

## Investorenpräsentation

Januar 2012



## Inhalt

▶ Informationen zur Looser Holding	Seiten	3 bis 8
▶ Zielerreichung per 30. September 2011	Seite	9
▶ Umsatzzahlen per 31. Dezember 2012 (ungeprüft)	Seite	10
▶ Geschäftsbereiche	Seiten	11 bis 18
▶ Looser Gruppe: Marktpositionen	Seite	19
▶ Finanzzahlen per 30. September 2011	Seiten	20 bis 22
▶ Freefloat per 19. Dezember 2011	Seite	23
▶ Looser Gruppe: Einschätzungen für 2011	Seite	24
▶ Looser Gruppe: Roadmap bis 2012	Seite	25
▶ Finanzkalender 2012	Seite	26
▶ Geschäftsbereiche 2011	Seiten	27 bis 28

# Die Looser Holding in Kürze

## Vier Geschäftsbereiche

### Beschichtungen



### Industrie- dienstleistungen



### Temperierung



### Türen



### Zahlen und Fakten (2010)

Kennzahlen	Umsatz 480.7 Mio. CHF / EBITDA 61.7 Mio. CHF
Jährliches Umsatzwachstum:	CAGR ~ +15% (2006 bis 2010) inkl. Akquisitionen
Anzahl Mitarbeitende:	Rund 1'700 in 10 Ländern weltweit
Operative Einheiten	22 in Europa, den USA und Asien
Gründung der Looser Holding:	November 2004
Kotierung SIX Swiss Exchange:	Seit 17. Juni 2008 (Main Standard)

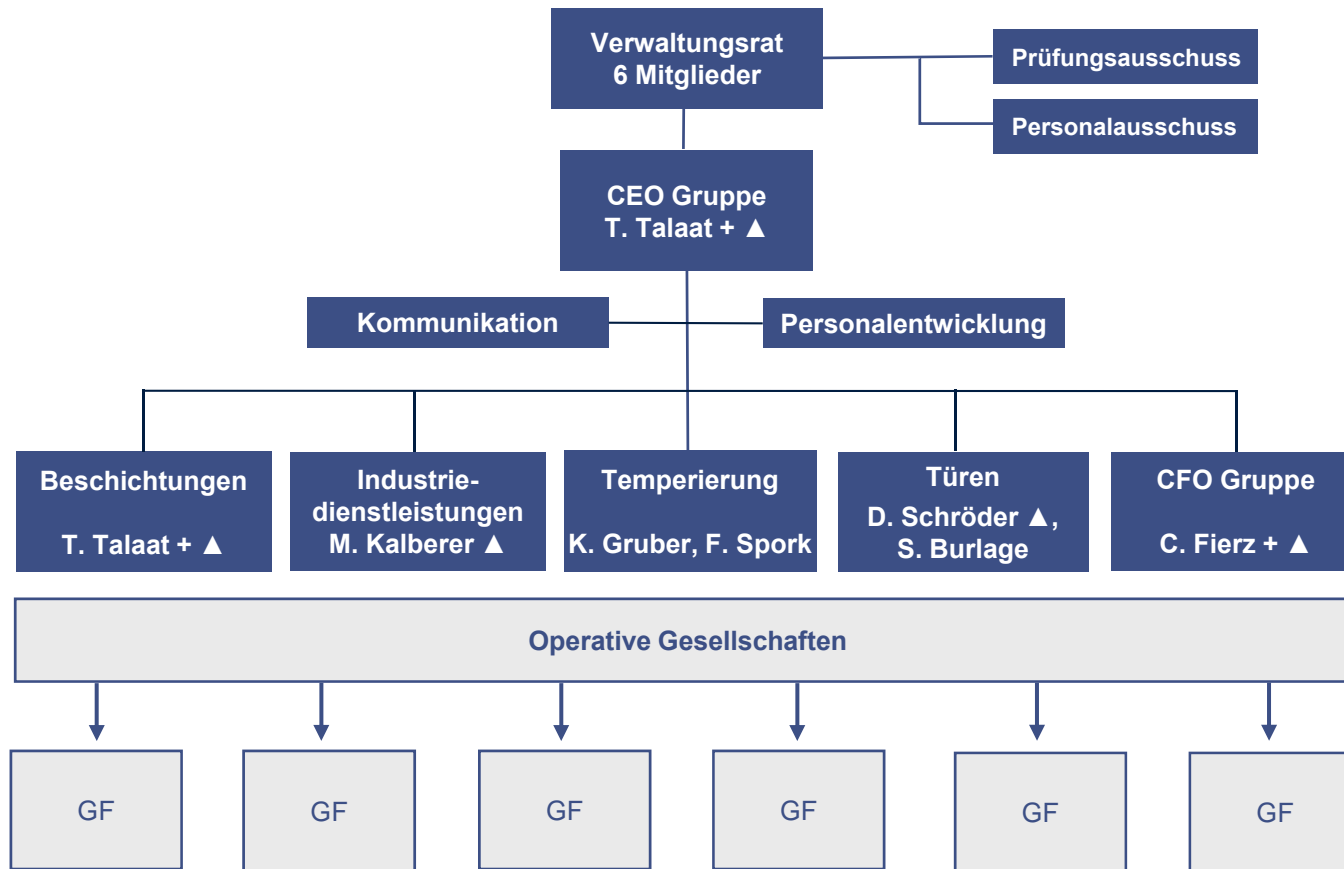
### Besitzverhältnisse (19. Dezember 2011)

