

Ein Fach-PDF-Special zur Fachheft-Reihe

Das Jahr 2015 mit der Rosinger Group



Das zweite Quartals-Special 3. 7. 2015 (2/4)

Autor: Paul Christian Jezek

„Wasserstoff – die Zukunft der Mobilität“

Paul Christian Jezek sprach mit Gregor Heinz Rosinger über Wasserstoff und das entsprechende Umfeld

Herr Rosinger, sie hatten in den letzten Jahrzehnten unter anderem im Bereich Energietechnik investiert und diese Unternehmen dann sehr erfolgreich wieder verkauft. Sind Sie aus diesem Bereich ausgestiegen?

Nein. Selbstverständlich bin ich weiterhin in diesem Bereich investiert – allerdings hat sich mein Fokus etwas verschoben.

In absoluten Beträgen ist mein Eigenkapital in der Energietechnik-Branche heute ein Vielfaches von dem, was ich Anfang der 90er Jahre in unsere Fabriken investiert hatte, als wir unter anderem Kesselanlagen für Großkraftwerke, Biogasreaktoren oder auch Reaktoren, Verdampfer etc. für den Biodieselsbereich gebaut hatten.

Sie können daraus erkennen, dass Energiethemen weiterhin stark im Fokus liegen.

Keine „Stromer“

Sind Sie in Elektromobilität investiert?

Wenn Sie damit sogenannte „Stromer“ meinen, die mit Strom aus der Steckdose „betankt“ werden und hunderte Kilo schwere Akku-Pakete mit sich herum führen (müssen), dann ist die Antwort ein klares Nein. Mit Mobilität hängt mein derzeitiges „energietechnisches Hauptinvestment“ indirekt aber durchaus zusammen.

Das klingt ein wenig geheimnisvoll.

Ist es aber gar nicht. Ich bin Mehrheitsgesellschafter eines Unternehmens der „Wasserstoff-Energie-Technik“. Unter diesem Begriff „Wasserstoff-Energie-Technik“ versteht man Anlagen zur Erzeugung von Wasserstoff, der technisch hochrein genug ist, um in Brennstoffzellen eingesetzt werden zu können, de facto also als Treibstoff (oder – bei anderer Sichtweise – als Zwischenenergieträger) für Wasserstoffautos.

Natürlich gibt es eine Reihe von Anlagenbauern am Markt, die unterschiedlichste Technologien zur Herstellung von Wasserstoff einsetzen. Das Spektrum reicht dabei von der sehr stromintensiven Elektrolyse von Wasser bis zur Herstellung von Wasserstoff aus fossilen Substanzen. Das Verfahren meiner Mehrheitsbeteiligung ist in der Lage, unterschiedliche Ausgangsmaterialien einzusetzen, darunter auch Biomasse bzw. organische Abfälle, und zwar sortenrein oder in Kombination.

Das spricht also sehr für einen nachhaltigen Ansatz.

Das achtzigfache Problem

Und warum haben Sie sich nun gegen ein Investment in die Welt der „Stromer“ entschieden? Wenn Sie neben der „Wasserstoff-Welt“ auch bei den „Stromern“ investiert wären, hätten Sie doch gleich zwei Mal Upside-Potenzial.

Als Investor hat man auch eine große gesellschaftliche Verantwortung und diese nehme ich sehr ernst. Die Elektromobilität mit „Stromern“ hat noch deutlich zu viele ungelöste Probleme, insbesondere im Bereich der Entsorgung von Akkus, die eine Menge von schädlichen Substanzen enthalten.

Ein Stromer hat z.B. 80mal so viel Akku-Kapazität wie das Mercedes Wasserstoffauto der OMV, das ich fahren durfte. Man kann es auch anders ausdrücken: der erwähnte Stromer verursacht in Bezug auf Akkuentorgung ein gleich großes Problem wie 80 (!) Wasserstoff-Brennstoffzellen-Fahrzeuge!

