



Sabine Dölemeyer

Kaufmann im Einzelhandel Kauffrau im Einzelhandel

Prüfungstrainer Abschlussprüfung
Geschäftsprozesse im Einzelhandel

Übungsaufgaben und erläuterte Lösungen

Aufgabenteil

Bestell-Nr. 271

Deine Meinung ist uns wichtig!

Du hast Fragen, Anregungen oder Kritik zu diesem Produkt?

Das u-form Team steht dir gerne Rede und Antwort.

Einfach eine kurze E-Mail an

feedback@u-form.de

Änderungen, Korrekturen und Zusatzinfos findest du übrigens unter diesem Link:

www.u-form.de/addons/271-2022.zip



BITTE BEACHTEN:

Zu diesem Prüfungstrainer gehört auch noch ein **Lösungsteil**.

WIR HABEN NOCH MEHR!

In unserem Online-Shop findest du das komplette Angebot für eine optimale Prüfungsvorbereitung Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel.

JETZT ENTDECKEN



3. Auflage 2022 · ISBN 978-3-95532-271-7

Alle Rechte liegen beim Verlag bzw. sind der Verwertungsgesellschaft Wort, Untere Weidenstr. 5, 81543 München, Telefon 089 514120, zur treuhänderischen Wahrnehmung überlassen. Damit ist jegliche Verbreitung und Vervielfältigung dieses Werkes – durch welches Medium auch immer – untersagt.



© u-form Verlag | Hermann Ullrich GmbH & Co. KG
Cronenberger Straße 58 | 42651 Solingen
Telefon: 0212 22207-0 | Telefax: 0212 22207-63
Internet: www.u-form.de | E-Mail: uform@u-form.de

	Seite
Vorwort	3
Ausgangssituation/Musterunternehmen	15
Aufgabe 1	
Situation zu den Aufgaben 1.1 – 1.7	
1.1 Bilanz.....	16
1.2 Anlage- und Umlaufvermögen.....	17
1.3 Vermögensaufbau.....	18
1.4 Anlagendeckung.....	18
1.5 Kurzfristiges Fremdkapital.....	19
1.6 Liquidität.....	19
1.7 Auswertung der Bilanz.....	19
Aufgabe 2	
Situation zu den Aufgaben 2.1 – 2.7	
2.1 Aufwand und Ertrag.....	20
2.2.1 Handlungskosten.....	21
2.2.2 Handlungskostenzuschlag.....	21
2.3 Nachkalkulation.....	22
2.4 Rohgewinn.....	22
2.5 Reingewinn.....	23
2.6 Gewinnzuschlag.....	23
2.7 Buchung Gewinn/Verlust.....	24
Aufgabe 3	
Situation zu den Aufgaben 3.1 – 3.7	
3.1 Inventur.....	25
3.2 Ermittlung Inventurdifferenz.....	26
3.3.1 Inventurdifferenz durch Ladendiebstahl.....	27
3.3.2 Inventurdifferenz durch bestimmte Kundengruppen.....	27
3.4.1 Inventurdifferenz durch organisatorische Mängel.....	28
3.4.2 Inventurdifferenz durch Buchungs- und Erfassungsfehler.....	28
3.5.1 Inventurdifferenz.....	29
3.5.2 Inventurdifferenz.....	29
3.6 Erfassungsbedürftige Warenbewegungen.....	30
3.7 Präventivmaßnahmen zum Ladendiebstahl.....	30

Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

Aufgabe 4

Situation zu den Aufgaben 4.1 – 4.7

4.1	Umsatzentwicklung.....	31
4.2	Maßnahmen zur Umsatzsteigerung.....	32
4.3	Lagerkosten.....	32
4.4	Lagerrisiken.....	33
4.5	Senkung der Lagerkosten.....	33
4.6	Limitreserve.....	33
4.7.1	Lagerbestand.....	34
4.7.2	Wareneinsatz.....	34
4.7.3	Limit.....	34