Hauptaktionäre	Familien Looser und Stocker-Looser, Aktienanteil 56.8%
Management / VR	Aktienanteil 4.6%
Freefloat	~ 43.2 %
Eingetragene Aktionäre	989

## Looser Holding steht für...

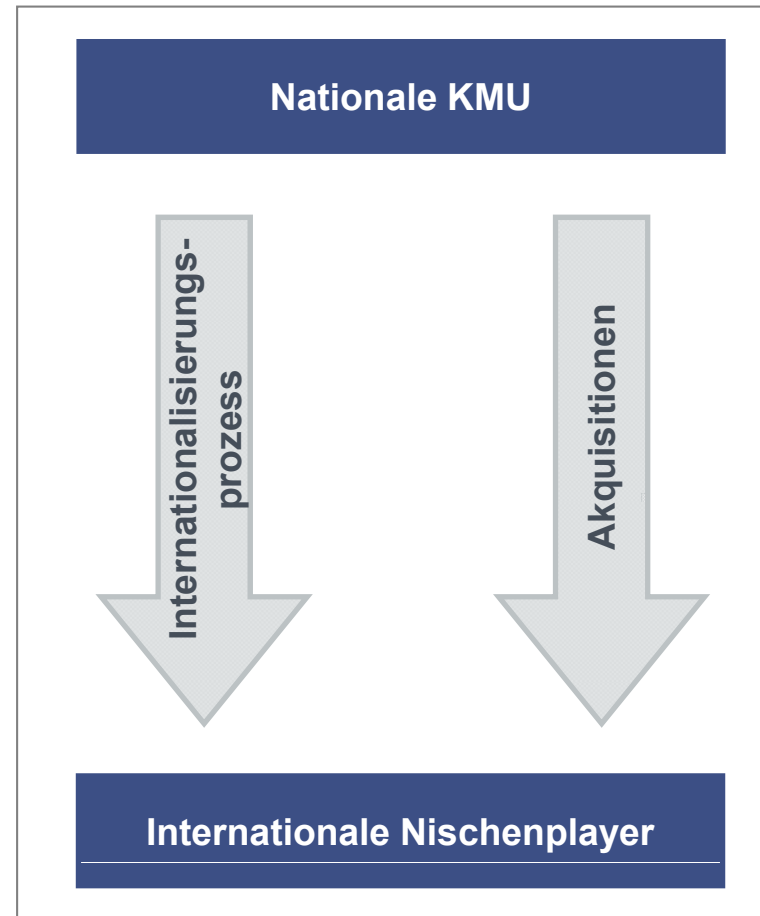
- ... ein **breit abgestütztes Businessportfolio** mit internationaler Ausrichtung
- ... **starke Marktpositionen** in definierten Nischenmärkten
- ... **Umsatz- und Ertragswachstum** bei guter Profitabilität
- ... **Kompetenz, Service, Effizienz, Qualität, Innovation, Sicherheit und Umweltbewusstsein**
- ... **Erfahrung bei Akquisitionen** und deren erfolgreiche Integration in die Gruppe
- ... Akquisitionen mit **operativen Synergien**
- ... Rahmenbedingungen, die es **Mitarbeitenden** ermöglichen, ihre Ziele zu erreichen:  
durch Organisation, Führung, Förderung und Ausbildung
- ... ein **erfahrenes Management** mit ausgewiesenem Leistungsausweis
- ... eine **starke Bindung von Management und Verwaltungsrat** durch Miteigentümerschaft