Die Industrie arbeitet zwar daran, das Entsorgungsproblem zu lösen, aber nie-



© Martina Draper, Rosinger Group

Gregor Heinz Rosinger (geb. 12. 4. 1966) ist Gründer und Mastermind der Rosinger Group.

DIE ROSINGER GROUP

Aufgrund herausragender Alleinstellungsmerkmale, einem exzellenten Netzwerk sowie profunder Kapitalmarktexpertise konnte sich die Rosinger Group innerhalb der letzten drei Jahrzehnte als anerkannter Finanzkonzern positionieren und setzte bei Finanzierungslösungen rund um den gehobenen Mittelstand neue Standards.

Der Grundstein für diese Erfolgsgeschichte wurde 1985 durch erste namhafte eigene Investments von Gregor Rosinger gelegt. Das erste Beratungsmandat wurde 1996 übernommen, der Beratungssektor 1999 in eine eigene Gesellschaft ausgegliedert. Beratungssektor und Beteiligungsgesellschaften existieren auch 2015 parallel, unabhängig und erfolgreich innerhalb der Rosinger Group.

mand kann garantieren, ob in einigen Jahren hier wirklich taugliche und zukunfts-sichere Lösungen vorliegen werden.

Vielleicht gibt es dann solche Lösungen – vielleicht aber auch nicht!

Ist das nicht zu pessimistisch gedacht?

Keineswegs – nur realistisch!

Es gibt leider viele technische Herausforderungen, die historisch belegt bisher nicht zufriedenstellend gelöst werden konnten. Ein Beispiel, das wohl jedem bekannt ist: Auch Atomkraftwerke wurden seinerzeit gebaut und in Betrieb genommen, weil man dachte, dass es – bis Atom Müll in größeren Mengen anfallen würde – Technologien geben würde, um die radioaktiven Abfälle unschädlich zu machen und einfach und kostengünstig zu entsorgen. Dann wurde (immer mehr) „zwischengelagert“ und schließlich musste man sich eingestehen, dass man Endlager braucht, denn jene Technologie, die Atom Müll unschädlich machen und kostengünstig entsorgen kann, gibt es bis heute nicht. Jetzt denken manche Staaten über den Ausstieg aus der Atomkraft nach. (Österreich ist bekanntlich nie wirklich eingestiegen, sondern hat „nur“ ein 1:1-Modell gebaut.)

Darüber hinaus muss auch klar gesagt werden, dass in den Augen mancher Mitbürger der Strom zwar „aus der Steckdose kommt“, aber vielen nicht klar bzw. bewusst ist, dass als CO₂-neutral oder klimafreundlich hergestellt beworbener Strom in manchen Fällen absolut nicht wirklich „grün“ ist, weil zum derzeitigen Zeitpunkt im europäischen Strommix immer noch sehr viel Atomstrom dabei ist. Das Problem besteht ja darin, dass „Zufallsstrom“, der via Wind und Sonne witterungsabhängig einmal mehr oder weniger hergestellt wird, nicht unbedingt dann produziert wird, wenn der Bedarf da ist. Denn die Speichermöglichkeiten fehlen.

Auch hier könnte übrigens Wasserstoff als Zwischenenergieträger eine hervorragende Lösung sein, um nicht speicherbare Stromspitzen aus regenerativer Energie einer sinnvollen Nutzung zuzuführen, indem diese Erzeugungsspitzen über Elektrolyse in Wasserstoff umgewandelt werden.

Wasserstoff kann gespeichert werden, kann transportiert werden, kann ungefähr gleich schnell wie konventioneller Kraftstoff getankt werden – und hat den Vorteil, dass es bei einem Wasserstoff-Brennstoffzellen-Auto als Abgas nur reinen Wasserdampf gibt. Dazu kommt noch dieselbe Reichweite wie ein Benzin!

Sie sehen also die Zukunft der Mobilität im Wasserstoff.

