

# REFURBISHMENTS ALS INVESTMENTALTERNATIVE



**Peter Skopp**  
Leiter Development & Technical Advisory CSAMC

Liebe Leser,

nicht zuletzt dank wirtschaftlicher Stabilität, verbindlicher rechtlicher Rahmenbedingungen und eines starken Binnenmarktes gilt Deutschland als „sicherer Hafen“ für Immobilieninvestitionen. Entsprechend steigen die Transaktionsvolumen in Deutschland seit Jahren kontinuierlich an und auch perspektivisch bleibt das Interesse nationaler und internationaler Investoren hoch. Im Zuge des anhaltend hohen Anlagedrucks und dem damit einhergehenden Preisanstieg für Spitzenimmobilien werden zunehmend alternative Anlagemöglichkeiten über Core-Investments hinaus gesucht. Neben Lageanforderungen steht hier die Objektqualität im Blickpunkt. So stieg beispielsweise das Investoreninteresse an Projektentwicklungen zuletzt deutlich an. Abgesehen von klassischen Neubauten erachten wir hier vor allem Refurbishments aufgrund der nutzbaren Gebäudesubstanz und bestehender planungsrechtlicher Regelungen als interessante Anlagealternative. Dieses Thema soll im vorliegenden Kurzbericht vorgestellt werden.

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre!

Peter Skopp

## Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft wächst. Trotz politischer Unsicherheiten in Osteuropa und dem nahen Osten und den damit verbundenen Eintrübungen liegt der Anstieg der deutschen Wirtschaftsleistung mit geschätzten 1,4 % zum Jahresende 2014 auch weiterhin oberhalb des europäischen Durchschnittwertes. Von diesen anhaltend positiven Vorgaben profitiert auch der gewerbliche Vermietungsmarkt. Ein Blick auf die wichtigsten deutschen Büromärkte zeigt, dass der Büroleerstand infolge steigender Flächennachfrage und moderater Fertigstellungsvolumen über die letzten Jahre kontinuierlich gesunken ist. Auch die Durchschnitts- und Spitzenmiete entwickelte sich über den Zeitraum hinweg positiv.

## Abnehmende Risikoaversion

Infolge der guten Fundamentaldaten stiegen die Transaktionsvolumina an den gewerblichen Immobilienmärkten ebenfalls deutlich und belegen die Attraktivität des deutschen Marktes für in- und ausländische Investoren. Mit über 30 Mrd. EUR stieg das Transaktionsvolumen 2013 auf den höchsten Stand seit 2007 und lässt nach 26 Mrd. EUR im Herbst ein Ergebnis von rund 35 Mrd. EUR für das Gesamtjahr 2014 erwarten.

Die steigenden Transaktionsvolumen und die sinkenden Ankaufsrenditen im Core-Segment unterstreichen den hohen Anlagedruck institutioneller Investoren, die vor dem Hintergrund eines niedrigen Zinsumfeldes nach höher-rentierlichen Immobilienanlagen suchen. Hierzu zählen einerseits Spezialsegmente und Nischenprodukte wie Gesundheits- und Sozialimmobilien, Hotels oder Parkhäuser, andererseits „Non-Core-Standorte“: Nebenlagen an Topstandorten und Toplagen in Regionalstandorten (ABBA). Auch management-intensive Objekte mit baulichen und mieterseitigen Optimierungspotenzialen stehen wieder zunehmend im Fokus. Eine solche Anlagealternative stellen beispielsweise Refurbishments, d.h. Objekte mit baulichem Investitions- und Instandsetzungsbedarf, dar.



### Definition Refurbishments

Unter dem Begriff „Refurbishment“ wird die „komplexe bauliche Umgestaltung“ einer Bestandsimmobilie, unter Beibehaltung (von Teilen) der baulichen Substanz, verstanden. Die „bauliche Umgestaltung“ beinhaltet dabei sowohl baulich-konstruktive als auch ausstattungsstechnische Maßnahmen. Ziel der baulichen Eingriffe ist es, das Objekt durch bauliche Ertüchtigung, möglicherweise auch durch Nutzungsänderung (z.B. Büro zu Wohnen oder Hotel), erneut marktfähig zu machen.

