



shopping edition 2.2

Hattrick für Ihr Vermögen:

1a-Lage

1a-Immobilie

1a-Manager



hamburgTRUST



Mit dem shopping edition 2.2 treffen Sie gleich dreimal ins Schwarze: Eine erstklassige Lage, eine herausragend geplante Immobilie und ein exzellenter Manager.

Sonderkonjunktur für Ihr Portfolio: shopping edition 2.2

Erstklassige Einzelhandelsimmobilien kommen dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Anleger besonders entgegen und bieten Anlegern in diesem Umfeld eine stabile Alternative. Denn kaum eine andere Immobilienkategorie weist eine ähnlich hohe Wertbeständigkeit auf, vorausgesetzt, die Rahmendaten wie Lage, bonitätsstarke Mieter und indexierte Mietverträge stimmen. Gut vermietete Einzelhandelsimmobilien in erstklassigen Lagen können auch in konjunkturell volatilen Zeiten das Vermögen nicht nur erhalten, sondern auch mehren.

Eine A-Lage in der Innenstadt mit hohen Markteintrittsbarrieren erhöht die Wertstabilität einer Immobilie über lange Zeiträume. Eine innovative Architektur und optimales Management sichern die Attraktivität eines Centers für den Einzelhandel und die Kunden. Und ein erfolgreicher Manager sorgt für den richtigen Mietermix, der Kunden anlockt und damit den Erfolg eines Shopping-Centers sicherstellt. All dies bietet der neue Immobilienfonds von Hamburg Trust: shopping edition 2.2.

Wirtschaftliche Eckdaten des Fonds

Fondsname:	shopping edition 2.2
Fondsobjekt:	das im Bau befindliche Shopping-Center „Thier-Galerie“ in Dortmund
Manager:	ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG
Investitionsvolumen:	rd. 60,5 Mio. Euro inkl. Agio (anteilig am Gesamtprojekt)
Eigenkapitalanteil:	rd. 30 Mio. Euro inkl. Agio
Mindestbeteiligung:	10.000 Euro zzgl. 5 % Agio
Prognostizierte Auszahlungen:	3,5 % p. a. in der Bauphase, 6 % p. r. t. für 2011, steigend auf 8 % p. a. ab 2026

Gesellschaftsstruktur

Die Fonds KG, an der sich die Anleger beteiligen, erwirbt einen Anteil von 17,01 % an der Objekt KG und damit eine Minderheitsbeteiligung. Zusammen mit den Anlegern des Fonds shopping edition 2, der ebenfalls eine Beteiligung an der Objekts-gesellschaft der Thier-Galerie hält, halten die beiden Fonds KG's der Fonds shopping edition 2 und shopping edition 2.2 die Mehrheit an der Objekt KG und damit mittelbar am Objekt Thier-Galerie. Darüber hinaus sind weitere Investoren u. a. aus der Familie Otto sowie der ECE Gruppe an der Objekt KG beteiligt.

Die Thier-Galerie: Einkaufen in 1a-Lage

Im Herbst 2009 wurde mit dem Hochbau des Shopping-Centers Thier-Galerie auf dem rund 22.000 m² großen Gelände der ehemaligen Thier-Brauerei in der Hauptfußgängerzone mitten im Herzen der Dortmunder Innenstadt begonnen. Über das repräsentative Berlet-Haus am Westenhellweg 102–106 wird die Stadtgalerie direkt an die Haupteinkaufsstraße angebunden, weitere fünf Zugänge sind über die angrenzenden Straßen Potgasse, Silberstraße und Hövelstraße vorgesehen. Die Thier-Galerie wird zu Fuß in wenigen Minuten vom Hauptbahnhof Dortmund und von fünf S- und U-Bahnstationen zu erreichen sein und über 730 eigene Parkplätze verfügen. Zusätzlich können Kunden weitere rund 5.000 Stellplätze in Parkhäusern und etwa 5.500 Parkmöglichkeiten in der Innenstadt nutzen. Die Eröffnung ist für den Herbst 2011 geplant.

