

FRIEDER**B**ARTH

**Digitalwerkstatt FRIEDERBARTH -
Webbasierte Trainings für den Vertrieb/
Verkauf**

Digitalwerkstatt FRIEDERBARTH? Die Pro's als digitale Lernexperten?

Vielleicht kennen Sie uns so noch nicht, weil wir gerade bei Ihnen noch nicht mit unseren Webinaren und Micro-Sessions bekannt sind. Dabei nutzen schon viele unserer Kunden unsere Kompetenzen in diesem Bereich.

Der VUCArona-Zustand lässt uns alle neue Wege und Möglichkeiten finden. Wie ist das für Sie und Ihr Unternehmen? Eine Herausforderung, eine Zumutung oder eine Möglichkeit, in den neuen Arbeitswelten anzukommen?

Unter dem Begriff New Work summieren sich unzählige Chancen, mit den eigenen Mitarbeitern in das digitale Zeitalter zu transformieren. Nutzen auch Sie daher die Krise als Chance. Wagen Sie neue Methoden mit unseren erfahrenen Coaches und Trainern, um die Handlungsfähigkeit Ihrer Mitarbeitenden zu erhalten und die Vernetzung untereinander auszubauen. Seit Jahren kennen Sie unsere Kompetenz in der methodischen und didaktischen Aufbereitung wichtiger Themen für Sie und Ihre KollegInnen. Alle unsere Pro's sind zertifizierte E-Learning Autoren und Webinar-Trainer. Wir betreuen bereits seit 2014 unterschiedliche Kunden in Form von Webinarkonzepten und Microsessions.

Jetzt wird es Zeit für Sie! Wie halten Sie Ihre Mitarbeiter fit für die Nach-Krisen-Zeit? Welche Themen wollen Sie schon lange mit Ihren Leuten angehen. Holen Sie Ihre Mitarbeiter weg von Netflix und Amazon Prime hin zu klugen und zukunftssträchtigen Bildungsformaten. Ein Blick auf ein gerade durchgeführte Webinar zeigt, wie dankbar Ihnen die KollegInnen sein werden: „Danke für das spannende und kurzweilige Webinar. Meine Bude glänzt – ich habe schon alles geputzt. Da war das Webinar eine echte Abwechslung und ich habe eine Menge mitgenommen!“

Mit webbasierten Trainings, digitalen Micro-Sessions und Micro-Coachings sorgen wir für die Entwicklung einzelner und ganzer Teams. Damit gestalten wir gemeinsam die aktuelle Situation und erarbeiten Antworten auf die Frage, wie Ihre KollegInnen mitgestalten und sich organisieren, um weiterhin einen maßgeblichen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu liefern.

Im nachfolgenden Angebotskatalog haben wir einige Themen aufgeführt, die wir bisher bei anderen Kunden bereits als Webinarformate trainiert haben.

Auch bei den in der Regel 90-minütigen Webinaren gilt: Wir passen es auf Ihren Bedarf an und schneiden es so, dass es für Ihre Zielgruppe passt. Daher werden die expliziten Themenschwerpunkte im Vorfeld des Webinars noch mit einem internen Fachexperten (bspw. der Personalentwicklung, der Führungskraft oder mit einem versierten Mitarbeiter) abgestimmt. Alle in den Bereichen angebotenen Webinarthemen können als Einzelformate oder auch in Kombination miteinander angeboten werden. Durch eine Kombination aus Webinaren, Selbstlern- oder Tandemaufgaben kann sogar ein Trainingskonzept über zwei Tage entstehen oder Mitarbeitende über einen längeren Zeitraum entwickeln.

Ob einzelne, Klein- oder Großgruppen bis zu 100 Mitarbeitenden aus unterschiedlichen Bereichen und gern auch Ländern: wie schaffen den digitalen Raum für Entwicklung und persönliches Wachstum. Neben der Vernetzung untereinander bauen Sie so auch Vorbehalte gegenüber Online Formaten ab und tragen beispielsweise durch die Methode „Working out loud“ dazu bei, dass Mitarbeitende gerade in der jetzigen herausfordernden Zeit ihr Wissen teilen.

Nutzen Sie die Weisheit (und aktuell verfügbare Zeit) der Vielen zum Wohle aller.

