

Finanzierung von Medizinprodukteherstellern

Mit Dr. Andre Zimmermann, Prof. Dr. Christian Johner

Transkript

00:00:05 Sprecher 1

Medical Device Insights, ein Podcast des Johner Instituts für Medizinproduktehersteller, Behörden und benannte Stellen.

00:00:19 Sprecher 2

In unserem letzten Podcast hatten wir erfahren, welche Herausforderungen gerade Start-ups bewältigen müssen.

00:00:26 Sprecher 2

Das war ja ein relativ breiter Reigen.

00:00:29 Sprecher 2

Es reicht von Personalangelegenheiten natürlich bis zur Produktentwicklung und den regulatorischen Anforderungen.

00:00:36 Sprecher 2

Aber ein Punkt betraf eben auch die Finanzierung.

00:00:39 Sprecher 2

Und genau an dieser Stelle möchten wir heute weitermachen, über das Thema Finanzierung sprechen und da habe ich mir einen Experten dazugeholt, den Doktor Zimmermann, der sich jetzt auch ganz kurz vorstellt, damit Sie nämlich wissen, warum er ein Fachmann für dieses Thema ist und wie er sich in diesem Bereich der Finanzierung momentan engagiert.

00:00:58 Sprecher 2

Herr Zimmermann.

00:01:00 Sprecher 3

Ja, wunderbar, vielen Dank, Herr Professor Johner.

00:01:02 Sprecher 3

Was ich ja, mein Name ist André Zimmermann.

00:01:05 Sprecher 3

Derzeit bin ich Partner bei der Firma S.R.S., einem der führenden Healthcare Investoren im Bereich Private Equity Unternehmensfinanzierung in Deutschland und vom Hintergrund bin ich Banker und promovierter Molekularbiologe.

00:01:20 Sprecher 3

S.R.S.

00:01:21 Sprecher 3

investiert

00:01:22 Sprecher 3

seit mehr als 25 Jahren im Bereich Healthcare und Life Science, worunter Sektoren wie Medizintechnik, Digital Health, Diagnostik, Life Science Tools oder industrielle Biotechnologie fallen, um nur ein paar zu nennen.

00:01:34 Sprecher 3

Hier bei unseren Investitionen fokussieren wir uns auf Wachstums als auch auf mittelständische Unternehmen in Europa aus den oben genannten Bereichen und wir sind somit kein Frühphaseninvestor, der sich gerade an gegründeten Firmen beteiligt, sondern eher unterstützen wir Unternehmen

00:01:51 Sprecher 3

bei der Expansion zum Beispiel in Europa oder bei der Internationalisierung in Richtung U.

00:01:57 Sprecher 3

S.

00:01:57 Sprecher 3

A.

00:01:58 Sprecher 3

oder China.

00:01:58 Sprecher 3

Und dabei verstehen wir uns, ich sag mal, hier als innovative, als Partner von innovativen Unternehmen, die neben Finanzmitteln auch viel Branchen Know-how und Netzwerk mit in die Partnerschaft einbringen.

00:02:12 Sprecher 3

Und wir öffnen sprichwörtlich quasi Türen für unsere Portfoliounternehmen, was viel Zeit und Geld sparen kann.

00:02:19 Sprecher 3

und Ziel ist es, dass wir dem Managementteam im jeweiligen Unternehmen bestmöglich helfen, die angestrebten Ziele zu erreichen.

00:02:26 Sprecher 3

Da gibt es auch eine enge Zusammenarbeit zwischen S.

00:02:29 Sprecher 3

R.

00:02:29 Sprecher 3

S.

00:02:30 Sprecher 3

und dem jeweiligen Unternehmensmanagement.

00:02:33 Sprecher 2

Ja, Sie haben jetzt schon angedeutet gehabt, in welchen Phasen Sie mit unterstützen, was was sind so Hauptgründe, unter aus denen Firmen Finanzierungsbedarf haben und

00:02:45 Sprecher 2

Ja, da gibt's kann man wahrscheinlich auch nach verschiedenen Phasen unterscheiden.

00:02:48 Sprecher 2

Können Sie uns da einen Überblick geben?

00:02:50 Sprecher 3

Ja, also die Gründe, warum Unternehmen Kapital benötigen, sind natürlich sehr vielfältig und lassen sich jetzt in diesem Rahmen natürlich auch nicht alle ausführen.