Das ist eine Frage der Zeit. In 10 bis 15 Jahren sehe ich eine Koexistenz verschiedenster Antriebsform auf den Straßen Europas. Da werden Diesel, Benzin, Hybride, immer mehr Wasserstofffahrzeuge, aber auch „reine“ Stromer unterwegs sein.

Nach 2030 sollte dann der Anteil der reinen Diesel und Benzin immer stärker zurückgehen. Ob dann Wasserstoff oder Stromer die Nase vorne haben, kann und wird auch durch politische Entscheidungen oder Vorgaben beeinflusst werden. Dennoch halte ich mir immer wieder vor Augen, dass auch vor fast 100 Jahren schon viele Stromer auf den Straßen unterwegs waren und deren Hersteller und Lobbyisten Unsummen für Werbekampagnen ausgegeben haben. Im Endeffekt hat sich in der Praxis dann binnen ein bzw. zwei Jahrzehnten der flüssige Treibstoff (damals Benzin bzw. Diesel) durchgesetzt und die Stromer sind fast in Vergessenheit geraten.

Und heute? Die Nachteile der Stromer sind nach wie vor weitgehend ungelöst und eklatant. Warum also sollte die Mobilität des 21. Jahrhunderts nicht zunehmend durch Wasserstoff-Brennstoffzellen-Fahrzeuge geprägt werden?

DIE GRUNDSÄTZE

Die Rosinger Group wird ausschließlich in Geschäftsbereichen tätig, in denen sie über profundes, detailliertes Wissen sowie über langjährige Erfahrungen und ein tiefgreifendes, belastbares Kontakt Netzwerk verfügt.

Dank konsequenter fachlicher Spezialisierung und einschlägiger Branchenkenntnisse werden sämtliche Dienstleistungen auf höchstem Niveau offeriert. Das Team der Rosinger Group besteht aus hochqualifizierten Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Unternehmensberatern, Technologie-, Kapitalmarkt-, Patent- und Medienexperten, die bereits auf multiple, langjährige Erfahrungen in den jeweiligen Wirtschaftssektoren zurückblicken und somit eine umfassende Betreuung von Corporate-Finance-Mandaten garantieren können.

Die Rosinger Group sieht Herausforderungen als Chancen – egal ob die Hausbank bereits abgelehnt hat, weil es sich um einen Restrukturierungsfall, eine Auslandsinvestition, ein komplexes Geschäftsmodell oder um eine Kombination dieser Faktoren handelt. Zu den Stärken der Gruppe zählen Expertise und Erfahrung insbesondere in den folgenden Situationen:

- * Finanzierungen für Kapitalbedarf im Ausland (z. B. Osteuropa, Russland, Ukraine, Kasachstan, Türkei, Indien, China, Marokko etc.)
- * Restrukturierungsfälle, Absatzfinanzierungen und Nachfolgelösungen im In- und Ausland
- * Finanzierungen für Unternehmen im In- und Ausland mit Patenten, Marken oder Technologien, deren wirtschaftlicher Wert deutlich über dem Buchwert liegt.





Mission Wasserstoff - Number One Investor testen Sie

Mitwirkende: Number One Investor Gregor Rosinger, OMV Manager Walter Böhme, Chefredakteur Paul Christian Jezek, sowie die Fotografin Martina Draper und deren Assistentin Michaela Mejta