Die richtige Mischung: Hochwertiger Mieter- und Branchenmix

Die innovative Stadtgalerie wird planmäßig auf einer rund 40.000 m² großen Einzelhandelsmietfläche einen attraktiven und bewährten Sortimentsmix von insgesamt 150 Fachgeschäften bieten, mit den Schwerpunkten Mode, Lederwaren sowie Haushaltswaren und persönlicher Bedarf. Ein Elektronikfachmarkt, ein Supermarkt, gastronomische Angebote und ein Foodcourt mit nationalen und internationalen Spezialitäten runden das Angebot ab. Ebenfalls vorgesehen sind rund 5.500 m² für Büroflächen. Das Interesse des Einzelhandels am neuen Standort ist sehr hoch. Schon zwei Jahre vor Eröffnung konnte eine Vorvermietungsquote von über 30 % bezogen auf die prognostizierten Gesamtmieteinnahmen erreicht werden. Mit zahlreichen weiteren Interessenten wird bereits konkret verhandelt.

Mit allen Sinnen: Erlebnishopping und Kultur

Nicht nur architektonisch begeistert der Entwurf der Thier-Galerie, deren südlicher Teil die erfolgreiche Form einer Dreiecksmall mit einem „Haus im Haus“ im Zentrum erhält denn es werden auch kulturelle und kulinarische Höhepunkte geboten. Mit Außenbezug zum Westenhellweg, der Dortmunder 1a-Lage, entsteht ein attraktives Erlebniskonzept mit Gastronomie- und Kulturfläche. Es können Veranstaltungen jeglicher Art angeboten werden. Experten erwarten, dass dieses Konzept insgesamt eine Steigerung der Besucherzahl in der Dortmunder Innenstadt um rund 8 % bewirken kann.¹

¹ Dr. Hesse & Partner GmbH, Gutachten zur Stadt- und Regionalverträglichkeit des geplanten Shopping-Centers auf dem Dortmunder Thier-Gelände



Investieren in Immobilien: Einzelhandel besonders gesucht

Kaum eine Immobilienkategorie hat sich im Verlauf der Finanzkrise ähnlich wertstabil gezeigt wie Einzelhandelsimmobilien. So hatten innerstädtische Geschäftshäuser nicht nur kaum Preisrückgänge zu verzeichnen, sondern ziehen als sichere und ertragsorientierte Core-Immobilien sogar verstärkt Investoren an. Besonders gut geführte innerstädtische Einkaufszentren stehen in der Investorengunst weit oben. Insgesamt repräsentieren Einzelhandelsimmobilien rund 28 % am gesamten Gewerbeimmobilien-Transaktionsvolumen in 2009.¹

Besonders gute Perspektiven für mittelgroße Städte

Als besonders aussichtsreich bewertet der Immobilienexperte BulwienGesa den Immobilienmarkt der Region Rhein-Ruhr. Zum einen liegen gerade mittelgroße Städte wie Dortmund und Essen bei den Renditen erkennbar über dem Niveau der großen Metropolen wie beispielsweise München oder Hamburg. Zum anderen unterliegt diese Region geringeren Wertschwankungen, was sie zu einem stabilisierenden Faktor und wichtigen Baustein in einem gut strukturierten Anlegerportfolio macht.

¹ Jones Lang LaSalle,
Presseinformation vom 15.01.2010



Shopping-Center in der City: Einkauf und Erlebnis

Als besonders erfolgreich haben sich in den vergangenen Jahren Shopping-Center erwiesen. Gerade moderne Konzepte mit einer guten Mischung aus Einkauf, Gastronomie und Erlebnis sprechen die heutigen Konsumenten besser an, die Shopping immer weniger als funktionale Bedürfnisbefriedigung, sondern mehr als Freizeit begreifen und eine emotionalere, serviceorientiertere Ansprache suchen. Und diese Nachfrage ist noch lange nicht gestillt: Mit durchschnittlich 150 m² Einkaufszentrumsfläche je 1.000 Einwohner liegt Deutschland derzeit noch um rund 50 m² unter dem europäischen Mittel.¹

Bei den favorisierten Standorten für moderne Shopping-Center dominiert schon jetzt klar die City. Lagen in der Zeit von 1964 bis 1990 lediglich 45,7 % aller Shopping-Center in Innenstadtlagen, so hat sich dieser Anteil bis heute auf rund 65 % erhöht.² Entwickler und Investoren setzen also auf die erfolgreichen, wenn auch seltenen Top-Lagen in den Innenstädten und den Stadtteilen. Kein einziges der bis Ende 2012 geplanten und im Bau befindlichen Center wird mehr auf der sogenannten grünen Wiese entstehen.¹