Inhaltsverzeichnis

Methodik und Didaktik.....	4
Webinarthemen – Verkauf/Vertrieb.....	5
Webinar Bedarfsanalyse.....	5
Webinar Value Selling	6
Webinar Einwandbehandlung.....	7
Webinar Cross- und Up-Selling.....	8
Webinar Verhandlungsführung.....	9
Webinar Strategischer Vertrieb	10
Webinar Stress erfolgreich bewältigen	11
Ihr Kontakt.....	12
Allgemeine Geschäftsbedingungen.....	13

Methodik und Didaktik

Die Inhalte werden in Form von Webinaren, Microsessions und Individualcoachings vermittelt.

- Mitarbeiter aus verschiedenen Standorten erlernen die Inhalte gleichzeitig und übergreifend
- Dauer je Webinar: i.d.R. 90 Minuten
- Teilnehmer schalten sich dann zum festen Webinar-Termin dazu und bekommen über eine Internetplattform (z.B. FastViewer) mit dem Trainer live vertont das Thema präsentiert
- Fragen sind möglich, auch können sich die Teilnehmer austauschen und aktiv mitarbeiten
- Die Teilnehmer können das Erlernte und Aufgenommene dann direkt in der Praxis trainieren und mit ihren Kunden anwenden
- Voraussetzung: der Mitarbeiter hat einen Computer (internetfähig und Lautsprecher) und eine ruhige Umgebung für die Zeit der Webinare

Die Dauer des jeweiligen Webinars ist abhängig von den Inhalten. In der Regel dauert ein Webinar 90 Minuten, dies kann aber beliebig ausgeweitet werden.

Durch die Gestaltung von Blended-Learning Formaten kann ein digitales Training in einem Gesamtumfang von zwei Tagen konzipiert werden. Dabei empfiehlt sich ein Methodenmix aus Webinaren und Selbstlernphasen. Die Webinare dienen dabei als Inputphase, um in der Selbstlernphase eigenständig bzw. in vorab gebildeten Lerntandems Aufgabenstellungen zu erarbeiten und die Ergebnisse in einem anschließenden Webinar zu diskutieren und vorzustellen.

Ebenso gibt es die Möglichkeiten 1:1 Telefoncoachings (Dauer ca. 30 Minuten je Teilnehmer) und/oder Audio-Feedbacks durch den Trainer mit in die digitalen Trainings zu integrieren.

Webinare zum Thema Working out Loud und Netzwerken bieten hierbei eine tolle Gelegenheit, gerade in der aktuellen Phase den Netzwerkgedanken innerhalb Ihres Unternehmens zu fördern.

Webinarthemen – Verkauf/Vertrieb

Ein erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter benötigt neben einem guten Gespür für den Kunden auch eine reichhaltige Toolbox an Verkaufs- und Gesprächstechniken. Mithilfe speziell abgestimmter Webinare werden Ihre Mitarbeiter auf diesem Gebiet weiter gefördert und in ihren essentiellen Verkaufskompetenzen gestärkt werden.

Webinar Bedarfsanalyse

In Verkaufsgesprächen entscheidet vor allem die richtige Gesprächstechnik über Erfolg oder Misserfolg im harten Wettbewerb um Kunden. Ihre Mitarbeiter sollen im Rahmen des Webinars daher ihr Verkaufstalent weiter optimieren und in künftigen Gesprächen die richtigen Strategien nutzen, um ein erfolgreiches, zielgerichtetes und gleichermaßen abschlussorientiertes Verkaufsgespräch zu führen und dieses nicht dem „Zufall“ zu überlassen. Schwerpunkt liegt hierbei auf den klassischen Verkaufstechniken, deren Anwendung anhand praxisorientierter Fälle trainiert werden.