In der Hauptrolle: Der „OMV Wasserstoff Mercedes“

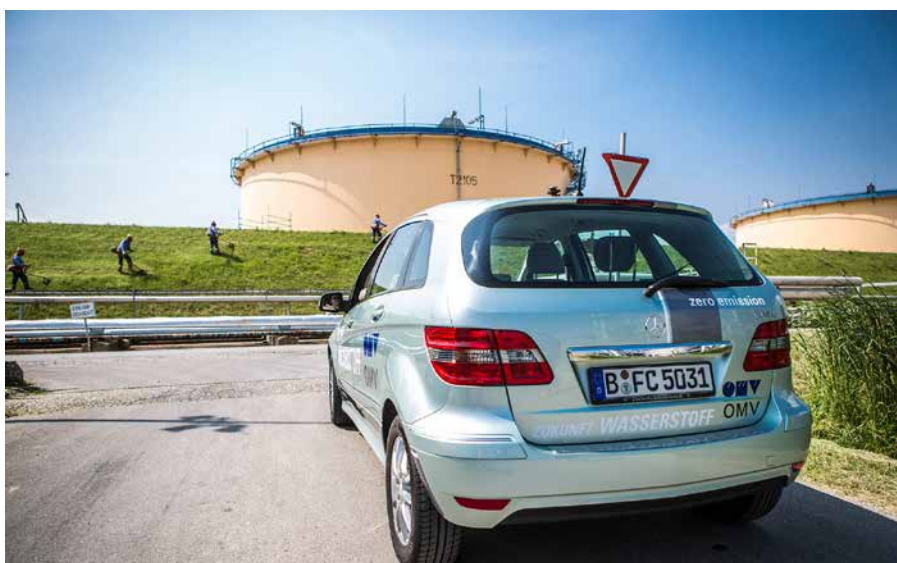
Der technologieaffine Investor Gregor Rosinger hat sich mit dem OMV Wasserstoff-Mercedes neben der OMV Wasserstoffherstellungsanlage in Schwechat eingeparkt und beantwortet Fragen von Chefredakteur Paul Christian Jezek



Weiter geht's – das Wasserstoffauto macht Spaß und hat schon beim Anfahren ein hervorragendes Drehmoment. . .



Beim OMV-Ententeich mit Biotop (ja, das gibt es wirklich) angekommen. . .



„Endlich eine Autofolierung auf die man stolz sein kann“, meint Gregor Rosinger



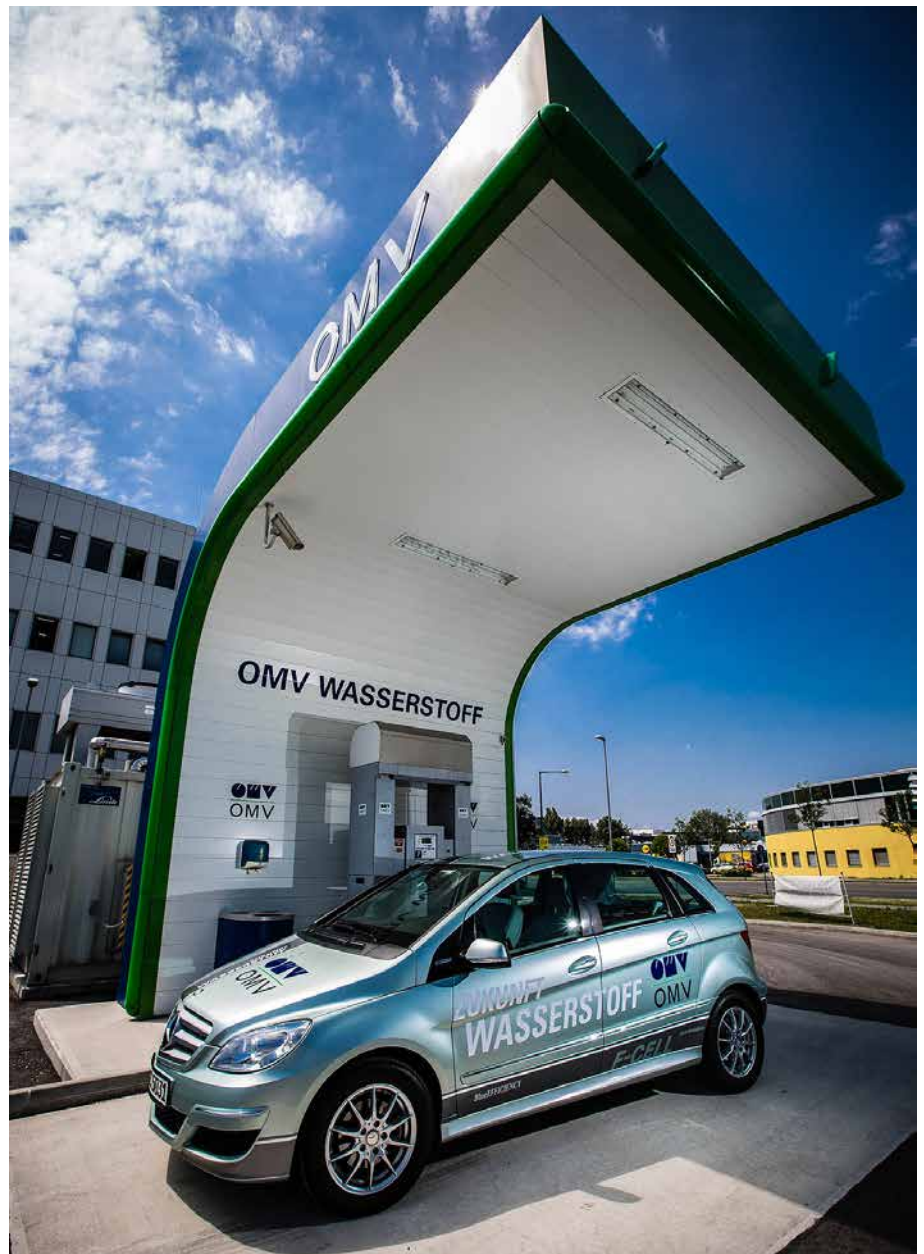
Der Blick sagt alles – das Auto lässt keine Wünsche offen...



