

Hinweis: Anonymisierte deichbot Kundenanalyse in Variante L (Gold Standard). Alle Angaben fiktiv und per Websuche gegengeprüft. Es besteht keine Verbindung zu real existierenden Unternehmen oder Personen. Simulierte Eingaben sind im Text als (simuliert) gekennzeichnet. Variante L = maximale Tiefe; weitere Varianten (S, M) auf Wunsch separat verfügbar.

Anbieter: Steuerwerk Schaltanlagen GmbH

Kundenanalyse als Gesprächsgrundlage für den Erstkontakt mit Renfordt Sondermaschinen GmbH, Aalen

Erstellt am 29.05.2026 von deichbot

Eckdaten & Kontakt

Firmendaten

Feld	Wert
Vollständiger Name	Renfordt Sondermaschinen GmbH
Kurzname	Renfordt Sondermaschinen
Rechtsform	GmbH, HRB 6XXXX Ulm (anonymisiert)
Adresse	Gewerbestraße 17, 73431 Aalen (anonymisiert)
Website	renfordt-sondermaschinen.de (anonymisiert)
Mitarbeiter	ca. 90 (simuliert, typischer Branchenwert)
Standorte	Werk Aalen (simuliert)
Branche	Sondermaschinenbau, kundenspezifische Anlagen
Gründung	1991 (simuliert)
Eigentümer	Inhabergeführt, 2. Generation

Kurz-Charakterisierung: Mittelständischer Sondermaschinenbauer in Ostwürttemberg. Entwickelt und baut kundenspezifische Maschinen und Automatisierungsanlagen, häufig als Einzelstücke oder Kleinserien, auch für den Export. Zu jeder Maschine gehört ein Schaltschrank mit Steuerung. Die Elektrokonstruktion und der Schaltschrankbau werden bisher überwiegend im eigenen Haus erledigt und sind bei Auftragsspitzen ein Engpass (simuliert).

Ansprechpartner

Name	Rolle	E-Mail	Status	Telefon
Bernd Renfordt	Geschäftsführer, Inhaber	b.renfordt@renfordt-sondermaschinen.de (anonymisiert)	✓ persönlich_verifiziert (simuliert)	+49 7361 55XX-0 (anonymisiert)
Andrea Stütz	Leiterin Elektrokonstruktion	a.stuetz@renfordt-sondermaschinen.de (anonymisiert)	✓ persönlich_verifiziert (simuliert)	+49 7361 55XX-35 (anonymisiert)
Michael Renfordt	Projektleitung / Technischer Vertrieb	m.renfordt@renfordt-sondermaschinen.de (anonymisiert)	✓ persönlich_verifiziert (simuliert)	+49 7361 55XX-20 (anonymisiert)

Telefon

Typ	Nummer
Zentrale	+49 7361 55XX-0 (anonymisiert)
Bernd Renfordt Durchwahl	+49 7361 55XX-10 (anonymisiert)
Elektrokonstruktion (Andrea Stütz)	+49 7361 55XX-35 (anonymisiert)

Pressestelle / Sekundäre Gesprächsbrücken

Keine eigene Pressestelle. Andrea Stütz (Elektrokonstruktion) spürt den Schaltschrank-Engpass am direktesten und ist die fachliche Verbündete für eine Auslagerung. Bernd Renfordt (GF) entscheidet über das Make-or-Buy. Michael Renfordt (Projektleitung) sieht den Lieferzeit-Druck, wenn eine fertige Maschine auf den Schaltschrank wartet, und ist ein pragmatischer Erstkontakt.

Mail #1

Betreffzeilen-Vorschläge

1. Wartet Ihre Maschine wieder auf den Schaltschrank, Herr Renfordt? ← beste Variante (im Frontmatter hinterlegt)
2. Schaltschrankbau, der mit Ihrer Auftragslage mitwächst
3. Wenn die Elektrokonstruktion zum Nadelöhr wird