# Konzernstruktur



**+** = Konzernleitung    **▲** = Erweiterte Konzernleitung    **GF** = Geschäftsführer

# Geschäftsmodell



# Looser Holding

## Langfristige Ausrichtung



# Looser Gruppe

## Zielerreichung per 30. September 2011

- **Umsatzwachstum** von +2.7% (währungs- und akquisitionsbereinigt)
- **Währungsentwicklung** beim **Euro und US-Dollar** haben das operative Ergebnis mit rund 6.0 Mio. Franken negativ beeinflusst
- **EBITDA** und **Konzerngewinn** gegenüber Vorjahr **gesteigert** (positive Einmaleffekte)
- **Nettoverschuldung gegenüber Vorjahr gestiegen** (Akquisitionen, Auskauf Minderheiten, Dividendenausschüttung)
- **Leichte Erhöhung der Eigenkapitalquote** von 38.1% (Ende 2010) auf 39.9% (Ende September 2011)
- Akquisitions- und währungsbereinigtes Umsatzwachstum bei drei von vier Segmenten
- Erholung im Segment „Temperierung“, Rekordumsatz bei „Türen“ (beide währungsbereinigt); stabiles Mietgeschäft bei „Industriedienstleistungen“
- Erfolgreicher Verkauf Geschäftsfeld Bautenschutz und ILAG-Betriebsliegenschaft
- Akquisition Sigrist Platten AG und Otto Weibel AG
- Beginn Neubau ILAG-Betriebsgebäude in Wangen (SZ)

# Looser Gruppe per 30. September 2011

## Looser Gruppe / Geschäftsbereiche

Looser Gruppe	Umsatz -5.2% auf CHF 344.5 Mio.; +2.7% akquisitions- und währungsbereinigt
EBITDA / EBITDA-Marge	CHF 50.8 Mio. / 14.7% inkl. Einmaleffekte (Vj CHF 48.2 Mio. / 13.3%)
Beschichtungen	Umsatz akquisitions- und währungsbereinigt -3.2%
Industriedienstleistungen	Umsatz währungsbereinigt +0.8%
Temperierung	Umsatz währungsbereinigt +6.6%
Türen	Umsatz währungsbereinigt +9.1%
Konzerngewinn	CHF 24.3 Mio. inkl. Einmaleffekte (Vj. CHF 19.9 Mio.)
Einmaleffekte	Gewinne aus Verkauf einer Betriebsliegenschaft sowie aus Verkauf Geschäftsfeld Bautenschutz über CHF 9.2 Mio.