Nach der ausgiebigen Testfahrt muss natürlich auch getankt werden. Der an der Wiener OMV Wasserstofftankstelle zu lesende Slogan ist Programm...



Die Wasserstoffzapfsäule befindet sich nur wenige Autolängen neben der „normalen“ OMV Tankstelle in der Wiener Shuttleworthstraße, die Einfahrt ist dieselbe, Kassa und Shop auch...



Der Wasserstofftankstutzen sieht auf dem ersten Blick nicht sehr viel anders aus als bei einem konventionellen Diesel oder Benziner, dennoch ist die Kupplung anders. Diese muss technisch deutliche höhere Anforderungen insbesondere bei Dichtheit sowie Druck- und Kältebeständigkeit erfüllen.



Das erste Mal Wasserstofftanken - Die Spannung steigt...



Walter Böhme, Leiter des OMV Innovationsmanagements, erklärt und demonstriert den Tankvorgang – Volltanken mit Wasserstoff dauert ca. 3 Minuten, das reicht für rund 500 km Fahrtstrecke...



Wasserstoff wird in flüssiger Form getankt, hier mit einem Druck von 700 bar, es gibt aber auch alternative Technologien am Markt die mit „nur“ 350 bar oder mit Temperaturen von minus 254 Grad Celsius arbeiten...



Der Investor Gregor Rosinger und der OMV Manager Walter Böhme sind sich einig: „Die längerfristige Zukunft der Mobilität liegt im Wasserstoff-Brennstoffzellenantrieb!“

Rosinger Group in Sachen Real Estate

Gregor Heinz Rosinger erzählt, wie man (auch) mit (kleineren) Immobilien Geld verdienen kann.

Herr Rosinger, als bedeutender Aktionär des führenden Baustoffherstellers SW Umwelttechnik bringen Sie bei diesem börsennotierten Unternehmen z. B. Beschlussvorschläge zu Tagesordnungspunkten bei Hauptversammlungen ein. Da hierzu neben Finanzwissen auch eine Menge Know-how aus der Baubranche nötig ist, habe ich ein wenig recherchiert, woher Ihr Erfahrungsschatz kommt. Dabei habe ich herausgefunden, dass Sie auch als Immobilieninvestor tätig, bei Warimpex investiert sind und in die Finanzierung einer Reihe von internationalen Immobilienprojekten im Volumen von teilweise mehr als 100 Millionen Euro involviert sind.

