

Die unterschätzte Lebenserwartung!

Mergers & Acquisitions

Ein Himmel voller Drohnen

Brexit - wie geht's weiter?

A partner of
ERSTE **SPARKASSE**

Die Kundenzeitung der VMG-GrECo Gruppe
Juni 2017

Nr. 2



Projektversicherungen: Passen die Teile?

Das weltgrößte Puzzle aus ca. 40.320 Teilen baut man in Teilstücken, die dann ein Gesamtpuzzle ergeben. Im Projektgeschäft gibt es den Vorteil von passfertigen Teilstücken für das Gesamtwerk nicht. Wechselnde Projektbeteiligte führen sich ändernde technische Anforderungen aus. Die dafür

Jeder Akteur verhandelt seine eigene Position. Welche Versicherungen in welchem Umfang abgeschlossen werden, hängt von der persönlichen Risikophilosophie, eigenen Erfahrungen und Präferenzen ab. Auch die meist allgemein gehaltenen vertraglichen Anforderungen ändern hieran wenig. Die dabei entstehenden Konstellationen werden erst im Schadensfall vollumfänglich offenbar. Dann sind bereits grundlegende Weichenstellungen erfolgt, Positionen definiert und der Gestaltungsfreiraum eingeschränkt.

INTEGRIERTE BAUPROJEKT-VERSICHERUNG

Eine Abstimmung der einzelnen Vertrags- und Versicherungswerke untereinander ist möglich. Bei größeren Projekten durch die Vielzahl der Beteiligten aber zu aufwendig. Deshalb wurden Projektpolizen auf All-Risk-Basis für mehrere Projektbeteiligte konzipiert. Diese

erforderlichen Verträge müssen jeweils neu verhandelt werden.

beinhalten Deckungen für Bauwesen/Montagerisiken in Kombination mit Haftpflichtversicherung, Transport- und Mehrkostendeckungen und teilweise auch Schutz gegen Ertragsausfälle für verspätete Inbetriebnahmen nach Sachschäden.

Die Integration von Versicherungsdeckungen in ein einziges Vertragswerk bietet ein lückenloses Vertragskonstrukt ohne offene Schnittstellen. Überlappungen des Versicherungsschutzes werden durch ein einheitliches Konzept vermieden. Durch die Platzierung bei einem Versicherer sollen Interessenskonflikte reduziert werden, wie sie zwischen mehreren

Risikoträgern mit unterschiedlichen Versicherungsverträgen auftreten könnten. Ökonomisch betrachtet würden einzelne Projektbeteiligte ihrem Auftraggeber die Versicherungskosten ohnehin als Teil der Auftragssumme verrechnen. Implizit werden diese also immer durch den Auftraggeber getragen. Ein etwaiger Kostenvorteil bei Projektdeckungen lässt sich konkret nachvollziehen, indem die Versicherungskosten je Auftrag explizit ausgepreist werden und die Option vereinbart wird, diesen Kostenanteil im Gegenzug zum Abschluss der projektweiten Versicherung in Abzug zu bringen. Durch entsprechende Konzeption der integrierten Deckung lässt sich überdies präzisieren, wie im Schadensfall der Zugriff auf die Versicherungsentschädigung erfolgt und deren Verwendung sichergestellt ist.

Mischvarianten zwischen integrierten Projektversicherungen und Jahresverträgen sind durchaus gebräuchlich. Diese erfolgen durch die Nutzung der vorhandenen (Pflicht-)Versicherungen auf Ebene der ausführenden Gesellschaften unter Kombination mit der Projektversicherung als Exzedent oder subsidiäre Deckung. Die administrative Koordination und die Eintrittspflichten sind vertraglich zu gestalten, um eine reibungslose Abwicklung im Schadensfall sicherzustellen.

WEITERENTWICKLUNG INTEGRIERTER DECKUNGEN

Die Entwicklung der integrierten Deckungen hat nicht bei den genannten Sparten Halt gemacht. Heute eingesetzte Konzepte berücksichtigen Planungsschäden (auch bei Zusammenfall von Planung und Ausführung, wodurch bei üblicher Bedingungs- lage ein

unversicherter Eigenschaden realisiert wäre) sowie Schutz für Schäden aus Umwelthaftpflicht und -schaden, Ausfallsdeckungen für Folgeschäden aus Insolvenzen und weiteres mehr.