# Looser Gruppe per 31. Dezember 2011

## Umsatzzahlen Looser Gruppe / Geschäftsbereiche

### (Kennzahlen ungeprüft)

Looser Gruppe	Umsatz -5.3% auf CHF 455.3 Mio.; akquisitions- und währungsbereinigt +1.6%
Beschichtungen	Umsatz -8.7% auf CHF 188.6 Mio.; akquisitions- und währungsbereinigt -5.4%
Industriedienstleistungen	Umsatz -1.5% auf CHF 58.9 Mio.; währungsbereinigt -0.7%
Temperierung	Umsatz -3.2% auf CHF 33.8 Mio.; währungsbereinigt +8.7%
Türen	Umsatz -3.2% auf CHF 178.2 Mio.; währungsbereinigt +8.6%

# Geschäftsbereich Beschichtungen

## Holzlacke

54%



- ▶ Parkett- und Laminatindustrie
- ▶ Schreinergerberbe
- ▶ Holzwerkstoffe und Möbelindustrie

## Verpackungs- lacke 18%



- ▶ Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie
- ▶ Kosmetik
- ▶ Pharma

## Industrielacke

13%



- ▶ Anlagen- und Maschinenbau
- ▶ Autoreparatur
- ▶ Bahnen

## Antihafllacke

15%



- ▶ Kochgeräte (Pfannen und Backformen)
- ▶ Technische Applikationen

**14 operative Gesellschaften  
in 10 Ländern**

**4 Geschäftsfelder**

**Umsatz 2010: CHF 206.5 Mio.**

**EBITDA 2010: CHF 21.7 Mio.**

**EBITDA-Marge 2010: 10.5%**

**Wachstum 2010: 7.9%**

**Mitarbeitende: 591**

## Geschäftsbereich Beschichtungen



### Ziele 2011

- **Industrielacke:** Fokussierung an einem Standort, Breakeven (Feycolor)
- **Holzlacke USA:** Breakeven
- **Commercial Excellence:** Einkauf und Verkauf
- **Synergien:** Produkte, Rohstoff-Einkauf, Verkaufskanäle
- **Internationalisierung:** Ausbau in Asien und in der Türkei
- **Akquisitionen**
- **Innovationen:** Vinyl, Sapphire
- **Holzlack Schweiz:** Integration Otto Weibel AG

# Geschäftsbereich Industriedienstleistungen

<p><b>Mobile Raumsysteme und Event Services</b></p> <p>54 %</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Bauindustrie und Bauzulieferindustrie</li> <li>▶ Öffentliche Hand</li> <li>▶ Industrie + Gewerbe</li> <li>▶ Event Services</li> </ul>	<p><b>Vermietung und Verkauf</b></p> <p><b>4 Geschäftsfelder</b></p> <p><b>Umsatz 2010: CHF 59.8 Mio.</b></p> <p><b>EBITDA 2010: CHF 14.9 Mio.</b></p> <p><b>EBITDA-Marge 2010: 25.0%</b></p> <p><b>Wachstum 2010: 7.5 %</b></p> <p><b>Mitarbeitende: 145</b></p>
<p><b>Baukrane</b></p> <p>25 %</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Bauindustrie</li> <li>▶ Renovation</li> </ul>	
<p><b>Maschinen und Geräte</b></p> <p>12 %</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Bauindustrie und Bauzulieferindustrie</li> </ul>	
<p><b>Betriebsbedarf und Übriges</b></p> <p>9%</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Betriebsbedarf</li> <li>▶ Arbeitsschutz</li> </ul>	

## Geschäftsbereich Industriedienstleistungen



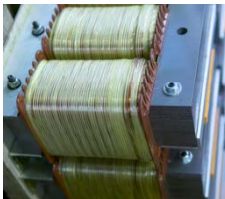
### Ziele 2011

- **Produkte:** Markteintritt mit neuem Obendreher-Kran (SSG 180, 65 m Ausladung)
- **Event Services:** Wachstum und Umsetzen von Synergien innerhalb der Conecta-Geschäftsfelder – „Alles aus einer Hand“
- **Betriebsbedarf und Arbeitsschutz:** Effizienzsteigerung im Bestellwesen durch Einführung modernisierter E-Shop (24-Stunden Bestellservice)
- **Akquisitionen**