Ja, das ist alles richtig, bei Warimpex bin ich tatsächlich auch investiert. Die erwähnten internationalen Projekte liegen vom Volumen her aber nicht immer über 100 Millionen Euro. Das aktuellste Projekt ist ein Portfolio in Norddeutschland mit rund 600 Wohnungen. Dort war die Rosinger Group als Finanzierungsexperte für einen Deutschen Fonds mit der Beschaffung von Finanzierungszusagen über 23,5 Mio. Euro beauftragt, was auch gelungen ist. Die Zusage kam von einer Deutschen Versicherung.

Generell haben wir sehr gute Kontakte im institutionellen Bereich – sowohl national als auch international.

Sehr spannende Projekte

Ein paar Worte bitte zu Ihren Bestandsimmobilien ...

Es gibt sowohl Bestandsimmobilien, die ich alleine halte und vermiete, wie auch Immobilien, die meine Gattin und ich gemeinsam (jeweils zur Hälfte) besitzen und die wir ebenfalls vermieten. Dabei handelt es sich aktuell sowohl um Büro- als auch um Wohnimmobilien.

... und Hotelimmobilien indirekt über Ihre Investments in Warimpex. Haben Sie nachgekauft?

DAS BESONDERE

Im Gegensatz zu anderen Beratungsfirmen verfügt die Rosinger Group über eigenes Kapital und kann daher nach positiver Prüfung bei Unternehmen gegebenenfalls auch als Lead- oder Co-Investor in Konsortien eintreten und dadurch Projekte umsetzen, die „pure“ Berater niemals realisieren könnten.

Die Rosinger Group agierte als Pionier in Osteuropa, hat z. B. ehemalige Rüstungsbetriebe erworben und erfolgreich zu Maschinen- und Anlagenbauern restrukturiert. „Durch unsere weitreichenden industriellen Erfahrungen wissen wir, wie man optimale und praxisorientierte Lösungen entwickelt“, erklärt Gregor Rosinger. „Davon profitieren auch unsere Beratungskunden.“



Oben: Ein Detail aus einer fertig sanierten „Rosinger-Wohnung“.





Ja, ich habe dort Aktien nachgekauft, sowohl über eine Investmentgesellschaft in meinem Besitz wie auch als natürliche Person. Warimpex ist längerfristig ein sehr spannendes Unternehmen, das nicht nur zahlreiche Hotelimmobilien entwickelt, besitzt und betreibt, sondern auch Büroimmobilien. Besonders „verliebt“ bin ich in das Projekt Airport City St. Petersburg. Das ist ein zukunftsweisendes Projekt mit hohem Potenzial, speziell auch nachdem sich der Rubelkurs nach dem Absturz zur Jahreswende 2014/15 wieder erholt hat. Dazu kommt, dass das bestehende Portfolio der Warimpex laufend optimiert wird. Das ist etwas, das uns gefällt und was wir mit unseren oben erwähnten Bestands-Immobilien auch laufend machen.

„Hebung des Upside-Potentials“ heißt das Zauberwort.

Kann das auch „der Anleger von Nebenan“ oder ist das „nur“ eine Spielwiese für Großinvestoren?

Das Upsidepotential zu heben, funktioniert mit einer einzelnen Wohnung genauso wie mit einer Anlage, die aus mehr als 1000 Wohnungen besteht. Selbstverständlich gibt es Kostendegressionseffekte in der Bewirtschaftung, je größer ein Portfolio ist, aber wenn man es richtig macht, sind zweistellige Prozentsätze als Rendite pro Jahr auch mit einzelnen Objekten, ja sogar mit einzelnen Wohnungen möglich und realistisch. Dazu braucht es nicht einmal großen Kapitaleinsatz – schon höhere fünf- oder niedrige sechstellige Beträge pro Wohnung reichen aus ...

