



*Es gilt das gesprochene Wort des Vortrags in französischer Sprache*

## **Pressekonferenz vom 23. April 2008**

**Präsentation von Herrn Rolf Mehr, Verwaltungsratsdelegierter und  
Präsident der Geschäftsleitung der Gruppe Vaudoise Versicherungen**



Sehr geehrte Vertreterinnen und Vertreter der Medien  
Sehr geehrte Finanzanalytistinnen und Finanzanalysten

Ich heisse Sie zur Pressekonferenz über die Ergebnisse 2007 der Gruppe Vaudoise Versicherungen herzlich willkommen.

Den Richtlinien der Börse entsprechend haben wir heute Morgen eine erste Kurzinformation herausgegeben. Am Ende der Pressekonferenz wird den Redaktionen ein ausführliches Pressecommuniqué zugestellt. Selbstverständlich erhalten Sie diese Informationen als Erste.



## Überblick


- **Geschäftsergebnis 2007**
  - Allgemeiner Überblick
  - Konsolidiertes Ergebnis
  - Ergebnis der Vaudoise Versicherungen Holding AG
- **Zukunftsperspektiven**

2

Bevor ich die Ergebnisse der Gruppe präsentiere, möchte ich Ihnen einen allgemeinen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr geben. Danach sehen wir uns den Abschluss der Vaudoise Versicherungen Holding AG sowie die Verwendung des Ergebnisses an und betrachten noch die Zukunftsperspektiven.

## Allgemeiner Überblick

3



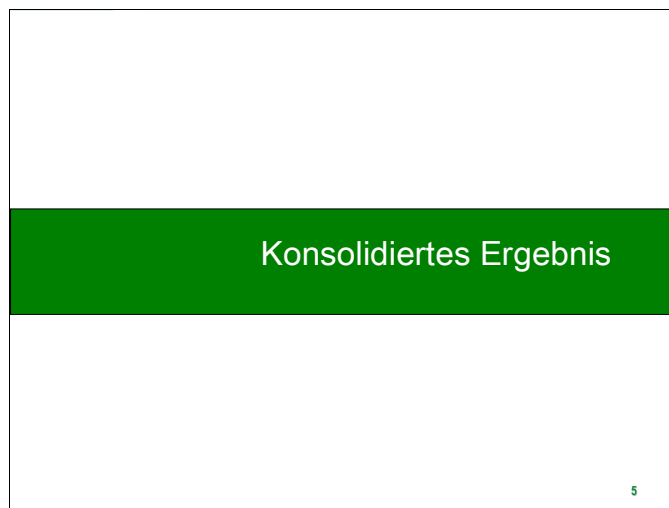
## Schlüsselemente 2007

- Eher ungünstiges Wirtschaftsumfeld
- Ausbleiben grösserer Naturkatastrophen
- Starker Preisdruck

4

Die Schweizer Wirtschaft konnte sich in einem internationalen Umfeld, das von den Unwägbarkeiten der Krise auf dem amerikanischen Immobilienmarkt und den sich daraus ergebenden negativen Auswirkungen auf die Finanzmärkte gekennzeichnet war, verhältnismässig gut behaupten. In diesem Kontext konnte sich unsere Gruppe trotz zunehmender Konkurrenz qualitativ weiter positiv entwickeln.

Das Ausbleiben grösserer Naturkatastrophen sowie eine äusserst vorteilhafte Schadenquote haben zu diesem bemerkenswerten Jahresergebnis beigetragen.



Nun wenden wir uns den Gruppenergebnissen zu.

Ich beginne mit den wichtigsten Kennzahlen und präsentiere anschliessend die drei Hauptbestandteile der konsolidierten Rechnung, nämlich die versicherungstechnischen Ergebnisse Nichtleben und Leben sowie die finanziellen Ergebnisse.

