

Stellungnahme des Vorstands zu Fragen von Aktionären

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Vorfeld zur kommenden Hauptversammlung am 29.05.2013 hat uns ein Schreiben erreicht, in dem eine Ergänzung zur Tagesordnung gewünscht wurde, die eine Beschlussfassung für eine Sonderprüfung zum Inhalt hatte.

Auch wenn wir dieses Ergänzungsverlangen ablehnen mussten, haben wir unsere Dialogbereitschaft zu allen angesprochenen Themen erklärt. Folgend finden Sie die von uns gegebenen Antworten.

Marburg, im Mai 2013

Der Vorstand



Michael Schmidt

Christoph Hellrung

Andreas Odenbreit

1. Warum werden im schrumpfenden Segment Telefonie immer wieder weitere Gesellschaften gegründet?

Im Segment Telefonie sichern wir uns durch die Gründung neuer Gesellschaften den Zugang zu Nischenmärkten, die wir uns sonst nicht erschließen könnten. Ein Großteil der Unternehmensgründungen in diesem Segment ist auf die Vorgabe der Bundesnetzagentur zurückzuführen, dass einem Unternehmen jeweils nur eine Betreiberkennzahl zugeteilt werden kann. Die Strategie mit mehreren Verbindungsnetzbetreibern dem relevanten Markt (Call-by-Call) ein differenziertes Angebot machen zu können, ist also nur dadurch möglich, eine entsprechend große Anzahl an eigenständigen Unternehmen mit eigener Verbindungsnetzbetreiberkennzahl zu gründen. Um trotzdem Synergien zu heben, werden die wesentlichen Unternehmensfunktionen gebündelt und die Verwaltungsaufgaben auf ein Minimum reduziert.

2. Von wem erhalten die Vorstände/Geschäftsführer der Tochtergesellschaften Ihr Gehalt?

Die Vorstände/Geschäftsführer der Tochtergesellschaften erhalten jeweils nur von der Gesellschaft, mit der der Anstellungsvertrag geschlossen wurde (ihrem Hauptarbeitgeber), ein(e) Vergütung/Gehalt. Es gibt keine zusätzlichen Gehälter oder sonstigen Kompensationen für Mitarbeiter der 3U HOLDING AG die in einer Tochtergesellschaft als Vorstand oder Geschäftsführer eingesetzt werden.

Die erbrachten Leistungen werden im Rahmen der Intercompany-Verrechnungsbestimmungen jedoch konzernintern berücksichtigt.

3. Wurde bei der Einsetzung von Geschäftsführern bei den Tochtergesellschaften auf entsprechende Qualifizierung geachtet?

Die Auswahl der Geschäftsführer bei den Tochtergesellschaften unterliegt einem Kriterienkatalog bei dem auch die Qualifikation eine wichtige Rolle spielt. Darüber hinaus werden Beteiligungsverhältnisse, Branchenerfahrung, unternehmerische Erfahrungen, branchenspezifische Kriterien, rechtliche Vorgaben und Kosten berücksichtigt. Sofern möglich, wird bei der Besetzung darauf geachtet, dass die wichtigsten Unternehmensfunktionen (Strategie, Finanzen, Technik und Marketing) durch die Verantwortungsträger abgedeckt werden.

Es würde sicherlich den Rahmen sprengen, würden wir hier auf die jeweilige Qualifikation eines jeden Geschäftsführers eingehen. Gerne gehen wir exemplarisch auf einen Geschäftsführer und dessen Qualifikationen ein. Sollten Sie an den Qualifikationen anderer Geschäftsführer Interesse haben, so werden wir Ihre konkreten Fragen gerne beantworten (sofern nicht Persönlichkeitsrechte der Betroffenen dagegen sprechen).

Helmut Zangl ist Geschäftsführer der Tochtergesellschaft EuroSun Vacuum-Solar-Systems GmbH. Er ist seit 1988 erfolgreich in den Bereichen „Produktion und Vertrieb von Solarkollektoren“ zur Nutzung thermischer Solarenergie tätig. Auf dem Gebiet der Vakuumröhrenkollektoren zählt Herr Zangl zu den Pionieren.

Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeiten auf dem Gebiet der regenerativen Energien verfügt Herr Zangl über ein exzellentes Wissen im FB „Nutzung thermische Solarenergie“.