Konzept

- **Architektur-Typ:** Engpass-/Kapazitäts-Anker — Anknüpfen an den typischen Engpass im Sondermaschinenbau: Die Maschine ist fertig, aber der Schaltschrank fehlt, weil die eigene Elektrokonstruktion ausgelastet ist. These: Ausgelagerter Schaltschrankbau skaliert mit der Auftragslage und entkoppelt die Lieferzeit von der internen Kapazität.
- **Entscheidungs-DNA:** Inhabergeführter Sondermaschinenbauer, projekt- und auftragsgetrieben, kämpft wie die ganze Branche mit dem Fachkräftemangel in der Elektro-/Automatisierungstechnik.
- **Fähigkeits-DNA:** Kundenspezifische Maschinen, Einzelstücke/Kleinserien, Export. Jede Maschine braucht einen Schaltschrank, die Last schwankt stark mit den Projekten.
- **Biografie-DNA:** 2. Generation, technisch geprägt, baut anspruchsvolle Sonderlösungen.
- **Exklusivitäts-DNA:** Export bedeutet oft Normkonformität wie UL/CSA für die USA oder spezifische Länderanforderungen. Ein spezialisierter Schaltanlagenbauer liefert diese Konformität zuverlässiger als eine ausgelastete interne Abteilung.

Mail #1 Header

```
FROM: Frank Obermeier <f.obermeier@steuerwerk-schaltanlagen.de>  
TO: Bernd Renfordt <b.renfordt@renfordt-sondermaschinen.de>  
SUBJECT: Wartet Ihre Maschine wieder auf den Schaltschrank, Herr Renfordt?
```

Mail #1 Text

Guten Tag Herr Renfordt,

im Sondermaschinenbau gibt es einen Moment, der sich oft wiederholt: Die Maschine ist mechanisch fertig, aber sie kann nicht raus, weil der Schaltschrank noch nicht fertig ist. Die eigene Elektrokonstruktion ist ausgelastet, und genau dort entsteht der Lieferverzug.

Das hat selten mit Können zu tun, sondern mit Kapazität. Die Auftragslage schwankt, qualifizierte Elektrokonstrukteure sind schwer zu bekommen, und in Spitzenzeiten wird der Schaltschrankbau zum Nadelöhr für die ganze Auslieferung.

Steuerwerk Schaltanlagen baut Schaltschränke und Steuerungen nach Ihren Schaltplänen, vom Einzelstück bis zur Kleinserie, auf Wunsch normkonform auch für den Export. Sie geben uns die Last, die Sie intern nicht stemmen können, und behalten Ihre Konstrukteure für das, was nur Sie können: Ihre Maschinen.

Wäre es einen kurzen Austausch wert, wie sich Ihre Schaltschrank-Spitzen abfangen lassen? Ich bin diese Woche gut erreichbar.

Mit freundlichen Grüßen
Frank Obermeier
Steuerwerk Schaltanlagen GmbH
Chemnitz

Mail #2 (Tag 7)

Konzept

- **Neuer DNA-Winkel:** Fachkräfte-/Flexibilitäts-Anker — der Elektro-Fachkräftemangel. Neuer Nutzen: ausgelagerter Schaltschrankbau als atmende Kapazität, ohne fest einstellen zu müssen, plus Normkonformität für den Export. Referenz aus vergleichbarem Sondermaschinenbauer. CTA-Variante: Testauftrag für eine einzelne Maschine.

Mail #2 Header

```
FROM: Frank Obermeier <f.obermeier@steuerwerk-schaltanlagen.de>  
TO: Bernd Renfordt <b.renfordt@renfordt-sondermaschinen.de>  
SUBJECT: Re: Wartet Ihre Maschine wieder auf den Schaltschrank, Herr Renfordt?
```

Mail #2 Text

Guten Tag Herr Renfordt,

ich hatte Ihnen letzte Woche geschrieben und möchte einen Punkt ergänzen, der gerade viele Sondermaschinenbauer beschäftigt: qualifizierte Elektrokonstrukteure und Schaltschrankbauer sind kaum zu finden.

Der Vorteil einer Auslagerung ist genau hier am größten. Statt für Auftragsspitzen Personal vorzuhalten, das Sie in

ruhigeren Phasen nicht auslasten, holen Sie sich Kapazität genau dann, wenn Sie sie brauchen. Bei Bedarf inklusive der Normkonformität, die Sie für Ihre Exportmaschinen brauchen, etwa UL für die USA.

Wir haben einen Sondermaschinenbauer vergleichbarer Größe begleitet, der seine Schaltschrank-Spitzen komplett an uns abgibt und dadurch seine Liefertermine wieder zuverlässig hält, ohne neue Stellen zu schaffen.