**Wichtigste Kennzahlen – Tendenz steigend**

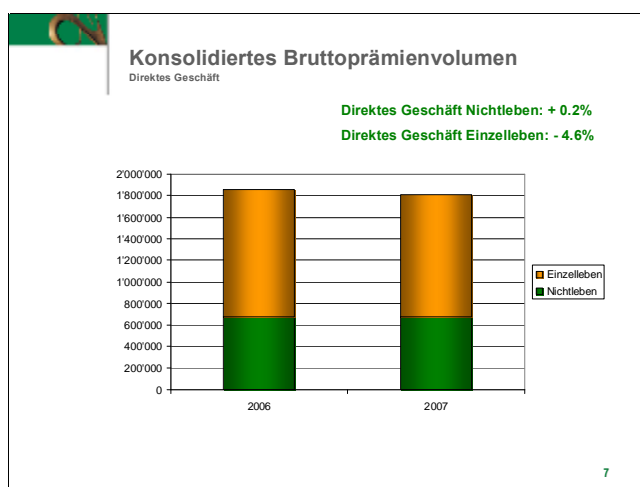
- Deutlich erhöhtes versicherungstechnisches Ergebnis
- Ungünstige Beeinflussung der Finanzergebnisse durch Wechselkursdifferenzen
- Erhöhung der Eigenmittel
- Deutliche Zunahme des konsolidierten Jahresgewinns

Das Versicherungsgeschäft ist insgesamt deutlich in der Gewinnzone. Wir rufen Ihnen auch dieses Jahr in Erinnerung, dass wir uns bereits seit einigen Jahren die Operative Excellence zum Ziel gesetzt haben. Diese basiert auf 3 Pfeilern: Qualität in der Kundenberatung, Eindämmung der Betriebs- und Verwaltungskosten gepaart mit risikogerechter Preispolitik, und innovative Versicherungslösungen.

Die Finanzergebnisse wurden in einem Marktumfeld, das weitaus unbeständiger war als 2006, durch die Wechselkursdifferenzen ungünstig beeinflusst.

Wir waren in der Lage, die versicherungstechnischen Rückstellungen und das Eigenkapital weiter zu stärken. So präsentiert sich unsere Finanzlage weiterhin sehr solide.

Das Prämienvolumen hat sich kaum verändert.

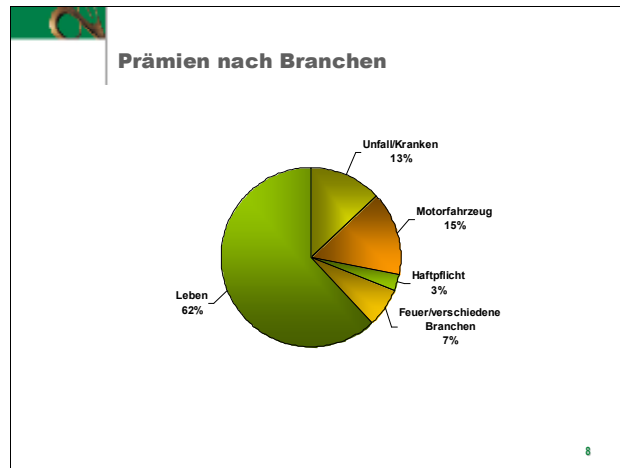


Insgesamt beträgt es 1,8 Milliarden Franken, was einen leichten Rückgang im Vergleich zum Vorjahr bedeutet.

Nach zwei Jahren starken Wachstums, unter anderem als Folge der Übernahme des Vermögensversicherungsbestandes der «La Suisse», sind die Bruttoprämien des direkten Geschäfts Nichtleben lediglich um 0,2% auf 677,1 Millionen Franken gestiegen. Dieser begrenzte Zuwachs wurde in einem durch Preisdruck geprägten Markte, der sich insbesondere seit der Konzentration erheblicher Marktanteile in den Händen grosser ausländischer Versicherungskonzerne intensiviert hat, erzielt. Wir wollen jedoch unsere risikogerechte Zeichnungs- und Preispolitik beibehalten. Ein rentables Wachstum war und bleibt für die Gruppe erste Priorität.

Erstmalig erfuhr das Prämienvolumen des Einzellebengeschäfts gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang um 4,6% auf 1,13 Milliarden Franken. Diese Abnahme erklärt sich teilweise dadurch, dass einige verkaufsträchtige Produkte aus diversen Gründen erst einigermassen spät im Laufe des Jahres auf den Markt kamen. Am Ende der Präsentation werden Sie sehen, dass sich die Zahlen für das 1. Quartal 2008 bereits vielversprechender darstellen.

Unsere Tochtergesellschaft Valorlife bestätigt ihre dynamische Entwicklung in der individuellen Vorsorge mit Prämieinnahmen von 897,4 Millionen Franken.



Wie Sie sehen, steuern die Branchen «Leben» und «Motorfahrzeug» einen wesentlichen Teil zu unserem Prämieninkasso bei. Mit innovativen Produkten streben wir einen besseren Ausgleich in der Verteilung der Prämien an.

Nun zu den versicherungstechnischen Ergebnissen des Nichtleben- und Lebengeschäfts.