Inhalte:

Grundlagen der Kommunikation

- Kommunikationsmodelle kennen und anwenden
- Körpersprache und Wirkungsmanagement

Der ideale Gesprächsverlauf

- Zielformulierung, inhaltliche Vorbereitung und positive Einstellung
- Die Phasen des idealen Verkaufsgesprächs und ihre Bedeutungen
- Gesprächsstruktur

Bedarfsermittlung

- Aktives Zuhören
- Fragetechniken und Fragestrategien
- Der Fragentrichter

Vorteil-Nutzen-Argumentation

- Vorteile der eigenen Produkte und Dienstleistungen kennen
- Diese Vorteile in die Erlebniswelt des Kunden übersetzen
- Erarbeitung von konkreten Nutzenformulierungen

Webinar Value Selling

In diesem dreiteiligen Webinar liegt der Fokus darauf, die Teilnehmenden zum Thema Kundennutzenargumentation weiter zu sensibilisieren. Die KollegInnen sollen durch diese Maßnahme gestärkt werden, um sich im nach der Krise noch mehr umkämpften Markt besser durchzusetzen und bei Preisverhandlungen die passenden Argumente liefern können, um den Kunden zu überzeugen.

Die dafür nötige Überzeugungskraft eines Verkäufers ist nicht nur von Fakten und sachlicher Argumentation abhängig, sondern vielmehr von der Wirkung der Persönlichkeit. Zudem sollten die Gesprächspartner als Menschen wahrgenommen werden und auf Ihre Bedürfnisse im speziellen eingegangen werden. So kann ein Verkäufer die passenden und relevanten Nutzen des Kunden als Argumente präsentieren und dadurch in die nächste Phase des Verkaufsgesprächs (Abschlussphase) erfolgreich überleiten.

Idealerweise findet der Kunde durch die Unterstützung des Verkäufers die für ihn jeweils richtigen und ausschlaggebenden Argumente selbst und überzeugt sich demnach auch selbst.

Inhalte:

Teil 1

Die richtige Rolle und Position für sich selbst definieren

- Bewusstwerden der eigenen Wirkung
- Körpersprache gezielt nutzen
- Kopfstand: Was haben wir anderen voraus?

Value Selling

- Bedeutung der Werteorientierten Verkaufsphilosophie
- Zielgruppe und Zielsetzung

Selbstlernphase 1 in Tandems

- Definition Zielgruppe – Bedürfnisse, Erwartungen, Motivation
- Zielsetzung – Alleinstellungsmerkmal und Vorteil

Teil 2

Value Selling

- Perspektivwechsel Kunde
- Kundennutzen und POD
- die 4 Ps – emotional überzeugend

Selbstlernphase 2 in Tandems

- Vorbereitung – Pitch your Person and your product!

Teil 3

Pitch your Person ad your produkt!

- Kollegiales Feedback
- Abschluss

Webinar Einwandbehandlung

Einwände sind das Salz in der Suppe. Kaum ein Verkaufsgespräch verläuft so glatt, wie es im Buche steht. In der Realität haben es Verkäufer und Kundenberater täglich mit unterschiedlichsten Arten von Einwänden zu tun. Viele Einwände, mit denen Sie immer wieder konfrontiert werden, scheinen ein konstruktives Gespräch unmöglich zu machen, bevor es eigentlich begonnen hat. Jedoch müssen selbst die hartnäckigsten Einwände den Verkaufsabschluss keineswegs behindern, sie können im Gegenteil als Herausforderung sehr willkommen sein.

Ziel des Webinars ist es, die Teilnehmer zu befähigen, sich durch Einwände im Kundengespräch nicht irritieren zu lassen, sondern diese konstruktiv und effektiv zu behandeln und zu entkräften und so das Verkaufsgespräch erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

Inhalte:

- Einwände – wieso, weshalb, warum? Verschiedene Arten von Einwänden und Entstehung
- Hebeltechniken
- Von den Profis lernen: Einwände effektiv behandeln

Webinar Cross- und Up-Selling

Mit der bereits getroffenen Entscheidung für das Unternehmen beweist der Kunde sein Vertrauen. Auf dieser Basis ist es deutlich leichter, zusätzliche Produkte und Leistungen aktiv anzubieten und zu verkaufen. Allerdings nur, wenn der Verkäufer selbst hinter seinen Produkten steht und das Selbstvertrauen hat, dem Kunden zusätzliche oder höherwertige Produkte anzubieten. Hierfür ist nicht nur umfangreiches Fachwissen erforderlich, sondern der Vertriebsmitarbeiter sollte sich eine Strategie zurechtlegen, mit der er den Kunden von zusätzlichen Produkten überzeugt. Klar, dass diese an den Bedürfnissen des Kunden ansetzen und in der Argumentation sicher und einwandfrei kommuniziert werden sollten, um optimale Voraussetzungen für das Cross- oder Upselling zu schaffen. Dabei gilt es, die eigene Komfortzone zu verlassen und den sich ständig wandelnden Informations- und Beratungsbedürfnissen der Kunden anzupassen.