00:02:58 Sprecher 3

Im Healthcare Sektor brauchen die innovativen, meist noch jungen Firmen im ersten Schritt, Finanzmittel, um ihre Produkte bis zur Marktreife zu entwickeln und diese durch die Zulassung zu bringen.

00:03:10 Sprecher 3

hochregulierten Healthcare Sektor erlaubt erst die Zulassung, dass Produkte am Markt verkauft werden dürfen und darin finanzieren sich junge Unternehmen primär in der Anfangsphase meist über Fördermittel und vor allem auch über das sogenannte Venture Capital, also auch Risikokapital genannt.

00:03:28 Sprecher 3

Und man spricht in dieser Unternehmensphase auch von Seed oder Start-up Finanzierung.

00:03:34 Sprecher 3

Ist ,ne Zulassung, was ich erfolgt und das Produkt wird am Markt eingeführt,

00:03:38 Sprecher 3

dann möchten die Firmen natürlich möglichst schnell wachsen, um Marktanteil zu gewinnen, solange ihre Innovation essentielle Vorteile im Vergleich zum Wettbewerb bietet.

00:03:47 Sprecher 3

Und für diesen Schritt wird dann eine Expansions oder Wachstumsfinanzierung benötigt.

00:03:53 Sprecher 3

Der Kapitalbedarf kann hier schnell in den zweistelligen Millionenbereich gehen, denn die Zulassung und der Markteintritt zum Beispiel in den USA und oder in China ist relativ kostspielig.

00:04:04 Sprecher 3

Dennoch kann eine solche Internationalisierungsstrategie

00:04:08 Sprecher 3

in große und attraktive Kernmärkte sehr viel Sinn machen für die Unternehmen und vor allem den Wert des Unternehmens langfristig substantiell steigern.

00:04:17 Sprecher 3

Und in dieser Phase stehen wir als S.A.S.

00:04:21 Sprecher 3

als Eigenkapitalgeber den Firmen zur Seite, sowohl finanziell als auch wie oben genannt als Türöffner im Rahmen unseres Netzwerks.

00:04:29 Sprecher 3

Und dann haben wir noch ,ne dritte Phase, nämlich ,ne oder ,ne dritte Situation bei schon länger am Markt etablierten Healthcare Unternehmen,

00:04:36 Sprecher 3

diese benötigen im Rahmen ihrer Expansion zum Beispiel sogenanntes Working Capital, um bestimmte Dinge vorzufinanzieren oder benötigen Finanzmittel, um neue Produktlinien zu entwickeln und auf den Markt zu bringen.

00:04:48 Sprecher 3

Und dieser Finanzbedarf wird häufig über klassische Kredite abgedeckt.

00:04:53 Sprecher 3

Es gibt aber auch andere Situationen, in denen zum Beispiel Eigenkapitalinvestitionen, was ich eher sozusagen in den Fokus rücken, der deutsche Healthcare beziehungsweise Medizintechnikmarkt ist sehr mittelständig

00:05:06 Sprecher 3

trägt.

00:05:07 Sprecher 3

Und die meisten Firmen befinden sich in Familienhand und werden sehr gut gemanagt.

00:05:10 Sprecher 3

Je nach Umständen kann es ja doch sein, dass es keinen Nachfolger in der Familie gibt, der das Unternehmen in die nächste Generation fortführen will oder kann.

00:05:18 Sprecher 3

Und in solchen Fällen kann ein Verkauf oder Teilverkauf an den Branchen erfahrene Investor wie S.H.S.

00:05:24 Sprecher 3

eine valide Option sein, da wir daran interessiert sind, die Unternehmen auch nach dem Erwerb weiter wachsen zu lassen und gemeinsam mit dem bisherigen Management oder eben neuen erfahrenen Menschen

00:05:35 Sprecher 3

das dann halt entsprechend vorzuführen.

00:05:38 Sprecher 3

Und diese Transaktion wird dann halt als Buyout bezeichnet und das ist auch sozusagen der zweite Investitionsfokus bei uns bei S.

00:05:44 Sprecher 3

H.

00:05:44 Sprecher 3

S.

00:05:45 Sprecher 2

Mhm.

00:05:46 Sprecher 2

Also ich fass ganz kurz so zusammen, Sie haben jetzt so verschiedene Phasen genannt, einmal diese ganz frühe, wo es letztlich um die Produktentwicklung ging, dann die, wenn man das Produkt entwickelt hat, zweite, die Expansion in neue Märkte, das wäre dann auch noch eher bei jungen Unternehmen, dann bei etablierten Unternehmen, die

00:06:02 Sprecher 2

in die nächste Umlaufbahn vielleicht kommen können, vielleicht auch wieder neue Produktlinien aufbauen wollen, expandieren wollen.