	2007	2006
Total Ertrag	712,9	707,5
Total Aufwand	624,7	678,5
<b>Ergebnis</b>	<b>88,2</b>	<b>29,0</b>
Schadensatz	64.8%	73.9%
Kostensatz	28.6%	29.4%
<b>Combined Ratio</b>	<b>93.4%</b>	<b>103.3%</b>

Auf der Produktseite sind die verdienten Nettoprämien 2007 um 0,7% gestiegen. Ihre Entwicklung litt unter dem Druck einiger Marktakteure auf die Tarife sowie unter der Erhöhung der Boni, die den Versicherungsnehmern in der Motorfahrzeugversicherung gewährt wurden. Es ist eine Erneuerung unserer Produkte geplant, um – durch einen Zuwachs an Neugeschäften – die 2008 in einigen Branchen eingeführten Tarifsenkungen auszugleichen.

Oberstes Ziel unserer Geschäftspolitik bleibt eine qualitätsbewusste Geschäftsentwicklung. Diese Politik spiegelt sich im Berichtszeitraum insbesondere

in der starken Erhöhung des versicherungstechnischen Ergebnisses wider, das 88,2 Millionen Franken beträgt gegenüber 29,0 Millionen Franken im Vorjahr.

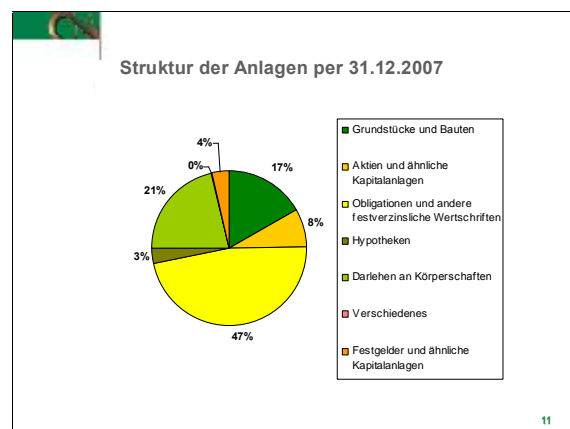
Auf der Aufwandseite führten das Ausbleiben grösserer Naturkatastrophen sowie der bei Altfällen günstige Schadenverlauf zu einer Verringerung des Prämienanteils, der durch den Schadenaufwand absorbiert wurde. Die Combined Ratio verbesserte sich damit erheblich auf 93,4%. In Bezug auf diese Kennzahl möchte ich wiederum betonen, dass beim Vergleich dieser Grösse zwischen Versicherungsgesellschaften Vorsicht geboten ist, da sich die Marktteilnehmer unterschiedlicher Berechnungsmethoden bedienen (z. B. mit oder ohne Einbezug der Rückversicherung).

Technisches Ergebnis Leben (in Mol. CHF)		
	2007	2006
Total Ertrag	1'348,4	1'394,1
Total Ertrag	1'315,4	1'371,8
<b>Ergebnis</b>	<b>33,0</b>	<b>22,3</b>

Im Lebengeschäft wurde ebenfalls ein Gewinn erzielt.

Während sich die Prämien auf 1,13 Milliarden Franken belaufen, was eine Abnahme um 4,6% bedeutet, hat sich das versicherungstechnische Ergebnis erheblich verbessert. Dazu haben die Erhöhung des von der nichtversicherungstechnischen Rechnung übertragenen Finanzergebnisses und die spürbare Kürzung der Betriebskosten beigetragen.

Kommen wir nun zu den Finanzergebnissen.



Unsere Anlagestrategie berücksichtigt hauptsächlich Anlageformen, die einen regelmässigen Ertrag gewährleisten. Auf festverzinsliche Anlagen (Obligationen und Darlehen) entfallen entsprechend rund 70% des Anlagevermögens. Wir sind aber bestrebt, den Anteil an Aktien und alternativen Anlagen in einer ersten Etappe bis auf 10% zu erhöhen. Im Jahr 2007 haben wir 8% erreicht. Diese Strategie wird graduell umgesetzt, wobei wir unserer Fähigkeit, mehr Ergebnisvolatilität zu verkraften, Rechnung tragen.