### Objekteignung

Nicht jedes Gebäude ist für ein Refurbishment geeignet. Unter Kostengesichtspunkten muss eine umfangreiche Sanierung mit starkem Eingriff in die Bausubstanz klar abgewogen werden. Weniger hochwertige Flächen werden in der Regel nach einfacher Sanierung erneut am Markt angeboten oder im Fall unwirtschaftlicher Nachvermietungen abgerissen und neue Gebäude errichtet. Insbesondere bei umfangreichen Arbeiten im Bestand sind Kosten und Aufwand hoch, um aktuelle technische Standards wie Energieeffizienz oder Brandschutz zu erfüllen. Im Falle denkmalgeschützter Gebäude potenziert sich der Aufwand, dafür sind Baumaßnahmen steuerlich vorteilhaft. Gleichzeitig sind jedoch auch Spielräume in der baulichen Ausgestaltung stark begrenzt.

### Kriterien

Objekte ohne Denkmalschutzaufgaben müssen eine Reihe von Kriterien erfüllen, um für ein Refurbishment in Frage zu kommen und damit den hohen Sanierungsaufwand zu rechtfertigen. Zum einen muss das Objekt über eine erhaltenswerte Bausubstanz verfügen. Andererseits ist die Lage des Gebäudes und die infrastrukturelle Erschließung von herausragender Bedeutung. Insbesondere innerstädtische Standorte mit sehr guter Erreichbarkeit können hier durch hohe Grundstückswerte und die perspektivisch erzielbaren Mieten punkten. Darüber hinaus ist ein attraktiver Baukörper mit entsprechender Gebäudegeometrie unerlässlich. So können durch Flächenneuzuschneide und punktuelle Um- und Ausbauten Flächenreserven gehoben sowie Nutzungsformen optimiert und dadurch Mietverträge

attraktiver gestaltet werden. Andererseits schließt die Nichterfüllung dieser Kriterien, beispielsweise bei unzureichenden Deckenhöhen, unzeitgemäßen Grundrissen oder schlechter Lage, Objekte von einem umfangreichen Refurbishment aus.

### Vorteile

Neben den positiven Effekten, welche sich aus den Grundanforderungen an Refurbishments ergeben, können diese eine Reihe weiterer Vorteile aufweisen. Insbesondere der Bestandsschutz eines Gebäudes, der gegenüber aktuellem Planungsrecht eine umfangreichere bauliche Nutzung zulassen kann, ist hier zu nennen. Darüber hinaus verspricht die (teilweise) Nutzung der bestehenden Bausubstanz Kosten- und Zeitvorteile und birgt häufig geringere bauliche Risiken. Eine umfangreiche technische Due Diligence ist wesentliche Grundvoraussetzung für derartige Bauprojekte und zieht eine erleichterte Termin- und Kostenplanbarkeit sowie kürzere Umsetzungszeiten nach sich. Zudem werden Baurisiken im Bestand wie Altlastenproblematik oder Schwierigkeiten mit Brandschutz, Trinkwasserqualität und der statischen Auslegung durch eine fundierte technische Due Diligence und ein professionelles Baumanagement wesentlich verringert.

Darüber hinaus haben viele Kommunen ein Interesse an der Sanierung leerstehender Gebäude, insbesondere in innerstädtischen Lagen und der damit verbundenen Aufwertung des Stadtbildes. Häufig lassen sich aus der gleichartigen Interessenslage Vorteile für Bauvorhaben im Rahmen von Genehmigungsverfahren ziehen.

Letztlich sei auf den Imagefaktor verwiesen. Bestehende Gebäude an gewachsenen Standorten sind oftmals im städtischen Erscheinungsbild sowie in der Wahrnehmung fest verankert und weisen einen gewissen lokalen Bekanntheitsgrad auf. Charme und städtebauliche Qualität des Gebäudes lassen sich in diesem Zusammenhang für eine Repositionierung nutzen.