00:06:08 Sprecher 2

Und dann das Vierte war ja der Übergang dann möglicherweise von einer Generation auf eine nächste Generation oder von Management.

00:06:15 Sprecher 2

Das wären so 4 typische Gründe und Situationen, in denen Firmen ein Finanzierungsbedarf haben.

00:06:22 Sprecher 2

Sie haben in Ihrer Antwort jetzt auch schon erste,

00:06:26 Sprecher 2

ja, Finanzierungstypen genannt gehabt.

00:06:28 Sprecher 2

Sie haben da mal, glaub ich, von Seed Capital oder so gesprochen gehabt.

00:06:31 Sprecher 2

Wenn wir uns das vielleicht noch mal ganz kurz anschauen, also welche Formen der Finanzierung gibt es da und ja, wie unterscheiden die sich?

00:06:39 Sprecher 2

Also vielleicht die Bedingungen, die dann die jeweiligen Kapitalgeber dann dran stellen, auch vielleicht mit welchem Interesse könnten sie uns da über die Finanzierung einen Überblick verschaffen?

00:06:49 Sprecher 3

Ja, selbstverständlich, sehr gerne.

00:06:51 Sprecher 3

Grundsätzlich kann man bei den Finanzierungsformen eigentlich grob

00:06:54 Sprecher 3

zwischen 3 Kategorien unterscheiden.

00:06:56 Sprecher 3

Das eine ist sozusagen Eigenkapital, das heißt, man investiert Geld direkt in die Firmen und erwirbt darüber auch Anteile an den Unternehmen.

00:07:06 Sprecher 3

Dann das zweite, die zweite große Kategorie ist das Fremdkapital, also zum Beispiel klassische Kredite oder auch vielleicht etwas bei vor allem jüngeren Firmen, so etwas wie Venture Debt, aber das ist rein Fremdkapital, das heißt, man erwirbt keine Unternehmensanteile am jeweiligen Zielunternehmen

00:07:24 Sprecher 3

Und dann gibt es noch Mischformen, die auch als Mezzanine-Kapital im Neudeutsch genannt werden.

00:07:30 Sprecher 3

Und bei den, ich sag mal, klassischen Eigenkapitalfinanzierungen, was ich gehört bei nicht börsennotierenden Unternehmen, das sogenannte Private Equity dazu.

00:07:42 Sprecher 3

Und je nachdem, in welcher Unternehmensphase und zu welchem Anlass das das Private Equity als Eigenkapital investiert wird, lassen sich da auch verschiedene Subformen unterscheiden.

00:07:53 Sprecher 3

Das ist in der frühen Unternehmensphase primär das Seed Capital oder auch der und das Startup Capital, also zur Unternehmensgründung wird Seed Finanzierung gemacht, in der nächsten Phase dann das Startup Capital und dann gibt es natürlich sozusagen das Wachstums oder Expansionskapital, dass ich oben das vorhin schon ganz kurz skizziert hatte und eben im Falle zum Beispiel von Nachfolgesituationen so etwas wie Buyout Capital.

00:08:17 Sprecher 3

Das sind so, ich sag mal, die die groben Strukturen und Formen

00:08:22 Sprecher 3

und wir, was ich bei S.

00:08:24 Sprecher 3

R.

00:08:24 Sprecher 3

S.

00:08:25 Sprecher 3

fokussieren uns im Wesentlichen auf das Wachstums und Expansionskapital und auch das Buyout-Kapital.

00:08:30 Sprecher 3

Das heißt bei Unternehmen, die schon etwas, ich sag mal, weiter fortgeschritten in ihrer Entwicklung sind, was ich uns auch schon auf dem Markt, was ich agieren.

00:08:39 Sprecher 3

Und das ist, ich sag mal, auch einer der, ich sag mal, großen Felder, in dem auch, ich sag mal, relativ viel Kapitalvolumen benötigt wird, weil es ja hier auch schon, sag mal, um

00:08:51 Sprecher 3

Internationalisierungspläne geht und oder beziehungsweise um, ich sag mal, die Übernahme von kompletten Unternehmen, was ich im im ersten oder im zweiten Schritt.