Aufgabe 5

Situation zu den Aufgaben 5.1 – 5.7

5.1	Durchschnittlicher Lagerbestand.....	35
5.2	Lagerumschlag.....	36
5.3	Lagerumschlag.....	36
5.4	Lagerdauer.....	36
5.5	Kalkulatorische Lagerzinsen.....	37
5.6	Lagerzinssatz.....	37
5.7	Verringerung des Lagerbestandes.....	37

Aufgabe 6

Situation zu den Aufgaben 6.1 – 6.7

6.1	Lagerplatzordnung.....	38
6.2	Einlagerungsgesichtspunkte.....	38
6.3.1	Warenpflege.....	39
6.3.2	Warenlagerung.....	39
6.4	Meldebestand.....	40
6.5	Berechnung des Meldebestandes.....	40
6.6	Aufgaben des Warenwirtschaftssystems beim Wareneingang.....	41
6.7	Fehler bei der Wareneingangserfassung.....	41

Aufgabe 7

Situation zu den Aufgaben 7.1 – 7.7

7.1	Marktanteil.....	42
7.2	Marktforschung.....	42
7.3	Marketinginstrumente.....	43
7.4	Kundendatei.....	43
7.5.1	Kundenzufriedenheit.....	44
7.5.2	Kundenzufriedenheit.....	44
7.6	Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit.....	45
7.7	Beschwerdemanagement.....	45

Aufgabe 8

Situation zu den Aufgaben 8.1 – 8.7

8.1	Mitbewerberbeobachtung	46
8.2	Serviceleistungen.....	46
8.3	Newsletter	46
8.4	Public Relations	47
8.5	Public Relations Maßnahmen.....	47
8.6	Sponsoring.....	47
8.7	Sponsoring.....	48

Aufgabe 9

Situation zu den Aufgaben 9.1 – 9.7

9.1	Personalkosten.....	49
9.2	Handlungskosten/Handlungskostenzuschlag.....	50
9.3	Gewinn	50
9.4	Kalkulationszuschlag.....	50
9.5.1	Kalkulationsfaktor.....	51
9.5.2	Bruttoverkaufspreis.....	51
9.6	Handelsspanne	51
9.7.1	Kalkulationsabschlag.....	52
9.7.2	Bezugspreis.....	52

Aufgabe 10

Situation zu den Aufgaben 10.1 – 10.7

10.1	Umsatz- und Sortimentsanalyse.....	53
10.2.1	Umsatz.....	54
10.2.2	Umsatz.....	54
10.3	Sortimentspolitik.....	55
10.4	Sortimentsänderung	55
10.5	Sortimentserweiterung	56
10.6	Sortimentserweiterung	56
10.7	Trading up.....	56

Aufgabe 11

Situation zu den Aufgaben 11.1 – 11.7

	Situationsbeschreibung.....	57
11.1	Renner- und Pennerlisten.....	58
11.2	Auswertung.....	58
11.3	Sortimentslücken.....	58
11.4.1	Wirtschaftlicher Erfolg.....	59
11.4.2	Rohgewinn.....	59
11.5.1	Sortimentsbereinigung	60
11.5.2	Sortimentsbereinigung	60
11.6	Fachmesse.....	61
11.7	Händlerpromotion.....	61

Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

Aufgabe 12

Situation zu den Aufgaben 12.1 – 12.7

12.1	Optimale Warenbeschaffung.....	62
12.2	Beschaffungsplanung.....	62
12.3.1	Bezugsquellenermittlung.....	63
12.3.2	Bedeutung günstiger Bezugsquellen.....	63
12.4	E-Procurement.....	63
12.5	Einkaufsorganisation.....	64
12.6	Rack-Jobber-System.....	64
12.7	Kommissionsware.....	64

Aufgabe 13

Situation zu den Aufgaben 13.1 – 13.7

13.1	Warenwirtschaftssystem.....	65
13.2	Vorteile des Warenwirtschaftssystems.....	66
13.3	Mobile Datenerfassung.....	66
13.4	Warenbestandsdaten.....	66
13.5	Datenverlust.....	67
13.6	Datenbanken.....	67
13.7	Datensicherung.....	67