Starke Nachfrage des Einzelhandels nach Innenstadtlagen

Die Nachfrage des Einzelhandels nach neuen Ladenflächen entwickelt sich trotz der eingetrübten Wirtschaftslage weiter überaus dynamisch. In 2009 stiegen die Vermietungsaktivitäten von Einzelhandelsflächen im Vergleich zum Vorjahr um 37 % auf 2.052 gemeldete Transaktionen.³ Dabei dominierte die Nachfrage nach innerstädtischen Lagen und Shopping-Centern deutlich mit 76 % der Vermietungen, wobei 37 % auf Innenstadtlagen und 39 %, somit mehr als ein Drittel der gesamten Nachfrage, allein auf Shopping-Center entfallen.³ Da sich diese Shopping-Center zum Teil ebenfalls in der Innenstadt befinden, stellt die City das klare Expansionsziel des Einzelhandels dar.

¹ Frankfurter Allgemeine Zeitung, Einkaufszentren ziehen in die Innenstädte, 24.07.2009

² Dr. Hesse & Partner GmbH, Gutachten zur Stadt- und Regionalverträglichkeit des geplanten Shopping-Centers auf dem Dortmunder Thier-Gelände

³ CB Richard Ellis, Einzelhandelsimmobilienmarkt Deutschland 2008/2009, Januar 2010



Dortmund: Ruhr-Metropole...

Dortmund ist mit rund 582.184 Einwohnern auf einer Fläche von 280,4 km² die drittgrößte Stadt in Nordrhein-Westfalen und eine der zehn größten Städte Deutschlands.¹ Die Metropole am östlichen Rand des Ruhrgebietes ist über sechs Autobahnen, fünf Bundesstraßen und den ICE-Fernbahnhof mit rund 45,6 Millionen Fahrgästen und Besuchern jährlich ein deutschlandweiter Verkehrsknotenpunkt und infrastrukturell hervorragend an das angrenzende Umland und den gesamten Ballungsraum Rhein-Ruhr angebunden.²

...auf dem Weg in die Zukunft

Die einstige deutsche Hauptstadt für Stahl, Kohle und Bier hat sich dem notwendigen Strukturwandel von der Industrie- zur Dienstleistungsmetropole früh gestellt. Mit Erfolg: Heute gehört Dortmund zu den dynamischsten Metropolen der Neuen Wirtschaft in Deutschland, ist ein wachsender Informations- und Hochtechnologiestandort und hat sich national und international als Wissenschaftszentrum einen Namen gemacht. Rund 720 nationale und internationale Unternehmen mit fast 12.000 Beschäftigten haben sich hier bereits angesiedelt. Ebenfalls sehr erfolgreich ist die Stadt in den Bereichen Logistik mit über 20.000 Mitarbeitern und Hightech mit über 220 Unternehmen.³

Dortmund unterstützt dieses Wachstum mit der Bereitstellung attraktiver Standorte wie dem TechnologieParkDortmund oder neu geschaffenen Büroflächen wie zum Beispiel dem revitalisierten ehemaligen Hochofengelände PHOENIX. Insgesamt sind heute über 84 % der Beschäftigten im Dienstleistungssektor tätig, das traditionelle produzierende Gewerbe beschäftigt heute nur noch rund 15,5 % der Bevölkerung.⁴ Auch in die Verbesserung der Lebensqualität für die Einwohner wird investiert, zum Beispiel durch Begrünung und den neuen Phoenix-See.

¹ Information und Technik Nordrhein-Westfalen, Pressemitteilung vom 29.12.2009 und www.dev.statistik.dortmund.de

² www.bahnhof.de und GfK GeoMarketing

³ Dr. Hesse & Partner GmbH, Gutachten zur Stadt- und Regionalverträglichkeit des geplanten Shopping-Centers auf dem Dortmunder Thier-Gelände

⁴ www.landesdatenbank.nrw.de

Positive Beschäftigungsentwicklung...

