



Editorial

**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

der Aufschwung der deutschen Wirtschaft ist noch nicht beendet. Auch im zweiten Quartal des Jahres



legte die Wirtschaftsleistung im Vorjahresvergleich deutlich zu. Doch büßt das Wachstum an Schwung ein, was angesichts des sehr starken ersten Quartals nicht allzu sehr verwundern darf. Allerdings bereitet der Rückgang des privaten Konsums derzeit Sorgen. Obwohl die Arbeitslosenquote im Herbst den seit 20 Jahren niedrigsten Stand erreichen wird, sparen die Verbraucher erstmals seit 2009 wieder.

Der Konsumrückgang wird sich zeitversetzt auch aufs B2B-Geschäft auswirken. Entsprechend hat sich der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft und den Handel im August deutlich abgekühlt. Auch der Geschäftsklimaindex beim Mobilen-Leasing trübte sich kräftig ein – allerdings von einem starken Hoch kommend. Die Einzelbetrachtung zeigt dabei, dass die Lage wesentlich besser beurteilt wird als die Erwartungen für die nächsten sechs Monate. Die aktuelle wirtschaftspolitische Lage, das nervöse Auf und Ab der Finanzmärkte und Diskussionen um die Staatsschulden schlagen auch den Unternehmen aufs Gemüt.

Die Leasing-Branche bleibt jedoch optimistisch und hält an ihrer Prognose eines zweistelligen Wachstums für 2011 fest – immer vorausgesetzt, es kommt zu keinem Lehman-II-Desaster. Die deutsche Wirtschaft ist gut aufgestellt, die Produktionskapazitäten der Unternehmen sind überdurchschnittlich ausgelastet, was die Ausrüstungsinvestitionen stimulieren wird. Etwas mehr Optimismus würde der Wirtschaft und uns allen gut tun.

Horst Fittler, BDL Hauptgeschäftsführer

**Horst Fittler, BDL
Hauptgeschäftsführer**

Leasing: 15 % Plus im 1. Halbjahr Neugeschäft bei Maschinen und Nutzfahrzeugen boomt weiter

Das Leasing-Neugeschäft mit Mobilen ist im ersten Halbjahr 2011 um 15 Prozent gewachsen. Am stärksten stieg das Neugeschäft in den Segmenten Produktionsmaschinen (30 Prozent) und Nutzfahrzeuge (33 Prozent). Die Wachstumsdynamik im zweiten Quartal verlangsamte sich leicht. Während in den ersten drei Monaten das Mobilen-Neugeschäft um 18 Prozent stieg, wuchs es im zweiten Quartal um 13 Prozent. Dies zeigen die Ergebnisse der Trendmeldung des BDL.

„Beim Vergleich der Veränderungsraten im ersten und im zweiten Halbjahr müssen die Vergleichszeiträume berücksichtigt werden. Denn das zweite Quartal 2010 war mit einem Plus von vier Prozent deutlich stärker als das erste Quartal im vergangenen Jahr mit einem Minus von zwölf Prozent“, erläutert Hauptgeschäftsführer Horst Fittler die Wachstumszahlen der beiden Quartale.

Wie bereits im ersten Quartal wuchsen die unabhängigen Leasing-Gesellschaften überdurchschnittlich stark und steigerten ihr Neugeschäft von Januar bis Juni um mehr als ein Drittel. Allerdings verzeichneten sie im Vorjahreszeitraum auch einen überdurchschnittlichen Rückgang.

Leasing-Verträge

Die Anzahl der Leasing-Verträge stieg in den ersten sechs Monaten um acht Prozent. Leasing-Verträge mit Pkw und Kombi nahmen um 8,5 Prozent zu. Die Neuzulassungen laut Kraftfahrzeugbundesamt stiegen im ersten Halbjahr aber etwas stärker um 10,5 Prozent. Nach Anschaffungswert wuchs das Autoleasing-Neugeschäft um zwölf Prozent.

zent im zweiten Quartal und 19 Prozent im ersten Halbjahr. Der VDMA weist diesbezüglich auf den außergewöhnlich hohen Vorjahreswert hin. Jedoch habe sich die Dynamik der Auftragseingänge abgeschwächt. „Beim Leasing kommen nun

Veränderungsraten im Mobilen-Neugeschäft



Das Leasing-Geschäft mit Büromaschinen und IT stieg im ersten Halbjahr um 14 Prozent. Nach einem deutlichen Rückgang im ersten Quartal erhöhte sich das Neugeschäft mit Medizintechnik im zweiten Quartal um sechs Prozent, blieb kumuliert im ersten Halbjahr jedoch noch rückläufig.

