

Beratungsportfolio

Digitalisierung, Strategieentwicklung, Business Development, Daten Management (Data Science), Organisations-/ Prozessoptimierung, xRM, CRM, CEM, ERP, IT Management, Market Research, Change Management, Projekt-/ Programm Management, Interim Management

BUBOLZ CONSULTING & PARTNER

Michael Bubolz

Mai 2025

INHALTSVERZEICHNIS

1	Expertise & Partner	3
1.1	Beratungs- und Umsetzungsexpertise	3
1.2	Partner & Netzwerk	3
1.3	Branchen & Industrien	3
1.4	Methoden & Vorgehensweisen	4
1.5	Beratungs- und Umsetzungsthemen	4
2	Beratungsportfolio & Themen	5
2.1	Digitalisierung	5
2.2	Strategieentwicklung	6
2.3	Organisationsentwicklung & Optimierung	7
2.4	Prozessentwicklung & Optimierung	7
2.5	Daten Management & Data Science	8
2.6	Markt-Recherche	9
2.7	Wirtschaftlichkeitsbetrachtung	10
2.8	xRM/ CRM	11
2.9	Change Management	12
2.10	Coaching, Training & Workshops	12
2.11	Programm & Projekt Management	13
2.12	Business Development	14
2.13	Interim Management	14
3	Terms & Conditions	15

1 Expertise & Partner

Wir sind ein unabhängiges Beratungs- und Umsetzungsnetzwerk mit Spezialisten aus renommierten, internationalen Beratungs- und Umsetzungsgesellschaften, IT-Systemhäusern sowie Universitäten und Hochschulen und unterstützen unterschiedliche Branchen und Industrien in unterschiedlichen Themen, zur Optimierung der gesamten Unternehmensorganisation mit dessen Wertschöpfungsketten.

1.1 Beratungs- und Umsetzungsexpertise

Wir verfügen über eine Beratungs- und Umsetzungsexpertise seit 1990, in Analyse, im Aufbau, Ablauf und der Optimierung von Unternehmensorganisationen für den Mittelstand, gehobenen Mittelstand und die Großindustrie.

Hinzu kommt, dass jede Veränderungsinitiative zu der fachlichen, auch eine psychologische Unterstützung des Wandel - unbedingt - benötigt. Hier verfügen wir über eine große Erfahrung als "Change Manager" aus unzähligen Transformations-Programmen und -Projekten.

Alle Berater und Coaches verfügen über langjährige, fundierte Erfahrungen sowie umfassendes Methodenwissen.

1.2 Partner & Netzwerk

Unsere Partner sind erfahrene Berater aus professionellen, internationalen Unternehmensberatungsgesellschaften, Agenturen und IT-Systemhäusern mit einer langjährigen und fundierten Erfahrung in ihren Spezialthemen.

Sofern wir ein Mandat annehmen, in dem weitere Erfahrungen, als wir sie selbst darstellen können, benötigt werden, verfügen wir über ein solides Netzwerk an etablierten Universitäten, Beratungsunternehmen, Agenturen, Coaches und IT-Systemhäusern, mit denen wir fast jede Aufgabenstellung übernehmen können.

Des Weiteren besteht eine langjährige, enge Kooperation mit Prof. Dr. Peer Kröger, Leiter Lehrstuhl Data Science, Datenbanksysteme und Data Mining, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel sowie Data Science Lab, Institut für Informatik, Ludwig-Maximilians Universität München (LMU), im Thema der Daten Wissenschaften.

1.3 Branchen & Industrien

Wir unterstützen branchen- und lösungsunabhängig. Jeder von uns hat eine fundierte Branchenexpertise mit langjähriger Erfahrung in den relevanten Branchen. Untenstehend ein Auszug unserer Kern-Branchen:

- Financial Services (Banken, Versicherungen, Finanzdienstleister)
- Automotive (Hersteller, Zulieferindustrie, Handelsgesellschaften)
- Manufacturing (Maschinen-/Anlagenbau, Fertigungsindustrie, Gerätebau)
- Handel, Dienstleistung, Retail
- Energie, Versorgung, Recycling

1.4 Methoden & Vorgehensweisen

Bei unseren Beratungs- und Umsetzungsmandaten bedienen wir uns etablierter Standards für Methoden und Vorgehensweisen.