Ein guter Einstieg ist oft ein einzelner Schaltschrank für eine Ihrer nächsten Maschinen, als Test. Wenn das passt, bauen wir es aus. Sagen Sie mir, ob ein kurzes Gespräch dazu sinnvoll ist.

Mit freundlichen Grüßen
Frank Obermeier
Steuerwerk Schaltanlagen GmbH
Chemnitz

Gesprächsleitfaden (Tag 7–14)

Lead: Renfordt Sondermaschinen, Aalen

Entscheiderkontakt: Bernd Renfordt – +49 7361 55XX-0 (anonymisiert)

Wenn Lead erreicht wird: Keine Mail #3 rauschicken.

Gesprächseinstieg

OPENER + GRUND (DNA) + NUTZEN (These) + KONTROLLE (offene Frage)

OPENER

Herr Renfordt, mein Name ist Frank Obermeier von Steuerwerk Schaltanlagen aus Chemnitz.

GRUND

Ich habe gesehen, dass Sie kundenspezifische Sondermaschinen bauen, auch für den Export, und dazu jeweils die passende Steuerung und den Schaltschrank brauchen.

NUTZEN

Genau dort entsteht im Sondermaschinenbau oft der Engpass: Die Maschine ist fertig, der Schaltschrank hängt. Mit ausgelagertem Schaltschrankbau lässt sich dieser Engpass abfangen, ohne neue Leute einstellen zu müssen.

KONTROLLE

Wie lösen Sie den Schaltschrankbau aktuell bei Auftragspitzen?

Einstiegs-Hooks

Hook 1 – Engpass:

Kommt es bei Ihnen vor, dass eine fertige Maschine auf den Schaltschrank wartet? Das ist der typische Punkt, an dem ausgelagerte Kapazität hilft.

Hook 2 – Fachkräfte:

Wie schwer ist es bei Ihnen aktuell, gute Elektrokonstrukteure und Schaltschrankbauer zu finden? Das ist branchenweit ein Thema.

Hook 3 – Export:

Bauen Sie auch Maschinen für den Export? Dann ist die Frage spannend, wie Sie Normkonformität wie UL für die USA aktuell abdecken.

Anknüpfungs-Sätze

Nach "ja, das passiert uns regelmäßig":

Das ist genau der Hebel. Wir nehmen Ihnen die Schaltschränke ab, die Sie intern nicht rechtzeitig schaffen, sodass Ihre Liefertermine wieder halten, ohne dass Sie dafür Personal aufbauen müssen.

Nach "wir machen das alles selbst":

Das ist eine starke Basis. Viele unserer Kunden machen den Großteil weiter selbst und geben uns nur die Spitzen oder die Exportschränke. So bleibt Ihr Know-how im Haus und die Kapazität flexibel.

Nach "wir suchen gerade Elektrokonstrukteure":

Dann kennen Sie das Problem aus erster Hand. Bis die Stelle besetzt ist, dauert es, und danach ist die Kapazität fix. Auslagern überbrückt genau diese Lücke und bleibt flexibel.

Typische Einwände

Einwand 1: "Wir bauen unsere Schaltschränke selbst, das ist unser Know-how."

Typ: EINWAND KOMPETENZ → Pattern: Spiegel-Lob + Ergänzungsargument + Kontrollfrage

Das ist eine starke Position, und genau das sollten Sie sich auch bewahren.

Wir wollen Ihr Know-how nicht ersetzen, sondern Ihre Kapazität erweitern. Sie liefern den Schaltplan und die

Spezifikation, wir bauen nach Ihren Vorgaben. Das Engineering bleibt bei Ihnen, nur die Bau-Kapazität kommt von uns, genau dann, wenn Sie sie brauchen.

Bei welchem Anteil Ihrer Projekte wird der Schaltschrankbau aktuell zeitlich knapp?

Einwand 2: "Externe Qualität ist uns zu unsicher."

Typ: EINWAND QUALITÄT → Pattern: Spiegel-Lob + Nachweis-Argument + Implikations-Kontrollfrage

Verständlich, an Ihrem Schaltschrank hängt am Ende die Funktion der ganzen Maschine.

Genau deshalb arbeiten wir strikt nach Ihren Schaltplänen und nach den einschlägigen Normen, mit Prüfprotokoll und auf Wunsch Exportkonformität. Ein guter Einstieg ist ein einzelner Schrank als Test, da sehen Sie unsere Qualität ohne Risiko für Ihre Serie.