Durch den Ausbau der neuen Wirtschaftszweige stieg die Anzahl der Erwerbstätigen zwischen 1999 und 2007 um 9,1 % auf insgesamt 293.000.¹ Damit liegt Dortmund im Vergleich deutlich über den Steigerungsraten des Bundeslandes Nordrhein-Westfalen mit +4,1 % und Deutschlands insgesamt mit +3,5 %.¹ Parallel mit der positiven Entwicklung der Beschäftigung wuchs auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Stadt. Das Dortmunder Bruttoinlandsprodukt ist zwischen 2000 und 2007 von 14,7 auf 17,8 Mrd. Euro gewachsen, ein Plus von 21 %. (Neuere Zahlen zum Bruttoinlandsprodukt liegen für Dortmund noch nicht vor).²

...sorgt für hohe Nachfrage im Einzelhandel

Der positive wirtschaftliche Trend spiegelt sich auch in der Bilanz der Dortmunder Bürger. Die Produktivität, also das Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen, stieg in Dortmund während der Jahre 2000 bis 2007 um knapp 15 %.³ Die für den Einzelhandel relevante Kaufkraft in Dortmund lag 2009 krisenbedingt mit einem Indexwert von 99,3 leicht unter dem deutschen Durchschnitt von 100.⁴

Aufgrund seines guten Einzelhandelsangebots und der sehr guten Verkehrsanbindung verfügt Dortmund schon jetzt über eine herausragende Stellung als beliebtes Einkaufsziel für Käufer aus dem nördlichen, östlichen und südlichen Umland. Die Strahlkraft der City als attraktive Einkaufsmeile spricht innerhalb eines Einzugsgebietes von maximal 45 Minuten Fahrzeit ein stattliches Potenzial von insgesamt etwa 2,4 Millionen Einwohnern mit einem einzelhandelsrelevanten Nachfragevolumen von 12,3 Mrd. Euro an.⁵ Entsprechend lockt die Citylage schon jetzt immer mehr nationale und internationale Einzelhändler, ihre Flächen in Dortmund zu vergrößern oder sich mit neuen Konzepten anzusiedeln.