Produktionsmaschinen

Das nach dem Autoleasing stärkste Segment, das der Produktionsmaschinen, legte im zweiten Quartal um 29 Prozent zu. Die Auftragseingänge im Maschinenbau aus dem Inland sind dagegen deutlich weniger gestiegen, laut Branchenverband VDMA um fünf Pro-

zent die sehr langen Lieferzeiten zum Tragen“, erläutert Fittler. Denn erst mit der Auslieferung der Maschinen wird der Leasing-Vertrag wirksam und das Neugeschäft statistisch erfasst.

BDL-Trendmeldung

Der BDL befragt vierteljährlich ausgewählte repräsentative Mitgliedsunternehmen über ihre Geschäftsentwicklung. Da es sich um keine Vollerhebung des Neugeschäfts handelt, können nur die prozentualen Veränderungen zum Vorjahreszeitraum erfasst werden, jedoch kein absolutes Neugeschäftsvolumen. ■

BDL-Jahresbericht und Marktstudie erschienen

Der BDL hat aktuell zwei neue Broschüren veröffentlicht: den Jahresbericht 2010/2011 sowie die Marktstudie „Leasing in Deutschland 2011“.

Der Jahresbericht 2010/2011 des BDL beschäftigt sich mit dem Titelthema „Partnerschaft mit dem Mittelstand“. Der Bericht enthält eine ausführliche Analyse des Leasing-Marktes, einen Sonderre-

port zum Leasing-Sektor Medizintechnik (siehe Bericht Seite 2 dieses Newsletters), aktuelle Entwicklungen der nationalen und internationalen Rahmenbedingungen der Branche sowie Informationen zur Mitgliederstruktur. Für die Marktstudie Leasing in Deutschland 2011 (siehe Newsletter Juni 2011) hat TNS Infratest Finanzforschung

über 1.000 Unternehmen über ihre Leasing-Nutzung, -Motive und -Einstellungen befragt.

Die Broschüren können unter www.leasingverband.de, Rubrik Publikationen bestellt werden. Für die Marktstudie wird eine Schutzgebühr von 15 Euro zzgl. Versand erhoben. Der Jahresbericht ist kostenfrei sowie als Download erhältlich. ■

Leasing ermöglicht Investitionen in Gesundheit

Arztpraxen und Kliniken realisieren medizintechnische Investitionen über Leasing

Um im harten Wettbewerb im Gesundheitswesen erfolgreich zu bestehen, sind Ärzte heutzutage gefordert, ihre Praxis wie ein Unternehmen zu führen. Aus wirtschaftlichen Erwägungen schließen sich daher Mediziner immer häufiger auch zu medizinischen Versorgungszentren (MVZ) zusammen. Denn Praxen mit moderner Ausstattung besitzen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil: Neuste medizintechnische Geräte versprechen den Patienten schonende, kurze Untersuchungen und Behandlungen sowie schnelle Analysen.

Zugleich steigern neue Technologien auch die betriebswirtschaftliche Effizienz, z. B. durch Prozessoptimierung oder einen sparsameren Stromverbrauch und damit geringeren Energiekosten. Die verkürzten Innovationszyklen in der Medizintechnologie zwingen zu einem fortwährenden Austausch der Gerätschaften. Daher realisieren Facharztpraxen und Fachkliniken, MVZ, Reha-zentren und Krankenhäuser immer häufiger ihre medizintechnischen Investitionen über Leasing.