Die zunehmende Attraktivität von Refurbishments schlägt sich auch in deren Rendite nieder. Jüngsten Erhebungen zufolge können Investoren derzeit mit bis zu 6 % Rendite auf die eingesetzten Investitionskosten (Beispiel Frankfurt) rechnen.\*

Für die Hebung dieser Potenziale nehmen Investoren auch Nachteile in Kauf. Um Baumaßnahmen im Bestand durchzuführen, bedarf es einer aufwendigen Baustellenorganisation, beispielsweise um Lärm- und Staubemissionen möglichst gering zu halten. Auch ist das Platzangebot an gewachsenen Standorten in der Regel begrenzt, entsprechend aufwendig sind zeitliche Koordination der Baumaßnahmen und deren Logistik. Außerdem stehen Gebäude während der Bauphase in der Regel komplett leer, entsprechend fallen keinerlei Mieterträge an.

Darüber hinaus sehen sich Investoren mit einem, im Vergleich zu Core-Objekten, erschwerten Finanzierungsumfeld und höheren Bankmargen konfrontiert. Im Zuge der sinkenden Risikoaversion vieler Geschäftsbanken und zunehmender Konkurrenz durch neu in den Markt drängende Finanzakteure sanken derartige Hindernisse zuletzt jedoch deutlich.

\*) Quelle: ARCADIS, office refurbishment in global cities, S. 5f.



## Mögliche Vorteile und Einschränkungen bei der Realisierung von Refurbishments

### Mögliche Vorteile

Zentrale Lage: hoher Grundstückswert und Mietsteigerungspotenzial

Erreichbarkeit: etablierter Standort mit Anbindung an Infrastruktur

Bestandsschutz: bestehender Baukörper nach altem Planungsrecht

Flächenreserven: verbesserte Flächenausnutzung durch Neuzuschnitt

Kostenvorteil: Nutzung bestehender Gebäudesubstanz

Zeitersparnis: erleichterte Umsetzung und schnelles Handeln durch begrenzte Baumaßnahmen und kommunale Kooperation

Image: verringerter „Carbon Footprint“ und lokaler Bekanntheitsgrad des Gebäudes

### Mögliche Einschränkungen

Finanzierungssituation: erschwerte Verfügbarkeit und höhere Bank-Margen

Planungsaufwand: erhöhte Anforderungen sowie eingeschränkte Planungslösungen gegenüber Neubau

Projekt- und Baustellenorganisation: Herausforderungen durch Nutzungskonflikte und Platzmangel

Mietausfall: 100%-Leerstand durch umfangreiche Sanierung



Refurbishment

### Notwendige Objekteigenschaften:

- erhaltenswerte Bausubstanz ohne Denkmalschutzauflagen
- attraktiver Baukörper/ Gebäudegeometrie
- gute innerstädtische Lage/ Anschluss an städtische Infrastruktur

## Beispiel „Bürostadt Niederrad“: Entwicklung eines Frankfurter Stadtviertels

In den 60ern als „Bürostadt im Grünen“ geplant, war es damals Ziel, Wohnen und Arbeiten strikt zu trennen und statt dessen reine Büroflächen in einem Parkumfeld anzusiedeln. Zudem stand die Entlastung des Frankfurter Büromarkts bei gleichzeitiger Erhaltung der Gewerbesteuereinnahmen im Blickpunkt. Die Olivetti-Türme und das Nestlé-Gebäude stehen exemplarisch für die Entwicklung des neuen Teilmarktes.

Vor dem Hintergrund der hohen Frankfurter Immobilienpreise prägten Abriss und Neubau die Zeit von 1980 bis zur Jahrtausendwende. Eines der wohl bekanntesten Häuser dieser zweiten Entwicklungsphase stellt das PRISMA-Haus mit seiner außergewöhnlichen Architektur dar.

Allerdings waren bereits damals die Probleme der Emissionen von Klärwerk und Flughafen sowie die unzureichende Anbindung an benachbarte Stadtteile spürbar. Zudem wurde dem städtebaulichen Erscheinungsbild nur eine untergeordnete Bedeutung beigemessen. So standen bei baulichen Fragen häufig unternehmerische Einzelinteressen im Blickpunkt,

wodurch öffentliche Räume wie Grünflächen und Zuwege durch Flächenprivatisierungen verschwanden.