In diesem Webinar erhalten die Teilnehmer die Chance, Potentiale des Cross- und Up-Selling zu erkennen und trainieren anhand von Praxisbeispielen, wie sie im Kundengespräch alle Potenziale nutzen können.

Inhalte:

Stärkung des Selbstvertrauens

- Die eigene innere Einstellung zum Thema Cross- und Up-Selling
- Kompetenz des Verkäufers in der Cross- und Up-Selling-Situation
- Die Stimme im telefonischen Kundenkontakt gezielt einsetzen

Cross-Selling und Up-Selling nutzen und systematisch planen

- Verkäufer unterschätzen die Chancen von Cross- und Up-Selling
- Vorbehalte erfolgreich abbauen
- Nichts dem Zufall überlassen – Potentiale systematisch angeben
- Erfolg fängt mit guter Planung an

Möglichkeiten weitere Kundenbedarfe und -motive zu ermitteln

- Neben der Fragetechnik auch noch weitere Techniken nutzen
- Vom Bedürfnis zum konkreten Bedarf
- Zuhören und zusehen – der Kunde verrät mehr, als er will
- Umsetzen von erkannten Signalen in Verkaufserfolge

Argumentation für ein proaktives Cross- und Up-Selling

- Überzeugende Argumente entwickeln
- Verkaufen ohne Druck – Kommunikation mit dem Kunden
- Einwände zielgerichtet bearbeiten ohne den Kunden zu verlieren
- Getroffene Kaufentscheidungen nicht zerreden

Kundengespräche verbindlich beenden

- Konkrete Vereinbarungen treffen – auch wenn nicht gekauft wurde
- Abschlusstechniken professionell und empathisch einsetzen

Webinar Verhandlungsführung

Verhandlungen spielen im beruflichen Alltag eine wichtige Rolle. Allerdings fehlt im Tagesgeschäft oft die Zeit und Muße, sich über eigene Stärken und Schwächen bei der Verhandlung mit Kunden klar zu werden, Verhandlungssituationen gut vorzubereiten und sich ein klares Ziel zu stecken. Dabei haben gerade das souveräne Auftreten und die authentische Wirkung auf den Gesprächspartner einen bedeutenden Einfluss auf den Verhandlungserfolg.

Im Rahmen dieses Webinars reflektieren die Teilnehmer ihren Umgang mit schwierigen und harten Verhandlungspartnern, überprüfen ihr bisheriges Vorgehen und optimieren ihre Verhandlungsstrategien. Durch den Austausch untereinander gelingt es, die eigene Souveränität gerade in schwierigen Verhandlungsgesprächen zu stärken und somit in jeder Situation als professioneller Verhandlungspartner wahrgenommen zu werden.

Inhalte:

Zielführende Kommunikation mit Verhandlungspartnern

- Innere Haltung in Verhandlungsgesprächen
- Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungssituationen
- Kommunikation auf Augenhöhe mit dem Verhandlungspartner
- Der Einsatz von ICH-Botschaften in Verhandlungen
- Nonverbale Signale: Wie ich meine Körpersprache erfolgreich in Verhandlungssituationen nutze

Verhandlungsführung auf höchstem Niveau

- Die Bedeutung der Verhandlungsposition und der Ziele und Interessen in Verhandlungen
- Kooperatives Verhandeln nach dem Harvard-Verhandlungskonzept
- Die Verhandlungsphasen: Vorbereitungs-, Klärungs-, Vorschlags- und Abmachungsphase
- Zielführender Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

Selbstlernphase: Die Teilnehmenden erhalten die Aufgabe, eine für sie schwierige Verhandlungssituation bzw. eine bevorstehende Situation aufzubereiten.