# Geschäftsbereich Temperierung

## Temperier- Geräte

75 %



- ▶ Kunststoffindustrie
- ▶ Automotive
- ▶ Chemie
- ▶ Packaging
- ▶ Medizinaltechnik
- ▶ Nahrungsmittelindustrie
- ▶ Verbundwerkstoffe (Composites)

## Kühlgeräte

25 %



- ▶ Halbleiterindustrie
- ▶ Kunststoffindustrie

## 2 Geschäftsfelder

**Umsatz 2010: CHF 34.9 Mio.**

**EBITDA 2010: CHF 3.8 Mio.**

**EBITDA-Marge 2010: 10.8%**

**Wachstum 2010: 32.5%**

**Mitarbeitende: 102**

## Geschäftsbereich Temperierung



### Ziele 2011

- **Vertrieb:** Fokussierung auf Endanwender-Geschäft
- **Produktstrategie:** Reduktion der Produktkomplexität, Ausbau Servicedienstleistungen
- **Prozessoptimierung:** Programm zur Optimierung der kommerziellen und produktiven Prozesse (Process and Commercial Excellence)
- **Internationalisierung:** Ausbau USA, Weiterentwicklung Standorte in China (Hongkong, Shenzhen)
- **Innovationen:** Wechseltemperierung (ATT), Medizinaltechnik, Verbundwerkstoffe (z.B. Luftfahrt und Sportgeräte)

# Geschäftsbereich Türen

**Türen**

**58 %**



**Innentürenmarkt:**

- ▶ Wohnbau
- ▶ Renovation
- ▶ Nichtwohnbau
- ▶ Vertrieb via Fach- und Baustoffhandel

**Zargen**

**42 %**



**2 Geschäftsfelder**

**Umsatz 2010: CHF 184.0 Mio.**

**EBITDA 2010: CHF 26.2 Mio.**

**EBITDA-Marge 2010: 14.2%**

**Wachstum 2010: 5.1%**

**Mitarbeitende: 835**

# Geschäftsbereich Türen



## Ziele 2011

- **Markt Deutschland:** Gewinn weiterer Marktanteile
- **Export:** Exportanteil Europa steigern
- **Internationalisierung:** Expansion in Europa prüfen
- **Sortimentsanalyse**
- **Akquisitionen**
- **Investitionsprogramm:** Neustrukturierung Logistik, ERP-System → Reduktion NUV und Effizienzsteigerung
- **Innovationen:** Kontinuierlicher Verbesserungsprozess bei Garant in Ichtershausen starten

# Marktpositionen Gruppe



## Beschichtungen

Nr. 1 Parkettlacke China  
Nr. 1 Bedruckte Möbelpaneelen/  
Rückwände Europa  
Nr. 2 Parkettlacke Südostasien  
Nr. 1 Holzlacke Schweiz  
Nr. 4 Parkettlacke Europa  
Nr. 1 UV-Lacke Verpackungen  
Nr. 3 Antihaft Food Europa



## Industriedienstleistungen

Nr. 1 Mobile Raumsysteme Schweiz  
Nr. 1 Schnellmontagekrane Schweiz  
Nr. 1 Bodenschutzsysteme Schweiz  
Nr. 2 Mobile Toiletten Schweiz



## Temperierung

Nr.1 Temperiergeräte Europa



## Türen

Nr. 2 Innentüren Deutschland

**Ziel: Wachstum Looser Gruppe stärker als Marktwachstum**

## Finanzielle Eckwerte 30. September 2011

Umsatzentwicklung	-5.2% auf CHF 344.5 Mio.; (Vj. CHF 363.3 Mio.) +2.7% akquisitions- und währungsbereinigt
EBITDA / EBITDA-Marge	CHF 50.8 Mio. / 14.7% inkl. Einmaleffekte (Vj. CHF 48.2 Mio. / 13.3%)
Nettoverschuldung	Saisonale und akquisitionsbedingte Erhöhung auf CHF 133.4 Mio. (31.12.2010: CHF 114.9 Mio.)
Eigenkapitalquote	39.9% (31.12.2010: 38.1%) Gearing 0.66 (31.12.2010: 0.60)
Cashflow operativ	CHF 4.1 Mio. (Vj. CHF 21.3 Mio.)
Konzerngewinn	CHF 24.3 Mio. (Vj. CHF 19.9 Mio.)
Personalbestand	Anzahl Vollstellen: 1'762 (31.12.2010: 1'682)

