

TOP Markt | 08. August 2018 | Quelle: ImmoCompact Das Fachmagazin für die Immobilienwirtschaft

<http://www.immocompact.de/nachrichten/wohnmobilien-platzt-bald-die-blase?from=2018-08-07%2008%3A30&to=2018-08-09%2007%3A45&pid=552977>



Wohnimmobilien: Platzt bald die Blase?

Die Immobilienpreise in Deutschland steigen weiter rasant. Dadurch besteht in vielen deutschen Städte und Landkreise eine Blasengefahr am Markt für Wohnimmobilien. Besonders drastisch ist die Lage in den Großstädten. Das ist das Fazit des aktuellen Blasenindex des Forschungsinstituts Empirica.

Empirica hat den Blasenindex für das zweite Quartal 2018 veröffentlicht. Darin analysieren die Forscher die Blasengefahr in deutschen Städten und Landkreisen. Insgesamt befinden sich der aktuellen Untersuchung zufolge die Mieten und Kaufpreise in 265 von 402 Landkreisen und kreisfreien Städten nicht mehr im Gleichklang. Im Vorquartal waren es 259, vor drei Jahren sogar nur 173. Der Empirica-Blasenindex weist unterm Strich für 211 Kreise eine mäßige bis hohe Blasengefahr aus. Auch hier steigen die Zahlen. Im Vorquartal waren es 204, vor drei Jahren nur 83.

Großstädte besonders gefährdet

Besonders kritisch sieht Empirica die Situation in den deutschen Großstädten. Gegenüber dem Vorquartal habe sich die Lage hier keineswegs entspannt. In neun von zwölf Großstädten bestehe weiterhin eine hohe Blasengefahr am Wohnimmobilienmarkt. Nur in Essen sei die Gefahr mäßig hoch. In Leipzig bleibe sie zudem gering und in Dortmund sogar sehr gering.

Ausreißer in Ostdeutschland

Etwas entspannter stellt sich die Lage in Ostdeutschland dar. Der Blasenindex für ostdeutsche Städte liegt seit 2015 unter dem Bundesdurchschnitt. Doch auch dort gibt es Ausreißer. So sehen die Experten in Potsdam, Dresden und Jena eine eher hohe Blasengefahr. Zudem ist der Gesamtindex in Schrumpfsregionen diesmal etwas mehr als in den Wachstumsregionen gestiegen.

Drohender Preisrutsch von bis zu einem Drittel

Empirica sieht generell Potenzial für hohe Preisrückschläge am deutschen Wohnimmobilienmarkt. Im bundesweiten Durchschnitt seien Wohnungen um 15% überbewertet. Auch hier verbergen sich hinter dem Durchschnittswert deutlich höhere Einzelwerte. In den Top-Städten liegt das Rückschlagpotenzial laut Empirica bei 32%. Doch selbst in schrumpfenden Regionen könnten die Preise um 6% nachgeben. Ob es tatsächlich dazu kommt, hängt aber maßgeblich vom Tempo der Fertigstellungen sowie von der weiteren Zuwanderung und Zinsentwicklung ab. (mh)

TOP Markt | 07. August 2018 | Quelle: ImmoCompact Das Fachmagazin für die Immobilienwirtschaft

<http://www.immocompact.de/nachrichten/familien-zieht-es-ins-st%C3%A4dtische-umland?from=2018-08-07%2008%3A30&to=2018-08-09%2007%3A45&pid=552977>



Familien zieht es ins städtische Umland

Zwischen 2010 und 2015 ist die Bevölkerungszahl in den Gegenden rund um Deutschlands größte Städte zum Teil um 4 bis 5% gewachsen. Das belegt der Immobilienmarktbericht 2017 der Gutachterausschüsse.