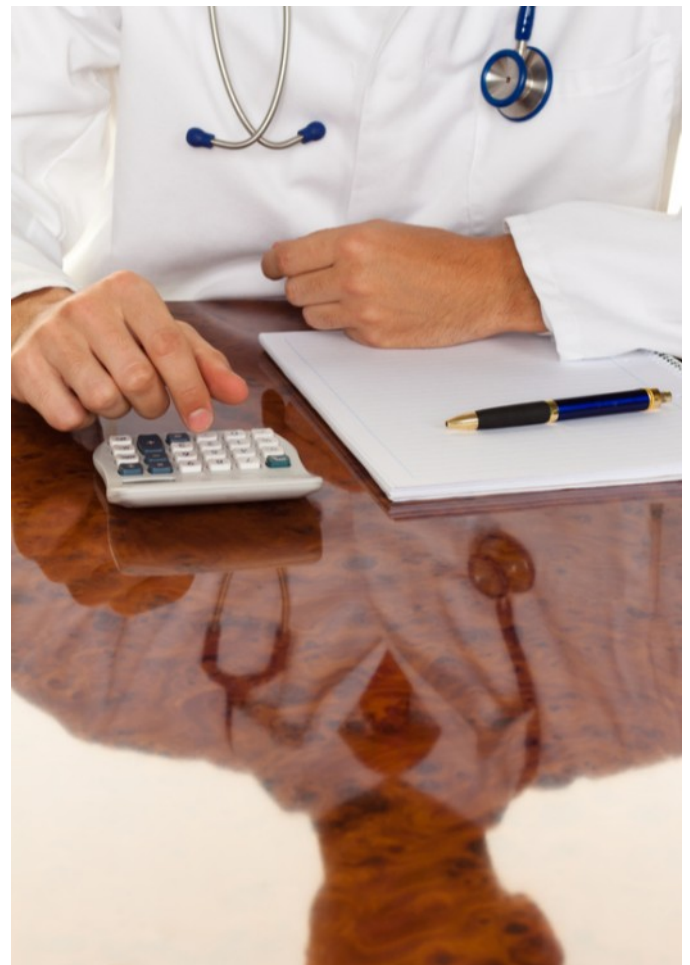
Viele Ärzte und Kliniken haben das hohe Einsparpotenzial innovativer Medizintechnik erkannt

und setzen im Zuge von Modernisierungs- und Prozessoptimierungsmaßnahmen verstärkt auf Hightech-Lösungen, vorangetrieben durch alternative Investitionsformen wie Leasing. Hintergrund dieser Entwicklung ist ein entscheidender Mentalitätswechsel, der bei Ärzten mit verstärktem betriebswirtschaftlichen Handeln einhergegangen ist – weg vom Eigentumsdenken hin zur bloßen Nutzung der medizinischen Geräte. Grundsätzlich lassen sich die meisten Gegenstände des Praxis- und Krankenhausbedarfs bis hin zur kompletten Praxiseinrichtung leasen. Leasing-Güter sind jedoch in der Regel die werthaltigen Objekte.

Medizintechnik-Leasing wächst um zehn Prozent

Gut 50 Mitgliedsgesellschaften des BDL sind im Leasing-Geschäft mit Medizintechnik aktiv. Darunter finden sich international tätige Konzerne genauso wie mittelständische, hochspezialisierte Gesellschaften. Das Leasing-Neugeschäft mit dieser Objektgruppe belief sich 2010 auf rund 480 Millionen Euro, was einem Plus von zehn Prozent entspricht. Der Vergleich mit anderen westeuropäischen Ländern zeigt jedoch, dass der Bereich Medizintechnik in Deutschland noch großes Potenzial für die Leasing-Branche birgt.

Chancen ergeben sich außerdem durch die zusätzlichen Serviceangebote wie Wartung und Reparatur, Verschleiß und Austausch gegen die nächste Generation, Upgrades, Versicherungspakete etc. Hierbei kommt den Leasing-Gesellschaften als Objektfinan-



Ärzte führen ihre Praxis wie ein Unternehmen. Ihre medizintechnischen Investitionen realisieren sie immer häufiger über Leasing.
Foto: Gina Sanders-Fotolia.com

zierer zugute, dass sie die Branche und den Markt kennen und über umfangreiches Objekt-Know-how verfügen, was sie gegenüber anderen Finanzierungsformen qualifiziert. Neben den klassischen Finanzierungsexperten arbeiten in Leasing-Gesellschaften, die sich auf Medizintechnik spezialisiert haben, häufig auch Mitarbeiter mit einem ingenieurwissenschaftlichen oder medizinischen Hintergrund. Darüber hinaus kennen diese Spezialisten das Gesundheitssystem und können so die Kunden auf Augenhöhe beraten.