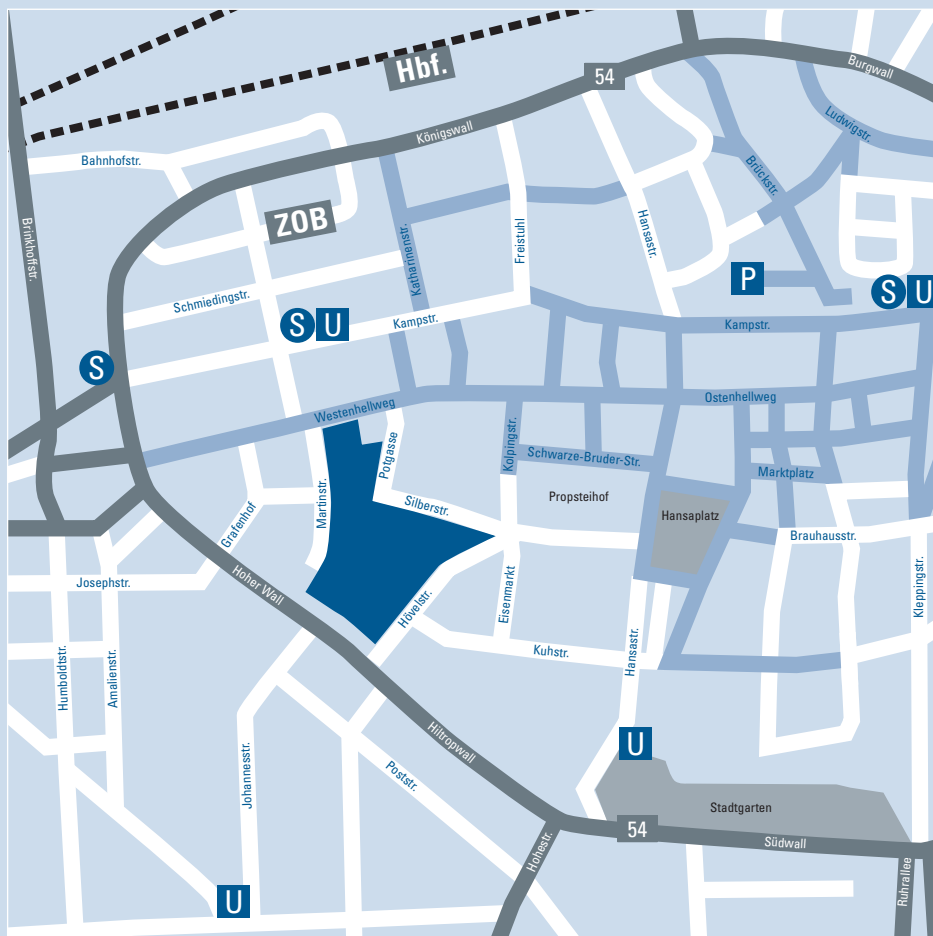
¹ www.landesdatenbank.nrw.de

² www.dev.statistik.dortmund.de

³ Jahrbuch Dortmunder Statistik 2009

⁴ IHK zu Dortmund, Wirtschaftsdaten Dortmund 2009

⁵ GfK GeoMarketing, Gutachterliche Stellungnahme zum geplanten Shopping-Center auf dem ehemaligen Thier-Areal in Dortmund, 2009



■ Fußgängerzone

■ Standort Thier-Galerie Dortmund



150

gute Gründe, in die Thier-Galerie zu gehen: 150 Läden mit vielfältigem Angebot, 150 Tage Kunst und Kultur.

Westenhellweg: Zweitausend Jahre Handelstradition

Der als „Goldmeile“ bekannte Westenhellweg ist zusammen mit seiner Verlängerung, dem Ostenhellweg, das Herz der Dortmunder Innenstadt. Schon in spätrömischer Zeit eine wichtige Verkehrsachse für Siedler und Händler, schlendern heute zu Stoßzeiten rund 9.000 Passanten pro Stunde entlang der 1,1 km langen, als Fußgängerzone ausgebauten Shoppingmeile quer durch die City – Tendenz steigend.¹

Unter den Top Ten der teuersten Shoppingmeilen Deutschlands

Entsprechend gefragt ist die A-Lage entlang des Westenhellwegs bei Einzelhändlern. So kletterten die Mieten für eine 80 bis 120 m² große Ladenfläche allein in den letzten acht Jahren um rund 20 % und liegen damit doppelt so hoch wie die Mieten in den vergleichbaren Lagen der Nachbarstadt Essen. Mit einer aktuellen Miete von 210 bis 220 Euro/m² gehört die Einkaufsmeile zudem zu den zehn teuersten Standorten Deutschlands.²

Neue Flächen machen City noch attraktiver

Die Dortmunder Innenstadt hat trotz hoher Nachfrage nach Verkaufsflächen als einzige Großstadt der Region bisher noch keine innerstädtische Einkaufsgalerie und liegt mit einem Anteil der innerstädtischen Verkaufsflächen von nur 22 % deutlich hinter Düsseldorf mit drei Centern und 34 % Flächenanteil, Köln mit zwei Centern und einem Flächenanteil von 28 % und Essen mit einem ECE-Center und einem Flächenanteil von 24,9 %.³ Mit dem Neubau der Thier-Galerie wird das Flächenangebot in der City auf 26 % wachsen und nach Einschätzung von Experten die Attraktivität des innerstädtischen Einkaufens in Dortmund weiter steigern.³

¹ Kempers, Pressemitteilung vom 17.06.2009

² Kempers, Pressemitteilung vom 18.02.2010

³ Dr. Hesse & Partner GmbH, Gutachten zur Stadt- und Regionalverträglichkeit des geplanten Shopping-Centers auf dem Dortmunder Thier-Gelände



Spitzenmieten in 1a-Citylagen bei Neuvermietung in Euro/m² im Jahr 2009

München, Kaufingerstraße	310
Frankfurt/Main, Zeil	270
Düsseldorf, Königsallee	235
Hamburg, Spitalerstraße	230
Stuttgart, Königstraße	230
Berlin, Tauentzienstraße	210–220
Köln, Schildergasse	210–220
Dortmund, Westenhellweg	210–220
Hannover, Georgstraße	180
Münster, Ludgeristraße	150