In den Jahren 2002 bis 2007 produzierte Herr Zangl in eigener Produktionsstätte mit 180 Mitarbeitern technisch erstklassige Produkte am Standort Xue Yuan Road Haidian District Beijing in China. Das unter dem Namen EUROCON in China und EUROCOL in Europa firmierende Unternehmen wurde von Herrn Zangl aufgrund eines sehr lukrativen Angebotes der Firma Viessmann im Jahre 2007 an selbige veräußert.

Sein beruflicher Werdegang war wie folgt:

- 1974-1978: Ausbildung zum Heizungsbauer- und Geselle bei Heizungsbau Firma Riegg und Spieß, Günzburg
- 1978-1979: Bundeswehr
- 1979-1988: Heizungsbaugeselle bei Heizungsbau Firma Riegg und Spieß, Günzburg
- 1988-1991: Verkaufsbüroleiter Firma Klöckner, Dillingen (Heiztechnik FB Solar)
- 1991-1993: Niederlassungsleiter Firma Klöckner, München (Heiztechnik FB Solar)
- 1993-1997: Vertriebsleiter bei Daimler-Benz-Aerospace (FB Sunda Solartechnik)
- 1997-1998: Geschäftsführer bei Daimler-Benz-Aerospace (FB Sunda Solartechnik)
- 1999-2005: Eigentümer und Geschäftsführer der Firma Euro Solar 2000 GmbH
- 1999-2007: Eigentümer und Geschäftsführer der Firma Eurocol GmbH
- 2008-2010: Eigentümer der SPZ Solar Produktion Zangl
- 2010: Gründer, 25%-Gesellschafter und Geschäftsführer der EuroSun Vacuum-Solar-Systems GmbH

4. Erfolgte die Beteiligung von 3U an MyFairpartner Ltd., London, aufgrund betriebswirtschaftlicher Erwägungen? Sind diese Erwägungen betriebswirtschaftlich nachvollziehbar?

Die Investition in myfairpartner Ltd. wurde anhand unserer Investment Kriterien überprüft. Es lag ein Businessplan zugrunde, der trotz der bestehenden Risiken ein gutes Chance-/Risiko-Profil aufwies. Die Beteiligungsverhältnisse nach dem Einstieg der 3U HOLDING AG bei der myfairpartner Ltd. stellten sich wie folgt dar:

Management und Mitarbeiter:	66%
3U HOLDING AG:	15%
Andere kommerzielle/Finanz- Investoren:	12%
Privatinvestoren:	7%

Sowohl die anderen Kapitalgeber, mit denen wir uns bei diesem Investment zusammaten, als auch wir, hatten den relevanten Markt (Zeitarbeitsmarkt in UK) intensiv untersucht und eine gute Chance für das geplante Zeitarbeitsportal gesehen.

Im Laufe der Geschäftstätigkeit konnten wesentliche gemäß Businessplan geplante und mit dem Management vereinbarte Meilensteine nicht erreicht werden, so dass ein Scheitern des Unternehmens die Folge war.

5. Haben Vorstand und Aufsichtsrat bei der Beurteilung von Beteiligungsoptionen und der Gründung von neuen Unternehmen objektivierte und betriebswirtschaftliche Kriterien zugrunde gelegt und die Anforderungen an die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters erfüllt?

Entsprechende Kriterien wurden u. a. selbstverständlich angelegt und soweit erforderlich, durch externe Gutachter bestätigt.

Grundsätzlich gilt, dass jeder Investition eine ausführliche Marktanalyse vorangeht. Daraufhin wird ein Businessplan erstellt, der i.d.R. mindestens den folgenden Inhalt hat:

- Geschäftsmodell- und Marktbeschreibung
- Wettbewerbsanalyse
- Risikoanalyse/-beschreibung
- Beschreibung des geplanten Geschäftsablaufs
- Vitae des Managements
- Organisations- und Gesellschaftsstruktur
- Investitionsvorhaben und Bedingungen (Meilensteine)
- Ziele
- USPs
- 3-Jahres-GuV- sowie Liquiditätsplanung.

Die Beschlussfassung, in der Regel mittels einer dedizierten Beschlussvorlage von Vorstand und Aufsichtsrat, basiert auf diesen Unterlagen. Der Businessplan umfasst je nach Komplexität zwischen 10 und 40 Seiten.