Ideale Dreiecksbeziehung

Fazit: Die Dreiecksbeziehung des Leasing zwischen Hersteller, Kunde und Leasing-Gesellschaft

ergänzt sich für den Bereich der Medizinprodukte ideal. Hersteller und Leasing-Unternehmen entstammen mittelständisch geprägten Branchen und verfügen über eine hohe Innovationskraft und Flexibilität. Auch der Gesundheitsmarkt ist hochdynamisch. Treiber sind der medizinisch-technische Fortschritt einerseits und die demografische Entwicklung andererseits. Investitionen in die Gesundheit sind daher Investitionen in die Zukunft. Auch wenn der Anteil des Sektors Medizintechnik am Leasing-Neugeschäft noch gering ist, so wird dieser relativ konjunkturunabhängige Bereich künftig weiter wachsen. ■

Medizintechnik-Branche

2010 erwirtschaftete die mittelständisch geprägte Medizintechnik-Industrie – u. a. mit Krankenhaustechnik, medizinischen Geräten, bildgebender Diagnostik, medizinischer Informatik und orthopädischen Hilfsmitteln – laut Branchenverband Spectaris – einen Umsatz von 20 Milliarden Euro (+8 Prozent), davon 12,8 Milliarden Euro im Ausland.

Der Industriezweig verfügt über starke Innovationskraft. Ein Drittel ihres Umsatzes erzielt die Hightech-Branche mit Produkten, die jünger als drei Jahre sind. Der Anteil an Forschungs- und Entwicklungsausgaben ist mit knapp zehn Prozent am Gesamtumsatz relativ hoch, was für die nächsten Jahrzehnte grundlegende technische Neuerungen erwarten lässt. (Quelle: *Spectaris Jahrbuch 2010/11*)

Geschäftsklima im Mittelstand verschlechtert

KfW-ifo-Mittelstandsbarometer zeigt stärksten Klimarückgang seit 2008 an

Das mittelständische Geschäftsklima des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers gab im vergangenen August sehr deutlich um 6,3 Zähler nach. Einen noch stärkeren Klimarückgang gegenüber dem jeweiligen Vormonat hat es bisher nur im Nachgang der Lehman-Insolvenz im November 2008 und zu Beginn der auf den Wiedervereinigungsboom folgenden Rezession im August 1992 gegeben.

Bei den Großunternehmen ging das insgesamt stärker schwankende Geschäftsklima sogar um 8,8 Zähler zurück – der viertgrößte Rückgang seit Beginn der Datenerhebung 1991.

Der wesentliche Grund für die starke Abkühlung des Geschäftsklimas im August ist der Einbruch der Geschäftserwartungen, was angesichts des aktuellen Umfeldes wenig überrascht. Mit einem Minus von 9,1 Zählern wird im Mittelstand ein neuer Rekordrückgang der Erwartungen verzeichnet.

Der vergleichbare Wert bei den Großunternehmen entspricht

mit -11,2 Zählern dem zweitstärksten Einbruch seit 1991.

Erwartungen deutlich schlechter als die Lage

Etwas weniger dramatisch zeigt sich das Bild bei der Einschätzung der aktuellen Lage. Diese gibt sowohl im Mittelstand als auch bei den Großunternehmen zwar ebenfalls spürbar nach (Mittelstand: -3,1 Zähler, Großunternehmen: -6,0 Zähler), ihr Niveau ist aber mit 33,9 Saldenpunkten im Mittelstand und mit 35,2 Saldenpunkten bei den Großunternehmen weiterhin sehr positiv. Die Erwartungen gehen demgegenüber deutlich zurück und bewegen sich bereits nahe an bzw. unterhalb der Nulllinie (Mittelstand: 1,9 Saldenpunkte, Großunternehmen: -3,1 Saldenpunkte), die konzeptionell dem langjährigen „konjunkturneutralen“ Durchschnitt entspricht.