Telefonische Microcoachings à 30 Minuten je Teilnehmer

Kollegiale Fallberatung im digitalen Raum in Kleingruppen à 5 Personen

Webinar Strategischer Vertrieb

Strategische Kompetenzen sind die Schlüsselqualifikationen, um potenzielle Verkaufsprozesse zu identifizieren und voranzubringen sowie zum sicheren Abschluss zu führen. Die Potenziale des Kunden und des Marktes sind die Säulen, auf denen das Verkaufsgespräch basiert. Verkaufsvorgänge werden Schritt für Schritt analysiert. Basierend auf den Ergebnissen werden Aktionspläne erarbeitet, die das klare Ziel Verkaufserfolg haben. Die Teilnehmer erarbeiten sich in diesem zweiteiligen Webinar ein Werkzeug, mit dem Sie Ihren Verkaufsprozess effektiver zum Ziel führen.

Dabei orientiert sich das webbased Training an Szenarien, die direkt aus den realen Kundenfällen der KollegInnen abgeleitet werden. Stets geht es darum, das Konzept des strategischen Verkaufs direkt auf die Praxis anzuwenden.

Inhalte:

Vorbereitungsaufgabe: Fallerhebung mit dem 4-Felder-Schema

- Was zeichnet Spitzenverkäufer aus?
- Strategischer Vertrieb – Verkaufsprozesse besser steuern
- Klassifizierung von Kunden
- Auswahl der richtigen Kunden
- Beteiligte im Buying Center
- Strategie & Planung optimieren – Der Joint Action Plan

Webinar Stress erfolgreich bewältigen

Jeder kennt ihn – den ständigen Begleiter Stress. Ob beruflich oder privat, viele Menschen sind ständig unter Zeitnot und hetzen von einem Termin in den anderen. Das Arbeitspensum kann kaum noch erfüllt werden, die Erwartungen in der Familie und im Freundeskreis sind hoch und auch (oder vor allem) der innerliche Perfektionist gibt nicht eher Ruhe, bevor alles erledigt ist. Und dann? Dann geht es meist mit anderen wichtigen Dingen weiter. Die Ressource „Zeit“ wird in der heutigen Welt immer wichtiger und sollte gut gehütet werden, um sich selbst gesund und langfristig fit zu halten und den steigenden Anforderungen auf allen Seiten gerecht zu werden.

In dieser Webinarreihe werden Sie sich einmal die Zeit nehmen, Ihre persönlichen Stresssituationen zu reflektieren und nach den Ursachen zu forschen. Denn jeder von uns nimmt ganz unterschiedliche Dinge als Stress und manchmal auch als Belastung wahr. Mit einem intensiven Blick auf die Säulen der Resilienz können die Faktoren, die Stresssituationen begünstigen, näher eingegrenzt werden.

Gemeinsam beleuchten wir Ihre persönlichen Stressoren und erarbeiteten Strategien, wie Sie Ihre Widerstandsfähigkeit deutlich erhöhen können. Ziel ist, Ihr persönliches Wohlbefinden und Ihre Stressresistenz dauerhaft zu verbessern.

Inhalte Webinar 1:

Warum ist eigentlich immer alles so stressig?

- Die agile Welt und ihre Anforderungen
- Die Stresskurve
- Mögliche Auswirkungen von Stress
- Meine persönliche Stressampel
- Stress – was ist Stress und was macht er mit uns?
- Stresstrias (Stressoren – persönliche Stressverstärker – Stressreaktion)
- Spannungsfeld zwischen Agilität und Stabilität

Resilienz: Die Kraft in Stress- und Krisensituationen

- Das Bambus-Prinzip
- Stressresistentes vs. resilientes Verhalten
- Wdh. Die 7 Säulen der Resilienz
- Resilienz:Café: Austausch zu den eigenen Kompetenzen, erfolgreichen Vorgehensweisen und individuellen Stabilitätsfaktoren innerhalb jeder Säule
- Nachbereitungsaufgabe: Bearbeitung des individuellen Antreibertests nach Kaluza

Inhalte Webinar 2:

Analyse des persönlichen Stresslevels

- Austausch zu persönlichen Antreibern und Stressverstärker
- Erarbeitung der Kompetenzen und Entwicklungsfelder im Hinblick auf Stressbewältigung und resilientes Verhalten

Stress und Konflikte bewusst bewältigen, abbauen und vermeiden

- Die Wichtigkeit von Improvisationsvermögen und Lernbereitschaft
- Ja und! Haltung
- Einstellung und Erwartungshaltung anderen gegenüber
- Die Quart-A-Strategie für den Akutfall
- Gelassen im Alltag – ein Ergebnistransfer

Ihr Kontakt

Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung und freuen uns auf den weiteren Austausch mit Ihnen.