Finanzielle (nichtversicherungstechnische) Erfolgsrechnung <small>(in Mio. CHF)</small>		
	2007	2006
Ertrag aus Kapitalanlagen	287,7	267,5
Verbuchung in versicherungstechnischen Rechnungen	-281,6	-272,0
Übriger finanzieller Ertrag	112,5	119,4
Übriger finanzieller Aufwand	-118,3	-104,0
<b>Ergebnis der finanziellen Erfolgsrechnung</b>	<b>0,3</b>	<b>10,9</b>

12

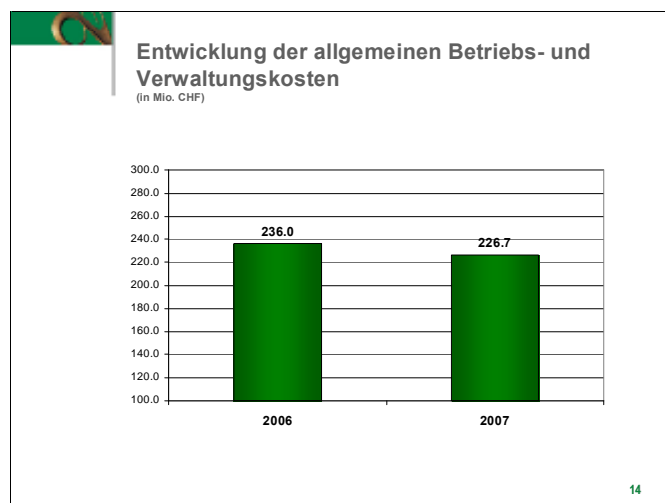
Der Nettoertrag aus Kapitalanlagen ist (ohne Berücksichtigung der Wechselkursdifferenzen) von 267,5 Millionen Franken auf 287,7 Millionen Franken gestiegen. Damit erhöhte sich der der versicherungstechnischen Rechnung zugewiesene Anteil von 272 Millionen Franken auf 281,7 Millionen Franken.

Das übrige, auf Wechselkursschwankungen beruhende finanzielle Resultat lastet mit 5,8 Millionen Franken auf dem Gesamtergebnis, im Vergleich zu einem Ertrag von 15,4 Millionen Franken in 2006. Dies belastet das Ergebnis der Vaudoise Leben. Im Jahresvergleich bedeutet dies eine Differenz von 21,2 Millionen Franken.

Bevor wir uns der Gesamterfolgsrechnung zuwenden, sehen wir uns die Entwicklung des Personalbestands und der allgemeinen Betriebs- und Verwaltungskosten an.



2005 wiesen wir auf die Überbesetzung infolge der Übernahme einer grossen Zahl von «La Suisse»-Mitarbeitern hin. Drei Jahre später sind wir, dank einer Personalpolitik, die darauf abzielt, jedem Mitarbeitenden das auf ihn abgestimmte individuelle Kompetenzprofil zuzuweisen und dank der Verbesserung der elektronischen Datenverwaltung, im Rahmen der natürlichen Fluktuationen mit 1167 Mitarbeitenden wieder auf dem Stand von 2004. Im Rahmen technischer Verbesserungen haben wir beispielsweise ein EDV-Tool für unsere Aussendienstmitarbeiter entwickelt, das ihnen eine direkte Verbindung mit dem Geschäftssitz sowie den Vertragsabschluss unmittelbar beim Kunden ermöglicht.



Die Entwicklung der Allgemeinen Betriebs- und Verwaltungskosten zeigt unseren Erfolg bei der Kosteneindämmung.

Im Rahmen unserer Bemühungen zur Erreichung der Operative Excellence haben wir uns einen Kostensatz von 25% als Ziel gesetzt. Dieser liegt Ende 2007 bei 28,6%, gegenüber 29,4% ein Jahr zuvor. Dieses gute Ergebnis bestärkt uns darin, unseren Kurs zur Verbesserung der Organisationsstrukturen weiterzuverfolgen.

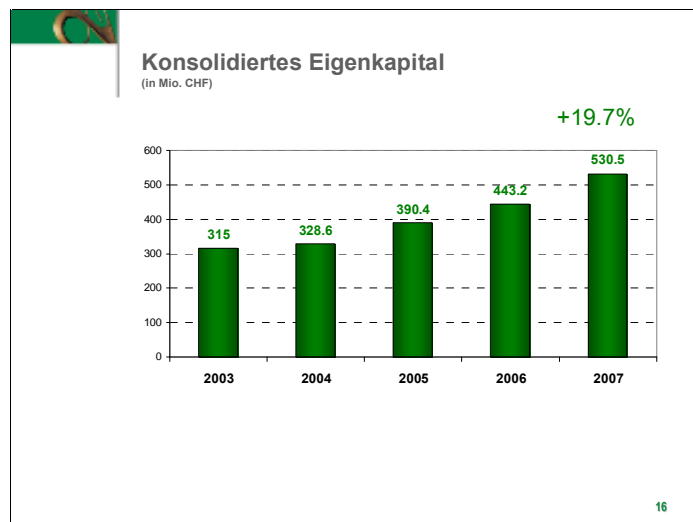
Gehen wir nun über zur Gesamterfolgsrechnung der Gruppe.