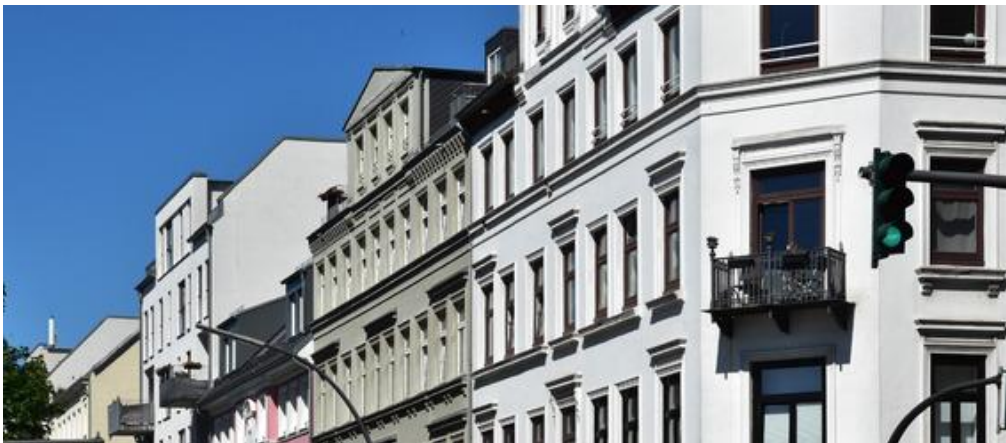
Drei Viertel der Deutschen (76%) halten laut Kantar Trendindikator 2018 die eigene Immobilie für eine sichere Altersvorsorge, für rund zwei Drittel (64%) ist sie sogar die beste. Ein möglicher Grund für das positive Bild: Niedrige Zinsen erleichtern derzeit den Sprung ins Eigenheim. Dennoch sind die teils erheblich gestiegenen Immobilienpreise oft eine Hürde. Gerade für Familien, die etwas mehr Platz suchen, ist es schwierig, ein passendes Objekt zu finden und es sich dann auch leisten zu können. Das gilt vor allem für die Ballungsgebiete, wo bezahlbarer Wohnraum besonders knapp ist.

Gefragtes Umland

Eine Alternative bietet das unmittelbare Umland von Städten. Dort können Familien sich den Traum vom Haus erfüllen, ohne auf die Annehmlichkeiten des Stadtlebens verzichten zu müssen. Immer mehr Menschen wissen das zu schätzen: So sind etwa die Gegenden rund um Berlin und München zwischen 2010 und 2015 um mehr als 5,5% gewachsen. Neben der Infrastruktur mit guter Verkehrsanbindung, Schulen und Einkaufsmöglichkeiten gibt es dafür vor allem zwei Gründe: Das Angebot – vor allem an Einfamilienhäusern – ist größer und die Preise sind niedriger. Für ein Grundstück in den Speckgürteln zahlen Käufer im Schnitt etwa halb so viel wie in der Großstadt. Noch günstiger wird es, wenn man sich weiter von den Ballungsräumen entfernt. (sw)

Markt | 31. Juli 2018 | Quelle: ImmobilienZeitung Fachzeitung für die Immobilienwirtschaft

https://www.immobilien-zeitung.de/1000054666/eigentuemer-von-zinshaeusern-wollen-peak-nicht-verpassen?utm_source=newsletter&utm_medium=e-mail&utm_campaign=Wochennewsletter+kw31_2018



Zinshäuser aus der Gründerzeit erzielen in bevorzugten Lagen im Mittel die 32,7fache Jahresnettokaltmiete.

Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Friedhelm Feldhaus

Eigentümer von Zinshäusern wollen den Peak nicht verpassen

Auch 2017 gab es einen erneuten Umsatzrekord am Hamburger Zinshausmarkt. Immer mehr Eigentümer denken über einen Verkauf nach, um die aktuell historisch hohen Werte mitzunehmen.

„In guten und sehr guten Lagen wird kaum noch unter 30fach verkauft“, erklärt Matthias Baron, Geschäftsführer von Zinshaus team Kenbo, den erneuten Preisschub am Zinshausmarkt Hamburg. Die Aussage wird durch die im Juli im Immobilienmarktbericht Hamburg veröffentlichten Zahlen des Gutachterausschusses bestätigt. In guten Lagen wurde 2017 im Mittel für die 26,7fache Jahresnettokaltmiete verkauft, in bevorzugten Lagen zum Faktor 32,7.

