

DAS FÜHRENDE FINANZPORTAL

boerse-express.com

plattFORUM in Graz 2026



Foto: Bex Media / Curt Themessl

Impulse, Strategien und neue Perspektiven

Zwei Tage voller Fachimpulse, neuer Perspektiven und persönlicher Begegnungen:

Das plattFORUM 2026 brachte Finanzberater, Asset Manager und Branchenexperten in Graz zusammen. Im Mittelpunkt standen aktuelle Investmenttrends, innovative Strategien, künstliche Intelligenz und die Zukunft der Vermögensberatung. Diese Sondernummer blickt auf die Vorträge, Diskussionen und Höhepunkte der Veranstaltung zurück. Gleichzeitig zeigt sie, welchen Mehrwert der direkte Austausch zwischen Beratern, Produktanbietern und Marktexperten für die tägliche Beratungspraxis bietet. Abgerundet wird der Rückblick durch Eindrücke, Bilder und zentrale Botschaften aus zwei intensiven Veranstaltungstagen.

*Zum Video **HIER** / Fotos vom Event **HIER***

boerse-express.com

plattFORUM in Graz 2026

Strategien, Wissen und starke Verbindungen

Das plattFORUM 2026 brachte am 11. und 12. Juni im Hotel „Das Weitzer“ in Graz Finanzberater, Vermögensverwalter, Asset Manager und Branchenexperten zusammen. Veranstalter war „Die Plattform“, eine Marke der Schelhammer Capital Bank AG. Durch das Programm führte Stefan Wonisch (Bild), Leiter von „Die Plattform“. Ernst Huber, Vorstand der Schelhammer Capital Bank AG, setzte mit seinem Vortrag einen wichtigen Impuls aus Sicht des Veranstalters. Im Fokus: Wissen, Dialog und Vernetzung.

RED

redaktion@boerse-express.com

Mit dem plattFORUM hat „Die Plattform“ ein Format geschaffen, das fachliche Tiefe, persönliche Begegnung und Impulse für die Beratungspraxis verbindet. Der Ablauf von Mittag bis Mittag bot ein dichtes Programm, ohne den Austausch zu verdrängen. Das Hotel „Das Weitzer“ am Grazer Grieskai bildete dafür eine exklusive Kulisse. Den Auftakt aus Sicht des Veranstalters gestaltete Ernst Huber, Vorstand der Schelhammer Capital Bank AG. In seinem Beitrag stellte er „Die Plattform“, ihr Leistungsangebot für Finanzberater und Vertriebspartner vor. Damit wurde deutlich, dass das plattFORUM über reine Produktinformation hinausgehen sollte: Marktteilnehmer sollten vernetzt, Wissen

den Trends reduzieren. Nicht persönliche Vorlieben bestimmen die Allokation, sondern messbare Entwicklungen und definierte Risikoregeln.

Unter dem Titel „Refresh Your Portfolio“ stellten Manuel Breitegger und Marcus Janda von DWS Investment Möglichkeiten zur Weiterentwicklung bestehender Kundenportfolios vor. Dividendenstrategien, globale Qualitätsaktien, thematische ETFs und Multi-Asset-Lösungen wurden als unterschiedliche Bausteine eingeordnet. Entscheidend ist nicht die Zahl der Ideen, sondern ihre Funktion im Gesamtportfolio und die Abstimmung auf Anlageziel, Zeithorizont und Risikotragfähigkeit.

Jürgen Mellak von CMM lenkte den Blick auf die Neukundengewinnung über Social Media. Glaubwürdiges Business Storytelling kann klassische Kaltakquise ergänzen, weil eine klare Positionierung und relevante Inhalte Vertrauen schaffen, bevor ein persönliches Gespräch beginnt. Fachkompetenz muss somit nicht nur vorhanden sein, sondern auch sichtbar und verständlich vermittelt werden.

Frank Rüttenauer und Benjamin Kaiser von Carmignac stellten aktives Management in einem Umfeld veränderter Marktbeziehungen zur Diskussion. Wenn Aktien und Anleihen gleichzeitig unter Druck geraten, können traditionelle Diversifikationsmuster an Wirkung verlieren. Flexible Strategien gewinnen dadurch an Bedeutung. Regionen, Laufzeiten, Währungen und Absicherungen lassen sich aktiv steuern, während eigenes Research den Investmentprozess trägt.