Zur Jahrtausendwende zeichnete sich ein Umbruch in der Bürostadt Niederrad ab. So verschlechterte sich die wirtschaftliche Situation in Deutschland. Zudem verfügte Knapp ein Drittel der Büroflächen zu diesem Zeitpunkt nicht mehr über die mieterseitig geforderten Standards. In der Folge verlegte eine Reihe von Firmen ihren Standort oder verringerte Flächenanmietungen. So verschwanden unter anderem Firmen wie Techem und Fiat aus Niederrad. Der nicht zeitgemäße Gebäudestandard in Stadtrandlage, neue Konkurrenzstandorte mit günstigeren Gewerbesteuersätzen, die monotone und dezentrale Struktur sowie das schlechte Image gipfelten schließlich Mitte des vergangenen Jahrzehnts in hohen Leerstandsdaten von ca. 30%.

Deutlich gesunkene Mietniveaus unterstreichen den Abwärtstrend. Als Folge des hohen Wohnungsmangels förderte die Stadt Frankfurt zu dieser Zeit erstmals die Umnutzung von Büroflächen zu Wohnraum. Damit einher gingen auch der Abriss ungenutzter Gebäude und die Bebauung von Freiflächen mit Wohnimmobilien.

### Zeitliche Entwicklung der „Bürostadt Niederrad“





## Niederrad: Bürostadt im Wandel

Das neue städtische Konzept wird durch zwei Bebauungspläne rechtlich verankert und soll in der als „Lyoner Viertel“ repositionierten „Bürostadt Niederrad“ rund 6.000 Bewohnern ein neues Zuhause bieten. Derzeit gibt es viele Projekte, die dieses Vorhaben aufgreifen. Als Wegbereiter des Wandels gilt das Objekt „Lyoner Straße 19“. Der Büroturm mit seinen ehemals vierzehn Geschossen wurde 2009/2010 refurbisht, dabei um drei Stockwerke erhöht und verfügt nun über 98 Wohnungen.

Die Vollvermietung zu Preisen beginnend bei 12 €/m<sup>2</sup> spricht für die gestiegene Nachfrage nach Wohnraum in Niederrad. Weitere Umnutzungskonzepte von Bürogebäuden zu Wohnimmobilien sind in der Lyoner Straße und der Hahnstraße geplant. Eine Durchmischung des Stadtteils erfolgt durch die Ansiedlung von Einzelhandel und nachgelagerten Wohnnutzungen, wie beispielsweise Freiflächen und Kindertagesstätten.

Aber auch Büronutzer fassen zunehmend Vertrauen in den Standort. So errichtet Nestlé zwei neue Gebäude, die unter anderem ein Mitarbeiter-Fitness-Center beherbergen. Ebenfalls nach Niederrad zieht es die Firma Weishaupt. Ablesen lässt sich die positive Entwicklung des „Lyoner Viertels“ an Marktkennzahlen wie der Leerstandsrate oder Mietniveaus.

Während sich die Leerstandsrate durch Abriss und Umbau seit 2010 mehr als halbiert hat und aktuell bei ca. 12% liegt, stieg die Durchschnittsmiete zuletzt an. Zudem weist die gesunkene Anzahl der vermietbaren Objekte auf eine gelungene Entwicklung und Repositionierung des Stadtteils hin. Vom einst bevorzugten Bürostandort hin zu einem unattraktiven Viertel scheint nun die Phase des reaktivierten, mischgenutzten Stadtteils angebrochen zu sein.

## Herstellungsjahr der Bausubstanz



Quelle: Stadtplanungsamt Frankfurt, Im Dialog 5, S. 14, mit eigenen Ergänzungen

# PORTFOLIO UND REFERENZEN

## Beispiel Frankfurt: Büro- und Einzelhandel-Objekt



### Eckdaten vor Refurbishment

<b>Lage</b>	Innerstädtisch, Teilmarkt Westend-Nord
<b>Baujahr</b>	1971 (Refurbishment 2007-2010)
<b>Mietfläche</b>	ca 7.100 m <sup>2</sup>
<b>Gebäudeproblematik</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Hoher Leerstand</li><li>– Hohe geplante Kosten für Instandhaltungen und Mieterausbauten</li></ul>
<b>Durchgeführte Maßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Neues Aufmaß und Gebäudeentkernung</li><li>– Innenausbau und Erneuerung Haustechnik</li><li>– Schaffung neuer Flächen (z.B. Verkleinerung der Klimatechnik)</li></ul>