Zahl der Abschlüsse stagniert, Umsatz steigt

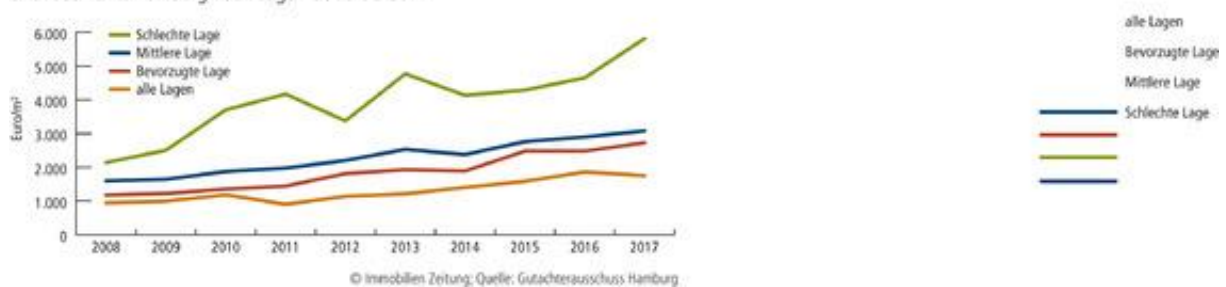
Während die Zahl der Transaktionen am Zinshausmarkt in Hamburg lediglich von 438 auf 439 stieg, erreichte der Umsatz im vergangenen Jahr mit 1,613 Mrd. Euro und einem Plus von 4,5% ein erneutes Allzeithoch. Auch für den Umsatz je Abschluss wurde mit 3,67 Mio. Euro ein neuer Rekord notiert.

„Beim Umsatz gibt es nur noch geringe Steigerungen“, erwartet Baron. „Die Preise entwickeln sich seitwärts - auch aufgrund der leicht gestiegenen Zinsen.“ Georg Venghaus sieht den Höhepunkt noch nicht erreicht. „Auch 2017 haben schon einige Makler den Peak gesehen. Aber es wird 2018 schon noch eine leichte Steigerung bei Faktoren und Quadratmeterpreisen geben“, erklärt der Makler für Zinshausinvestments bei Grossmann & Berger (G&B).

Eigentümer wollen Markt mitnehmen

Tatsächlich haben sich die Quadratmeterpreise 2017 im Vergleich der Lagen weniger homogen aufwärts entwickelt als noch 2016. Schlechte Lagen verloren 6,1%, gute Lagen 1,6%. Zweistellig hingegen kletterten die Preise in den anderen Lagen. Den stärksten Schub bekam die bevorzugte Lage mit 27% auf 5.538 Euro/qm. Allerdings basieren die Zahlen auf nur 15 ausgewerteten Kaufverträgen. Im Mittel stieg der Quadratmeterpreis 2017 mit 6,7% stärker als im Jahr zuvor - und erreichte mit 2.801 Euro ebenfalls einen Rekord. Seit 2008 hat sich der Quadratmeterpreis in schlechten Lagen knapp verdoppelt, während er sich in bevorzugten Lagen verdreifacht hat.

Bevorzugte Lage mit stärkster Dynamik
Zinshausmarkt Hamburg nach Lagen 2008 bis 2017



Quelle: Immobilien Zeitung, Urheberin Yvonne Orschel

Zunehmend werde jedoch erkannt, dass ein Ende der Preisdynamik erreicht sei, so Baron. „Wir bekommen mehr Bewertungsaufträge, weil die Eigentümer den Peak erkennen und den Markt mitnehmen wollen.“ Das gelte besonders für private Eigentümer. Institutionelle Investoren hingegen zahlten weiterhin einen Aufschlag für große Portfolios, um ihren Kapitaldruck zu entspannen.