Herzliche Grüße

Ihr FRIEDERBARTH-Team

FRIEDERBARTH

Kleine Seilerstraße 1

20359 Hamburg

Tel.: 040-399 19 39 0

Fax: 040-399 19 39 6

kundenbetreuung@friederbarth.de

www.friederbarth.de



Partner von

Schulz von Thun
Institut für Kommunikation



Allgemeine Geschäftsbedingungen

FRIEDERBARTH ist verpflichtet, Informationen über Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Auftraggebers streng vertraulich zu behandeln. **FRIEDERBARTH** wird durch die Auftragserteilung berechtigt, ihm bekanntwerdende Daten des Auftraggebers unter Wahrung strengster Vertraulichkeit für eigene Zwecke elektronisch zu speichern. Audio- und Videoaufzeichnungen dienen hingegen ausschließlich Übungszwecken und werden nach Ende des Seminars, Coachings bzw. Trainings usw. (nachfolgend Veranstaltung genannt) gelöscht. Der Auftraggeber wird darauf hingewiesen, dass aus datenschutzrechtlichen Gründen die Überlassung von Übungsaufnahmen mit Audio- und/oder Videogeräten nicht möglich ist.

FRIEDERBARTH behält sich sämtliche Urheberrechte an den Arbeitsergebnissen der Veranstaltungen ausdrücklich vor. Der Nachdruck und die Vervielfältigung der von **FRIEDERBARTH** verwendeten Veranstaltungsunterlagen oder von Teilen daraus bedürfen der Zustimmung von **FRIEDERBARTH**. Kein Teil der Veranstaltungsunterlagen darf ohne schriftliche Genehmigung von **FRIEDERBARTH**, auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung reproduziert, verarbeitet, vervielfältigt oder zur öffentlichen Wiedergabe benutzt werden.

Mit der Auftragsbestätigung von **FRIEDERBARTH** ist der Auftrag für beide Seiten verbindlich. Die Rechnungsstellung erfolgt nach Durchführung der Veranstaltung. Der Rechnungsbetrag ist sofort fällig ohne Abzug. Bei Stornierung oder Umbuchung von Veranstaltungen durch den Auftraggeber entstehen folgende Kosten:

bis 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn	keine Gebühr
ab 41 Tage vor Veranstaltungsbeginn	25 % des Nettoauftragswertes
ab 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn	50 % des Nettoauftragswertes
ab 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn	90 % des Nettoauftragswertes
ab 2 Tage vor Veranstaltungsbeginn	100 % des Nettoauftragswertes

Bereits verauslagte Reisekosten sowie zusätzlich entstehende Reisekosten und/oder Stornierungsgebühren zzgl. der zum Zeitpunkt der geplanten Veranstaltung gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer (aktuell: 19%) werden unabhängig der obigen Fristen erhoben. Absagen durch **FRIEDERBARTH** zum Beispiel in Fällen höherer Gewalt (Krankheit des vorgesehenen Referenten o. ä.) bleiben **FRIEDERBARTH** vorbehalten. Absagen erfolgen frühestmöglich. Dem Auftraggeber wird ein Ersatztermin genannt. Anspruch auf weitergehenden Schadenersatz entsteht durch die Absage der Veranstaltung nicht, es sei denn, dass **FRIEDERBARTH** im Zusammenhang mit der Absage ein vorsätzliches oder grobfahrlässiges Verhalten an dem Zustandekommen des Schadens vorzuwerfen ist. Die in Angeboten von **FRIEDERBARTH** genannten Preise gelten unter Vorbehalt und haben eine Gültigkeit von 6 Monaten. Auf alle angegebenen Beträge wird die jeweils gültige Mehrwertsteuer berechnet.

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Hamburg.

Stand: 16. Februar 2018