Auf Basis der zahlreichen Mandate entwickeln wir auch eigene Vorgehensweisen. Welche Methode oder Vorgehensweise wir einsetzen, entscheidet die Art des Mandates, unsere Erfahrungen sowie die Abstimmung mit dem Klienten.

Unter anderem kommen Methoden wie z.B. DESIGN THINKING, BUSINESS MODEL CANVAS, ASE, PPM, MILLER & HEIMAN, VALUE PROPOSITION DESIGN, WORLD CAFE etc. zum Einsatz.

1.5 Beratungs- und Umsetzungsthemen

Die Expertise meiner Partner und mir umfassen so ziemlich alle Themen aus der modernen Unternehmensorganisation. Im Speziellen unterstützen wir die unter Kapitel 2 aufgeführten Themen.

2 Beratungsportfolio & Themen

Das Beratungsportfolio meiner Partner und mir umfasst die gesamte Wertschöpfungskette einer modernen Unternehmensorganisation – dieses impliziert eine fundierte Analyse-, Beratungs- und Umsetzungsexpertise.

2.1 Digitalisierung

Unter Digitalisierung verstehen wir die Transformation der gesamten Unternehmensorganisation als ganzheitlichen Ansatz – von Märkten, Produkten, Dienstleistungen über Strategien, Organisationsformen, Geschäftsprozessen sowie die dafür notwendigen Applikationen, Systeme und Informationstechnologien (IT).

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen und digitalen „Ökosystemen“
 - Der Kunde rückt ins Zentrum
 - Auf dem Weg zum Omni-Kanal
 - Befähigung des bestehenden Vertriebsnetzwerkes
 - Anpassung der operativen Kernaktivitäten
 - Weiterentwicklung und Ausbau der IT
 - Anpassung der Organisation an die neuen Rahmenbedingungen
 - Kontinuierliche Marktbeobachtung und Reaktion auf externe Veränderungen

- Erstellung von Digital Reifegradmodellen
- Erstellung von Digital Roadmaps
- Definition von Digital Strategien

2.2 Strategieentwicklung

Die Strategie ist der Anfang von allem und definiert das langfristige Vorgehen einer Unternehmensorganisation. Sie berücksichtigt alle Geschäftsbereiche mit deren Organisationsstrukturen und Prozessen sowie das Dienstleistungs- und Produkt-Portfolio im Kontext der für das Unternehmen relevanten Märkte.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Entwicklung der Strategie
 - Definition der internen Unternehmensressourcen
 - Definitionen der externen Marktkräfte
 - Definition der Zielmärkte
 - Definition des Portfolios (Produkte, Services)
 - Definition der Produktions- und Vertriebsstandorte
 - Definition Strategische Positionierung
 - Definition Strategische Planung
 - Definition Digitale Strategie
 - Definition Marketing Strategie
 - Definition Vertriebs Strategie
 - Definition xRM/ CRM Strategie
 - Definition Daten Strategie
 - Definition IT Strategie (Software, Applikationen, Plattformen, Systeme, Security)

- Das Thema „Innovation“ als ständige Säule der Strategie betrachten
- Übersetzung der Strategie
- Ausrichtung der Organisation an der Strategie
- Kommunikation der Strategie
- Überprüfung der Strategie
- Aktualisierung der Strategie

2.3 Organisationsentwicklung & Optimierung

Ziel der Organisationsentwicklung und Optimierung ist es, Organisationen und Arbeits-umgebungen so zu verändern, dass Bedingungen für eine nachhaltige Bewusstseinsveränderung und motiviertes sowie effizientes Arbeiten geschaffen werden.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Definition möglicher Organisationsformen (Adaptiv, Agile etc.)
- Führung
- Management und Strategie
- Strategieübersetzung und Integration
- Schnittstellen und Abläufe
- Team (Rollen und Verantwortlichkeiten)
- Konflikte
- Unternehmenskultur
- Leitbildentwicklung
- Personalentwicklung
- Projekte