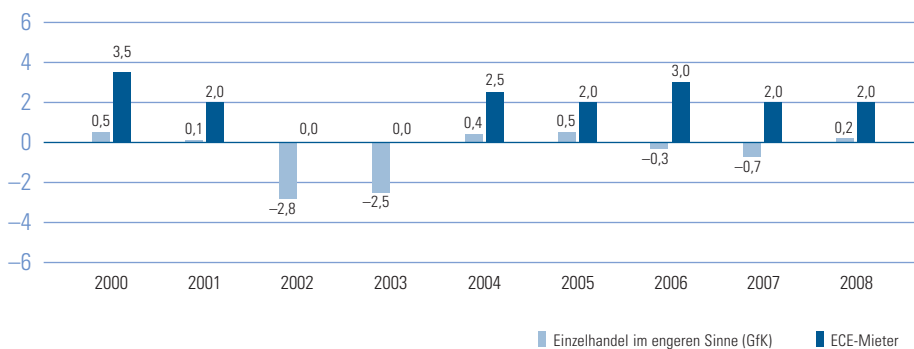
Quelle: Kemper's

ECE Projektmanagement: Europaweiter Erfolg und Erfahrung

Die Bedeutung eines erfahrenen Managers für den Erfolg eines Shopping-Centers kann nicht hoch genug geschätzt werden. Die Center des Hamburger Managers ECE beweisen das: Ihr Einzelhandelsumsatz widerstand nicht nur der negativen Entwicklung der Jahre 2002 bis 2004, sondern liegt beständig und signifikant über der Umsatzentwicklung im Einzelhandel insgesamt, im Schnitt um knapp 2,4 % pro Jahr. Ausschlaggebend für den langjährigen Erfolg ist die umfangreiche Erfahrung in allen Teilen des Shopping-Center-Geschäfts: Seit 1965 entwickelt, plant, realisiert, vermietet und managt die ECE Einkaufszentren. Derzeit ist die ECE in 15 Ländern aktiv in 112 Shopping-Center-Projekten tätig und ist damit unangefochtener europäischer Marktführer in diesem Segment.

ECE-Sonderkonjunktur

Flächenbereinigte Umsatzentwicklung in Prozent



Quelle: BAG, GfK Prisma, ECE

Profitieren Sie von langer Erfahrung mit langem Erfolg: Mit einer Investition in die Tier-Galerie, dem modernen Einkaufszentrum der ECE, das im Herzen Dortmunds entstehen wird.



1

Einmalig starke Partner an einmalig günstigem Standort bieten die einmalige Chance für Ihre Investition.

Bild: ECE

Starke Partner für Ihr Portfolio

ECE: Einkaufscenter-Manager der Extraklasse

Die ECE, 1965 vom Hamburger Unternehmer Werner Otto gegründet, entwickelt, plant, realisiert, vermietet und managt große Gewerbeimmobilien in den Sparten Einkauf, Büro, Logistik und Industrie. Mit 112 Einkaufszentren in 15 Ländern ist die ECE der größte Betreiber von Shopping-Centern in Europa. Auf einer Verkaufsfläche von 3,4 Mio. m² erwirtschaften 11.700 Geschäfte mit rund 2,8 Mio. Besuchern einen Jahresumsatz von 13,1 Mrd. Euro (2009).

Bekannte Center der ECE sind zum Beispiel die Potsdamer Platz Arkaden in Berlin, die Promenaden im Hauptbahnhof Leipzig, das Alstertal-Einkaufszentrum in Hamburg und die Schloss-Arkaden in Braunschweig. In ihren Sparten Office, Traffic und Industries realisiert die ECE darüber hinaus Konzernzentralen, Verkehrsimmobilien sowie Industrie- und Logistikzentren.

Hamburg Trust: Fondskonzepte auf höchstem Niveau

Die Hamburg Trust Grundvermögen und Anlage GmbH ist ein Spezialist für Immobilieninvestments und bietet geschlossene Immobilienfonds für private und institutionelle Investoren an. Das Team von Hamburg Trust verfügt über jahrzehntelange Erfahrung im Kapitalanlage- und Finanzierungsgeschäft sowie in der Konzeption, der Emission, dem Vertrieb und dem Management geschlossener Immobilienfonds, darunter zahlreiche Shopping-Center, die gemeinsam mit dem Projektpartner ECE realisiert wurden.