„Fondsbetreibern macht es Spaß, über den Exit nachzudenken“

„Eine ideale Situation“ erkennt Venghaus. „Wir haben weiterhin eine sehr starke Nachfrage. Gleichzeitig bekommen wir erfreulich viele wirklich gute Objekte rein - zur Einwertung, aber auch für den Verkauf.“ Aber auch institutionelle Investoren befassen sich nach seiner Erkenntnis mit einem Verkauf. „Fondsbetreibern macht es Spaß, wenn sie nach zehn Jahren jetzt über den Exit nachdenken.“

Mit Blick auf den Stadtplan der vom Gutachterausschuss erfassten Abschlüsse wird deutlich, dass Zinshauskäufer zunehmend in weniger bekannte Lagen und Stadtviertel investieren. Baron weist darauf hin, dass erstmals in den letzten zehn Jahren kein Stadtteil mehr als 15 Abschlüsse verzeichnet, dafür mehrere Stadtteile zehn und mehr Verträge. Ganz vorn sind Billstedt, Eimsbüttel und Winterhude (je 15 Abschlüsse), gefolgt von Altona-Altstadt und Harburg (je 14 Transaktionen).

Deutlich wird: Der Osten kommt. Billstedt steht für diesen Trend, aber auch die citynahen Stadtteile Eilbek, Hamm und Marienthal mit überdurchschnittlich vielen Verkäufen, dazu Bramfeld im Nordosten und Lohbrügge im Südosten. „Hamm und Horn haben die Chance, Trendlage zu werden“, so Baron. Hammerbrook sei bereits im Trend. „Rothenburgsort und Veddel werden keine Trendlage, sondern bleiben preiswerte Standorte.“ (Friedhelm Feldhaus)

TOP Vertrieb | 06. August 2018 | Quelle: Knauer Training - Verkaufstraining/Consulting

<http://magazin.ulrikeknauer.com/was-ist-authentizitaet-im-vertrieb-oder-authentisch-sein-authentischer-vertrieb>



Authentisch Verkaufen

Warum sind Sie ein Verkäufer? – authentisch Verkaufen? Nehmen Sie sich eine Minute Zeit, um für sich selbst diese Frage zu beantworten. Authentizität: Was ist authentischer Verkauf oder authentischer Vertrieb – wie ist ein authentischer Verkäufer und was heißt wirklich

authentisch verkaufen – wie definieren Sie Authentizität und was bedeutet “authentisch sein”? Nun... sind Sie soweit? Interessant ist jetzt, wie viele Antworten Sie gefunden haben. Vielleicht gibt es ja gar keine konkrete Antwort, sondern eine kleine oder eventuell sogar längere Geschichte, die schlussendlich zu ihrem Beruf geführt hat. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass Sie rein zufällig ins Verkäufer-Sein hineingestolpert sind. Man kann dazu auch sagen: es hat sich halt...

Warum sind Sie ein Verkäufer? – authentisch Verkaufen?

Nehmen Sie sich eine Minute Zeit, um für sich selbst diese Frage zu beantworten. Authentizität: Was ist authentischer Verkauf oder authentischer Vertrieb – wie ist ein authentischer Verkäufer und was heißt wirklich authentisch verkaufen – wie definieren Sie Authentizität und was bedeutet “authentisch sein”?

Nun... sind Sie soweit? Interessant ist jetzt, wie viele Antworten Sie gefunden haben. Vielleicht gibt es ja gar keine konkrete Antwort, sondern eine kleine oder eventuell sogar längere Geschichte, die schlussendlich zu ihrem Beruf geführt hat. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass Sie rein zufällig ins Verkäufer-Sein hineingestolpert sind. Man kann dazu auch sagen: es hat sich halt so ergeben.

Im Endeffekt spielt all dies keine Rolle. Denn wenn Sie eine ganze Minute lang benötigen, um die eingangs gestellte Frage zu beantworten und wenn Sie mehr als eine einzige Antwort gefunden haben, dann sollten Sie sich nochmals Zeit nehmen. Und zwar so viel Zeit wie Sie benötigen um die Antwort auf folgende Frage zu finden: Was ist der Sinn meines Lebens?

Und Tschüs! Denn jetzt wird's esoterisch

Auch gut. Dann verabschiede ich mich jetzt von Ihnen und wünsche Ihnen noch einen schönen Tag.