Die in Österreich erhältliche Versicherung latenter Mängelschäden ist ebenfalls integrierbar. Sie bietet Schutz gegen Mängelschäden, die bis zu 12 Jahre nach Übernahme auftreten. Die unabhängige Begleitung durch einen Risikoingenieur reduziert die Wahrscheinlichkeit von Mängeln, der Versicherungsschutz wirkt sich positiv auf den Verkehrswert und die Verwertbarkeit aus. Sparten, deren Integration nicht absehbar ist, sind Garantien, D&O-Versicherungen und Spezialprodukte wie Title Insurance (Versicherung von Rechtstiteln), Warranty & Indemnity Versicherung oder parametrische Deckungen.

Bei aller Integration und deren Vorteilen ist klar, dass die Eignung der jeweiligen Konzeption für das zugrundeliegende Risiko und der Bedarf der Versicherten zu prüfen ist. Keinesfalls sind standardisierte Kombi-Produkte oder All-in Lösungen ein Allheilmittel. Konkrete, risikobezogene Fragestellungen sind der Versicherungslösung gegenüberzustellen. Das Ziel, das mit einer Versicherung verfolgt wird, und die Lösung, die der Versicherungsvertrag dafür anbietet, müssen oberste Priorität haben.

Österreichische Post AG
Info.Mail Entgelt



Mag. Richard Kramer
Group & Specialty Leader
Construction & Real Estate
T. +43 (0)5 04 04-119
r.krammer@greco.at

Die unterschätzte Lebenserwartung

Vorweg die gute Nachricht: Wir werden immer älter und bleiben bis weit in das Pensionsleben gesünder. Dank der modernen Medizin erfreuen wir uns mittlerweile über unzählige Helferleins, die uns trotz Wehwechen in zunehmendem Alter, den Alltag erleichtern. Kurzum, wir werden nicht nur älter, sondern werden auch gesünder älter!

Die gesetzliche Pension wird aber geringer ausfallen, sowohl real als auch im Verhältnis zum Einkommen. Selbst für die Grundbedürfnisse im Ruhestand wird der Einzelne zusätzlich mit eigenem Kapital vorsorgen müssen. Bei dieser zusätzlichen Vorsorge für die Grundbedürfnisse im Ruhestand muss der gesamte Zeitraum des Ruhestands – somit das Risiko der Langlebigkeit – berücksichtigt werden, was die Planung, wie lange das angesparte Geld reichen muss, erschwert.

Gemäß den aktuellen Rententafeln hat ein heute 40-jähriger Mann eine Lebenserwartung von 87,2 Jahren, eine gleich alte Frau von 91,4 Jahren. Gleichzeitig hat dieser Mann ein fast 15 %iges „Risiko“, dass 95. Lebensjahr zu erreichen, für die gleichaltrige Frau beträgt dieses „Risiko“ sogar über 25 %!

Bei der Rentenversicherung übernimmt der Versicherer das Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht. Der Einzelne erzielt eine bedarfsgerechte Rendite. Wer lange lebt, braucht viel Geld und erzielt mit der Rentenversicherung eine sehr hohe Rendite. Wer früher stirbt, braucht weniger Geld und erzielt eine geringe Rendite, wobei die Vereinbarung von Rentengarantiezeiten oder Kapitalrückgewähr diesen „Verlust“ in Grenzen halten.

bei der Vereinbarung von Rentengarantiezeiten oder Kapitalrückgewähr diesen „Verlust“ in Grenzen halten.

Aus dem Kapital, welches für die Grundbedürfnisse im Ruhestand angespart wird, sollte daher unbedingt ein lebenslanges Einkommen generiert werden. Denn: Lebenslange Ausgaben erfordern lebenslange Einnahmen!

Nur die Rentenversicherung bietet ein garantiertes Einkommen bis zum Tod und somit finanziellen Schutz gegen das neue Risiko, nicht bald zu sterben!