6. Sind sämtliche finanzielle Transfers an ehemalige Mitarbeiter der 3U HOLDING AG oder des 3U Konzerns durch entsprechende Organbeschlüsse gedeckt? Stehen diesen Transfers entsprechende Gegenleistungen für die 3U HOLDING AG oder für Tochtergesellschaften der 3U entgegen?

Zahlungen an ausgeschiedene Mitarbeiter, sind und waren - soweit erforderlich - durch entsprechende Organbeschlüsse gedeckt. Bzgl. Ihrer zweiten Frage können wir Ihnen keine konkrete Angabe machen. Wenn Ihre Frage auf die Darstellung einer oder mehrerer bestimmter Zahlungen abzielt, möchten wir Sie bitten, diese zu konkretisieren, damit wir dazu Stellung nehmen können.

7. Bereits nach wenigen Monaten wurden eingegangene Beteiligungen und gewährte Darlehen als wertlos und uneinbringlich abgeschrieben. Handelte die Geschäftsführung bereits bei der Investition in Beteiligungen und der Gewährung der Darlehen vorsätzlich oder grob fahrlässig? Haben Vorstand und Aufsichtsrat in diesem Zusammenhang Ihre Pflichten verletzt?

Die einzige Beteiligung, bei der ein gewährtes Darlehen abgeschrieben werden musste, ist die myfair-partner Ltd. Wie oben beschrieben, wurde auch diese Investitionsgelegenheit gründlich geprüft, bevor sie eingegangen wurde. Insbesondere wurde auch eine Markt-, Wettbewerbs- und Risikoanalyse vorgenommen und eine 3-Jahres-GuV- sowie Liquiditätsplanung aufgestellt. Der vom Vorstand vorgelegten Beschlussfassung stimmte der Aufsichtsrat im August 2009 geschlossen zu.

Dem Vorwurf der vorsätzlichen oder groben Fahrlässigkeit ist hier mit aller Entschiedenheit zu widersprechen und entsprechend lag von Vorstand und Aufsichtsrat in diesem Zusammenhang auch keine Pflichtverletzung vor.

8. Erfolgten sämtliche Grundstücks- und Immobilienkäufe der 3U HOLDING AG bzw. von deren Tochtergesellschaften zu marktüblichen Konditionen?

Ja, sämtliche Grundstücks- und Immobilienkäufe erfolgten zu marktüblichen Konditionen. Beispielhaft seien hier die Konditionen für den Immobilienkauf in Montabaur aufgezeigt:

Der Erwerb der verkehrsmäßig sehr gut angebundenen Immobilie erfolgte am 13.4.2012. Der Kaufpreis betrug EUR 1.700.000. Auf der rund 8.700 qm großen Grundstücksfläche wurden 3.800 qm Lagerfläche sowie rund 400 qm Bürofläche erworben.

Der Immobilienkauf wurde durch einen Bankkredit in Höhe von EUR 1.500.000, das entspricht 88%, fremdfinanziert. Dieser relativ hohe Fremdkapitaleinsatz belegt, dass auch die kreditgebende Bank den Wert der Immobilien auf mindestens den Kaufpreis geschätzt hat.

Die 3U HOLDING AG hat Finanzierungskosten für das Gesamtobjekt von EUR 10.880,00/Monat. Dem stehen Mieteinnahmen von konzernfremden Mietern in Höhe von EUR 8.243 und EUR 5.575 Mieteinnahmen durch konzerninterne Mieter gegenüber. Die Mieteinnahmen betragen somit EUR 13.818 und übersteigen den Kapitaldienst (Tilgung und Zinsen) um EUR 2.938.

Grundsätzlich gilt, dass die Immobilien, die nicht eigenbetrieblich genutzt werden, sondern zur Vermietung vorgesehen sind, unter den Anlageimmobilien ausgewiesen werden. Hierzu zählen vor allem wesentliche Teile der Immobilien in Adelebsen und Montabaur. Der Buchwert der Anlageimmobilien belief

sich zum 31.12.2012 auf EUR 5,11 Mio. Die Zeitwerte dieser Anlageimmobilien betragen zum 31.12.2012 EUR 7.85 Mio. (vgl. Ertragswertermittlung auf Seite 110 des GB 2012).