00:09:01 Sprecher 2

Mhm, Sie haben vorhin gesagt, dass es eigentlich 2 Hauptgruppen ohne Missform gibt, wenn gerade vielleicht am Beispiel von Buyout Capital oder Expansions Capital, zu welcher der würde das gehören, wäre das Eigenkapital oder Fremdkapital oder Missformen.

00:09:15 Sprecher 3

Genau, also was ich bei bei

00:09:17 Sprecher 3

Pensionsfinanzierung, was ich oder Wachstumskapital ist das in der Regel, ich sag mal, die ist das Eigenkapital, das heißt, man beteiligt sich an den Unternehmen, wird halt Miteigentümer, mit sozusagen, was ich unternehmen, Eigentümer und das ist auch etwas, was wir, was ich auch immer anstreben.

00:09:37 Sprecher 3

Bei Buyout-Situationen ist das etwas anders, wenn also Unternehmen zum Beispiel im Rahmen von Nachfolgesituationen komplett übernommen werden,

00:09:46 Sprecher 3

dann kommen häufig sozusagen beide Elemente zum Tragen.

00:09:50 Sprecher 3

Einerseits Eigenkapital, manchmal erwirbt ja Anteile am Unternehmen, entweder vollständig, also zu 100% übernimmt man sie oder zumindestens in größeren Teilen.

00:09:59 Sprecher 3

Und gleichzeitig, was ich, wird das Ganze auch durch einen Teil Eigenkapital, Fremdkapital mitfinanziert, sodass man hier, ich sag mal, beide Elemente dort zum Tragen kommen.

00:10:13 Sprecher 3

Mezzanine-Finanzierungen können dort auch mit zum Tragen kommen, also die klassischen Mischformen, die ich vorhin eben oben genannt hab, aber was sie bei Buyouts kommen, meistens beide Säulen, Eigenkapital und Fremdkapitalfinanzierung, was ich in unterschiedlichen Konstellationen halt zum Tragen.

00:10:28 Sprecher 2

Mhm, Sie haben ja in ihrer Kurzbio vorhin auch was genannt, was ,ne Eigenschaft, die weniger auf sich vereinigen können, nämlich auf der einen Seite ,n Banker zu sein, auf der anderen Seite ,n Molekularbiologe,

00:10:41 Sprecher 2

wahrscheinlich sind sie jetzt auch genau in diesem Bereich jetzt eben des Gesundheitswesens der Medizinprodukte.

00:10:46 Sprecher 2

Wenn sie sich jetzt diese Branche anschauen, was sind da die Besonderheiten, wie unterscheidet es sich vielleicht auch von anderen Branchen, was die Finanzierung betrifft?

00:10:56 Sprecher 3

Ja, also es ist mit Sicherheit so, was ich das, ich sag mal, was ich der Medizintechnikmarkt ist halt sehr stark reguliert und es gibt viele, ich sag mal, Stakeholder im Gesundheitssystem, die

00:11:10 Sprecher 3

sag mal ,n wesentlichen Einfluss auf den Erfolg oder den Misserfolg eines Produktes oder von Unternehmen haben.

00:11:15 Sprecher 3

Und diese, ich sag mal, komplexes Beziehungs und Entscheidungsgeflecht muss man kennen, um richtig einschätzen zu können, ob ein Medizinprodukt am Markt Erfolg haben kann.

00:11:25 Sprecher 3

Und man braucht ,ne klare Vorstellung, was benötigt wird, um in bestimmte Märkte überhaupt eintreten zu können und welche Technologien bei großen zum Beispiel Medizintechnikkonzernen von Interesse sind, sodass diese die Innovationen ab einem bestimmten Zeitpunkt

00:11:39 Sprecher 3

selbst, ich sag mal, nutzen oder zu einem attraktiven Preis nachher letztendlich erwerben wollen.

00:11:45 Sprecher 3

Und all diese Elemente müssen im Vorfeld, ich sag mal, eine Investitionsentscheidung berücksichtigt werden, um die Chancen für eine erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens gut einschätzen zu können.

00:11:55 Sprecher 3

Und hat man dies Know-how nicht, so kann das auch schnell dazu führen, dass Unternehmen, in welche man investiert hat, was ich viel länger in den roten Zahlen bleibt als angenommen oder womöglich sogar Totalausfall wird.