Gesamterfolgsrechnung (in Mio. CHF)		
	2007	2006
Versicherungstechnisches Ergebnis des Nichtlebensgeschäfts	88,2	28,9
Versicherungstechnisches Ergebnis des Lebensgeschäfts	33,0	22,3
Ergebnis der finanziellen Erfolgsrechnung	0,3	10,9
Teilweise Auflösung der Restrukturierungsrückstellung	6,2	0
Zuweisung an die Fonds für Überschussbeteiligungen	- 14,9	- 4,4
Anteil am Ergebnis der Orion	0,3	0
Ergebnis vor Steuern	113,1	57,7
<b>Gewinn (nach Steuern)</b>	<b>88,3</b>	<b>45,0</b>

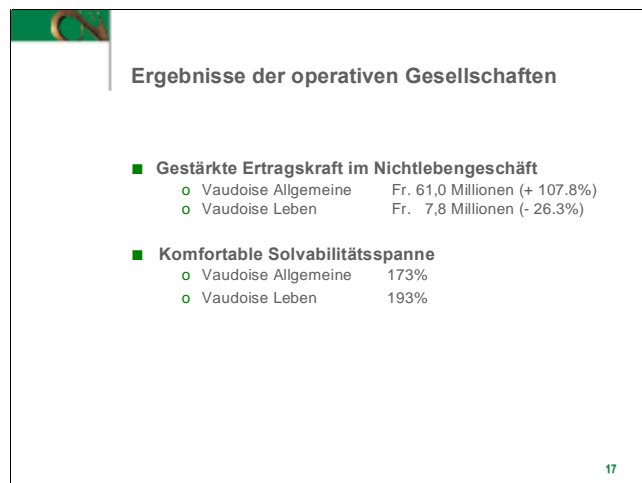
15

Die seit mehreren Jahren ergriffenen Massnahmen zur Wiederherstellung angemessener Margen im technischen Versicherungsgeschäft und die Anstrengungen zur Optimierung der Verkaufs- und Verwaltungsorganisation zeigen eine positive Wirkung.

Die Gruppe Vaudoise Versicherungen weist ein konsolidiertes Ergebnis *nach Steuern* von 88,3 Millionen Franken aus, was eine Erhöhung um 96,3% gegenüber den Gewinnen der beiden Vorjahre bedeutet, die ihrerseits bereits Rekordergebnisse darstellten.



Wir waren erneut in der Lage, unser Eigenkapital und unsere versicherungstechnischen Rückstellungen zu stärken. Die Gruppe verfügt somit über eine solide Finanzbasis, welche die gute Verfassung der operativen Gesellschaften widerspiegelt. Das entsprechende Eigenkapital ist um etwas mehr als 18% gestiegen.



Die Vaudoise Allgemeine erzielte einen deutlich höheren Gewinn und weist eine Solvabilitätsspanne auf, welche die gesetzlichen Erfordernisse übersteigt. Der Gewinn der Vaudoise Leben, deren Solvabilitätsspanne ebenfalls über den gesetzlichen Erfordernissen liegt, ist jedoch spürbar zurückgegangen.

Das Nichtlebensgeschäft verzeichnet somit ein erheblich höheres Ergebnis als das Lebensgeschäft. Die verbesserte Ertragskraft der Vaudoise Allgemeinen erlaubte erneut die Stärkung der versicherungstechnischen Rückstellungen sowie die Zuweisung eines bedeutend höheren Betrags an den Fonds für Überschussbeteiligungen (14,6 Millionen Franken gegenüber 0,1 Millionen Franken im Jahr 2006).

Die Vaudoise Leben konnte ihre Betriebskosten spürbar senken. Der Verzug beim Prämieninkasso erklärt sich teilweise dadurch, dass die neuen Produkte Ende des Jahres verspätet lanciert wurden. Die Neugestaltung der klassischen Produkte und die neue Palette sogenannter «Kapitalisierungsprodukte», die bisher auf den Markt gebracht wurden, lassen ein weiterhin steigendes Prämieninkasso erwarten.

Wir haben damit den Kommentar zur Gruppenrechnung abgeschlossen. Im Folgenden wenden wir uns den Ergebnissen der Vaudoise Versicherungen Holding AG zu.