9. Laut Mitteilung der Gesellschaft sollten im Herbst letzten Jahres wesentliche Vermietungen der vom 3U Konzern gehaltenen Immobilien erfolgen. Diese seien jedoch aufgrund eines fehlenden Bahnanschlusses unterblieben. Lagen wirklich Mietangebote vor?

Dieser Frage scheint ein Missverständnis zugrunde zu liegen. Der 3U Konzern besitzt Grundbesitz und Immobilien in Marburg, Montabaur, Linz und Adelebsen. Die Immobilien in Marburg, Montabaur und Linz werden sowohl durch die 3U HOLDING AG und ihre Tochtergesellschaften genutzt; aber sind auch zum Teil fremdvermietet. Bis zum ersten Quartal 2013 wurden diese Immobilien zu nahezu 100% genutzt. Aufgrund der Personalanpassungen im laufenden Jahr stehen seit Anfang des zweiten Quartals 2013 rund 300 qm Bürofläche in Marburg frei; es ist vorgesehen, dass diese fremdvermietet werden, eine entsprechende Vermarktung findet aktuell statt.

In Adelebsen wurde ein 26 ha großes Grundstück erworben, auf dem drei Hallen mit einer Kapazität von rund 27.000 qm stehen. Außerdem verfügt dieses Grundstück auch über den größten privaten Bahnanschluss Südniedersachsens. Bisher war es uns nur gelungen, die mittelgroße Halle (rund 25% der Gesamthallenfläche) zu vermieten; wünschenswert, weil mit einem deutlich höheren Mietzins verbunden, ist die Vermietung der Gesamthallenfläche inkl. des Bahnanschlusses.

Die berechnete Frage, warum bisher noch kein attraktiver Mieter für die Gesamtfläche gefunden wurde, möchten wir damit beantworten, dass diese Vermietung erwartungsgemäß nicht trivial ist:

Bei der zu vermietenden Hallenfläche handelt es sich um drei Hallen und dazugehörigen Stauraum. Diese Hallen haben eine unterschiedliche Beschaffenheit in Bezug auf Höhe der Lager, sanitäre Einrichtungen, Strom- und Wasserleitungen, Brandschutz, Heizungen, Beleuchtung, Anfahrtsmöglichkeiten etc. Bei Gesprächen mit Interessenten äußern diese ihre Vorstellungen von der Nutzung der nachgefragten Flächen, was auf unserer Seite Planungsleistungen auslöst. Interessenten in der Vergangenheit waren u.a. Unternehmen, die als Tochtergesellschaft oder Subunternehmer großer Konzerne auf Zusagen anderer angewiesen waren. Diese Entscheidungsprozesse, so mussten wir erfahren, ziehen sich teilweise über Wochen oder sogar Monate hin.

In den letzten Monaten haben wir den Kontakt zu ca. 50 potentiellen Mietern (überwiegend aus der Logistikbranche) aufgenommen. Dabei hat es schon ernsthafte Interessenten gegeben, deren Bedarf jedoch für uns unattraktiv war (zu geringe nachgefragte Fläche), den Ertrag des Solarparks (bspw. durch Staubentwicklung) gefährdeten oder deren Bonität nicht ausreichend war. Die Vermietung der leer stehenden Hallenflächen wird weiterhin mit Hochdruck betrieben.

10. Wurde die Bonität der inzwischen insolventen von der von der 3U HOLDING erwähnten Berliner Handelsgesellschaft bei Abschluss der Verträge geprüft? Falls nein, haben Vorstand und Aufsichtsrat Ihre Pflichten bei Vertragsschluss verletzt, da die 3U HOLDING AG bzw. der 3U Konzern zu großen Teilen von deren Abnahmemengen abhängig war?

Die Bonität der inzwischen insolventen Berliner Handelsgesellschaft wurde bei Abschluss der Verträge geprüft und von den Bonitätsprüfern mit „UNTERDURCHSCHNITTLICHES Ausfallrisiko, zahlt pünktlich“

bewertet. Der gleichen Beurteilung ist zu entnehmen, dass von 5.360 Unternehmen in der Branche nur 29,6% ein besseres, 7,0% das gleiche und 63,3% ein schlechteres Rating hatten. Der entsprechende Score weist für das Unternehmen ein geringeres Insolvenzrisiko auf als der Branchen-Durchschnitt.