Aufgabe 14

Situation zu den Aufgaben 14.1 – 14.7

14.1.1	Werbeplan.....	68
14.1.2	Werbeziel.....	68
14.2	Webeetat.....	69
14.3	Werbemittel und Werbeträger.....	69
14.4	Werbegrundsätze.....	69
14.5	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG).....	70
14.6	Werbeanzeige.....	70
14.7.1	Werbeerfolg.....	71
14.7.2	Werbeerfolg.....	71

Aufgabe 15

Situation zu den Aufgaben 15.1 – 15.7

15.1	Bestellmenge und Bestellzeitpunkt.....	72
15.2	Anfrage.....	72
15.3	Angebotsvergleich.....	72
15.4	Angebotsvergleich.....	73
15.5	Angebotsbindung.....	74
15.6	Kaufvertrag.....	74
15.7	Lieferungsverzug.....	74

Aufgabe 16

Situation zu den Aufgaben 16.1 – 16.7

16.1	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	75
16.2	Vorteil Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	76
16.3	Zins-Skonto-Vergleich/Skontobetrag	76
16.4	Höhe des Kontokorrentkredits	76
16.5	Zinsen für Kontokorrentkredit	77
16.6	Finanzierungsgewinn	77
16.7	Effektiver Jahreszinssatz	77

Aufgabe 17

Situation zu den Aufgaben 17.1 – 17.7

17.1	Wareneingangsprüfung	78
17.2	Warenprüfung	78
17.3	Rügefristen	79
17.4	Mangelhafte Lieferung	79
17.5	Rechte aus der mangelhaften Lieferung	79
17.6	Sachmängelhaftung	80
17.7	Schadenersatz statt Leistung	80

Aufgabe 18

Situation zu den Aufgaben 18.1 – 18.7

18.1	Handelsspanne	81
18.2	Kalkulation	82
18.3	Kalkulation	83
18.4	Erfolgsbeurteilung	84
18.5.1	Couponing	84
18.5.2	Couponing	84
18.6	Couponing als Marketinginstrument	85
18.7.1	Kaufbetrag	85
18.7.2	Ersparnis	85

Aufgabe 19

Situation zu den Aufgaben 19.1 – 19.7

	Situationsbeschreibung	86
19.1	Bezugspreis	87
19.2	Bruttoverkaufspreis	87
19.3	Umsatzsteuerbetrag	88
19.4	Nettoverkaufspreis	88
19.5.1	Kosten	88
19.5.2	Deckungsbeitrag je Stück	89
19.6	Deckungsbeitrag	89
19.7	Erfolgsbeurteilung	89

Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

Aufgabe 20

Situation zu den Aufgaben 20.1 – 20.7

20.1	Preisangabenverordnung.....	90
20.2	GTIN-Code.....	90
20.3	PLU-Verfahren (Price-look-up-Verfahren).....	91
20.4	Erlebnisorientierte Warenpräsentation.....	91
20.5	Grundsätze der Warenplatzierung.....	91
20.6	Verbundplatzierung.....	92
20.7	Verkaufsförderung.....	92

Aufgabe 21

Situation zu den Aufgaben 21.1 – 21.7

21.1	Zahlungsformen.....	93
21.2	Kreditkartenzahlung.....	94
21.3	Kassiervorgang.....	94
21.4	Vorteile des girocard-Systems.....	94
21.5	Barverkäufe.....	95
21.6	Tageslosung.....	96
21.7.1	Tageslosung.....	96
21.7.2	Kassendifferenz.....	96

Aufgabe 22

Situation zu den Aufgaben 22.1 – 22.7

22.1	Grafiken.....	97
22.2	Umsatz.....	97
22.3	Durchschnittliche Kundenzahl.....	98
22.4	Durchschnittsumsatz je Kunde.....	98
22.5	Umsatzstatistik.....	99
22.6	Auswertung.....	100
22.7	Abweichung zum Vorjahr.....	100

Aufgabe 23

Situation zu den Aufgaben 23.1 – 23.7

23.1	Gründe für Abschreibungen.....	101
23.2	Abschreibungen geringwertiger Güter.....	101
23.3.1	Abschreibungssatz.....	102
23.3.2	Abschreibungsplan.....	102
23.3.3	Abschreibungsbetrag.....	103
23.4	Auswirkung der Abschreibung auf Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz.....	103
23.5	Aufgabe der Kosten- und Leistungsrechnung.....	103
23.6.1	Break-even-point.....	104
23.6.2	Deckungsbeitrag.....	104
23.7	Betriebsergebnis.....	105