Das Aktienkapital beträgt unverändert 75 Millionen Franken. Es setzt sich aus den im Alleinbesitz der Mutuelle Vaudoise befindlichen 10 Millionen Namenaktien A mit einem Nennwert von je 5 Franken und 1 Million Namenaktien B mit einem Nennwert von je 25 Franken zusammen. Die Namenaktien B sind im Local-Caps-Segment der Schweizer Börse kotiert.

Das Ergebnis der Vaudoise Versicherungen Holding AG setzt sich hauptsächlich aus Dividenden zusammen, die von den operativen Gesellschaften auf der Grundlage der Ergebnisse 2006 ausgerichtet wurden.

Vaudoise Versicherungen Holding AG		
Erfolgsrechnung		
(in tausend CHF)	2007	2006
Ertrag aus Beteiligungen	13'204	12'729
Ertrag aus übrigen Kapitalanlagen	159	42
<b>Ertrag</b>	<b>13'363</b>	<b>12'771</b>
Verwaltungskosten	543	569
Finanzaufwand	1'684	1'649
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>11'136</b>	<b>10'553</b>
<b>Gewinn (nach Steuern)</b>	<b>10'885</b>	<b>10'316</b>

Die Vaudoise Allgemeine hat aufgrund ihrer verbesserten Ertrags- und Finanzkraft eine Dividende von 10 Millionen Franken, d. h. 1 Million Franken mehr als im Jahr 2006, ausgeschüttet. Die Vaudoise Leben ihrerseits hat unverändert eine Dividende von 3 Millionen Franken entrichtet.

Angesichts der markanten Steigerung des Ertrags aus Beteiligungen erzielt die Holding einen Gewinn nach Steuern von 10,9 Millionen Franken gegenüber 10,3 Millionen Franken ein Jahr zuvor, was einer Zunahme um 5,5 % entspricht.

Das Ergebnis der nächsten Jahresrechnung wird noch besser ausfallen. Der Verwaltungsrat der Vaudoise Allgemeinen wird an der Generalversammlung im Mai 2008 die Zahlung einer Dividende von 15 Millionen Franken im laufenden Jahr beantragen. Der Verwaltungsrat der Vaudoise Leben wird, im Bestreben das Eigenkapital der Gesellschaft noch weiter zu stärken, eine Dividendenzahlung von 2 Millionen Franken gegenüber 3 Millionen Franken im Vorjahr vorschlagen. Insgesamt wird die Vaudoise Versicherungen Holding AG demnach eine Dividende von 17 Millionen Franken gegenüber 13 Millionen Franken im Vorjahr vereinnehmen.

Gehen wir nun über zum Antrag zur Gewinnverteilung der Vaudoise Versicherungen Holding AG.

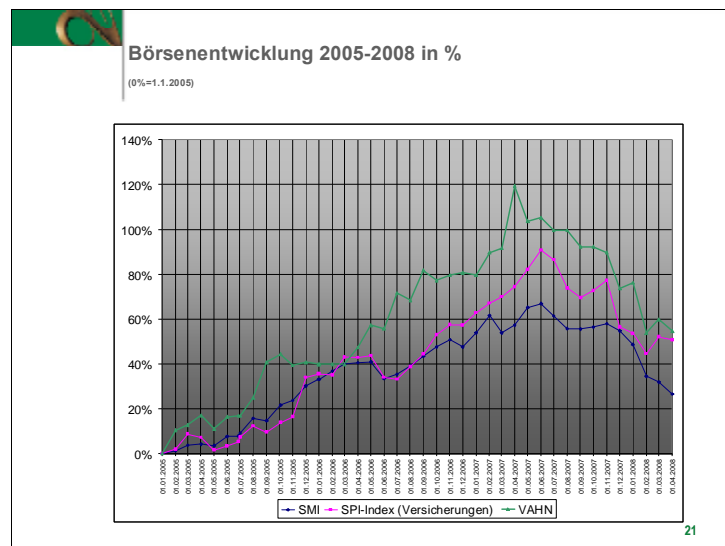
Vaudoise Versicherungen Holding AG		
<b>Antrag zur Gewinnverteilung</b>		
(in tausend CHF)		
Jahresgewinn		10'885
Gewinnvortrag		1'075
<b>Verfügbarer Saldo</b>		<b>11'960</b>
<b>Zuweisung an die Spezialreserve</b> 5'000		
<b>Dividende pro Namenaktie A</b>	<b>Fr. 0.12</b>	<b>1'200</b>
<b>Dividende pro Namenaktie B</b>	<b>Fr. 5.-</b>	<b>5'000</b>
Vortrag auf neue Rechnung		760

20

An der Generalversammlung der Aktionäre wird beantragt, eine Dividende von 0.12 Franken pro privilegierte Namenaktie A (20% mehr als im Jahr 2007) sowie eine Dividende von 5 Franken pro Namenaktie B (25% mehr als im Jahr 2007) auszuschütten.

Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis der Holding wird an der Generalversammlung auch über eine Zuweisung von 5 Millionen Franken an die Spezialreserve entschieden.

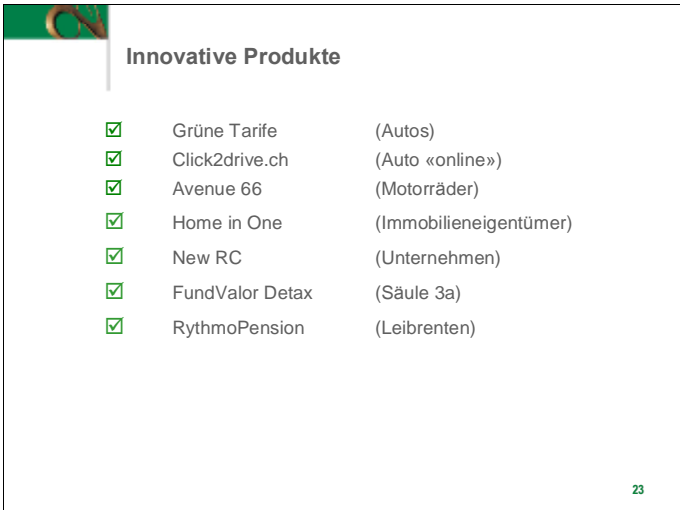
Bevor ich auf die Zukunftsperspektiven zu sprechen komme, möchte ich an dieser Stelle eine Klammer öffnen, um die Entwicklung des Aktienkurses zu betrachten.



Im Dreijahresverlauf konnte sich der Kurs unserer Aktie gut behaupten und stieg stärker als der SMI und der Index der Versicherungswerte.



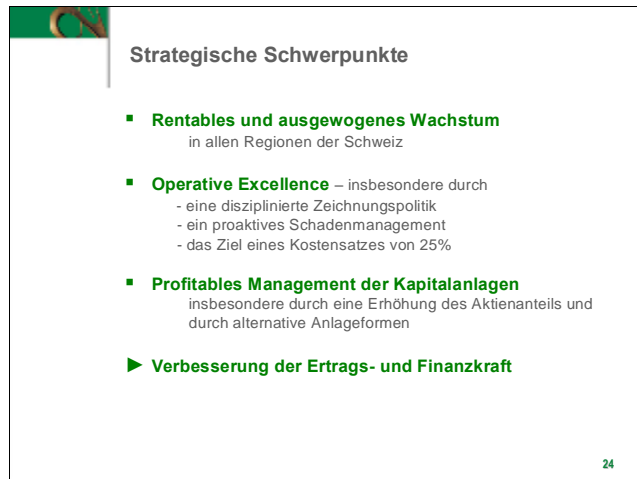
Ich bin überzeugt, dass das Vertrauen unserer Kunden, Genossenschafter und Geschäftspartner auf der über die Jahre hinweg konsistent und stabil gebliebenen Strategie beruht. Dieser Pragmatismus zahlt sich aus.



Wir verfügen über Wettbewerbsvorteile wie persönliche Betreuung und innovative Produkte. Unser Know-how für Innovationen haben wir mehrfach unter Beweis gestellt. Als Anerkennung für unsere kontinuierliche Innovationsfähigkeit wurden wir 2007 von der Jury des «Innovationspreises der Schweizer Assekuranz» mit einem Sonderpreis ausgezeichnet. In der Motorfahrzeugversicherung haben wir drei Produkte vorgestellt, darunter die Grünen Tarife, die für umweltfreundliche Fahrzeuge eine Reduzierung der Prämien um bis zu 32% vorsehen. Unseren Innovationsgeist stellten wir nicht nur im Bereich Motorfahrzeugversicherung, sondern auch in den Bereichen Berufshaftpflichtversicherung und Lebensversicherung unter Beweis. Im Bereich Motorfahrzeugversicherung lancierten wir auch ein Online-Produkt mit dem Namen Click2Drive.ch, das sich speziell an junge Kunden richtet. Nachdem dieses Produkt nun seit einigen Monaten auf dem Markt ist, erweist es sich als durchaus vielversprechend. Gleiches gilt – auf einem

anderen Gebiet – für das anlagefondsgebundene Säule-3a-Produkt mit Kapitalgarantie «FundValor Detax».