Hans Leimer
Specialist Employee Benefits
T. +43 (0)5 04 04-129
h.leimer@greco.at



DIE ZUNAHME DER LEBENSERWARTUNG WIRD ABER IMMER WIEDER UNTERSCHÄTZT

Warum ist dies so? Möglicherweise denkt man bei der eigenen Lebenserwartung an den Todeszeitpunkt der Eltern oder Großeltern. Doch die Lebenserwartung stieg in der Vergangenheit um ca. 2,5 Jahre pro Jahrzehnt. Rechnet man 30 Jahre für eine Generation, so leben wir im Durchschnitt um 15 Jahre länger als unsere Großeltern. Diese demographische Entwicklung hat natürlich Auswirkungen auf die gesetzliche Pension und die persönliche Planung des Ruhestands. Früher reichte die gesetzliche Pension für die meisten Menschen aus, um zumindest die wichtigsten Grundbedürfnisse im Ruhestand abzudecken. Eine Zusatzpension diente für den „Luxus“ einer schönen Reise oder sonstiger Freizeitvergnügen.

Betriebliche Gruppen-Krankenversicherung



Prämien-Reduktion durch Rabatte

Gesundheit lernen wir erst zu schätzen wenn wir sie verloren haben! Umso wichtiger ist es, eine vernünftige Vorsorge in diesem Bereich zu treffen – hier darf der Spruch: „Wenn man rechtzeitig drauf schaut, dass man's hat, wenn man's braucht“ gerne strapaziert werden...

Den MitarbeiterInnen kann der Betrieb auch als Plattform für den Abschluss von freiwilligen Krankenversicherungen zur Verfügung gestellt werden. Der Unterschied zu rein privaten Krankenversicherungen ist, dass ein Gruppen-Rabatt auf die Versicherungsprämien ermöglicht wird. Ansonsten handelt es sich um individuell gestaltbare Einzelversicherungen. Die Prämien werden trotz Gruppen-Krankenversicherung nicht über den Betrieb eingehoben, sondern direkt vom Versicherer beim versicherten Mitarbeiter oder Mitarbeiterin. Der Aufwand der laufenden Administration ist daher minimal.

JEDER CENT ZÄHLT!

Der große Vorteil liegt also in Gruppen-Rabatten. Da eine Krankenversicherung ein Leben lang gilt (nur wegen der Schadenquote darf der Versicherer eine Krankenversicherung nicht kündigen!) und daher auch ein Leben lang Prämien bezahlt werden, zählt tatsächlich jeder Cent, den man sich von Beginn ersparen kann.

UMSETZUNG – VORAUSSETZUNGEN

Die Gruppen-Rabatte werden vom Versicherer an eine bestimmte Mindestanzahl von

teilnehmenden MitarbeiterInnen geknüpft. Daher muss der Betrieb ein gewisses Potenzial an Interessenten haben, damit ein Gruppen-Rabatt zustande kommt bzw. erhalten bleibt. Die Rahmenbedingungen werden in einem speziellen Vertrag geregelt, der zwischen dem Betrieb und dem ausgewählten Versicherer abgeschlossen wird.

DATENSCHUTZ GEWÄHRLEISTET!

Optimale Gruppen-Krankenversicherungs-Modelle ermöglichen den MitarbeiterInnen einen direkten Zugang und eine direkte Betreuung und Beratung vor Ort durch den ausgewählten Versicherer. Somit bleibt der Datenschutz gewährleistet. Der Arbeitgeber erfährt vom Versicherer nichts vom Gesundheitszustand der MitarbeiterInnen.

WIE KANN SIE GRECO JLT BEI DER UMSETZUNG EINER GRUPPEN-KRANKEN-VERSICHERUNG UNTERSTÜTZEN?

Wir verhandeln mit den Versicherern über Rahmenbedingungen und Konditionen, ebenso erstellen wir objektivierte Angebotsvergleiche. Dazu gehört unter vielen anderen Aspekten eine möglichst geringe bzw. realistisch erreichbare Mindestanzahl von teilnehmenden MitarbeiterInnen zur dauerhaften und nachhaltigen Aufrechterhaltung der Höhe des vereinbarten Gruppen-Rabatts.



Wolfgang Kotlan
Competence Center Manager
Employee Benefits
T. +43 (0)5 04 04-174
w.kotlan@greco.at

GrECo JLT News

Vorstandswechsel bei GrECo International AG

Nach vielen Jahren guter Zusammenarbeit verlässt Dr. Oliver Zenz die GrECo International AG.