Aufgabe 24

Situation zu den Aufgaben 24.1 – 24.7

24.1	Aufgaben Personalwesen.....	106
24.2	Personaldeckungsquote.....	106
24.3	Arbeitspapiere.....	106
24.4.1	Steuerklassen.....	107
24.4.2	Lohn- und Kirchensteuer, Solidaritätszuschlag.....	108
24.5	Gehaltsabrechnung.....	109
24.6.1	Beitragsbemessungsgrenze.....	110
24.6.2	Beitragsbemessungsgrenze.....	110
24.7	Datenschutz.....	111

Aufgabe 25

Situation zu den Aufgaben 25.1 – 25.7

25.1	Kooperativer Führungsstil.....	112
25.2	Aufgaben der Personalentwicklung.....	112
25.3	Konfliktlösung.....	113
25.4	Arbeitsanweisung.....	113
25.5	Motivation.....	114
25.6	Personaleinsatzplanung.....	114
25.7	Personalbedarf.....	115

Aufgabe 26

Situation zu den Aufgaben 26.1 – 26.7

26.1	Beurteilungsverfahren.....	116
26.2	Gesprächsplanung.....	117
26.3	Mitarbeitergespräche.....	117
26.4	Interne Personalbeschaffung.....	117
26.5	Externe Personalbeschaffung.....	118
26.6	Kriterien Bewerberauswahl.....	118
26.7	Gestaltung des ersten Arbeitstages.....	118

Aufgabe 27

Situation zu den Aufgaben 27.1 – 27.7

27.1	Konjunktur.....	119
27.2	Konjunkturverlauf.....	119
27.3	Merkmale Konjunkturphasen.....	119
27.4	Rezession.....	120
27.5	Situationsbeschreibung.....	120
27.5.1	Umsatz.....	121
27.5.2	Umsatzanteil.....	121
27.5.3	Umsatzsteigerung.....	121
27.5.4	Absatzprognose.....	122
27.6	Rentabilität.....	123
27.7.1	Eigenkapitalrentabilität.....	123
27.7.2	Umsatzrentabilität.....	124
27.7.3	Flächenproduktivität.....	124

Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

Aufgabe 28

Situation zu den Aufgaben 28.1 – 28.7

28.1	Wahl der Unternehmensform.....	125
28.2	Einzelunternehmung.....	125
28.3	Kommanditgesellschaft.....	126
28.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).....	126
28.5.1	Firma.....	126
28.5.2	Firmengrundsätze.....	127
28.5.3	Firma.....	127
28.6.1	Kaufmannseigenschaft.....	127
28.6.2	Handelsregister.....	128
28.7	Handelsregister.....	128

Aufgabe 29

Situation zu den Aufgaben 29.1 – 29.7

29.1	Prokura.....	129
29.2	Kapitalbedarf.....	129
29.3	Finanzierungsarten.....	130
29.4	Kreditsicherung.....	130
29.5	Personal- oder Realkredit.....	130
29.6	Leasingkosten.....	131
29.6.1	Leasingkosten.....	131
29.6.2	Leasingkosten.....	132
29.6.3	Finanzierungsvorteil.....	132
29.7	Leasing.....	132

Aufgabe 30

Situation zu den Aufgaben 30.1 – 30.7

30.1	Franchising.....	133
30.2	Franchising.....	133
30.3	Shop-in-Shop-System.....	134
30.4	Kooperation.....	134
30.5	Gesellschaftsrechnen.....	134
30.6	Unternehmerrentabilität.....	135
30.7	Gesetzliche Bestimmungen.....	135

Aufgabe 31

Situation zu den Aufgaben 31.1 – 31.7

31.1	Lieferungsverzug.....	136
31.2	Rechte aus dem Lieferungsverzug.....	137
31.3	Konkreter/Abstrakter Schaden.....	137
31.4	Deckungskauf.....	137
31.5	Rechnungsbetrag.....	138
31.6	Rechnungsbetrag Deckungskauf.....	139
31.7	Schadenssumme.....	140