Woran würden Sie festmachen, dass ein externer Schaltschrank Ihren Standard erfüllt?

Einwand 3: "Extern ist teurer als selbst gebaut."

Typ: EINWAND PREIS → Pattern: Spiegel-Lob + Gesamtkosten-Argument + Nutzen-Kontrollfrage

Auf den ersten Blick wirkt das oft so, das ist ein fairer Einwand.

Die Rechnung ändert sich, wenn man die Gesamtkosten betrachtet: gebundene Konstrukteure, Überstunden in Spitzen, und vor allem Lieferverzug, wenn die Maschine auf den Schrank wartet. Ein verspäteter Liefertermin kostet meist mehr als der Aufpreis für externe Kapazität. Und in ruhigen Phasen zahlen Sie für gar nichts.

Was kostet Sie aktuell ein verzögerter Liefertermin, wenn die Maschine fertig dasteht und nur der Schrank fehlt?

Typische Vorwände

Vorwand 1: "Kein Interesse."

Typ: VORWAND ABWEHR → Pattern: Spiegel-Lob + Unterscheidungsfrage + offene Kontrollfrage

Danke für die klare Ansage.

Eine kurze Frage erlauben Sie mir: Ist es kein Interesse, weil Ihr Schaltschrankbau auch in Spitzen nie zum Engpass wird, oder weil das Thema gerade nicht ansteht?

Beim ersten Fall sind Sie beneidenswert gut aufgestellt, beim zweiten lohnt ein Blick.

Vorwand 2: "Schicken Sie Unterlagen."

Typ: VORWAND AUFSCHUB → Pattern: Spiegel-Lob + Qualifizierungsfrage + Gesprächsangebot

Mache ich gerne.

Damit das relevant ist: Bauen Sie eher Einzelmaschinen oder Kleinserien, und brauchen Sie auch Exportkonformität wie UL? Und wie viele Schaltschränke fallen bei Ihnen grob pro Jahr an?

Mit diesen Angaben schicke ich Ihnen etwas Passendes, und oft zeigt sich dabei, dass ein kurzes Gespräch direkter zum Punkt kommt.

Vorwand 3: "Wir sind voll ausgelastet, keine Zeit für sowas."

Typ: VORWAND VERFÜGBARKEIT → Pattern: Spiegel-Lob + Reframing + Terminierungsfrage

Volle Auslastung ist erst mal ein gutes Zeichen.

Allerdings ist genau das der Moment, in dem der Schaltschrankbau zum Nadelöhr wird. Wer dann ausgelagerte Kapazität parat hat, liefert pünktlich, statt Aufträge zu verträsten. Das Gespräch lohnt sich gerade, wenn viel los ist.

Wann hätten Sie in den nächsten zwei Wochen 15 Minuten, damit Sie für die nächste Spitze vorbereitet sind?

No-Go-Themen

- Abwertung der internen Elektrokonstruktion: Nie das eigene Team des Kunden infrage stellen. Es geht um Kapazität, nicht um Kompetenz. Andrea Stütz darf sich nicht ersetzt fühlen.
- Konkrete Preiszusagen ohne Schaltplan: Keine festen Preise nennen, bevor Spezifikation und Stückzahl klar sind. Nur Größenordnungen.
- Übernahme-/Personalthemen: Nicht andeuten, man könne interne Stellen ersetzen. Das erzeugt Widerstand bei der Belegschaft.

Mail #3 (Tag 14)

Nur versenden, wenn bisher kein persönlicher Kontakt mit dem Lead hergestellt werden konnte.

Mail #3 Header

FROM: Frank Obermeier <f.obermeier@steuerwerk-schaltanlagen.de>
TO: Bernd Renfordt <b.renfordt@renfordt-sondermaschinen.de>
SUBJECT: Re: Re: Wartet Ihre Maschine wieder auf den Schaltschrank, Herr Renfordt?

Mail #3 Text

Guten Tag Herr Renfordt,

ich lege das Thema vorerst zur Seite. Wenn der Schaltschrankbau bei Ihnen das nächste Mal zur Spitze wird, oder eine Exportmaschine normkonforme Schränke braucht, finden Sie mich jederzeit. Ein einzelner Testschrank ist immer ein guter erster Schritt.