Mit 20. Juni 2017 übernimmt Dr. Christian Oppl das Ressort Sales & Account Management als Vorstand. Seit 2011 ist Dr. Oppl bereits Mitglied

der Geschäftsleitung und war bisher für Sales & Marketing der gesamten GrECo JLT Gruppe zuständig.

GrECo JLT Team beim Wien Energie Business Run

Am 7. September 2017 findet der traditionelle „Wien Energie Business Run“ statt, eine der größten Lauf- und Nordic Walking-Veranstaltungen Österreichs. Viele GrECo JLT MitarbeiterInnen werden sich sportlich betätigen und daran teilnehmen.

Anschließend wird im GrECo JLT Pagoden Zelt vor Ort das Energiedepot nach der sportlichen Herausforderung gemeinsam wieder aufgefüllt.



Mitlaufende GrECo JLT Klienten sind herzlichen willkommen, nach dem Lauf mit uns auf die erbrachte Leistung anzustoßen. Das GrECo JLT Zelt befindet sich im blauen Bereich Nr. 822.



Mag. Judith Fleck
Marketing
T. +43 (0)5 04 04-140
j.fleck@greco.at

Mergers & Acquisitions (M&A)

Versicherungen für M&A-Transaktionen

Mit M&A-Versicherungslösungen beziehungsweise der „Warranty & Indemnity-Insurance“ (W&I) können Käufer oder Verkäufer von Unternehmen oder Unternehmensteilen Risiken bzw. Schäden aus unzutreffenden Zusagen im Kaufvertrag auf die Versicherungswirtschaft abwälzen.

In Österreich ist das Produkt noch fast gar nicht bekannt und keiner der großen Versicherer auf dem heimischen Markt bietet es an. GrECO JLT hat über das Experten-Netzwerk des Miteigentümers JLT direkten Zugriff auf die globalen M&A-Versicherungsmärkte. Durch die relativ hohen Initialkosten des Versicherers, die für die Risikobewertung eines

Deals unabhängig von der Transaktionshöhe entstehen, wird die Polizze bei kleineren Deals in der Regel unverhältnismäßig teuer. So beträgt die Mindestprämie bei einigen Versicherern nahezu 100.000 EUR. Damit werden Deckungen prinzipiell jedoch erst ab einer Transaktionsgröße von 50 Millionen EUR für Käufer oder Verkäufer interessant. Da die durchschnittliche „Deal-Size“ in Österreich und CEE tendenziell eher bei 25 Millionen EUR liegt, mag die hohe Mindestprämie ein Grund dafür sein, dass entsprechende Versicherungslösungen in Österreich bisher kaum zum Einsatz kommen.

GrECO JLT hat deshalb Kontakte zu Risikoträgern vertieft, die auch mit Mindestprämien in Höhe von 60.000 EUR auskommen, sodass

eine W&I-Versicherung nun auch für kleinere Deals ab 25 Millionen EUR interessant ist.

Auch die Zusammenarbeit mit Versicherern mit höheren Mindestprämien, kann bei kleineren Transaktionen interessant sein, wenn die Mindestprämie in „Caps investiert wird“. Das heißt, wenn im Kaufvertrag „caps“ in Höhe von 40 % des Deal Values oder mehr vereinbart werden. Damit können Deals für potenzielle Käufer „aufpoliert“ und gegebenenfalls am Markt höhere Kaufpreise erzielt werden. Experten sind sich jedenfalls einig, dass eine M&A-Versicherung auch bei kleineren Transaktionen hilfreich sein kann. Man kann sie sehr strategisch einsetzen. Auch können über Sondervereinbarungen Risiken versichert werden, die weder Käufer noch Verkäufer übernehmen möchten.

Durch ein frühzeitiges Einbeziehen von GrECO JLT können alle strategischen Vorteile und ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis erreicht werden. GrECO JLT stellt schon vor dem Beginn der Kaufvertragsverhandlungen mit seinen M&A-Anwälten bzw. -Experten sicher, dass der Verkäufer/Käufer hinsichtlich des Risikotransfers zu allen Seiten optimal positioniert ist.



