war die Entwicklung der dbfp im Jahr 2020?

Reiniger: Mit einer Steigerung der Provisionserlöse um 28 % zum Vorjahr ist unser Unternehmen erneut gewachsen. Wir haben das Jahr 2020 als unser historisch bestes Geschäftsjahr, gemessen an den Provisionserlösen abgeschlossen.

Stallein: In der aktuellen Cash Hitliste kommen wir dadurch im Ranking „Prozentuale Steigerung zum Vorjahr“ bei den Finanzberatungsgesellschaften auf den dritten Platz.

Worauf basiert diese Entwicklung?

Reiniger: Die Zusammenarbeit mit der Fürst Fugger Privatbank als strategischer Partner im Bereich der Anlageberatung und Vermögensverwaltung ist sicher ein wichtiger Faktor für die positive Entwicklung. Hinzu kommt noch der Ausbau der Distanzberatungsmöglichkeiten.

Stallein: Ein weiterer Punkt für die positive Entwicklung ist der ganzheitliche Beratungsansatz ohne Umsatz- oder Zielvorgaben. Der Best-Select und Best-Advise-Ansatz, über alle Geschäftsfelder hinweg, hat sich dauerhaft ausgezahlt.



Burkhard Stallein



Ralf Reiniger

Was sind die Ziele für 2021?

Reiniger: Wir wollen für unser erfolgreiches Konzept im laufenden Geschäftsjahr, wie bisher auch, von Banken, Sparkassen und Finanzberatungsgesellschaften qualifizierte Berater/innen gewinnen.

Stallein: Ein weiteres Ziel ist es, den Geschäftserfolg im Bereich der Provisionserlöse auszubauen. Die ersten beiden Quartale in 2021 liegen dabei sogar schon über dem Vorjahresniveau.

Kontakt: Deutsche Beratungsgesellschaft für Finanzplanung GmbH, Heilbronner Straße 150, 70191 Stuttgart, Tel.: 0711/50 62 18 92, E-Mail: info@dbfp.de, Internet: www.dbfp.de

Erlöse von Spezialvertrieben

Nach acht Unternehmen im Vorjahr nahmen sechs Häuser an der aktuellen Erhebung teil. Cash. verzichtet deshalb erneut darauf, Sieger in den einzelnen Segmenten Baufinanzierung, Immobilien, Investmentfonds und Sachwertanlagen auszurufen.

Rang	Gesellschaft	Segment	PE 2020 in Mio. Euro	Veränderung zu 2019 in Prozent	Kap.-Bet. Dritter	Beraterzahl	Internet
1	Interhyp	Baufinanzierung	491,07	➤ 15,34	ja	740	www.interhyp-gruppe.de
2	Postbank Finanzberatung	Immobilien/Baufinanzierung	282,20	➤ 4,67	ja	Über 3250	www.postbank.de/finanzberatung
3	Ascent	Investmentfonds	13,10	➤ 6,95	ja	136	www.ascent.de
4	Factum Immobilien	Immobilien	9,62	➤ 69,13	nein	42	www.factum-ag.de
5	BIT Treuhand	Sachwertanlagen	9,44	➤ -14,54	nein	k.A.	www.bit-ag.com ¹⁾
6	OFG Ohrmundt	Sachwertanlagen	0,77	➤ 19,61	nein	3	www.ofg-ohrmundt.de

¹⁾ Davon sind 2,19 Millionen Euro auf fremde Rechnung von Vertriebspartnern abgewickelt worden und daher untestiert

Quelle: Cash. Recherche

Ebenfalls neun Allfinanzvertriebe mussten 2020 rückläufige Provisionserlöse hinnehmen. Dazu gehört auch die Bonnfinanz mit einem Rückgang um 3,04 Prozent auf 57,5 Millionen Euro (Vorjahr: Rückgang um 2,31 Prozent). „Das Jahr 2020 war weiter von Einflüssen aus dem Transformationsprozess nach dem Eigentümerwechsel geprägt“, sagt Vorstand Stefan Mertes. 2019 hatte der Finanzinvestor BlackFin das Unternehmen von der Zurich-Gruppe übernommen und richtet es seither völlig neu aus. „Im Jahr 2021 rechnen wir mit ersten positiven Impulsen aus den seit 2019 laufenden strategischen Investitionen, insbesondere durch eine konsequente Markenschärfung sowie Investitionen in die Vermittlerqualifizierung, die IT-Infrastruktur, die Vermittler-Gewinnung und die Anbindung neuer Partner und Produkte“, so Mertes.