2.4 Prozessentwicklung & Optimierung

Unter Prozessentwicklung und Optimierung verstehen wir das Einführen und Etablieren sowie das Erweitern eines ganzheitlichen Prozessmanagements innerhalb einer Unternehmensorganisation – immer im Kontext zur definierten Unternehmensstrategie.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Definition und Etablierung einer prozessorientierten Unternehmensführung
- Definition und Etablierung einer „Schnittstelle“ zwischen Unternehmensstrategie und Prozessmanagement
- Aufbau einer prozessorientierten Organisation und Kultur sowie den Vorrang für die Ablauforganisation
- Ganzheitliche Methodenintegration (Welche Methode ist für meine Organisation die Beste?)
- Definition von möglichen Vorgehensmodellen
- Prozessanalyse – IST/ SOLL (Auszug)
 - Digitalisierungs- und Innovationsprozessanalyse
 - xRM-/CRM-, Marketing-, Sales-, Service-Prozessanalyse
 - Daten-Prozessanalyse
- Prozessoptimierung
- Prozessaufnahme, Prozessdarstellung, Prozessdokumentation
- Erstellung von Prozesshandbüchern und Leitfäden

2.5 Daten Management & Data Science

Das Thema Daten Management nimmt mehr und mehr einen größeren Stellenwert in Wertschöpfungsketten von Unternehmensorganisationen ein.

Mit dem richtigen Ansatz und Vorgehen können aus den Unternehmensdaten neue Geschäftsmodelle und Services entstehen, die weitere Potentiale für Märkte und Kunden generieren.

Daten Management umfasst alle Themen, Ansätze, Vorgehensweisen und Lösungen rund um das Thema Daten. Wo entstehen Daten? Über welche Kanäle gelangen Daten ins Unternehmen? Welche Prozesse unterstützen die Datenverarbeitung? Welche Organisationsbereiche haben mit welchen Daten zu tun? Wie werden Daten richtig analysiert und ausgewertet? Welche Systeme verarbeiten Daten? Wie kann KI unterstützen? Welche Daten können kapitalisiert werden? Wie und wo erfolgt eine Datenanreicherung? Welche Daten gelangen über welche Kanäle wieder zurück in den Markt und an den Kunden?

Wir betrachten das Thema Daten ganzheitlich – auf Basis einer Datenstrategie, die einhergeht mit der Unternehmens- und Digitalstrategie.

Des Weiteren besteht eine langjährige, enge Kooperation mit Prof. Dr. Peer Kröger, Leiter Lehrstuhl Data Science, Datenbanksysteme und Data Mining, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel sowie Data Science Lab, Institut für Informatik, Ludwig-Maximilians Universität München (LMU), im Thema der Daten Wissenschaften.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Definition Datenstrategie
- Datentest & Datenanalyse der aktuell verfügbaren Daten
- Daten-Prozessoptimierung (Datenauswahl, Erkennung, Prüfprozess, X-Selling, Churn-Vermeidung, Neukundenmarketing, Fraud, Neukundenprüfung, Customer Value Management, Forderungsmanagement etc.
- Master Data Management
- DataWareHouse-Konzepte
- Smart- / Big-Data Ansätze
- KI-Ansätze & Modelle
- Definition von Anwendungsfällen (Use Cases)
- Datenvalidierung
- Datenaufbereitung
- Datenanreicherung
- Daten-IT Plattformen und Datenschnittstellen
- Datenschutz

2.6 Markt-Recherche

Eine kontinuierliche, systematische Marktrecherche, der für die eigene Unternehmensorganisation relevanten Märkte, war und ist eine Säule des nachhaltigen

Unternehmenserfolges.

Märkte und somit Zielgruppen ändern ihr Verhalten sehr schnell und das mittlerweile stetig. Dieses gilt frühzeitig zu identifizieren, um sofort geeignete Maßnahmen adressieren zu können.