DI Hartmut Hoyer, MBA
T. +43 (0)5 04 04-151
h.hoyer@greco.at



Der Himmel voller Drohnen

Drohnen haben sich mittlerweile zu wichtigen Helfern im gewerblichen und industriellen Bereich entwickelt. Ein Dachdeckerbetrieb überprüft Dächer für anstehende Reparaturen. Ein Industriebetrieb kontrolliert mit einer Drohne Hochöfen aus der Luft. Pipelines oder Stromleitungen werden mit Drohnen auf Fehler gecheckt.

Gemäß der Novelle zum Luftfahrtgesetz (LFG) ist seit 1. Jänner 2014 der Betrieb von unbemannten Luftfahrzeugen möglich. Unbemannte Luftfahrzeuge (Drohnen bzw. Multicopter) sind Luftfahrzeuge, deren Steuernde die Luftfahrtgesetzte in Österreich einhalten müssen. Unterschieden werden die Drohnen nach Sichtverbindung. Für die Drohne mit Sichtverbindung (Klasse 1) ist eine Bewilligung der Austro Control erforderlich. Eine gültige Haftpflichtversicherung ist bereits bei Einreichung der Bewilligung nachzuweisen.

GESETZLICHE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG FÜR DROHNEN

Die Pflichtversicherung deckt sowohl Personen- als auch Sachschäden ab, wie z. B. eine Drohne stürzt auf ein Auto und beschädigt dies oder bei einer unkontrollierten Landung wird ein Kind verletzt. Die Deckung gilt, wenn ein Dritter den Versicherungsnehmer auf den Ersatz des entstandenen Schadens in Anspruch nimmt und Folgendes vorliegt:

- Eintretenes Schadenereignis beim Betrieb der Drohne während der Wirksamkeit der Versicherung
- Wenn ein Mensch getötet oder am Körper verletzt wurde
- Oder eine körperliche Sache beschädigt wurde



Sichern
Sie den
Drohenflug!

Für höherwertige Drohnen (ab mindestens 10.000 EUR aufwärts) ist eine zusätzliche Kasko-Versicherung für private und gewerbliche Zwecke erhältlich.

Im Rahmen dieser Versicherung kann die Drohne mit oder ohne Equipment (Kamera, Fernsteuerung, Akkus etc.) inklusive Bedienungsfehler und einer europaweiten beziehungsweise weltweiten Deckung versichert werden.

PROFESSIONELLE DROHNENVERSICHERUNG VOM LUFTFAHRTSPEZIALISTEN

Die CMV, als Teil der GrECO JLT Gruppe, ist der größte Spezialmakler im Luftfahrtbereich. Gegründet 1991 versichert die CMV über 1.000 Flugzeuge, Flughäfen, Wartungs- und Herstellungsbetriebe. Diese Erfahrung macht uns auch im Bereich der Drohnenversicherung zur Nummer 1 in Österreich.

Event Tipp

31. Alpbacher Finanzsymposium

GrECO JLT sponsert 2017 bereits zum 21. Mal das Alpbacher Finanzsymposium. Das jährliche Treffen von rund 500 Unternehmen und Topmanagern aus dem Finanzmanagement der österreichischen Wirtschaft findet vom 4. bis 6. Oktober statt.



Das Generalthema in diesem Jahr ist „Wie die Digitalisierung die Kompetenzen des Finanzbereichs stärkt“. GrECO JLT wird ein Fachseminar zum Thema „Risikomanagement moderner Betrugsszenarien als Schattenseite der Digitalisierung“ abhalten und wird den Teilnehmern mit fachspezifischen Informationen zum Risiko- und Versicherungsmanagement zur Verfügung stehen.

Bei Interesse können Sie über GrECO JLT ein Ticket zum Vorteilspreis erhalten.

Kontaktieren Sie hierfür bitte Edith Resch, e.resch@greco.at.

WUSSTEN SIE SCHON?