Aufgabe 32

Situation zu den Aufgaben 32.1 – 32.7

32.1	Garantie.....	141
32.2	Unterschied Garantie und Gewährleistung.....	142
32.3	Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft.....	142
32.4	Mangelhafte Lieferung.....	142
32.5	Rechte aus der mangelhaften Lieferung.....	143
32.6	Bearbeitung von Reklamationen.....	143
32.7	Rügefristen.....	143

Aufgabe 33

Situation zu den Aufgaben 33.1 – 33.7

33.1	Teilzahlungsgeschäft.....	144
33.2	Teilzahlungspreis.....	144
33.3	Teilzahlungspreis.....	145
33.4	Kontrolle der Zahlungseingänge.....	145
33.5	Verjährung der Forderung.....	145
33.6	Gerichtliches Mahnverfahren.....	146
33.7	Verjährungsfrist.....	146

Aufgabe 34

Situation zu den Aufgaben 34.1 – 34.7

34.1	Liquiditätsprobleme.....	147
34.2	Außergerichtliche Maßnahmen zur Gesundung eines Unternehmens.....	147
34.3	Insolvenz.....	148
34.4	Insolvenzverfahren.....	148
34.5	Gläubigerversammlung.....	149
34.6	Insolvenzverwalter.....	149
34.7	Liquidation.....	149

Aufgabe 35

Situation zu den Aufgaben 35.1 – 35.7

35.1	Multichannel-Retailing.....	150
35.2	Vorteile eines Onlineshops für Einzelhändler.....	150
35.3	Nachteile eines Onlineshops für Einzelhändler.....	151
35.4	Datensicherheit.....	151
35.5	Vertragspflichten.....	151
35.6	Widerruf.....	152
35.7	Vorteile eines Onlineshops für Kundinnen und Kunden.....	152

Musterunternehmen

Sie sind Mitarbeiter/in in der Warenhaus Wiemer AG, Hermannstr. 23, 34346 Hannover.

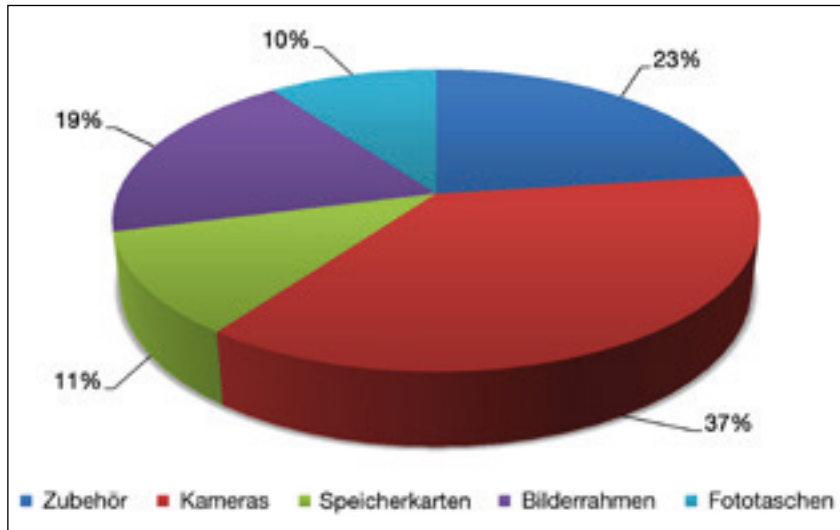
Die nachfolgenden Aufgaben dieses Prüfungstrainers beziehen sich auf die folgenden Daten:

Warenhaus Wiemer AG	
Name:	Warenhaus Wiemer AG
Geschäftssitz:	Hermannstr. 23, 34346 Hannover, Innenstadtlage
Handelsregister:	HRB 14 056
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer:	DE123456789
Betriebsform:	Warenhaus mit Vollsortiment
Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen:	105 Mitarbeiter/-innen, 15 Auszubildende
Geschäftsführer:	Herbert Wiemer
Bankverbindung:	Hannover Bank BLZ 250 400 00 Konto 880 764 00 IBAN DE33 2504 0000 8807 6400 00 BIC HABADE8MXXX

22.5 Umsatzstatistik

Berechnen Sie, welchen Umsatz Sie während der Sonderaktion „Foto aktuell“ mit der Warengruppe „Kameras“ erzielt haben!