Damit strategische Marktanalysen tatsächlich einen wertvollen Beitrag zur Entscheidungsfindung leisten und alle dafür benötigten Informationen und Fakten bereitstellen können, ist eine auf den jeweiligen Anwendungsfall zugeschnittene Konzeption der Marktanalyse unerlässlich und ein zentraler Erfolgsfaktor.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Detailinformationen Märkte, Zielgruppen, Trends
- Segmentierung des Zielmarktes
- Analyse der Marktgröße und der Marktentwicklung des Zielmarktes
- Analyse von Wettbewerbern
- Analyse von Kundenbranchen und die Potentialanalyse des Zielmarktes
- Validierung von Hypothesen
- Zahlen, Daten, Fakten
- Expertenmeinungen
- Politische Entwicklungen und mögliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen und Märkten

2.7 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

Für uns ist eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung oder -untersuchung nicht nur die Ermittlung, Gegenüberstellung und Analyse von wirtschaftlichen Daten für Alternativen einer finanzwirksamen Maßnahme, sondern auch die Abwägung der weichen Faktoren wie z.B. die Akzeptanz der Stakeholder bei einer stetigen Organisationsveränderung.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Durchführung von Business Cases
- Durchführung von Potentialanalysen (Quantitative und qualitative Potentiale)
- Durchführung von Machbarkeitsanalysen
- Durchführung von Proof of Concepts
- Erstellung von Prototypen

Innerhalb dieser Leistungen referenzieren wir auf folgende Ansätze:

- Kapitalwertmethode (NPV)
- Kosten-/Nutzenrechnung
- Nutzwertanalyse
- Amortisationsrechnung

2.8 xRM/ CRM

Unsere Sicht auf die Themen xRM (anything Relationship Management) und CRM (Customer Relationship Management) umfasst in erster Linie die Dimensionen Märkte, Produkte, Dienstleistungen, Strategien, Organisationen, Prozesse, Daten und Systeme.

Die Dimensionen Applikationen, Systeme und IT-Infrastrukturen sind wichtig, können aber nur im Kontext mit den eingangs aufgeführten Dimensionen stehen. Aus diesem Grund beschreiben die Themen xRM/ CRM in erster Linie eine Vorgehensweise und erst in zweiter Linie eine Software-Lösung.

Im Thema Digitalisierung spielen die Themen xRM/ CRM eine übergeordnete Rolle. Perspektiven, die die Kommunikation und Interaktion mit allen möglichen Zielgruppen eines Unternehmens betreffen wie z.B. CEM, OmniChannel, jede Art von Marketing, alle Vertriebsformen sowie das gesamte Spektrum der Services etc., sind unter dem Begriff xRM zusehen und Zug um Zug zu einem ganzheitlichen Ansatz zu integrieren.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Definition und Etablierung einer xRM/ CRM Strategie - immer im Kontext der Unternehmens- sowie Daten- und Digitalstrategie des Unternehmens
- Evaluierung einer CRM Lösung bzw. Plattform (z.B.: Salesforce, Microsoft etc.) auf Basis der Unternehmensziele und Geschäftsprozesse
- Durchführung von Machbarkeitsstudien, Potentialanalysen, Business Cases und Proof of Concepts zur Wirtschaftlichkeitsbetrachtung von xRM/ CRM vor einer Einführung
- Erstellung einer xRM/ CRM Roadmap/ Landscape
- Prozessanalyse (SOLL/IST) und Optimierung bestehender xRM/ CRM Prozesse
- xRM/ CRM Organisationsanalyse
- xRM/ CRM Datenanalyse
- xRM/ CRM Anforderungsanalyse, Konzeption und Pflichtenhefterstellung
- xRM/ CRM IT Management Analyse
- xRM/ CRM Umsetzungsplanung mit den Themen Analyse, Konzeption, Design & Integration, Implementierung & Rollout, Programm-/ Projektmanagement, Change Management, Coaching & Training
- xRM/ CRM Prozess- und Anwendungstraining
- Technische Unterstützung für Plattformen wie Salesforce, Microsoft Dynamics etc.
- Ablösung, Optimierungen von bestehenden xRM/ CRM Strukturen (Prozesse, Organisation, Systeme)
- Vollständige Integration und Implementierung von CRM Plattformen wie z.B.: Salesforce, Microsoft Dynamics etc.
- xRM/ CRM Projektplanung und Durchführung
- xRM/ CRM Veränderungsbegleitung (Change Management)
- xRM/ CRM/ Digitalisierung Full Service – Von der Marktbetrachtung, über die Strategie, Organisation, Prozesse, Umsetzung, Training bis hin zum internationalen Rollout

2.9 Change Management

Change Management Beratung verstehen wir als professionelle, psychologische Veränderungsbegleitung von Prozess-, Organisations-, IT- und Strukturprogrammen Ihres Unternehmens.