Das interessiert unsere Leser sehr! Geben Sie uns bitte ein Beispiel, damit nachvollziehbar ist, was Sie meinen?

Gerne – sogar mit Fotos! Man soll sich ja auch etwas darunter vorstellen können.

Die Ausgangsbasis war hier eine Erdgeschosswohnung aus den 50er Jahren, die zeitweise als Projektbüro einer Baufirma genutzt wurde. Mir wurde die Wohnung über Re/Max angeboten, ich habe besichtigt, nachverhandelt, ein

Angebot gelegt und um 60.000 Euro gekauft. Mein Ansatz bestand darin, die Teeküche in ein Kinderzimmer zu verwandeln und aus einem Großraumbüro ein Wohnzimmer mit integrierter offener Küche zu machen.

Aus dem Chefbüro wurde das Schlafzimmer. Im Zuge der Umbauarbeiten haben wir natürlich auch neue Laminatböden legen lassen, Zählerkasten erneuert, Leitungen umgelegt, Steckdosen umgesetzt, ausmalen und eine moderne Küche samt Markenelektrogeräten einbauen lassen.

Nach konsequenten Verhandlungen mit den Handwerkern und Lieferanten kostete der Umbau in etwa 18.000 Euro. Verkauft wurde die Wohnung um 101.000 Euro. Die Kaufnebenkosten und die Maklerprovision für An- und Verkauf haben weitere 9.000 Euro gekostet. In Summe ergibt dies somit einen Gewinn von 14.000 Euro binnen eines Jahres, das entspricht bezogen auf den durchschnittlichen Kapitaleinsatz über ein Jahr einer Rendite von fast 20 %.

Funktioniert dieses Konzept denn auch im Jahr 2015?

Selbstverständlich! Unser aktuellstes Beispiel war eine 37-Quadratmeter-Wohnung in Vöcklabruck, die wir nach einem Wasserschaden um 30.000 Euro eingekauft und dann hochwertig saniert haben. Wir sind dabei aber auf Vollkostenbasis inklusive Kaufnebenkosten und Maklerprovision unter 60.000 Euro geblieben.

Wir haben diese Wohnung dann vermietet und ca. ein halbes Jahr später – heuer zu Ostern – um 74.500 Euro als Anlegerwohnung verkauft. Als Add-On haben wir noch sechs Monatsmieten als Zusatzertrag erhalten. Ein kleines Geschäft mit einer sehr ansprechenden Rendite also ...

Das „schreit“ doch nach mehr ... Sind Sie denn weiter auf der Suche nach Schnäppchen?

Natürlich – ich lasse suchen. Unsere Tochter arbeitet im Immobilienbereich für Re/Max – und sie hat ein Exklusivmandat ...

Champagner, Frauen, Lotterleben? Investoren leben ganz anders!

Ein sehr persönlicher Kommentar von Investor Gregor Heinz Rosinger
über die Wirklichkeit „hinter“ dem Glamourbild

Wer Kinofilme mit Börsenthemen kennt und kein Branchenkenner ist, ist oft der fälschlichen Meinung, die Arbeit eines Investors bestehe darin, in ein Telefon „Alles kaufen! Um jedem Preis!“ oder „Gier ist gut“ zu brüllen und sich dann wieder den Genüssen dieser Welt hinzugeben.

Es entsteht der Eindruck, dass Investoren von 5-Stern-Hotel zu 5-Stern-Hotel reisen, literweise Champagner trinken, sich täglich mit mehreren Frauen vergnügen, um am Ende eine Bordsteinschwalbe zu finden, mit dieser dann im Privatjet in die Oper zu fliegen, damit die Nunmehr-Ex-Bordsteinschwalbe aus dem „Bad Guy“ einen „Good Guy“ macht, um sein spirituelles Leben zu retten.