Umsatzstatistik Sonderaktion „Foto aktuell“



Ihre Notizen

--	--



Sabine Dölemeyer

Kaufmann im Einzelhandel Kauffrau im Einzelhandel

Prüfungstrainer Abschlussprüfung
Geschäftsprozesse im Einzelhandel

Übungsaufgaben und erläuterte Lösungen

Lösungsteil

Bestell-Nr. 271

Lösungshinweise zu Aufgabe 1

1.1 Bilanz

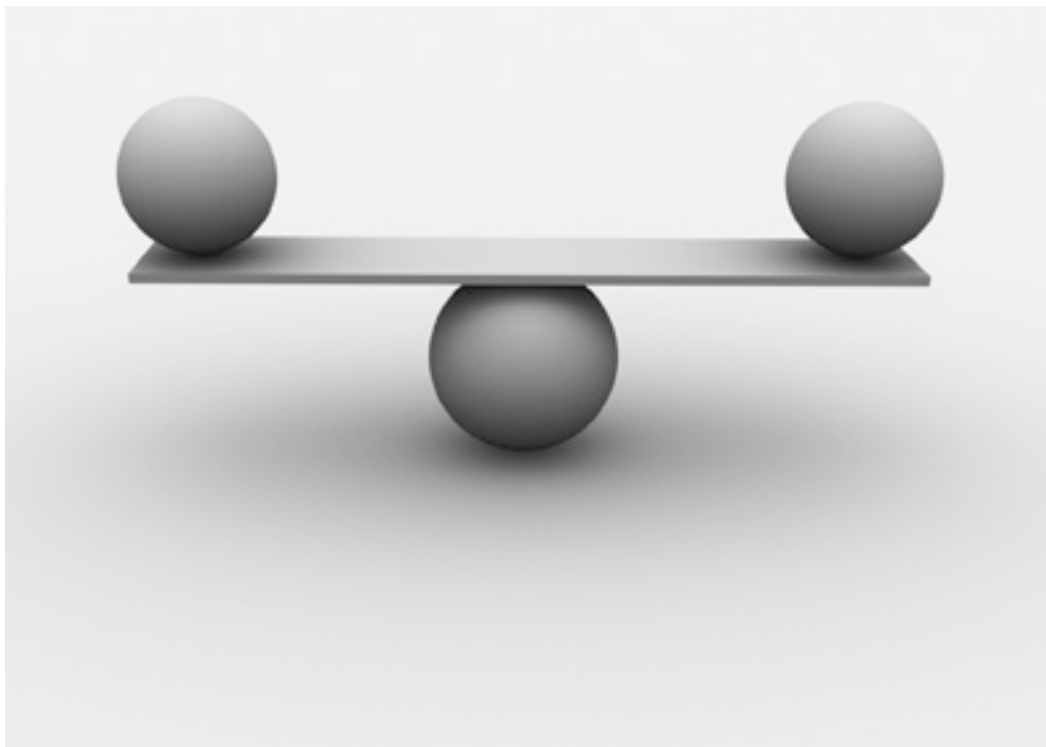
Die Bilanz ist das kurz gefasste Inventar eines Betriebes in Form eines Kontos.

Auf der linken Seite (**Aktiva**) der Bilanz stehen die Vermögensgegenstände unterteilt nach Anlage- und Umlaufvermögen. Die rechte Seite (**Passiva**) weist das Kapital des Unternehmens aus, unterteilt nach Eigen- und Fremdkapital.

Bilanzgleichung: Summe der Aktiva = Summe der Passiva

Der Gesetzgeber schreibt dem Einzelhändler vor, dass er zu Beginn seines Handelsgewerbes und für den Schluss eines jeden Geschäftsjahres eine Bilanz aufstellen muss.