Die Entwicklung der Beschäftigungs- und Absatzpreiserwartungen, die bei den Mittelständlern um 3,3 Zähler bzw. 5,4 Zähler und bei den Großunternehmen um 4,5 Zähler bzw. 3,2 Zähler nachgeben, bestätigen das Bild

einer abkühlenden Wirtschaft in Deutschland. Beide Indikatoren liegen allerdings weiter über ihren historischen Durchschnitt und zeigen damit noch immer expansive Beschäftigungspläne sowie eine anhaltende, wenn auch etwas ruhigere Preisdynamik an.

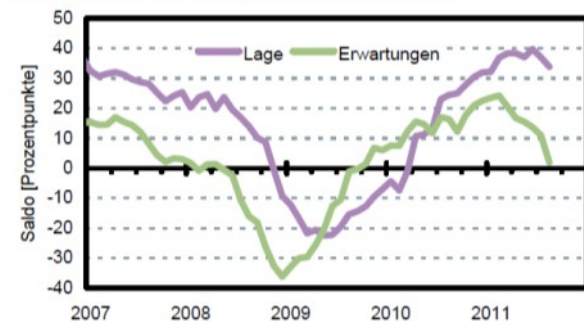
Dr. Norbert Irsch, Chefvolkswirt der KfW: „Im außergewöhnlich starken Rückgang des Geschäftsklimas im Mittelstand, insbesondere im Rekorderinbruch der Erwartungskomponente, spiegelt sich die hohe Verunsicherung über die Eurokrise und die jüngsten Verwerfungen an den Aktienmärkten. Man sollte aber im

Blick behalten, dass die Mittelständler ihre Lage immer noch positiver beurteilen als im Boomjahr 2007. Wir erwarten deshalb in den nächsten Quartalen lediglich eine Abkühlung der wirtschaftlichen Dynamik in Richtung Potenzialwachstum.

Keine Rezession erwartet

Für 2012 gehen wir nicht von einer Rezession aus. Dies setzt allerdings eine gewisse Stabilisierung an den Finanzmärkten voraus sowie eine überzeugende Umsetzung der von der europäischen Politik vorgesehenen Krisenbewältigungsmaßnahmen.“ ■

Lage und Erwartungen im Mittelstand



Quelle: KfW Bankengruppe, ifo Institut München

Neue Fortbildungsmaßnahme zum Leasing-Fachwirt

Going Public-Akademie für Finanzberatung bietet ab Oktober Blended-Learning-Konzept an

Ab Oktober 2011 bietet die „GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG“ als erster Anbieter eine Fortbildungsmaßnahme im Blended-Learning-Konzept an, die auf die Abschlussprüfung Leasing-Fachwirt/-in (IHK) vorbereitet. Dieser Abschluss ist speziell auf die Leasing-Praxis zugeschnitten.

Für Berater und Bearbeiter im Leasing-Bereich wird es damit möglich, sich gezielt und praxisnah weiterzubilden. Der Leasing-Fachwirt (IHK) ist ein Abschluss auf Meister-Niveau. Innerhalb von 20 Monaten werden die Teilnehmer auf ihre IHK-Prüfung vorbereitet. Durch das Blended-Learning-Konzept, also die Kombination aus Intensiv-Seminaren, E-Learning und Selbststudium, bleiben sie auch

während des Vorbereitungskurses flexibel. Die Dozenten verfügen nicht nur über hohe Fachkenntnisse, sondern auch über große Praxiserfahrung und ermöglichen es den Teilnehmern, den Bezug zwischen Praxis und Inhalten des Studienganges herzustellen.

Inhalte des Leasing-Fachwirts sind allgemeine Leasing-Lehre, Immobilien-Leasing, Bilanzierung, Finanzierung und Kalkulation sowie Steuern, Recht und betriebs- und volkswirtschaftliche Grundlagen. Zudem gibt es im neuen Studiengang die Besonderheit, dass nach der Hälfte der Zertifikatsabschluss „Leasing-Fachmann/-frau (GP)“ erlangt werden kann.

BDL unterstützt ideell

Die neue berufsbegleitende Fortbildungsmaßnahme wird inhalt-

lich vom Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen unterstützt.