Alfred Kober, Vorstand, CIO und Leiter des Aktienfondsmanagements der Security KAG, präsentierte eine andere Form der Disziplin. Unter dem Titel „Struktur schlägt Intuition“ erläuterte er die Logik einer faktorenbasierten globalen Aktienselektion. Momentum, Bewertung, Qualität und Volatilität schaffen objektive Kriterien. Zugleich zeigte der Blick auf kapitalgewichtete Indizes, wie stark wenige Großunternehmen und ein hoher US-Anteil breit gestreute Portfolios prägen können.

Pavlina Solcova und Marcus Bayer von Allianz Global In-

praxisnah vermittelt und der Dialog zwischen Beratern, Asset Managern und Produktspezialisten gestärkt werden. Durch beide Veranstaltungstage führte Stefan Wonisch, Leiter von „Die Plattform“. Als Moderator verband er die Fachvorträge und Diskussionsrunden zu einem Gesamtprogramm.

Harald Fuchs und Stefan Pressl von ARTS Asset Management eröffneten die fachliche Auseinandersetzung mit systematischer Trendfolge. Länder, Branchen und Anlageklassen wechseln laufend ihre Marktführerschaft. Regelbasierte Modelle sollen diese Rotationen erfassen und Risiken bei nachlassen-



Foto: Bex Media / Curt Themessl, Marketinganzeiger

plattFORUM in Graz 2026

vestors widmeten sich neuen Marktzyklen und flexiblen Multi-Asset-Portfolios. Der „Quantamental“-Ansatz verbindet quantitative Marktzyklussignale mit fundamentaler Analyse und der Erfahrung der Investmentteams. Satelliten wie Schwellenländer, Rohstoffe, Edelmetalle, CAT Bonds oder liquide alternative Strategien können zusätzliche Chancen eröffnen. Unterschiedliche Risikoprofile erleichtern die Anpassung an Kundenbedürfnisse.

Zum Abschluss des ersten Tages wechselte das Programm bewusst die Perspektive. Ultracyclist Christoph Strasser sprach über Ausdauer, Rückschläge, Teamarbeit und die Fähigkeit, große Ziele in konkrete Etappen zu zerlegen. Seine Erfahrungen beim Race Across America zeigten, dass Spitzenleistungen nicht aus einem Moment entstehen. Vorbereitung, Lernfähigkeit und ein verlässliches Team entscheiden darüber, ob aus einem ambitionierten Vorhaben ein erreichbares Ziel wird. Der zweite Veranstaltungstag begann mit einem Blick auf künstliche Intelligenz. Marcel Oldenkott von BIT Capital ordnete sie als Wendepunkt für Technologie- und Kapitalmärkte ein. Neue Technologien und Geschäftsmodelle schaffen Wachstumsfelder, verlangen aber zugleich eine differenzierte Bewertung. Nicht jedes Unternehmen, das sich mit künstlicher Intelligenz positioniert, wird dauerhaft zu den Gewinnern zählen.

Andreas Berer von der Kepler-Fonds KAG knüpfte mit seinem Beitrag über trendstarke Aktien an die Frage an, wie sich Gewinner systematisch identifizieren lassen. Marktstärke kann ein wertvolles Signal sein, sofern sie mit Qualität, Bewertung und Risikomanagement verbunden wird. Die anschließende Diskussionsrunde „Aktive Vermögensberatung im Spannungsfeld“ brachte zentrale Herausforderungen der Praxis zusammen. Finanzdienstleister bewegen sich zwischen volatilen Märkten, Regulierung, Produktvielfalt, digitalen Werkzeugen und emotionalen Kundenreaktionen. Gerade in schwierigen Phasen bleibt das persönliche Gespräch unverzichtbar.

Mit Adrian Pusz von Pictet Asset Management rückten Themenanlagen in den Fokus. Demografie, Gesundheit, Ressourcenknappheit, Digitalisierung und Umwelttechnologien verändern Geschäftsmodelle und Kapitalströme. Gut konzipierte Themenstrategien können reale Herausforderungen mit langfristigen Investmentchancen verbinden. Den fachlichen Abschluss gestaltete Jonas Hegemann von Rothschild & Co Asset Management mit „R-co Valor – Multi Asset mal anders“. Flexible Gewichtungen, klare Überzeugungen und aktives Risikomanagement verdeutlichten, dass Multi Asset mehr sein kann als eine statische Mischung aus Aktien und Anleihen.