In den beiden Vorjahren hatte diese Gesellschaft jeweils sechs- bzw. siebenstellige Überschüsse erzielt bei einem Umsatz von bspw. EUR 82 Mio. im Jahr 2010. Durch die Bündelung der Nachfrage mit dem Berliner Handelsunternehmen konnten günstigere Konditionen erreicht werden. Das Risiko schien aufgrund der Erfahrung der Vorjahre überschaubar, da als weiterer Vertriebsweg für diese Module der eigene Vertrieb und der Spot-Markt für PV-Module auskömmliche Preise zu garantieren schien.

Wie bei allen anderen größeren Investitionsentscheidungen, wurde auch hierzu eine Beschlussvorlage verabschiedet. Die Beschlussvorlage basierte auf einer umfangreichen Marktrecherche und –analyse durch konzerninterne Mitarbeiter sowie externen Experten und im PV-Markt erfahrenen Geschäftspartnern.

11. Wurden von der 3U HOLDING AG bzw. von Tochtergesellschaften der 3U HOLDING AG Solarmodule zu überteuerten Konditionen bezogen? Hat der Vorstand und/oder die Geschäftsführung der Tochtergesellschaften hier grob fahrlässig gehandelt? Wurde die Errichtung des Solarparks nur durchgeführt, um den überteuerten Erwerb der Solarmodule zu "kaschieren"!?

Die Preise für die PV-Module, die 3U bzw. die Tochtergesellschaften an die Hersteller zahlten, waren zum Zeitpunkt der Bestellung eher günstig als überteuert.

Um Ihnen einen Eindruck des dramatischen Preisverfalls in diesem Zeitraum zu geben, verweisen wir auf die Webseite: <http://www.solarserver.de/service-tools/photovoltaik-preisindex.html> Die Preise dort stellen die durchschnittlichen Angebotspreise auf dem internationalen Spotmarkt dar. Während die Preise für kristalline Modultypen aus China in 2010 konstant blieben und andere kristalline Modultypen maximal 14,3% im Jahresverlauf nachgaben, setzte in 2011 ein dramatischer Preisverfall bei den Modulen ein. Die Modulpreise sanken jeden Monat und der Preisverfall beschleunigte sich sogar noch in der zweiten Jahreshälfte; so dass zum Jahresende ein Preisverfall von rund 45% zu konstatieren war.

Aufgrund dieses Preisverfalls war es dem Berliner Handelsunternehmen nicht mehr möglich, die PV-Module am Markt abzusetzen und damit ihrer Verpflichtung uns gegenüber nachzukommen. Der Preisverfall und die Volatilität der Modulpreise waren weder von uns noch von der überwiegenden Mehrheit der Branche so vorhergesehen worden. Als Beleg möchten wir in diesem Zusammenhang auf das zahlreiche Scheitern innerhalb der deutschen Solarwirtschaft hinweisen.

Unsere Strategie, Erneuerbare Energien-Großprojekte zu verwirklichen, bestand schon vor dem Abschluss der Bestellungen der PV-Module. Im Solarpark Adelebsen wurden nur zum Teil Module verbaut, die ursprünglich für die Berliner Handelsgesellschaft bestellt wurden. Anfang des Jahres 2012 wurden außerdem erhebliche Mengen zugekauft, um den Solarpark in Adelebsen fertigstellen zu können.

Der Solarpark Adelebsen stellt sich heute als ein erfolgreiches, weil hochprofitables Investment dar, da wir uns die Ende 2011 sowie Ende März 2012 gültigen Vergütungssätze für die Einspeisevergütung für die nächsten 20 Jahre sichern konnten. Bedauerlich ist nur, dass die derzeit gültigen Rahmenbedingungen den Bau eines weiteren Solarparks verhindern.