Falls jedoch verlieren oder nicht gewinnen für Sie keine Optionen sind, dann wird's jetzt zwar unbequem aber im selben Maße auch spannend.

Entscheidung vs. Grundsatzentscheidung

Fangen wir nochmal von vorne an: Warum sind Sie ein Verkäufer? Und gehen wir davon aus, dass Ihre Antwort lautet: „Weil ich mich für diesen Beruf entschieden habe.“ Dies wirft gleich die nächste Frage auf: haben Sie eine Entscheidung oder eine Grundsatzentscheidung getroffen?

Aha, da gibt es also einen Unterschied! Ja, den gibt es und er ist essentiell, denn er ist die Ursache dafür, ob jemand ein Verlierer, ein Gewinner oder ein Mensch ist, der ein erfülltes Leben lebt.



Die Entscheidung, ein Verlierer zu sein

Das tut doch keiner! werden Sie jetzt sagen. Tatsache ist jedoch, dass es Menschen gibt, die so weit weg vom Erfolg sind, wie es nur irgendwie möglich ist. Darunter befindet sich ganz gewiss auch der eine oder andere Verkäufer. Mit seinen Antworten auf die Frage: "Warum sind Sie ein Verkäufer?" lässt sich vermutlich ein ganzes Buch füllen, indem Sie das Wort „Entscheidung“ jedoch vergeblich suchen.

Die Entscheidung, ein Gewinner zu sein

Das tut doch jeder! Dass das nicht stimmt wissen wir spätestens, seit wir festgestellt haben, dass es Verlierer gibt.

Die Entscheidung, als Verkäufer, wie in jedem anderen Beruf auch, ein Gewinner zu sein, ist im Prinzip ganz einfach. Der Erfolg stellt sich ein, wenn man nur hart genug dafür arbeitet. Und wenn's mal nicht klappt, dann muss man halt noch mehr Gas geben. So lange, bis kein Genuss mehr übrig ist.

Die Grund-Satz-Entscheidung

Erst wenn man dieses Wort in seine Bestandteile zerlegt, wird seine Dimension, Bedeutung und Tragweite erkennbar.

Der Grund

Die Basis, das Fundament und der Anlass für diese Art von Entscheidungen sind hier nicht mehr bloß Zufälle oder sonstige Begebenheiten. Hier liegt ein echter Grund vor.

Es gibt also ein „Warum“.

**Empfehlungsmarketing und Interpretieren,
authentisch verkaufen, authentischer Verkäufer,
authentischer Verkauf, authentischer Vertrieb und
authentischer Verkauf und Authentizität.
Authentisch sein ist eine Leidenschaft.**

Nun sind wir wieder beim viel zitierten Sinn des Lebens. Um eine Grundsatzentscheidung treffen zu können, werden Sie an der Sinnfrage nicht vorbeikommen. Wie die Antwort darauf ausfällt ist vollkommen nebensächlich. Es geht einzig und allein darum, dass Sie für sich die Antwort suchen.

[Leben Sie diesen Sinn!](#)

Alles was Sie tun, muss sich an diesem Sinn orientieren. Messen Sie all ihre Bestrebungen, Taten, Aktivitäten an diesem Sinn. Wenn es nützlich ist, dann tun Sie es, wenn nicht, dann lassen Sie es.

Wer ein wahres „Warum“ hat, wird jegliches „Wie“ finden und bewältigen. Und wenn zu dem Thema Talent dazukommt wird es ein leichtes sein.

Aber lassen Sie sich Zeit. Orientieren Sie sich und bereiten Sie sich vor. Es gibt niemals ein zu spät. Aber ein zu früh hat immer fatale Folgen.

Der Satz

Warum sind Sie ein Verkäufer? Falls Sie eingangs ein Dutzend Erklärungen hatten, dann war das schlecht.

Wenn Sie diese Frage nun mit einem einzigen Satz beantworten, nämlich, weil Ihr Beruf Ihnen einen Sinn im Leben gibt, dann sind wir einer Grundsatzentscheidung schon recht nahe gekommen.