Unsere strategische Ausrichtung bleibt über die Jahre konstant, und das macht unsere Stärke aus.



The slide features a green header with a logo and the title 'Strategische Schwerpunkte'. Below the title, there are four bullet points, each with a green square icon. The first bullet point is 'Rentables und ausgewogenes Wachstum' with a sub-point 'in allen Regionen der Schweiz'. The second is 'Operative Excellence' with three sub-points: 'eine disziplinierte Zeichnungspolitik', 'ein proaktives Schadenmanagement', and 'das Ziel eines Kostensatzes von 25%'. The third is 'Profitables Management der Kapitalanlagen' with two sub-points: 'insbesondere durch eine Erhöhung des Aktienanteils und durch alternative Anlageformen'. The fourth is 'Verbesserung der Ertrags- und Finanzkraft' with a green arrow icon. A small number '24' is in the bottom right corner.

**Strategische Schwerpunkte**

- **Rentables und ausgewogenes Wachstum**  
in allen Regionen der Schweiz
- **Operative Excellence** – insbesondere durch
  - eine disziplinierte Zeichnungspolitik
  - ein proaktives Schadenmanagement
  - das Ziel eines Kostensatzes von 25%
- **Profitables Management der Kapitalanlagen**  
insbesondere durch eine Erhöhung des Aktienanteils und durch alternative Anlageformen
- ▶ **Verbesserung der Ertrags- und Finanzkraft**

24

Angesichts der soliden Verfassung der Gruppe fühlen wir uns effektiv bestärkt, weiter den Weg der Unabhängigkeit zu gehen und unseren Kunden eine Alternative zu den grossen Versicherungsgruppen zu bieten. Diese strategische Sicht wird auch von der zukünftigen Geschäftsleitung geteilt, die 2009 ihr Amt antreten wird.

Wir setzen somit drei strategische Schwerpunkte: ein rentables Wachstum, Operative Excellence und ein profitables Management der Kapitalanlagen. Schliesslich geht es auch darum, unsere Ertrags- und Finanzkraft weiter zu stärken.

All dies wäre nicht möglich ohne hochqualifizierte Mitarbeitende, die kontinuierlich ihr Engagement unter Beweis stellen. Grossen Wert legt unsere Gruppe seit jeher auch auf Aus- und Weiterbildung. 2007 wurde der Schwerpunkt insbesondere auf die Weiterbildung der Verkaufskader sowie auf die Vorbereitung der Mitarbeitenden des Aussendienstes auf die eidgenössische Prüfung zum Versicherungsvermittler gelegt. Ihre ausgezeichneten Kenntnisse garantieren die Qualität ihrer Beratung.

**Erfreuliche Ergebnisse im 1. Quartal**

- **Nichtlebensgeschäft (verwaltete Geschäfte/verdiente Prämien)**  
Prämien: CHF 174,7 Mio. (+ 0,3%)  
Schadenaufwand: CHF 90,8 Mio. (- 0,9%)  
Verhältnis Schadenaufwand/Prämien: 52,0% (52,6%)
- **Individuelle Vorsorge auf dem Schweizer Markt (gebuchte Prämien) \***  
Prämien: CHF 72,7 Mio. (+ 27,8%)  
\* Produkt Swissca Longlife ausgenommen

25

Das Geschäftsjahr 2008 hat gut begonnen.

Per Ende des 1. Quartals ist das Prämieninkasso des Nichtlebensgeschäfts stabil, mit einer leichten Verbesserung im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode. Ohne grössere Naturkatastrophen und Schadenfälle rechnen wir in der Nichtlebenbranche für 2008 mit einem erfreulichen Geschäftsverlauf.

In der Lebenbranche ist das Prämieninkasso im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum steigend. Für diese Branchen wäre jedoch jegliche Vorhersage zu Beginn des Jahres, angesichts der spezifischen Unwägbarkeiten, die in diesem Jahr auf den Finanzmärkten vorherrschen, mit grosser Unsicherheit behaftet.

Diskussion

26

Damit bin ich am Schluss meiner Ausführungen. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Meine Kollegen und ich selbst stehen Ihnen nun zur Beantwortung Ihrer Fragen gerne zur Verfügung.