Durch geeignete Vorgehensweisen wie beispielsweise die frühzeitige Information, die aktive Beteiligung in der Konzeptphase und die Verantwortungsübernahme in der Umsetzungsphase, werden involvierte Mitarbeiter und Führungskräfte - entsprechend Ihrer Unternehmensstrategie - zu Mitgestaltern der Veränderung.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Kommunikations- und Informationsplanung
 - Erarbeitung und kontinuierliche Durchführung der notwendigen Basiskommunikation zur Vermittlung aller relevanten Ziele, Inhalte, Ergebnisse der Veränderung
- Zielgruppenanalysen, Stakeholderanalysen, Coaching, Training
 - Definition einer themenspezifischen Veränderungsunterstützung, die auf Zielgruppenebene umgesetzt und gemessen wird, wobei im Bedarfsfall notwendige Korrekturmaßnahmen abgeleitet werden

2.10 Coaching, Training & Workshops

Die Themen Coaching und Training stellen für uns einen wichtigen Aspekt im Erreichen der wirtschaftlichen und organisatorischen Ziele einer Unternehmensorganisation dar.

Um beim Coaching, Training und Workshop optimale Ergebnisse erzielen zu können, nutzen wir unter anderem etablierte Standards wie z.B. DESIGN THINKING, BUSINESS MODEL CANVAS, ASE, PPM, MILLER & HEIMAN, VALUE PROPOSITION DESIGN, WORLD CAFE etc.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Durchführung von Anwendertrainings der von uns integrierten Applikationen
- Durchführung C-Level Coaching
- Durchführung von Trainings zu speziellen Themen wie Digitalisierung, xRM/ CRM, Organisations- und Prozessmanagement
- Durchführung Trainings Moderation & Präsentation
- Durchführung Trainings Vertriebsmethoden
- Durchführung von Ideation Workshops

2.11 Programm & Projekt Management

Bei Organisations-Projekten kommt es immer wieder vor, dass die mit dem Klienten entwickelten und abgestimmten Vorgehensweisen und Methoden nicht eingehalten und damit das Projektziel in dem vereinbarten Umfang - Qualität und Quantität - nicht erreicht wurde.

Um das Projektrisiko von Beginn an so gering wie möglich zu halten und den Projektverlauf kontinuierlich verfolgen zu können, haben wir unsere Methode für das Programm/ Projekt Management entwickelt.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Kontinuierliche Durchführung und Sicherstellung aller projektrelevanten Aufgaben wie z.B.
 - Projekt Setup
 - Projektadministration
 - Definition einzusetzender Tools und Standards
 - Erstellung und Abstimmung des Projektplans wie Meilensteine, Gateways, Aktivitäten, Rollen, Verantwortlichkeiten, Abhängigkeiten
 - Erstellen des Projekthandbuchs
 - Programm/ Projektplanung
 - Scope Management
 - Reporting, Controlling
 - Quality/ Risk Management
 - Budget Management
 - Abstimmung mit dem Change Management

2.12 Business Development

Unter Business Development (Geschäftsfeldentwicklung) verstehen wir die zielgerichtete Erarbeitung von Maßnahmen zur Weiterentwicklung einer wirtschaftlich ausgerichteten Unternehmensorganisation. Wir sehen diese Ausrichtung und Weiterentwicklung immer im Kontext zu den bestehenden und möglichen neuen Märkten sowie zur gesamten Unternehmensorganisation.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Bewertung von Märkten und Zielgruppen
- Evaluierung von neuen Geschäftsfeldern
- Planung und Etablierung von Innovationsbereichen (Innovation Labs)
- Evaluierung von neuen Absatzkanälen
- Bewertung und Erarbeitung von Marketing- und Vertriebs-Chancen
- Bewertung und Optimierung der Vertriebsorganisation
- Bewertung und Optimierung von Vertriebsressourcen

2.13 Interim Management

Interim Management ist für uns die Übernahme von Ergebnis- und Themenverantwortung innerhalb einer Linienorganisation auf Zeit. Wir besetzen Führungsposition auf höchster Ebene und agieren verantwortungsvoll so, als ob es das eigene Unternehmen ist.