### Situation nach Refurbishment

- Flächengewinn durch Neuaufmaß, Flächenerweiterung und Umbau
- Schaffung marktfähiges Büroobjekt: Verlängerung und Neuabschluss von Mietverträgen, Leerstandsreduktion um über 90%
- Veräußerung nach Optimierung: Realisierte Wertsteigerung von 22%

## Beispiel Düsseldorf: Büroimmobilie



### Eckdaten vor Refurbishment

<b>Lage</b>	Bürostandort Kennedy Damm, Teilmarkt Golzheim
<b>Baujahr</b>	1972, 1984 (Refurbishment 2007-2010)
<b>Mietfläche</b>	ca. 20.000 m <sup>2</sup>
<b>Gebäudeproblematik</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Veraltete Mietflächen, Umbau im laufenden Betrieb</li><li>– Unzureichender Brandschutz</li><li>– mangelhafter Innenausbau</li></ul>
<b>Durchgeführte Maßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Entwicklung des Renovierungs-/Brandschutzkonzeptes</li><li>– Sanierungen im laufenden Betrieb über 3,5 Jahre in Teilabschnitten (Haustechnik, Brandschutz, Dach, Hauszugänge, Innenausbau)</li><li>– Modernisierung IT-Netzwerk</li><li>– Steuerung der Schadstoffbeseitigung</li></ul>

### Situation nach Refurbishment

- Objektoptimierung: Schaffung Core-Objekt im Zeit- und Kostenrahmen
- Hohe Mieterbindung: keine Mietkürzung im laufenden Betrieb
- Veräußerung: Wertsteigerung von knapp 50%

## Beispiel München: Single-Tenant Bürogebäude



### Eckdaten vor Refurbishment

<b>Lage</b>	Gebiet mit Mischnutzung, Teilmarkt Lehel
<b>Baujahr</b>	Teilabriss & Neubau bis 2007 als Single-Tenant-Objekt, Refurbishmentbeginn 2008
<b>Mietfläche</b>	ca. 22.000 m <sup>2</sup>
<b>Gebäudeproblematik</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Abriss und Neubau im Kundenauftrag (Eigennutzer)</li><li>– Geänderte Nutzeranforderung durch Finanzkrise (Umbau und Vermietung als Multi-Tenant-Objekt)</li></ul>
<b>Durchgeführte Maßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Projektmanagement und -steuerung</li><li>– Flächenoptimierung und Verschönerung</li><li>– Bedarfsorientierte Realisierung von Multi-Tenant-Flächen (Anpassung Haustechnik, IT-Infrastruktur, Brandschutz)</li></ul>

### Situation nach Refurbishment

- Hohe Kundenzufriedenheit: Umbau unterhalb Zeit- und Kostenrahmen
- Leerstandsreduktion: Vermietung als Multi-Tenant-Objekt
- Hohe Mieterzufriedenheit: Erzielung von Mieten oberhalb des Marktniveaus

## Beispiel Frankfurt Niederrad: Standortkonzept Büroimmobilie



### Eckdaten des Ausgangsgebäudes

<b>Lage</b>	Frankfurt Niederrad, Teilmarkt „Lyoner Viertel“
<b>Baujahr</b>	1968, 1988
<b>Mietfläche</b>	ca. 14.200 m <sup>2</sup>
<b>Gebäudeproblematik</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Nicht platzierbare Spezialimmobilie mit erheblichem Instandhaltungsstau und Altlastenverdacht</li><li>– 100% Leerstand in monofunkt. Stadtrandlage</li><li>– Planungsrecht „Sondergebiet Verwaltung“ mit geringem Ausnutzungsgrad und negativem Image</li></ul>
<b>Durchgeführte Maßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Potenzialuntersuchung / Machbarkeitsstudie zur Erörterung künftiger Nutzungspotenziale des Areals</li><li>– Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen alternativer Nutzungsszenarien</li><li>– Verhandlung mit Vertretern der Stadt/Anrainern</li><li>– Schaffung von flexiblem Planungsrecht durch Änderung des Bebauungsplans</li><li>– Kostenschätzung für Abbruch und Dekontaminierung</li><li>– Darstellung alternativer Exit-Strategien</li></ul>

### Situation nach Konzepterstellung

- Schaffung von flexiblem Planungsrecht durch Änderung des Bebauungsplans
- Durchsetzung einer signifikant höheren Grundstücksausnutzung (von GFZ 1,1 auf 2,0)
- Verkauf der Liegenschaft mit erheblicher Wertsteigerung durch neuerarbeitete Nutzungskonzepte und B-Plan-Änderung

## CORPUS SIREO REAL ESTATE

CORPUS SIREO ist einer der größten unabhängigen Real Estate Asset Management Dienstleister in Deutschland. Etwa 550 Mitarbeiter an 11 Standorten in Deutschland und Luxemburg betreuen im Kundenauftrag Gewerbe- und Wohnflächen im Wert von rund 16 Milliarden Euro (Stand: 9/2014).