Gerade die Verbindung dieser Perspektiven machte den Mehrwert des plattFORUM aus. Marktpsychologie traf auf quantitative Analyse, Technologie auf Portfoliokonstruktion, Vertriebs-

arbeit auf Kommunikation und Extremsport auf unternehmerische Haltung. Finanzdienstleister erhielten Argumente für Kundengespräche, Einblicke in Investmentprozesse und direkten Zugang zu Spezialisten. Asset Manager konnten Fragen aus der Praxis aufnehmen und unmittelbares Feedback aus dem Markt gewinnen.

Networking war kein Programmpunkt am Rand, sondern ein wesentlicher Bestandteil des Formats. In den Pausen, beim gemeinsamen Abend und zwischen den Vorträgen konnten Inhalte vertieft, Kontakte aufgebaut und Kooperationen besprochen werden. Der exklusive Rahmen erleichterte offene Diskussionen. Fachwissen wurde greifbarer und aus einem ersten Austausch konnte eine langfristige Partnerschaft entstehen.

BEX Media wurde mit der gesamten medialen Begleitung



des plattFORUM beauftragt. Dazu gehörten die redaktionelle Berichterstattung, eine umfassende Fotodokumentation sowie ein professioneller Videodreh vor Ort. So wurden die Inhalte und besonderen Momente beider Tage festgehalten und für die weitere Kommunikation nachhaltig aufbereitet. Die Sondernummer bündelt die Ergebnisse.

Mit dem plattFORUM ist „Die Plattform“ ein überzeugender Auftakt gelungen. Das Format verband Weiterbildung, Offenheit und persönliche Nähe, ohne an fachlicher Substanz zu verlieren. In einer Branche, deren Qualität von Vertrauen, Orientierung und langfristigen Beziehungen abhängt, schaffen solche Veranstaltungen konkreten Mehrwert: Sie bringen Menschen zusammen, fördern Kooperationen und stärken professionelle Beratung.

Mehr Infos finden Sie [HIER](#).

plattFORUM in Graz 2026

Die Plattform

Infrastruktur für moderne Vermögensberatung

Mit dem Vortrag von Ernst Huber (Bild) rückte zum Auftakt des plattFORUM der Veranstalter selbst in den Mittelpunkt: „Die Plattform“, eine Marke der Schelhammer Capital Bank AG. Präsentiert wurde ein stark wachsendes Wertpapier- und Abwicklungsmodell für Vermögensberaterinnen und Vermögensberater. Zahlen zu Depotvolumen, Sparplänen, Bestandsvolumen und Markttrends machten deutlich, welche Rolle Service, Stabilität und Infrastruktur in der Beratung gewinnen – heute und morgen.

RED

redaktion@boerse-express.com

Ernst Huber eröffnete seinen Beitrag mit einem klaren Blick auf die Rolle von „Die Plattform“ im österreichischen Wertpapiergeschäft. Das Angebot versteht sich als Rundumservice für Vermögensberaterinnen und Vermögensberater – mit dem Anspruch, Abwicklung, Depotführung, Produktzugang und Betreuung effizient miteinander zu verbinden.

Die Kennzahlen zeigen die Größenordnung: Über 5,0 Milliarden Euro Depotvolumen, mehr als 400 Millionen Euro Kontovolumen, über 90.000 Investment- und Anlagendepots sowie mehr als 150.000 Kundinnen und Kunden in ganz Österreich stehen für die Breite des Modells. Besonders dynamisch entwickelt sich das Sparplangeschäft mit über 110.000 Sparplänen pro Monat. Im Jahr 2025 kamen mehr als 13.000 Depoteröffnungen hinzu.

„Starke Beratung braucht eine starke Plattform.“

Auch die Relevanz für das plattFORUM wurde sichtbar. Vor Ort waren rund 100 Vermögensberaterinnen und Vermögensberater vertreten, die zusammen ein Bestandsvolumen von mehr als 1,5 Milliarden Euro repräsentierten. Damit wurde die Veranstaltung nicht nur zum Treffpunkt für Produktanbieter, sondern auch zur Bühne für Berater, die Kapitalmarktlösungen in der Praxis erklären und umsetzen.