Die Entscheidung

Muss sie an diesem Punkt tatsächlich noch gefällt werden?

Wir haben das „Warum“ aus dem sich automatisch das „Wie“ ergibt. Wenden wir uns den Folgen zu, die eine Grundsatzentscheidung nach sich zieht.

Fokus auf das Ziel: authentischer Verkauf oder authentischer Vertrieb

In dem Moment, wo das Ziel einen lebenserfüllenden Sinn beinhaltet, werden Sie es nicht mehr aus den Augen verlieren. Sie bleiben auf Kurs, lassen sich auch durch Rückschläge nicht aus der Bahn werfen und werden alle Handlungen nach dem Ziel ausrichten authentisch verkaufen.

Nehmen Sie sich Zeit! Wie schon gesagt: es gibt kein zu spät.

Disziplin

Machen Sie sich nichts vor und seien Sie sich darüber im Klaren, das es Höhen *und* Tiefen geben wird. Erstellen Sie sich ein Notfall-Paket, das jene Dinge beinhaltet, an denen Sie sich wieder aufrichten können. Das könnte z. B. ein Notgroschen sein mit dem Sie sich ein Wellnesswochenende gönnen oder tausend andere Kleinigkeiten.

Authentizität heißt authentisch verkaufen!

Mit ihr schließt sich der Kreis: Authentischer Verkauf.

Wenn Sie die Grundsatzentscheidung getroffen haben, ein Verkäufer zu sein, dann werden Ihre Kunden dies an Ihren Taten, Ihrer Haltung und an Ihrer Körpersprache erkennen. Denn der Körper lässt keine Lüge zu. Authentisch sein ist eine Leidenschaft, wenn man das macht, für das man brennt.

Sie werden authentisch sein und das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen. (Ulrike Knauer)

Recht | 07. August 2018 | Quelle: ImmoCompact Das Fachmagazin für die Immobilienwirtschaft

<http://www.immocompact.de/nachrichten/wohngeb%C3%A4udeversicherung-kosten-bei-mietausfall-umlagef%C3%A4hig?from=2018-08-07%2008%3A30&to=2018-08-09%2007%3A45&pid=552977>



Wohngebäudeversicherung: Kosten bei Mietausfall umlagefähig?

Gebäudeversicherungen umfassen meist auch einen Mietausfall. Der BGH hat in einem aktuellen Fall dazu entschieden, ob die Kosten eines mitversicherten Mietausfalls genau wie die Kosten der Gebäudeversicherung auf den Mieter umzulegen sind.

Haben die Parteien eines Mietvertrags vereinbart, die Kosten der Gebäudeversicherung auf den Mieter umzulegen, dann sind auch die Kosten eines Mietausfalls infolge eines Gebäudeschadens, der in der Gebäudeversicherung mitversichert ist, umlagefähig.

Kosten der Gebäudeversicherung auf Mieter umgelegt

Im konkreten Fall streiten Mieter und Vermieter um die Umlage der Kosten der Gebäudeversicherung. Sie werden im Mietvertrag als Betriebskosten angegeben. Der vom Vermieter abgeschlossene Gebäudeversicherungsvertrag (All Risk) umfasst das Risiko eines „Mietverlustes“ begrenzt auf 24 Monate infolge des versicherten Gebäudeschadens. Der Mieter meint, im Hinblick auf das Risiko des Mietausfalls seien die Kosten der Gebäudeversicherung nicht umlagefähig. Deshalb zahlte er nicht die Nachforderungen der Betriebskostenabrechnung für zwei Streitjahre. Daraufhin ging der Vermieter vor Gericht.