# Konzernabschluss per 30. September 2011

## Kennzahlen

in Mio. CHF	Q3/2011	Q3/2010	2010
Nettoumsatz	344.5	363.3	480.7
EBITDA	50.8	48.2	61.7
<i>in %</i>	14.7	13.3	12.8
EBIT	38.0	35.4	44.2
<i>in %</i>	11.0	9.7	9.2
Konzerngewinn	24.3	19.9	24.0
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	4.1	21.3	40.8
Eigenkapitalquote	39.9%	38.2%	38.1 %

### Umsatz:

- Umsatzveränderung gesamt	-5.2%
- Akquisitions- und währungsbereinigt	+2.7%
- negativer Währungseffekt	-8.5%
- Akquisitionseffekt	+0.6%

### Umsatz Geschäftsbereiche (akq.- und währungsbereinigt):

- Beschichtungen:	-3.2%
- Industriedienstleistungen:	+0.8%
- Temperierung:	+6.6%
- Türen:	+9.1%

### EBITDA:

- EBITDA > Vorjahr (ohne Sondereffekte unter Vorjahr)
- Sondereffekte CHF 9.2 Mio.
- negative Währungseffekte ca. CHF 6.0 Mio. (Translation und Transaktion)

# Konzernabschluss per 30. September 2011

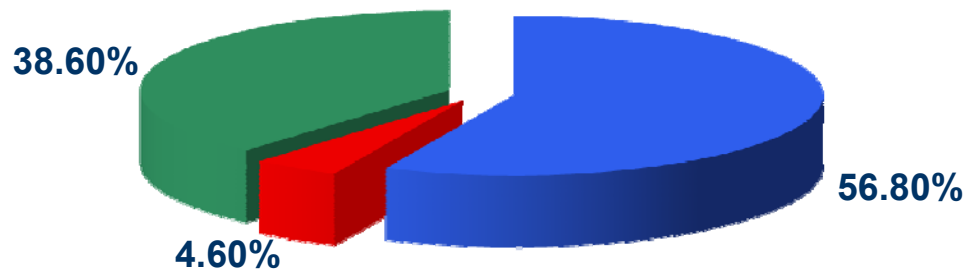
## Währungseffekte

in Mio. CHF	EBITDA
<b>Währungseffekte</b>	<b>-6.0</b>
<b>Währungseffekte EBITDA Translation und Transaktion.</b>	

EUR-Kurs	2011	2010
Durchschnittskurs	1.235 <i>01-09/2011</i>	1.402 <i>01-09/2010</i>
Stichtagskurs	1.217 <i>30.09.2011</i>	1.247 <i>31.12.2010</i>
USD-Kurs	2011	2010
Durchschnittskurs	0.880 <i>01-09/2011</i>	1.060 <i>01-09/2010</i>
Stichtagskurs	0.905 <i>30.09.2011</i>	0.941 <i>31.12.2010</i>

# Freefloat

**Per 19. Dezember 2011**



- Familie Looser und Stocker-Looser (ABV)
- Management / VR (= Freefloat)
- Freefloat Dritte

Gesamthaft 989 eingetragene Aktionäre  
(31.12.2010: 924)  
Institutionelle: ~ 56  
Dispobestand: ~ 8.5%  
Freefloat total: ~ 43.2%  
(31.12.2010: 44.3%)

**Durchschnittliches Handelsvolumen SIX:**  
01.01. bis 19.12.2011: 1'652 Namenaktien  
2010: 2'707 Namenaktien  
2009: 3'917 Namenaktien  
2008: 487 Namenaktien

# Einschätzung für das Gesamtjahr 2011

## Looser Gruppe

Inklusive der positiven Einmaleffekte erwartet die Unternehmensleitung für das Gesamtjahr 2011 einen EBITDA über Vorjahr und beim Konzerngewinn ein Resultat deutlich über Vorjahr.