### CORPUS SIREO – Development & Technical Advisory

Das deutschlandweit tätige CORPUS SIREO Team mit 20 DTA-Spezialisten verfügt über ein breitgefächertes Know-how und langjährige Erfahrung mit unterschiedlichen Grundstücken, Gebäuden und Projektentwicklungen. Dadurch sind wir in der Lage, die unterschiedlichsten Bestände wertsteigernd zu betreuen: transparent und messbar.

Egal, ob es sich um einen Neubau, Bestandsimmobilien, Brach- oder Altlastenflächen handelt – wir wissen, was getan werden muss und gemacht werden kann – und unterstützen als technischer Asset Manager kompetent während des gesamten Lebenszyklus von Immobilien. So können Möglichkeiten zur Steigerung der Kosteneffizienz in der Bewirtschaftung aufgezeigt und Wertschöpfungspotenziale durch detaillierte Immobilienanalyse identifiziert werden.

Wir begleiten und steuern notwendige Optimierungsmaßnahmen durch weitere Dienstleistungen – und stehen selbstverständlich bei der technischen Due Diligence für An- und Verkauf aktiv zur Seite.

### Projektentwicklung

Wir identifizieren Wertschöpfungspotenziale, um mit Ihrem Gebäude das optimale Ergebnis zu erzielen. Durch eine detaillierte Immobilienanalyse erkannte Maßnahmen steuern wir und setzen sie um.

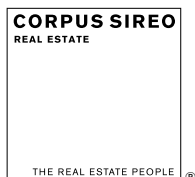
Bei einem anschließenden Verkauf können wir für Sie das bestmögliche Angebot, beispielsweise durch ein Investorenverfahren, einholen.

### Bestandsoptimierung

Grundlage bietet eine ausführliche Analyse Ihres Bestandes, um die Möglichkeiten zur Steigerung der Kosteneffizienz zu ermitteln. Abgeleitete Maßnahmen werden durch uns begleitet und gesteuert. Darüber hinaus unterstützen wir Sie bei der technischen Ver- und Ankaufsvorbereitung.

Zudem verhelfen wir Ihnen bei Wunsch zu einem umweltgerechten und energieeffizienten Betrieb mit Zertifizierung und bieten Ihnen qualifizierte Hilfestellung mit schadstoffbelasteten Grundstücken oder Gebäuden.

Ein Produkt der:



**Sie finden uns auch unter:**

[www.twitter.com/corpussireo](http://www.twitter.com/corpussireo)  
[www.xing.com/companies/corpussireo](http://www.xing.com/companies/corpussireo)  
[www.linkedin.com/company/corpussireo](http://www.linkedin.com/company/corpussireo)

## KONTAKT

### CORPUS SIREO

**Asset Management Commercial GmbH**

Jahnstraße 64

63150 Heusenstamm



**Peter Skopp** | Executive Director

Phone: + 49 6104 664 240

Mobile: + 49 171 5503 380

E-Mail: [Peter.Skopp@corpussireo.com](mailto:Peter.Skopp@corpussireo.com)



**Alexander Posern** | Associate Director

Phone: + 49 6104 664 236

Mobile: + 49 175 2267 381

E-Mail: [A.Posern@corpussireo.com](mailto:A.Posern@corpussireo.com)



**Benjamin Schümer** | Senior Manager

Phone: + 49 6104 664 232

Mobile: + 49 170 7871 934

E-Mail: [Benjamin.Schuemer@corpussireo.com](mailto:Benjamin.Schuemer@corpussireo.com)

**Weitere Informationen auf**  
[www.corpussireo.com/amc](http://www.corpussireo.com/amc)