Ein wesentliches Fundament bildet die Einbettung in die GRAWE Bankengruppe und die Schelhammer Capital Bank AG. Die Bank ist zu 100 Prozent in österreichischem Eigentum, verwaltete für Ihre Kunden per Ende 2025 37,2 Milliarden Euro. Seit 2022 stiegen die verwalteten Vermögen um rund 10 Milliarden auf 37,2 Milliarden Euro.

Huber ordnete diese Stärke in ein veränderndes Marktumfeld ein. Neo-Broker und digitale Anbieter erhöhen mit attraktiven Zinsangeboten, einfacher Nutzerführung und hoher Geschwindigkeit den Wettbewerbsdruck. Neo-Anbieter zeigen, wie stark sich Kundenerwartungen verändern. Für etablierte Plattformen bedeutet das: Servicequalität, digitale



Prozesse und persönliche Betreuung müssen gemeinsam gedacht werden.

Gleichzeitig verändern große Trends die Beratung. Wirtschaftswachstum, Marktkapitalisierung, künstliche Intelligenz, demografischer Wandel und Altersvorsorge wurden als Themen genannt, die Kapitalmarkt und Kundennachfrage prägen. Eine alternde Bevölkerung, sinkende Geburtenraten und neue staatlich geförderte Modelle erhöhen den Bedarf an langfristigen Wertpapierlösungen. Der Mehrwert von „Die Plattform“ liegt daher nicht nur in der technischen Abwicklung. Entscheidend ist die Kombination aus Stabilität, Produktzugang und einem Umfeld, das Beratung unterstützt. Das plattFORUM machte diesen Anspruch sichtbar: Austausch, Perspektiven und fundierte Vermögensberatung wurden in einem konkreten Format zusammengeführt.

Mehr Infos finden Sie [HIER](#).

plattFORUM in Graz 2026

Ernst Huber

Ernst Huber ist Vorstand der Schelhammer Capital Bank AG. Beim plattFORUM stellte er „Die Plattform“ als leistungsstarke Infrastruktur für Vermögensberater vor und ordnete zentrale Markttrends, Wachstumstreiber und Herausforderungen der Beratung ein.



Foto: Bex Media / Curt Themessl

plattFORUM in Graz 2026

ARTS Asset Management

Trends 2026 – The Trend is Your Friend Until the End

Trends entstehen nicht durch Zufall – sie spiegeln Kapitalströme, Marktpsychologie und wechselnde Anlegerpräferenzen wider. Beim plattFORUM zeigten Harald Fuchs (Bild) und Stefan Pressl von ARTS Asset Management, wie ein systematischer Trendfolgeansatz Länder-, Branchen- und Asset-Rotationen erfasst. Im Mittelpunkt standen klare Regeln, hohe Flexibilität und aktives Risikomanagement, um Chancen zu nutzen und Verluste in schwächeren Marktphasen gezielt zu begrenzen – auch im Portfolio.

RED

redaktion@boerse-express.com

Kapitalmärkte wechseln laufend ihre Favoriten. Länder, Branchen und Anlageklassen, die heute führen, können kurze Zeit später zurückfallen. Diese Rotationen bilden die Grundlage des systematischen Ansatzes von ARTS Asset Management. Statt Prognosen über Konjunktur, Zinsen oder einzelne Unternehmen in den Mittelpunkt zu stellen, folgt das Modell messbaren Trends und passt die Positionierung laufend an.

Hinter dem Verfahren steht eine Datenbank mit mehr als 10.000 Fonds und ETFs. Rund 3,5 Millionen Datensätze werden monatlich verarbeitet. Per 31. Mai 2026 verwaltete ARTS rund 1,9 Milliarden Euro in 13 Fonds. Quantitative Signale sollen zeigen, wo sich stabile Aufwärtsbewegungen entwickeln und welche Segmente an Stärke verlieren. Emotionale Entscheidungen und das Festhalten an früheren Einschätzungen werden dadurch reduziert.

„Trends erkennen,
Chancen nutzen,
Risiken begrenzen.“

Festhalten an früheren Einschätzungen werden dadurch reduziert.