Diese und ähnliche Szenen mögen im Film für Spannung, Abwechslung und auch für den einen oder anderen Lacher oder auch für romantische Momente sorgen – mit der Realität haben sie aber nichts gemein.

„Ich bin kein Spekulant!“

Meine Tätigkeit ist sehr Zeit- und Knowhow intensiv, die Arbeitstage sind lang, oftmals bis spät in die Nacht. Nicht von ungefähr lautet ein geflügeltes Wort meiner Gattin „Ein Investor hat eine Arbeitszeit wie ein Disc-Jockey“, was aber nicht ganz richtig ist, denn ich arbeite nicht nur in der Nacht, sondern auch am Tag. Freizeit bleibt da kaum übrig, die Familie lebt das Business.

Wäre das nicht so, würde eine Beziehung zu führen de facto nicht möglich sein. Denn Investor zu sein ist keine Arbeit wie jede andere – es ist eine Berufung, fast eine Mission, spannend und knallhart, aber befriedigend und sinnstiftend zugleich.

Als nachhaltig agierender und seit Jahrzehnten erfolgreicher Investor bin ich kein Spekulant – ich schaffe nachhaltige Werte, sichere Arbeitsplätze, ver helfe zukunftsweisenden Technologien zum Durchbruch. Oft prüfen meine Scouts und ich hunderte verschiedene Projekte und wir führen dutzende Gespräche, auf die ich mich zuvor oft tagelang vorbereiten muss.

Ich beauftrage Recherchen, kaufe Gutachten bzw. Ratings zu, vergleiche Technologien (wie in diesem Fach-PDF den Wasserstoff-Bereich), analysiere die erhaltenen Informationen bis ins kleinste Detail und setze diese Informationen und daraus abgeleitete Aspekte wieder zu einem großen Ganzen zusammen, bis ich mich schließlich für ein Investment entscheide.

*War die Entscheidung richtig und entwickelt sich dieses mein Investment gut, kann ich als Investor langfristig hohe Gewinne einfahren. War die Entscheidung eine Fehlentscheidung, verliere ich Geld – **mein eigenes Geld**. Daher kommen auch die Vorsicht und das hohe Verantwortungsbewusstsein, das uns reale Investoren von den aggressiv agierenden „Hollywood-Fondsmanagern“ im Denken, Handeln wie auch im Lebensstil hundertprozentig unterscheidet.*

Investor sein oder werden kann aber nicht jeder.

Es bedarf dazu auch entsprechender persönlicher Qualitäten und Eigenschaften wie Fleiß, Hartnäckigkeit und der Fähigkeit, sich ständig selbst zu motivieren und herauszufordern. Das eine oder andere davon mag man lernen können, es spielen aber auch teilweise vererbte bzw. angeborene Talente wie z.B. Neugier, hervorragende analytische und mathematische Fähigkeiten und die Gabe, oft winzige Details in ein großes Gesamtbild einordnen und daraus logische Schlüsse abzuleiten zu können, eine wesentliche Rolle.

Intuitive Fähigkeiten wie technologische und wirtschaftliche Trends frühzeitig zu erkennen, den Zeitgeist zu „riechen“ und jede Änderung des „politischen Wetters“ schon im Vorhinein zu fühlen, sind ebenfalls unabdingbar.

Hohe kommunikative Fähigkeiten und Führungsqualitäten sind weitere unabdingbare Voraussetzungen.

Es ist jetzt 2 Uhr 31 morgens, meine übliche Zeit, um schlafen zu gehen. Spätestens um 9 Uhr in der Früh, wenn die ersten Kurse der Wiener Börse über den Ticker laufen, bin ich wieder am PC ...



KONTAKT

Rosinger Anlagentechnik GmbH & Co

A-4690 Schwanenstadt, Sparkassenplatz 2, Tel.: 0043 7673 75 163 – www.rosinger-gruppe.de
www.christian-drastil.com/blog/gregor.rosinger – E-Mail: gregor.rosinger@rosinger-gruppe.de