„Meister-Bafög“

Die Studiengebühren betragen inklusive Literatur, Skripte sowie einer Aufgabensammlung 4.400 Euro. Studienteilnehmer haben laut Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz zudem die Möglichkeit, „Meister-Bafög“ zu beantragen. Die Förderung beträgt 30,5 Prozent von der Studiengebühr plus 25 Prozent Förderung beim KfW-Darlehen beim Bestehen der Fachwirt-Prüfung.

Teilnehmer, die nach dem Abschluss als Fachwirt/-in weiterstudieren möchten, können den ersten akademischen Grad – den Bachelor of Economics (B. Ec.) – ergänzen. Dieser Abschluss kann in einem 18-monatigen Fernstudium

um erreicht werden, da der Fachwirt auf das Studium mit drei Semestern angerechnet wird.

Durchgeführt wird das Studium dann an der Berliner Fakultät der West Pomeranian Business School. Selbstverständlich ist das Studium akkreditiert und erfüllt somit die Zulassungsvoraussetzungen für ein Master-Studium.

Weitere Informationen

Die „GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG“ weist über 20 Jahre Erfahrung in der Weiterbildung mit Spezialisierung auf die Finanzdienstleistung auf. Informationen zu Studiengang und Fördermöglichkeiten finden Interessierte im Internet unter www.going-public.edu. ■

Erholung auf dem europäischen Leasing-Markt Leaseurope: Neugeschäft stieg 2010 um 4,6 Prozent auf 224 Mrd. Euro

Der europäische Leasing-Markt hat die Krise überwunden. Das gesamte Leasing-Neugeschäft in Europa stieg 2010 um 4,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr und erreichte ein Volumen von 224 Mrd. Euro. Das Mobilien-Geschäft wuchs leicht unterdurchschnittlich um 3,1 Prozent, während das Immobilien-Leasing um 15,3 Prozent zulegte. Die Marktdurchdringung stieg von 12,2 auf 12,6 Prozent.

In der Rangliste der Länder nach dem gesamten Neugeschäftsvolumen nimmt Deutschland im Jahr 2010 mit einem Anteil von 19,6 Prozent erneut den ersten Platz ein. Großbritannien steht weiter an zweiter Stelle. Sein

Anteil beträgt 15,6 Prozent. An dritter Stelle folgt mit einem Anteil von 13,3 Prozent Italien, an vierter Stelle mit einem Anteil von 13,0 Prozent Frankreich.

Rückgang nur in England

Während alle Länder bzw. Ländergruppen ein Wachstum verzeichnen, ist der Markt in Großbritannien um 3,0 Prozent geschrumpft. Das Mobilien-Geschäft fiel um 3,0 Prozent, das Immobilien-Leasing wuchs dagegen um 9,7 Prozent, spielt jedoch nur eine geringe Rolle (Anteil 0,8 Prozent am Neugeschäft).

Im drittgrößten Markt Frankreich wuchs das vom nationalen Leasing-Verband (ASF) gemeldete Neugeschäft um 7,3 Prozent. Die

Marktdurchdringung stieg von 10,0 auf 10,5 Prozent. Das Mobilien-Leasing legte um 4,3 Prozent zu, das Immobilien-Leasing um 19,4 Prozent.

Die wichtigsten Objekte im Mobilien-Leasing sind die Nutzfahrzeuge (Anteil 29 Prozent), gefolgt von Maschinen (Anteil von 25,8 Prozent), Büromaschinen (Anteil 15 Prozent) und Pkw (Anteil 14,6 Prozent). Das Neugeschäft mit Nutzfahrzeugen, Büromaschinen und Pkw ist gewachsen. Das Neugeschäft mit Maschinen war dagegen weiterhin rückläufig.

In Italien stieg das Neugeschäft um 5,4 Prozent. Das Mobilien-Geschäft ist um 2,2 Prozent gestiegen, das Immobilien-Leasing um 10,8 Prozent. ■