Wie stark sich Marktführerschaft verändert, verdeutlichten Harald Fuchs und Stefan Pressl anhand globaler Länder- und Branchenrotationen. Zwischen 2018 und 2025 wechselten die Spitzenpositionen zwischen den USA, China, Japan, Österreich, Deutschland, Indien und Großbritannien. Vergleichbare Bewegungen waren bei Technologie, Energie, Rohstoffen, Gold, Finanzen, Gesundheit und Versorgern zu beobachten. Die Trendfolge reagiert darauf, ohne an starren Quoten festzuhalten. Bei positiven Signalen kann der Investitionsgrad erhöht werden. Verschlechtert sich das Marktumfeld, werden Positionen reduziert. Stop-Loss-Limits und eine aktive Aktienquotensteuerung ergänzen das Risikomanagement.

Mit dem C-QUADRAT ARTS Best Momentum wurde eine flexible Umsetzung vorgestellt. Zum 31. Mai 2026 bestand das Portfolio zu 94,31 Prozent aus Aktien, ergänzt um 3,35 Prozent Kryptowährungen und 2,35 Prozent Liquidität. Informationstechnologie stellte mit 37,81 Prozent den größten Sek-



tor, gefolgt von Taiwan mit 14,65 Prozent, Energie mit 12,28 Prozent und Industrie mit 11,24 Prozent.

Seit Jahresbeginn 2026 erzielte der C-QUADRAT ARTS Best Momentum T bis 31. Mai eine Wertentwicklung von 21,66 Prozent. Über fünf Jahre lag das Plus bei 39,65 Prozent beziehungsweise 6,91 Prozent pro Jahr. Der C-QUADRAT ARTS Total Return Dynamic T erreichte im selben Zeitraum 14,63 Prozent; seit November 2003 belief sich die Gesamtentwicklung auf 208,01 Prozent. Frühere Ergebnisse sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Für Finanzdienstleister liegt der Mehrwert in einem klar erklärbaren Prozess. Der Ansatz sucht nicht nach dem perfekten Einstiegszeitpunkt, sondern nach belastbaren Marktbewegungen. Konsequente Regeln, globale Flexibilität und aktiver Risikoabbau können helfen, Chancen systematisch zu nutzen und emotionale Fehlentscheidungen zu vermeiden.

Mehr Infos finden Sie [HIER](#).

Die Präsentationsfolien zum Vortrag finden Sie [HIER](#).

plattFORUM in Graz 2026

Harald Fuchs

Harald Fuchs ist Head of Sales Austria bei ARTS Asset Management. Er verantwortet den Vertrieb in Österreich und betreut Finanzberater, Banken sowie institutionelle Partner. Sein Fokus liegt auf trendfolgenden Fondsstrategien.



Foto: Bex Media / Curt Themessl

plattFORUM in Graz 2026



Stefan Pressl

Stefan Pressl ist Sales Director Austria bei ARTS Asset Management. Er begleitet Finanzdienstleister bei der Auswahl Investmentlösungen und unterstützt Vertriebspartner mit Marktinformationen, Produktwissen und praxisnaher Betreuung.

Foto: Bex Media / Curt Themessl

plattFORUM in Graz 2026

DWS Investment GmbH

„Refresh Your Portfolio“

Wie lassen sich Kundenportfolios modernisieren, ohne bewährte Bausteine vorschnell zu ersetzen? Unter dem Titel „Refresh Your Portfolio“ zeigte Marcus Janda (Bild), Senior Coverage Specialist Wholesale bei DWS Investment, wie Dividendenstrategien, globale Qualitätsaktien, thematische ETFs und breit diversifizierte Multi-Asset-Lösungen zu einer zeitgemäßen Portfoliostruktur verbunden werden können. Im Fokus standen konkrete Zahlen und Lösungen für die Beratung.

RED

redaktion@boerse-express.com

Der Vortrag zeigte, dass ein „Portfolio-Refresh“ keinen vollständigen Strategiewechsel erfordert. Entscheidend ist, bewährte Kerninvestments zu prüfen, neue Renditequellen zu ergänzen und die Risikostruktur an das Marktumfeld anzupassen. DWS verwaltete zum 31. März 2026 insgesamt 1.093 Milliarden Euro, davon 569 Milliarden Euro in aktiven Strategien, 396 Milliarden Euro bei Xtrackers und 112 Milliarden Euro in alternativen Anlagen.