Nachstehend ein Auszug aus unseren Leistungen:

- Aufbau und Etablieren von Bereichsstrukturen
- Einbringen von Fachkompetenz und Erfahrung
- Managen von Programmen und Umsetzen von Projekten
- Überbrücken von Vakanzen

3 Terms & Conditions

Vertrag:

Die Zusammenarbeit erfolgt ausschließlich auf Basis eines Honorarvertrages.

Konditionen:

Die Honorare für alle Leistungen werden auf Basis Time & Material für jeden Honorarvertrag separat mit dem Klienten vereinbart.

Honorar:

Beratungs- und Umsetzungsleistungen (Time & Material) werden anhand von Tätigkeitsnachweisen auf Basis des vereinbarten Beraterhonorars pro Stunde mit der Rechnung zum Monatsende zur Verfügung gestellt.

Die kleinste Abnahmemenge ist ein Personentag (PT) mit 8 Stunden.

Die kleinste Abrechnungseinheit ist eine Personenstunde (PS).

Die Abrechnung erfolgt ausschließlich auf Stundenbasis.

Alle angegebenen Preise verstehen sich in Euro zuzüglich der anfallenden Reisekosten sowie der aktuell gültigen, gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Reisekosten:

Anfallende Reisekosten wie Fahrten (Hin-/Rückreise) und Übernachtungen werden nach tatsächlichem Aufwand in Rechnung gestellt, wie z.B.:

Bahn 1. Klasse (FlexTarif)

Flug innerhalb Europas, Economy Class (FlexTarif)

Flug außerhalb Europas (> 8 Stunden), Business Class (FlexTarif)

PKW 0,90 EUR pro gefahrenen KM

Bei Nutzung von Mietfahrzeugen werden die tatsächlich angefallenen Aufwände laut Aufstellung der Fahrzeugvermietung (Mietkonditionen, Steuern, Haftpflicht, Versicherung, Kraftstoff, Ladeleistung, Winterbereifung etc.) in Rechnung gestellt

Parkgebühren

Reisezeiten:

Entstandene Reisezeiten werden mit 50% des vereinbarten Stundensatz, jedoch mit mindesten EUR 80,--/Stunde berechnet.

Arbeitsort:

Die vereinbarten Leistungen erbringen wir in Abstimmung mit dem Klienten direkt beim Klienten vor Ort sowie in unseren Geschäftsräumen. Sofern es die Leistungserbringung unterstützt, die Reisekosten und Reisezeiten reduziert, führen wir Meetings und Workshops auch "online" durch.

Anmerkung

Jegliche schriftliche Kommunikation wie z.B. Korrespondenz, Protokolle, Angebote, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen, Ergebnisdokumente etc., erfolgen ausschließlich auf elektronischem Weg via Email mit einem Anhang in Form einer revisionssicheren PDF-Datei.

Zahlung

Alle Beträge erfolgen in EURO (€) sowie der aktuell gültigen, gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind zahlbar rein netto ohne Abzug innerhalb von 7 Werktagen nach Erhalt der schriftlichen Rechnung.

Die Rechnungsstellung erfolgt ausschließlich auf elektronischem Wege via Email mit einem Anhang in Form einer revisionssicheren PDF-Datei.

Unsere Bankverbindung lautet:

Michael Bubolz

BUBOLZ CONSULTING & PARTNER

Stadtsparkasse München

IBAN: DE80 7015 0000 0909 1168 73

BIC: SSKMDEMMXXX

Steuer-Ident-Nr.: 46 374 152 989