Jahresabschluss und Geschäftsbericht 2011 werden an der Medien- und Analystenkonferenz vom 28. März 2012 in Zürich publiziert.

## Laufende Projekte / Nächste Schritte Roadmap bis 2012

Umsetzung der definierten Strategien der Geschäftsbereiche sowie von Synergien zwischen den Segmenten

Akquisitionen und Intensivierung der Internationalisierung

Schlagkräftigere Verkaufsorganisationen; Stärkung der Innovationskraft

Kontinuierliche Prozessverbesserung durch KVP\*- und Kaizen\*\* in den Geschäftsbereichen Türen und Beschichtungen

Umsetzung/Weiterentwicklung der Mitarbeiter-Förderungsprogramme

Weitere Reduktion des gebundenen Kapitals und damit Freisetzung von zusätzlichen liquiden Mitteln

\* Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

\*\*Kontinuierliche Verbesserung basierend auf der japanischen Kaizen-Methode

## Finanzkalender 2012

- 28. März 2012      Medien- und Analystenkonferenz Geschäftsjahr 2011
- 20. April 2012     Generalversammlung der Looser Holding AG
- 27. April 2012     Medienmitteilung Ergebnis Q1/2012
- 21. August 2012    Medienmitteilung Halbjahresabschluss 2012
- 2. November 2012   Medienmitteilung Ergebnis Q3/2012

2011

Looser Holding Geschäftsbereiche

Geschäftsbereich	Marktentwicklung: Einschätzung
<p><b>Beschichtungen</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Holzlacke Industrie:</b> Breakeven USA wird weiterhin angestrebt; neue Anwendungen wie z.B. Vinyl Flooring (USA und China)</li> <li>▪ Restrukturierung der Verkaufskanäle in Südostasien</li> <li>▪ Wachstum <b>Antihaftlacke</b> und <b>technische Beschichtungen</b>, sofern sich die Wechselkurse erholen</li> <li>▪ Wachstum <b>Verpackungslacke</b>, sofern sich die Wechselkurse erholen</li> <li>▪ <b>Turnaround</b> Geschäftsfeld „Industrielacke“ (Feycolor Gruppe)</li> <li>▪ Leichtes Wachstum <b>Holz</b> Schweiz (währungsbereinigt)</li> </ul>
<p><b>Industriedienstleistungen</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wachstum</b> beim Mietgeschäft und bei Event Services</li> <li>▪ <b>Handelstätigkeit:</b> stabil auf tieferem Niveau</li> <li>▪ <b>CH-Bau</b> weiterhin stabil (tiefe Hypothekarzinsen), Fokus auf Renovationen (bis Mitte 2012 keine negativen Auswirkungen erkennbar)</li> <li>▪ <b>CH-Industrie:</b> starker Schweizer Franken trifft dieses Segment empfindlich → Investitionsverhalten eher rückläufig → keine hohen Wachstumsraten</li> </ul>

2011

Looser Holding Geschäftsbereiche

Geschäftsbereich	Marktentwicklung: Einschätzung
Temperierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wachstum</b> zwischen 5 bis 10%; spürbare Erholung; EBITDA-Marge halten</li> <li>▪ <b>Stammgeschäft</b> überproportionales Wachstum, hingegen rückläufiges <b>Halbleiter-Geschäft</b> (Auftragseingang rückläufig; Volatilität)</li> <li>▪ <b>Innovative Anwendungen</b> z.B. Wechseltemperierung und Hochtemperatur-Verteilsysteme forcieren.</li> <li>▪ <b>Neue Anwendungsgebiete</b> z.B. Medizinaltechnik und Luftfahrt; neue Umsatzquellen wie Ausbau Service-Geschäft forcieren</li> <li>▪ Stärkung <b>USA-Präsenz</b>, Ausbau <b>China-Geschäft</b></li> </ul>
Türen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ausbau <b>Marktanteil</b> in Deutschland</li> <li>▪ <b>Gesamtmarkt:</b> Wachstum 6.8%</li> <li>▪ <b>Wohntürenmarkt:</b> Wachstum 2011 (9.6%), 2012 (11.1%) und 2013 (3.6%) (2009: Rückgang 6.7%; 2010: Wachstum 3.8%)</li> <li>▪ <b>Marktanteil</b> von ca. 18.2% im Jahr 2010 auf ca. 19% im Jahr 2011 steigern; weiterhin starke Nr. 2</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ~90% Volumen im <b>Wohntürenmarkt</b></li> </ul>