Als defensiver Aktienbaustein wurde der DWS Top Dividende vorgestellt. Der Fonds investiert weltweit in Unternehmen mit solider Bilanzqualität, attraktiver Dividendenrendite und Potenzial für Dividendenwachstum. Seit seiner Aufle-

gung im April 2003 partizipierte die Strategie laut Präsentation zu 72 Prozent an positiven, aber nur zu 61 Prozent an negativen Bewegungen des MSCI World. Über die vergangenen zehn Jahre bis Ende März 2026 erzielte der Fonds brutto 93,1 Prozent bei einer Volatilität von 10,3 Prozent. Der Effekt wiederan-

„Ein modernes Portfolio verbindet Stabilität und Wachstum.“

gelegter Ausschüttungen wurde an einem Beispiel sichtbar: Aus 10.500 Euro wurden bis Ende März 2026 mit Wiederanlage 68.275 Euro, ohne Wiederanlage 47.678 Euro. Ausschüttungen sind nicht garantiert.

Mit dem DWS ESG Akkumula präsentierte Marcus Janda einen wachstumsorientierten Kernbaustein. Der globale Aktienfonds ist seit 1961 am Markt und verbindet Qualitäts- und Wachstumsunternehmen mit ESG-Kriterien. In den zehn Jahren bis Ende März 2026 erreichte die Anteilsklasse LC eine Bruttowertentwicklung von 161,8 Prozent.

Für strukturelle Wachstumsthemen wurde der Xtrackers Artificial Intelligence & Big Data UCITS ETF vorgestellt. Der physisch replizierende und thesaurierende ETF bildet den Nasdaq Global Artificial Intelligence and Big Data Index ab und weist eine Gesamtkostenquote von 0,35 Prozent auf. Er eröffnet Zugang zu Unternehmen aus künstlicher Intelligenz



und Datenanalyse, ist jedoch mit erhöhten Konzentrations-, Währungs- und Schwellenländerrisiken verbunden. Praxisnah sind auch die im Januar 2026 aufgelegten Xtrackers Diversified Portfolio ETFs. Vier Varianten mit Aktienquoten von 20, 40, 60 oder 80 Prozent kombinieren globale Aktien, Anleihen und jeweils fünf Prozent Gold. Die Gesamtkostenquote beträgt 0,24 Prozent; die vorgesehenen Anlagehorizonte reichen je nach Risikoprofil von rund drei bis zehn Jahren.

Die Botschaft für Finanzdienstleister: Ein zeitgemäßes Portfolio verbindet stabilisierende Ertragsbausteine, globale Qualitätsaktien, strukturelle Wachstumsthemen und systematische Diversifikation. Jede Lösung muss zum Anlageziel, Zeithorizont und zur Risikotragfähigkeit des Kunden passen. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse.

Mehr Infos finden Sie [HIER](#).

Die Präsentationsfolien zum Vortrag finden Sie [HIER](#).

plattFORUM in Graz 2026

Marcus Janda

Marcus Janda ist Senior Coverage Specialist Wholesale bei der DWS in Österreich. Er betreut Finanzberater und Vertriebspartner und begleitet sie bei der Auswahl passender Fonds- und Investmentlösungen für unterschiedliche Kundenbedürfnisse.



Foto: Bex Media / Curt Themessl

IMPRESSIONEN



Foto: Bex Media / Curt Themessl

IMPRESSIONEN



Foto: Bex Media / Curt Themessl

IMPRESSIONEN



Foto: Bex Media / Curt Themessl

IMPRESSIONEN



Foto: Bex Media / Curt Themessl

plattFORUM in Graz 2026

DAS FÜHRENDE FINANZPORTAL
boerse-express.com

beX-media boerse-express.com beX-media

boerse-express.com beX-media

beX-media boerse-express.com beX-media

Disclaimer: Für die Sondernummer ist ausschließlich BEX Media GmbH verantwortlich. *Marketinganzeige: Diese Veröffentlichung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung dar. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird keine Gewähr übernommen; eine Haftung ist ausgeschlossen. Fotos, Videos sowie deren Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.

c/p die plattform

ARTS
THE ART OF TRADING

// DWS

boerse-express.com