Foto: EDE



Bild: EDE

Konservative Fondskonzeption erhöht Sicherheit für den Anleger

1. Anschaffungspreis

Eine Besonderheit stellt die äußerst anlegerfreundliche Berechnungsmethode des Anschaffungspreises dar. So richtet sich das Investitionsvolumen auf Objektebene nach der tatsächlich erreichten Jahresnettomiete, multipliziert mit dem Faktor 15,08. Üblicherweise bildet die prognostizierte Miete die Basis für den Kaufpreis. In solchen Fällen besteht die Gefahr, die Immobilie zu einem überbewerteten Preis zu kaufen, wenn der Betreiber zu hohe Mieten prognostiziert.

2. Inflationsschutz durch Indexmieten und Umsatzbeteiligung

Der Standardmietvertrag für das Shopping-Center sieht bei einer Mietvertragslaufzeit von i. d. R. zehn Jahren alle zwei Jahre eine 100 %ige Anpassung an den deutschen Verbraucherpreisindex vor. Eine im Standardmietvertrag vorgesehene Umsatzmiete bietet die Chance, zusätzlich an positiven Umsatzentwicklungen der Mieter zu partizipieren.

3. Langfristige Zinssicherheit

Für die Objektgesellschaft wurden die Zinsen auf dem aktuell sehr niedrigen Niveau bis zum 30. Juni 2019 festgeschrieben. Damit besteht für Anleger eine hohe Zinssicherheit. Die mit dem Kredit verbundenen Belastungen sind genau kalkulierbar. Anleger riskieren so innerhalb der Laufzeit der Zinsbindung auch bei steigenden Zinsen keinen unvorhersehbaren Kostenanstieg.

4. Kein Währungsrisiko

Durch die Lage des Objektes in Deutschland entfallen Wechselkursrisiken in der Investitionsphase und über die Laufzeit. Auch die Finanzierung der Immobilie erfolgt zu 100 % in Euro.

5. Geringe Steuerbelastung

Bis 2016 fällt prognosegemäß voraussichtlich keine Ertragsteuer aus Vermietung und Verpachtung an. Der Veräußerungsgewinn aus einem Verkauf der Immobilie bzw. der Fondsbeteiligung/der Beteiligung an der Objektgesellschaft ist nach Ablauf einer 10-jährigen Haltedauer nach derzeitigem Recht grundsätzlich steuerfrei. Zudem ist der Fonds shopping edition 2.2 als geschlossener Immobilienfonds mit den Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung nicht von der Abgeltungssteuer betroffen.

Risiken* dieses Beteiligungsangebots sind unter anderem:

- Fertigstellungsrisiko der noch im Bau befindlichen Immobilie
- Negative Entwicklung des Dortmunder Immobilienmarkts und der Marktmieten
- Zinsänderungsrisiko bei Anschlussfinanzierung
- Mieteinnahmen- und Mietausfallrisiko
- Verkaufserlös geringer als erwartet
- Eingeschränkte Handelbarkeit der Beteiligung mangels funktionsfähigen Zweitmarkts
- Unternehmerische Beteiligung mit der Möglichkeit des Totalverlustes
- Nichtanerkennung der steuerlichen Konzeption und Steueränderungsrisiko

* Bitte beachten Sie hierzu die ausführliche Darstellung im Kapitel „Wesentliche Risiken der Beteiligung“ im Verkaufsprospekt.

Wichtiger Hinweis:

Für den Inhalt dieser Kurzinformation sind nur die bis zum heutigen Datum bekannten oder erkennbaren Sachverhalte maßgebend. Etwaige Änderungen können insbesondere aus veränderten konjunktur- und marktbedingten Gegebenheiten resultieren. Das vorliegende Informationsblatt stellt nur einen ersten Überblick über die Vermögensanlage in Form einer Vorabinformation dar. Maßgeblich für eine Beteiligung ist ausschließlich der Verkaufsprospekt.

Hamburg Trust
Grundvermögen und Anlage GmbH
Beim Strohhause 27
20097 Hamburg

Tel. +49 (0) 40/28 09 52-167
Fax +49 (0) 40/28 09 52-499

vertrieb@hamburgtrust.de
www.hamburgtrust.de