00:12:07 Sprecher 3

und deswegen braucht man als Investor in diesem Bereich, jetzt speziell in der Medizintechnik oder im Gesundheitsmarkt, halt, weiß ich, sehr viel Know-how und um all diese Elemente, was ich berücksichtigen können, das fängt von Zulassungsregularien an, geht über, was ich Erstattungsthematiken, aber umfasst eben auch, was ich bestimmte Elemente, was ich in Märkten, wo diese sich hin entwickeln und auch welche Wettbewerber es gibt, was ich und

00:12:34 Sprecher 3

dieses ganze Know-how und dieses ganze Netzwerk muss man halt sehr, sehr, sehr gut kennen, weil ansonsten, was ich Gefahr läuft, ich sag mal, Investitionen zu tätigen, die nicht sehr sinnvoll sind.

00:12:46 Sprecher 3

Und auf der anderen Seite aus Unternehmersicht oder Unternehmenssicht auch, ist ein Investor, der dieses Know-how und dieses Netzwerk eben mitbringt und die Erfahrung extrem wichtig, weil nur er auch, was ich neben der den Finanzmitteln den Unternehmen auch unter die Arme greifen kann und helfen kann, um

00:13:03 Sprecher 3

ich sag mal, entsprechend vorwärts zu kommen, möglichst, ich sag mal, Fehler zu vermeiden, die auch sehr kostspielig sein können, zum Beispiel im Rahmen einer Zulassung, was ich, wenn man dort, ich sag mal, falsche Partner bei klinischen Studien wählt, was ich dann kann, das ganze, die ganze Studie nachher am Ende scheitern und eine Zulassung kommt nicht zustande und man muss wieder bei 0 anfangen und das kann viele, viele Millionen Euro Geld kosten, was ich uns mehrere Jahre an Zeit.

00:13:27 Sprecher 3

Deswegen ist es so wichtig, dort auch, ich sag mal, den richtigen Partner zu finden, ja.

00:13:32 Sprecher 2

Ja, damit haben Sie mir die nächste Frage wahrscheinlich schon ganz beantwortet.

00:13:37 Sprecher 2

Da wollte ich nämlich jetzt genau hin, auch auf was muss man achten, wenn man so ein Partner wählt.

00:13:41 Sprecher 2

Ich hab jetzt bereits gelernt, das soll jemand sein, der eben mehr macht oder mehr kann als nur in Anführungsstrichen nur Geld zu geben, sondern jemand, der eben auch ja in gewisser Weise berät, begleitet.

00:13:56 Sprecher 2

Ich

00:13:56 Sprecher 2

In diesen entscheidenden Fragestellungen, Sie haben jetzt technologische Fragestellungen genannt, Sie haben regulatorische Fragestellungen genannt, Sie haben Reimbursement-Fragestellungen mit genannt.

00:14:08 Sprecher 2

Also, dass dieser Partner damit unterstützen kann, habe ich jetzt gerade eben mit gelernt, entweder direkt oder auch das kam jetzt gerade noch mit über die Netzwerke, über die er verfügt.

00:14:18 Sprecher 2

Gibt es noch weitere Punkte, die darüber hinausgehen, die man beachten sollte, wenn man sich so einen Partner

00:14:24 Sprecher 2

mit an Bord holt.

00:14:25 Sprecher 3

Definitiv.

00:14:25 Sprecher 3

Und Sie haben ,n wichtigen Punkt angesprochen, was ich jenseits des Kapitals, was ich sollte, sozusagen der Investor sozusagen Smart Smart Capital mitbringen, das heißt sozusagen auch gewisse Erfahrung, Intelligenz, was ich über den Markt, was ich halt so darüber verfügen.

00:14:43 Sprecher 3

Und was auf jeden Fall wichtig ist, was ich, wenn ich sag mal, solch ein Partner wie S.

00:14:50 Sprecher 3

R.

00:14:50 Sprecher 3

S.

00:14:50 Sprecher 3

für jemanden in Frage kommt,

00:14:52 Sprecher 3

Er muss sich darüber im Klaren sein, dass wir diese Zugänge liefern können, dass definitiv wir liefern Smart Gipfel, dafür sind wir seit über 25 Jahren schließlich in diesem Markt ausschließlich unterwegs.

00:15:04 Sprecher 3

Aber ein ganz weiter wichtiger Punkt ist, dass das Unternehmen und wir als Investor sowieso sich darüber im Klaren sind, dass dass wir ,n Partner auf Zeit sind.