Wie schon in den Vorjahren ist die Zahl der Häuser, die an der Umfrage teilgenommen und Zahlen an Cash. gemeldet haben, konstant geblieben. Auch gab es kaum Fluktuation, die Teilnehmer sind bis auf wenige Ausnahmen die selben wie im Vorjahr. Bei den in einer

gesonderten Tabelle dargestellten Spezialvertrieben schrumpfte die Teilnehmerzahl allerdings von acht auf sechs Unternehmen. Die auf Baufinanzierung spezialisierte Interhyp Gruppe erzielte dort mit 491,07 Millionen Euro die höchsten Provisionserlöse, ein Plus von 15,34 Prozent (Wachstum im Vorjahr: 14,73 Prozent). „Die erneute Top-Platzierung freut uns sehr. Ist sie doch ein weiterer erfreulicher Beleg für den Erfolg unseres Geschäftsmodells, nämlich dem perfekten Zusammenspiel von kompetenter persönlicher Beratung und digitalen Angeboten. Selbst im herausfordernden Umfeld der Corona-Pandemie konnten wir unsere Marktposition deutlich ausbauen: 2020 hat die Interhyp Gruppe das abgeschlossene Finanzierungsvolumen um 17 Prozent gesteigert und einen neuen Rekordwert von 28,8 Milliarden Euro erreicht. Das entspricht 120.000 erfolgreich abgeschlossenen Finanzierungen“, so CEO Jörg Utecht.

Auf dem zweiten Platz landet die auf Immobilien und Baufinanzierung spezialisierte Postbank Finanzberatung mit einem Zuwachs um 4,67 Prozent auf 282,2 Millionen Euro (Wachstum im Vorjahr: 2,43 Prozent), den dritten Rang belegt die auf Investmentfonds spezialisierte Ascent AG mit einem Wachstum um 6,95 Prozent auf 13,1 Millionen Euro (Wachstum im Vorjahr: 5,27 Prozent). „Dank der sehr raschen Erholung an den internationalen

Börsen nach dem Corona-Crash und dem chronischen Zinstief wuchs die Nachfrage nach Investmentfonds sehr stark an, sodass Plattformen wie ebase, FodB und Sutor Bank komplett überlastet waren hinsichtlich Ausführung von Orders und Neueröffnung von Depots“, blickt Vorstand Rainer Thibaut auf das Jahr 2020 zurück. „Privatanleger haben anders als in der Vergangenheit verstanden, vorübergehende Markteinbrüche als Investitionschance zu nutzen. Auch die Erkenntnis, dass im Zinstief nur durch Investmentfonds mit variablen Aktienquoten ein Kapitalaufbau und eine nachhaltige Altersvorsorge möglich sind, hat sich breitflächig durchgesetzt.“

Den deutlichsten Zuwachs bei den Spezialvertrieben verzeichnete wie schon im Vorjahr die Factum Immobilien AG aus Mainz mit einer Steigerung um 69,13 Prozent auf 9,62 Millionen Euro (Vorjahr: Wachstum um 104,47 Prozent). „2020 kam es weiter zu einem erheblichen Umsatzwachstum, weil viele Finanzvermittler aus dem Assekuranzbereich erkannt haben, dass Immobilien mittlerweile zur Altersvorsorge alternativlos geworden sind“, erklärt Vorstand Martin Sakraschinsky die weiterhin positive Entwicklung. „Durch das weitere Fortbestehen der Covid-19-Pandemie in 2020, genauso wie im ersten Halbjahr 2021, kamen viele Finanzdienstleister auf uns zu, da die Kunden vermehrt mit dem Gedanken der Kapitalanlage in Immobilien an ihren Versicherungsvertreter herangetreten sind.“

Fazit der diesjährigen Erhebung: Trotz vielerorts gebremsten Wachstums sind die deutschen Finanzvertriebe relativ stabil durch die Coronakrise gekommen – gerade im Vergleich zu anderen Branchen wie Gastronomie oder Tourismus. Bleibt zu hoffen, dass die wirtschaftlichen Verwerfungen mit zeitlichem Abstand nicht doch noch bei den Vertrieben ankommen. Die Branche jedenfalls bleibt optimistisch: Auf die Frage, wie sich die Provisionserlöse im Jahr 2021 entwickeln werden, antwortete eine deutliche Mehrheit von 71 Prozent der befragten Vorstände und Geschäftsführer, dass sie mit weiter steigenden Erlösen rechnen. Ob sie damit richtig liegen, wird die Cash. Hitliste der Finanzvertriebe 2022 zeigen.



Jörg Utecht, Interhyp: „Konnten unsere Marktposition deutlich ausbauen“

Kim Brodtmann, Cash.