Verstärkung beim BDL

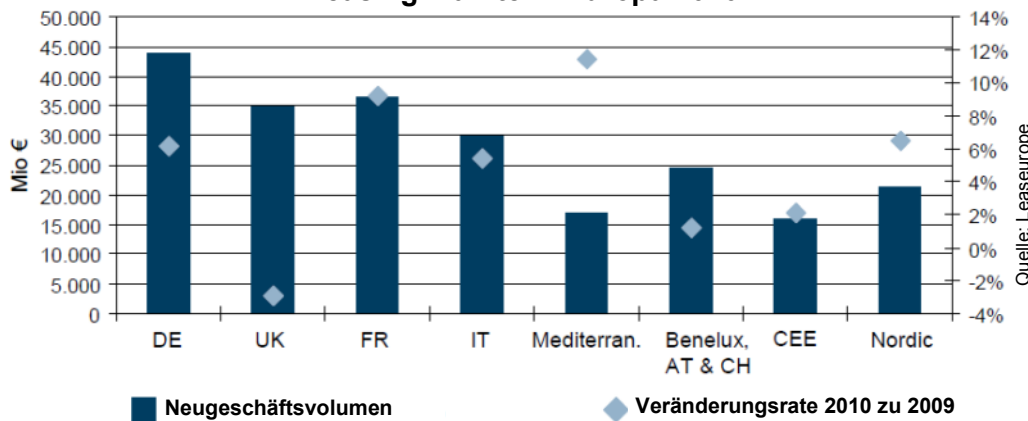
Claudia Rautenberg (Foto) ist seit dem 1. Juli neben Stefanie Hohltschke als zweite Referatsleiterin Recht beim

BDL tätig. Der Rechtsbereich des BDL wurde aufgrund der gestiegenen juristischen Anforderungen an den Verband, u. a. durch die Unterstellung der Leasing-Branche unter die Finanzmarktaufsicht, verstärkt. Claudia Rautenberg war zuvor als juristische Referentin bei einem Verband in Brüssel tätig. ■

Leasing-Report der Bundesbank

In ihrem Monatsbericht Juli 2011 veröffentlicht die Deutsche Bundesbank einen umfassenden Bericht über die „Leasingfinanzierung in Deutschland“. Ausführlich werden u. a. die volkswirtschaftliche Bedeutung des Leasings und die Vorteile für Unternehmen beschrieben. Abschließend heißt es im Report: „Leasing leistet damit auch einen Beitrag zur Konjunktur- und Wachstumsdynamik sowie zum technologieinduzierten Strukturwandel der Wirtschaft.“ Der Monatsbericht steht auf der Website www.bundesbank.de als Download zur Verfügung. ■

Leasing-Märkte in Europa 2010



„European Leasing Handbook“ erschienen 23 europäische Länderreports und ein Sonderteil zu BRIC-Staaten

Jede dritte BDL-Mitglieds-gesellschaft ist inzwischen im Ausland tätig. Wie für viele Kunden so gehört auch für die Leasing-Branche das internationale Geschäft zum Alltag. Immer mehr Gesellschaften begleiten ihre Kunden in neue Länder, um Leasing-Geschäfte abzuschließen. Wer hierbei Neuland betreten will, hat nun einen aktuellen Ratgeber zur Hand. Marjan Nemet, Wirtschaftsprüfer und Partner bei Deloitte, hat in dem im August erschienenen „European Leasing Handbook“ zahlreiche Länderreports über sein internationales Netzwerk zusammen-

gefasst. Neben den 23 europäischen Märkten von A wie Austria bis U wie United Kingdom enthält das Handbuch ein ergänzendes Kapitel über die Märkte der BRIC-Staaten und erläutert die Rahmenbedingungen in Brasilien, Russland, Indien und China. Das englischsprachige Leasing-Handbuch ist ein umfassendes Nachschlagewerk über die gesetzlichen und steuerlichen Grundlagen in den jeweiligen Ländern. Ergänzt werden die Länderberichte durch einen Gesamtüberblick über den Leasing-Markt in Euro-

pa, den Jacqueline Mills vom europäischen Dachverband Leaseurope verfasst hat. Zudem informiert ein Fachbeitrag über den aktuellen Stand der Reform der internationalen Rechnungslegung. Den Bericht konnte Nemet als Mitglied des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committees mit Wissen aus erster Hand bestreiten.

Das Handbuch ist beim NWB Verlag erschienen, 578 Seiten stark und kostet 59,- Euro. ■



Impressum

Bundesverband
Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.

Kommandantenstraße 80
10117 Berlin
Telefon 030 / 20 63 37-0
bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

V.i.S.d.P.:
Horst Fittler
Redaktion: Heike Schur