00:15:15 Sprecher 3

Das heißt, was ich hier, wir investieren ja aus Fonds heraus, die eine, ich sag mal, begrenzte Laufzeit hat,

die zwar relativ lang ist, nämlich 10 bis 12 Jahre, aber nichtsdestotrotz sind wir ein Partner auf Zeit.

00:15:28 Sprecher 3

Das heißt, wir müssen irgendwann wieder aus den Unternehmen heraus und das ist etwas, was in der Regel, was ich hier über den Verkauf der Unternehmen an größere Konzerne erfolgt, manchmal auch über einen Börsengang.

00:15:40 Sprecher 3

Beiden Elementen sind wir, was ich sehr erfahren.

00:15:43 Sprecher 3

Entscheidend ist aber klar, es ist eine Partnerschaft auf Zeit und das Unternehmen wird in der Regel dann nachher am Ende veräußert.

00:15:50 Sprecher 3

Und das ist natürlich etwas, was ein Unternehmer sich darüber im Klaren sein muss, dass diese Zeitkomponente existiert und dass es auch gewollt ist auf beiden Seiten, dass man diesen Weg gemeinsam beschreitet, möglichst erfolgreich und auch wertsteigernd das Unternehmen fortentwickelt und dann aber den sogenannten Exit sucht, das heißt den Verkauf des Unternehmens an eine dritte Partei oder

00:16:12 Sprecher 3

vielleicht gegebenenfalls an Börsengang.

00:16:13 Sprecher 3

Und wenn das, ich sag mal, dort die gemeinsame, das gemeinsame Verständnis vorhanden ist, dass das gewollt ist, dann denk ich mal, kann dann diese Partnerschaft sehr, sehr, sehr gut und ich sag mal, erfolgreich sein.

00:16:27 Sprecher 3

Wenn jemand mehr sagt, nein, ich möchte doch lieber ein Generationenunternehmen aufbauen, dann sind wir nicht der richtige Partner.

00:16:35 Sprecher 3

Aber das lässt sich auch sehr schnell, ich sag mal, im Rahmen der Diskussion auch klären.

00:16:39 Sprecher 2

Das heißt, der Tipp allgemein wäre, sich darüber Klarheit zu verschaffen, was ist der zeitliche Horizont, mit dem man zusammenarbeiten will und dann das eben als Entscheidungskriterium für den Traum oder Idealpartner dann auch mit ranzieht.

00:16:53 Sprecher 2

Und Sie haben uns bereits wissen lassen, für welche besonderen Situationen, nämlich diese zeitliche Begrenzung, Firmen ab einer gewissen Reife, ihr Unternehmen jetzt vor allem ja spezialisiert ist und besonders gern sich engagiert.

00:17:09 Sprecher 3

Ganz genau so ist es, was ich und ich glaube, was sie da können wir eben genau die Expertise mitbrin-

gen, die die Unternehmen benötigen und dadurch, dass wir dort auch sehr, sehr lange am Markt schon agieren, verstehen wir auch, ich sag mal, die die Interessen zu berücksichtigen, die die Unternehmer jeweils haben, egal ob es, ich sag mal, Familienunternehmen sind, die eben in der Nachfolgesituation vielleicht stecken oder eben, ich sag mal, innovative Unternehmen, die

00:17:37 Sprecher 3

in ihrer Wachstumsphase, Expansionsphase sich befinden und gerne einen Partner an der Seite haben, der eben auch über Internet Internationalisierungserfahrung verfügt.

00:17:47 Sprecher 2

Herr Zimmermann, das hat Spaß gemacht.

00:17:49 Sprecher 2

Ich habe wieder viel gelernt, unsere Hörer hoffentlich auch.

00:17:52 Sprecher 2

Wir werden ,n kleinen Einblick bekommen, natürlich in ,ne große Welt, ist schon klar, sie machen das seit 25 Jahren.

00:17:58 Sprecher 2

Ich werd ihre Kontaktdaten wieder unten in den Shownotes verlinken, so dass alle Firmen, die

00:18:04 Sprecher 2

genau in so einer Situation gerade sind, wie es Herr Zimmermann geschildert hat, direkten Kontakt haben, sich an ihn wenden können.

00:18:11 Sprecher 2

Ja, da bleibt mir nur noch mal ganz herzlich zu danken, Herr Zimmermann.

00:18:14 Sprecher 3

Ja, auch von meiner Seite ganz herzlichen Dank, hat sehr viel Spaß gemacht, was ich hier und ja, wir stehen offen, definitiv für Gespräche, für Interessierte, was sich Parteien unternehmen.