Mit der Auswertung der Bilanz kann der Einzelhändler das Ergebnis seiner betrieblichen Tätigkeit und seine Stellung gegenüber den Mitbewerbern und innerhalb der Branche ermitteln. Um die Entwicklung seines Unternehmens zu beurteilen, stellt er Vergleiche mit Bilanzen der vergangenen Jahre und mit den Bilanzen anderer Betriebe und der gesamten Branche an.



1.2 Anlage- und Umlaufvermögen

Aktiva		Bilanz		Passiva
Anlagevermögen			Eigenkapital	?
Bebaute Grundstücke	1.700.000,00 €		Langfristiges Fremdkapital	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	900.000,00 €		Hypothek	1.250.000,00 €
Fuhrpark	200.000,00 €		Darlehen	1.000.000,00 €
Umlaufvermögen			Kurzfristiges Fremdkapital	
Warenbestand	5.010.000,00 €		Verbindlichkeiten (LL)	950.000,00 €
Forderungen (LL)	480.000,00 €		Umsatzsteuer	360.000,00 €
Bankguthaben	80.000,00 €		Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden	200.000,00 €
Kasse	30.000,00 €		Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Sozialversicherungsträgern	400.000,00 €
Bilanzsumme	8.400.000,00 €	Bilanzsumme	8.400.000,00 €	

Berechnung des Anlagevermögens:

Das Anlagevermögen ist der Teil des Gesamtvermögens, der dem Unternehmen über längere Zeit dient und die Betriebsbereitschaft gewährleistet. Dazu zählen u.a. Grundstücke, Gebäude, Fuhrpark und die Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Durch die Addition der entsprechenden Posten ergibt sich das Anlagevermögen.

1.700.000,00 €	Bebaute Grundstücke
+	900.000,00 € Betriebs- und Geschäftsausstattung
+	200.000,00 € Fuhrpark
<hr/>	
= 2.800.000,00 €	Anlagenvermögen

Das ausgewiesene Anlagevermögen beträgt 2.800.000,00 €

2.800.000,00 €

Berechnung des Umlaufvermögens:

Das Umlaufvermögen ist der Teil des Gesamtvermögens, der umgesetzt wird. Dazu zählen u.a. Warenbestände, Forderungen, Bank- und Postbankguthaben, Kassenbestände etc.

Durch die Addition der entsprechenden Posten ergibt sich das Umlaufvermögen.

5.010.000,00 €	Warenbestand
+	480.000,00 € Forderungen (LL)
+	80.000,00 € Bankguthaben
+	30.000,00 € Kasse
<hr/>	
= 5.600.000,00 €	Umlaufvermögen

Das ausgewiesene Umlaufvermögen beträgt 5.600.000,00 €.

5.600.000,00 €

1.3 Vermögensaufbau

Der Vermögensaufbau weist aus, in welchem Verhältnis das Anlagevermögen zum Umlaufvermögen steht.

Da die Hauptaufgabe des Einzelhändlers im Umsetzen von Waren liegt, ist das Umlaufvermögen der Gewinnträger des Unternehmens und sollte daher einen deutlich höheren Anteil am Gesamtvermögen ausmachen als das Anlagevermögen.

Je höher das Umlaufvermögen ist, desto größer ist die Möglichkeit des Einzelhändlers, Gewinn zu erwirtschaften.

Formel Vermögensaufbau:

$$\text{Vermögensaufbau} = \frac{\text{Anlagevermögen} \cdot 100 \%}{\text{Umlaufvermögen}}$$

Umlaufvermögen \triangleq 100 %

Anlagevermögen \triangleq x

$$\text{Vermögensaufbau} = \frac{2.800.000,00 \text{ €} \cdot 100 \%}{5.600.000,00 \text{ €}} = \mathbf{50 \%}$$

Der Vermögensaufbau der Warenhaus Wiemer AG zeigt, dass das Umlaufvermögen doppelt so hoch ist wie das Anlagevermögen.

50 %

<https://u-form.de/trainer/271>

U-FORM PRÜFUNGSTRAINER

Du möchtest noch mehr Aufgaben wie in der Prüfung?
Lerne mit dem u-form Prüfungstrainer.

JETZT BESTELLEN