- Dass eine Betriebsbewilligung auch die Betriebszeiten dokumentiert? Diese sind generell von Montag bis Freitag 8:00 - 18:00, Samstag 8:00 - 14:00.
- Dass in einem Umkreis von 50 m um den Flugbereich nur der Pilot der Drohne sein darf, oder Personen, die zum Zwecke des Flugs erforderlich sind?
- Dass in einem Umkreis von 150 m um den Flugbereich keine Menschenansammlungen oder Orte mit vermehrtem Passantenaufkommen sein dürfen?
- Dass in der Bewilligung bis zu drei Piloten namentlich genannt werden können und das Mindestalter dabei 16 Jahre ist?
- Dass Schäden von Drohnen durch ihre private Haftpflichtversicherung nicht gedeckt sind?
- Dass jede zugelassene Drohne gekennzeichnet sein muss?



Nina Schnelzer
Practice Leader Aviation
T. +43 (0)1 478 9500
office@cmv.at



Brexit - wie geht's weiter?

Der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der europäischen Union rückt näher. Am 29. März 2017 wurde von der britischen Premierministerin, Theresa May, der Austritt gemäß Artikel 50 des Vertrags über die Europäische Union rechtswirksam in die Wege geleitet. Vertraglich ist eine Austrittsperiode von zwei Jahren vorgesehen, das heißt, Großbritannien verlässt im März 2019 die EU.

WAS BEDEUTET DIES FÜR DIE VERSICHERUNGSINDUSTRIE?

Gemäß der Dienstleistungsfreiheit der EU können derzeit ausländische Risiken auf dem Londoner Versicherungsmarkt platziert werden.

den. Mit ca. 90 Milliarden USD ist der Londoner Markt der größte Versicherungsmarkt der Welt. So werden hier beispielsweise ca. 60 % des gesamten Aviation Geschäfts gezeichnet, 52 % der Energierisiken platziert beziehungsweise 30 % des Marine und des Cyber Markts befinden sich in London. 15 % der am Londoner Markt gezeichneten Risiken stammen derzeit aus dem EU-Raum.

RÜCKVERSICHERUNGSLÖSUNGEN

Gemäß den Regelungen von Solvency II wird es weiterhin möglich sein, den Londoner Markt über eine Rückversicherungslösung für europäische Risiken zu verwenden. Für das Erstversicherungsgeschäft zeichnet sich bereits jetzt ab, dass viele englische Versicherer, wie beispielsweise Hiscox in Luxemburg, Beazley in Dublin, oder Lloyds in Brüssel, eine Niederlassung im EU-Raum gründen werden.

BESTEHENDE VERTRÄGE

Gewährleistet ist jedoch, dass bestehende Privatverträge, d. h., also auch Versicherungsverträge, nicht ungültig werden.

Die britische Regierung ist sich auf jeden Fall der Bedeutung des englischen Finanzdienstleistungs-Markts bewusst. So arbeiten in dieser Branche 52.000 Personen, davon 40.000 in London. Es wird erwartet, dass besondere Regelungen für diesen Bereich getroffen werden bzw. bilaterale Freihandelsabkommen geschlossen werden.



Mag. Petra Steininger
Head of Group Communications
T. +43 (0)5 04 04-175
p.steiningergreco.at

CEE News

Russlands staatlicher Rückversicherer

Im Juli 2016 wurde in Russland ein Gesetz zur Gründung einer staatlichen Rückversicherung erlassen, im Oktober 2016 wurde die Russian National Reinsurance Company (RNPk) gegründet.

Diese ist eine 100 % Tochter der russischen Zentralbank. Die Kapazität beträgt 71 Mrd. Rubel (= 1.100 Millionen USD).

Seit Beginn dieses Jahres ist es obligatorisch, russische Risiken bei der RNPk rückversichern zu lassen:

- Jeder russische Versicherer muss der RNPk 10 % aller Rückversiche-

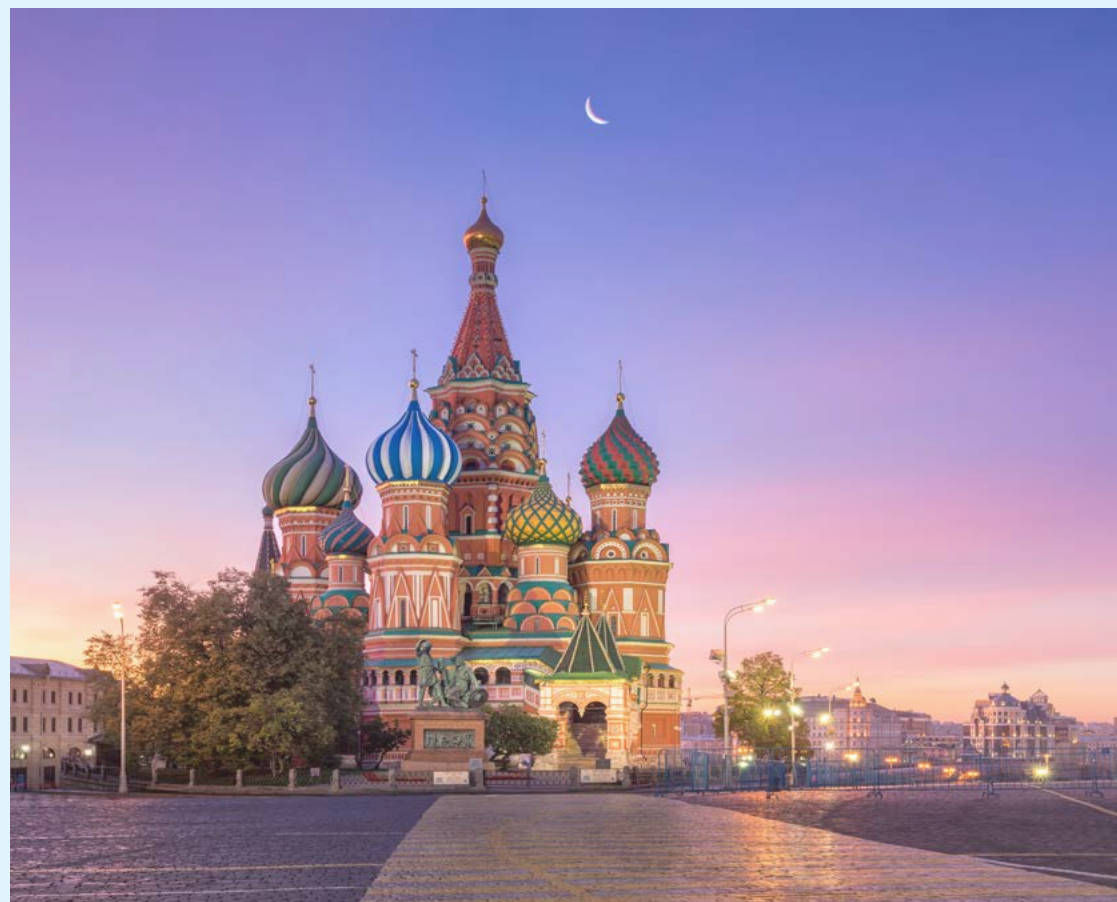
rungsgeschäfte, die ins Ausland gehen, anbieten, sei es fakultatives oder Vertragsrückversicherungsgeschäft.

- Die RNPk zeichnet 10 % des sanktionierten, russischen Geschäfts, bei nicht sanktionierten Risiken kann die RNPk das Angebot zurückweisen.
- Die RNPk kann auch mehr als 10 % zeichnen, wenn der Erstversicherer Kapazitäten sucht.

Die RNPk wird wie alle anderen russischen Versicherer von der russischen Zentralbank reguliert. In Schadensfällen folgt sie den Entscheidungen der Erst- oder führenden Rückversicherer.



Mag. Petra Steininger
Head of Group Communications
T. +43 (0)5 04 04-175
p.steiningergreco.at



Impressum

Medieninhaber und Herausgeber:
VMG Versicherungsmakler GmbH

Reg.Nr. 23793750
A-1090 Wien, Berggasse 31
Tel. 05 0100 - 78 000 | Fax 05 0100 9 - 78 000
www.vmg.com

Layout & Satz: GrECo International AG, Mag. Judith Fleck
Fotos: Spiola/GrECo International AG/Adobe Stock

Druck: Ueberreuter Print GmbH, 2100 Korneuburg
Redaktion: GrECo International AG, Mag. Judith Fleck

Grundlegende Richtung laut § 25 Mediengesetz:
VMG Spotlight ist ein unabhängiges Medium, das sich zu 100 % im Besitz der GrECo International AG befindet. Es dient der Information über Produkte und Dienstleistungen der GrECo International AG.