12. Warum erfolgte die Inbetriebnahme des Solarparks Adelebsen verspätet?

Die Inbetriebnahme erfolgte nicht verspätet, sondern nach Plan. Im Quartalsbericht 1/2012 war zu lesen: „Mit Erträgen aus der Einspeisevergütung [...] wird ab dem dritten Quartal 2012 gerechnet.“ Im QB2/2012 wurde informiert, dass „noch im August die ersten Erträge aus der Einspeisevergütung für die noch die alte Rechtslage gilt, generiert werden.“ Und im QB3/2012 kommunizierten wir: „Auch wenn die offizielle Einweihung des Solarpark Adelebsen erst am 29. November stattfindet, so speist der Solarpark Adelebsen seit Mitte August Energie in das öffentliche Stromnetz ein.“

Eventuell bezieht sich Ihre Frage auf den Umstand, dass bei Inbetriebnahme des Solarparks von dem örtlichen Netzbetreiber noch nicht das leistungsstärkere Kabel verlegt worden war und somit in der Anfangszeit eine Kapazitätsbegrenzung von 4,6 MWp bestand. Diese Begrenzung hatte aber nahezu keine betriebswirtschaftlichen Auswirkungen für uns, da in den Monaten nach der Fertigstellung die Maximalkapazität des Solarparks aufgrund geringerer Sonneneinstrahlung nahezu nie den Wert von 4,6 MWp erreichte. Seit November 2012 liegt das leistungsstärkere Kabel, mit dem gewährleistet ist, dass die gesamte erzeugte Energie eingespeist werden kann.

13. Wurde der Zeitpunkt des Erwerbs der Immobilie und des Grundstücks in Adelebsen nachteilig für die Aktionäre der 3U HOLDING gewählt?

Im Gegenteil. Die Konditionen waren sehr attraktiv und damit vorteilhaft für die Aktionäre. Uns liegt ein Wertgutachten für die Liegenschaft vor, das einen sehr viel höheren Wert ausweist, als den wir bezahlt haben. Gerne können Sie sich davon in Marburg überzeugen.

Der Zeitpunkt des Kaufs wurde dadurch bestimmt, dass wir im Rahmen der Projektentwicklung bzw. des Projektfortschritts hinsichtlich der Anfang 2012 anstehenden Reduzierung der Einspeisevergütung mittels besagten Kaufs Planungssicherheit erlangen mussten.

14. Wurden vor dem Verkauf der LambdaNet Deutschland Communications AG Gutachten bezüglich des Unternehmenswertes der LambdaNet eingeholt? Gab es neben dem Angebot der euNetworks GmbH weitere Angebote anderer Bieter, deren Ablehnung für die 3U HOLDING AG nachteilig gewesen ist? Entsprach der Verkaufspreis dem marktüblichen Preis?

Im Rahmen der Verkaufsbemühungen wurde der Unternehmenswert der LambdaNet Communications (Deutschland) AG durch externe Experten begutachtet. Dieses Gutachten kommt zu einem geringeren Unternehmenswert, als wir über den Verkauf der LambdaNet an die euNetworks Erlösen konnten.

Neben der euNetworks gab es auch noch andere Unternehmen, die sich für die LambdaNet interessierten. Selbstverständlich gab es jedoch kein Angebot einer anderen Partei, das über dem Angebot der euNetworks gelegen hat. Es ist für uns unverständlich, warum Sie eine solche Frage stellen, denn wie Sie richtig feststellen, wäre dies für die 3U HOLDING AG nachteilig gewesen.

Der Verkauf eines Unternehmens ist ein sehr komplexer Vorgang und gerade in der ITK-Branche sind „marktübliche“ Preise schwer zu kalkulieren. Wenn man damals branchenübliche Multiples (Umsatz, EBITDA, Ergebnis) ansetzt, so war der erzielte Verkaufspreis ausgesprochen gut. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Gesellschaft seit ihrem Kauf im Jahr 2004 bis zum Jahr 2010 defizitär war, bis ihr nach großem Engagement durch den Eigentümer 3U HOLDING AG im Jahr 2010 der nachhaltige Turna-

round gelang. Deshalb war der in 2011 durchgeführte Verkauf kurz nach der erfolgreichen Sanierung für die 3U HOLDING AG und ihre Aktionäre eine durchaus erfolgreiche Transaktion.

15. Wurden Aufwendungen und Erlöse der Tochtergesellschaften der 3U HOLDING AG gemäß den geltenden Rechnungslegungsvorschriften korrekt abgegrenzt?

Diese wurden in der Vergangenheit durch unsere Wirtschaftsprüfer (KPMG, BDO) entsprechend testiert. Sollten Sie hierzu konkrete Fragen haben, können wir Ihnen dies gerne beantworten.