„All-Risk-Versicherungen“ sind umlegbare Betriebskosten

In zweiter Instanz vor dem BGH hatte die Revision des Vermieters Erfolg. Nach Ansicht des Gerichts handele es sich bei Kosten der „All-Risk-Versicherung“ um umlegbare Betriebskosten. Auch handele es sich insgesamt um Versicherungskosten i.S.d. § 2 Nr. 13 BetrKV. Betriebskosten seien demnach die Kosten der Sach- und Haftpflichtversicherung. Darunter fallen laut BGH grundsätzlich Versicherungen, die dem Schutz des Gebäudes, seiner Bewohner und Besucher dienen. Hierzu zählten auch die – anteiligen – Kosten einer Gebäudeversicherung, wenn sie einen etwaigen Mietausfall infolge eines versicherten Gebäudeschadens einschließt. Ein solch entstehender Mietausfall zählt – anders als eine separate Mietausfallversicherung des Vermieters – nicht als eigenständiger Versicherungsfall. Vielmehr ist sie laut dem Urteil Bestandteil des Versicherungsfalls der Gebäudeversicherung. (tos)

BGH, Urteil vom 06.06.2018, Az.: VIII ZR 38/17

TOP Netzwerk | 10. August 2018 | Quelle: ERA Immobilien Das Maklernetzwerk mit ServiceGarantie

<https://eradeutschland.de/das-immobilienbuero-als-ort-der-kundengewinnung-2>

Seit 10 Tagen gelten neue Spielregeln für Makler und Verwalter

Am 01.08.2018 trat die neue Makler- und Bauträgerverordnung, kurz MaBV in Kraft. Sie regelt nun unter anderem auch die Weiterbildungspflicht für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter. Diese müssen beginnend ab dem 01.01.2018 alle drei Jahre eine 20stündige Fortbildung absolvieren. Das gleiche gilt für die Angestellten.

Keine Schonung für „Alte Hasen“

Im Gegensatz zu dem ursprünglich geplanten Sachkundenachweis trifft die Pflicht zur Weiterbildung auch die alten Hasen, also all jene, die schon viele Jahre ihrem Beruf als Makler oder Verwalter nachgehen. Einzige Ausnahme, Personen die im Jahr 2018 einen Ausbildungsabschluss als Immobilienkaufmann oder Immobilienkauffrau oder einen Weiterbildungsabschluss als Geprüfter Immobilienfachwirt oder Geprüfte Immobilienfachwirtin erlangt haben, sind bis Ende 2020 von der Weiterbildungspflicht befreit. Für alle anderen heißt das, bis zum 31.12.2020 muss 20 Stunden lang die Schulbank gedrückt werden.

Erfüllung der Weiterbildungspflicht günstig und bequem vom Bürostuhl aus

ERA Deutschland hat mit der PROFI-MAKLER-AKADEMIE, Deutschland größtem Trainings- und Informationsportal für Immobilienmakler in Aschaffenburg (makler-wissen.de) eine Lösung erarbeitet, bei der Sie bequem vom Bürostuhl oder von der heimischen Couch aus Ihrer Verpflichtung zur Weiterbildung nachkommen können. Über die Onlinekurse, -seminare

und –trainingsprogramme von makler-wissen.de können Sie von jedem PC, Notebook oder Tablet die 20 Pflichtstunden in kleinen Einheiten erbringen und bei Bedarf mehrfach wiederholen. Am Ende erhalten Sie einen Nachweis über Ihre Weiterbildung, die Sie auf Verlangen bei der zuständigen Behörde vorzeigen können.

Kostenloses Webinar zum Thema Weiterbildungspflicht

Am heutigen Freitag haben Herr Langenbach, der Inhaber und Gründer von makler-wissen.de und ERA ein Webinar zum Thema Weiterbildungspflicht veranstaltet und über die Vorteile und Kosten der Onlinekurse bei makler-wissen.de informiert. Die ersten ERA Partner haben sich bereits direkt im Anschluss an das Webinar in der PROFI-MAKLER-AKADEMIE angemeldet.

Für alle ERA Partner, die am Freitagseminar nicht teilnehmen konnten und die die Weiterbildung in ihrem Unternehmen noch nicht organisiert haben, bieten wir die Gelegenheit, am **Dienstag, den 21.08.2018 um 11:00 Uhr** an einem **zweiten Webinar** teilzunehmen. (Markus Schröter)

Den Link zur Webinarianmeldung finden Sie hier:

<https://events.genndi.com/register/169105139238448082/954428d7d6>