## Disclaimer (1/2)

Diese Präsentation enthält Aussagen bezüglich künftiger finanzieller und betrieblicher Entwicklungen und Ergebnisse sowie andere Prognosen, die zukunftsgerichtet sind oder subjektive Einschätzungen enthalten, einschliesslich Aussagen, die Worte wie „glaubt“, „schätzt“, „geht davon aus“, „erwartet“, „beabsichtigt“ und ähnliche Formulierungen enthalten. Solche zukunftsgerichteten Aussagen werden auf der Grundlage von Einschätzungen, Annahmen und Vermutungen gemacht, die der Gesellschaft im gegenwärtigen Zeitpunkt als angemessen erscheinen. Eine Vielzahl von Faktoren, beispielsweise die in dieser Präsentation beschriebenen Unsicherheiten und Risiken, können dazu führen, dass die tatsächlich eintretenden Ereignisse, einschliesslich der tatsächlichen Geschäfts-, Ertrags-, und Finanzlage der Gesellschaft, wesentlich von der prognostizierten Lage abweichen. Potentielle Investoren sollten überdies beachten, dass vergangene Trends keine Garantie für zukünftige Trends darstellen.

Markt- und Brancheninformationen sowie Branchendaten in dieser Präsentation stammen aus externen Publikationen, von externen Personen oder Organisationen sowie aus internen Quellen. Die Gesellschaft hat solche Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit solcher Informationen und Daten.

Die vorliegende Präsentation der Looser Gruppe wurde mit grösstmöglicher Sorgfalt erstellt. Trotzdem kann die Looser Holding AG oder eine ihrer Gruppengesellschaften keine Gewähr für die Fehlerfreiheit, Genauigkeit und Vollständigkeit der darin enthaltenen Informationen übernehmen. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus dieser Firmenpräsentation entstehen oder entstehen könnten, wird ausgeschlossen, soweit diese nicht auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruhen.

## Disclaimer (2/2)

Diese Präsentation ist weder ein Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertschriften der Looser Holding AG. Sie ist auch kein Prospekt im Sinne von OR Art. 652a oder Art 32 ff des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange. Die Präsentation ist nicht zur direkten oder indirekten Veröffentlichung in den den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Japan, Grossbritannien, Republik Irland oder Australien bestimmt.

Aktienanlagen können mit erheblichen geschäftlichen und finanziellen Risiken verbunden sein und beinhalten die Gefahr enormer Wertverluste. Diese können durch Kursrisiken, aber auch durch andere Faktoren eintreten. Die Beurteilung einer Beteiligung an einer kotierten Gesellschaft setzt daher ein hohes Mass an Sachkenntnis voraus. Potentielle Anleger sollten sich daher mit den in dieser Präsentation sowie im separaten Kotierungsprospekt enthaltenen Informationen, insbesondere mit den Risikohinweisen, vertraut machen. Im Zweifelsfalle empfiehlt sich der Beizug eines Finanzberaters.

Die Verbreitung dieser Präsentation sowie das Angebot und der Verkauf von Aktien sind unter bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen unterworfen. Personen, die im Besitze dieser Präsentation sind, werden von der Gesellschaft, dem Legal Advisor und der Zahlstelle gebeten, sich vorgängig über solche Verkaufsbeschränkungen zu informieren und diese entsprechend zu befolgen.