Mit freundlichen Grüßen
Frank Obermeier
Steuerwerk Schaltanlagen GmbH
Chemnitz

Unternehmens-DNA

Strategische Entscheidungen

Entscheidung	Relevanz für Anbieter	Quelle
Kundenspezifischer Sondermaschinenbau	Jede Maschine braucht einen Schaltschrank, schwankende Last = Engpass-Risiko.	renfordt-sondermaschinen.de/leistungen (anonymisiert, simuliert)
Export von Maschinen	Normkonformität (UL/CSA) als Spezialanforderung, externer Partner liefert sie zuverlässiger.	renfordt-sondermaschinen.de (simuliert)
Interne Elektrokonstruktion	Vorhanden, aber bei Spitzen ausgelastet. Ansatzpunkt für ergänzende Kapazität.	renfordt-sondermaschinen.de (simuliert)
2. Generation, technisch geprägt	Entscheider versteht den fachlichen Nutzen direkt.	renfordt-sondermaschinen.de (simuliert)

Ego-Anker / Biografische Hooks

Anker	Gesprächswert	Quelle
Anspruchsvolle Sonderlösungen	Stolz auf das eigene Engineering. Klar machen: Das bleibt im Haus, nur Bau-Kapazität kommt dazu.	renfordt-sondermaschinen.de (simuliert)
Exportfähigkeit	Renfordt sieht sich als international lieferfähig. Normkonformität als Anknüpfung.	renfordt-sondermaschinen.de (simuliert)
Familienunternehmen, 2. Generation	Stolz auf Eigenständigkeit und Kontinuität. Als Feststellung einsetzen.	renfordt-sondermaschinen.de (simuliert)

Pressepräsenz-Beobachtung

Geringe überregionale Pressepräsenz, Sichtbarkeit über Zuliefererportale und Branchennetzwerke (simuliert). Andrea Stütz als Leiterin Elektrokonstruktion im Team gelistet (simuliert). Kein aktives öffentliches Profil von Bernd Renfordt auffindbar (simuliert).

Timing-Signale

Signal	Bewertung	Quelle
Fachkräftemangel Elektrokonstruktion / Schaltschrankbau	Hoch. Macht interne Kapazität teuer und knapp, treibt die Auslagerung.	Branchenkontext (real)
Stellenausschreibung Elektrokonstrukteur (simuliert)	Hoch. Direkter Beleg für den Kapazitätsengpass.	Jobportal (simuliert)
Schwankende Auftragslast im Sondermaschinenbau	Mittel-hoch. Spitzen lassen sich nur schwer mit Festpersonal abdecken.	Branchenlogik
Exportaufträge mit Normkonformität (UL/CSA)	Mittel. Spezialanforderung, die externe Spezialisten besser abdecken.	renfordt-sondermaschinen.de (simuliert)

Pain-Point-Analyse

Primärer Pain

Schaltschrankbau wird bei Auftragsspitzen zum Lieferengpass

Im Sondermaschinenbau braucht jede Maschine einen individuellen Schaltschrank mit Steuerung. Wird dieser intern gebaut, hängt die Auslieferung an der Kapazität der Elektrokonstruktion. Bei Auftragsspitzen entsteht der klassische Engpass: Die Maschine ist mechanisch fertig, kann aber nicht ausgeliefert werden, weil der Schaltschrank noch nicht fertig ist. Verspätete Liefertermine kosten Geld und Reputation.

Recherche-Beweis: Geschäftsmodell (kundenspezifische Maschinen mit eigener Elektrokonstruktion) belegt den Engpass strukturell. Konkrete Auslastung nicht öffentlich, daher als Branchenkontext gekennzeichnet.

Sekundäre Pains

Fachkräftemangel in der Elektro-/Automatisierungstechnik

Qualifizierte Elektrokonstrukteure und Schaltschrankbauer sind branchenweit schwer zu finden. Festeinstellung für Spitzen lohnt sich nicht, weil die Last schwankt. Ausgelagerte Kapazität ist die flexiblere Antwort (real, strukturell belegt).

Normkonformität für Exportmaschinen

Exportmaschinen brauchen oft länderspezifische Normkonformität (z.B. UL/CSA für die USA). Diese sicher abzudecken, bindet zusätzliches Spezialwissen, das eine ausgelastete interne Abteilung selten nebenbei vorhält (simuliert, strukturell wahrscheinlich).

Annahmen

(Nicht durch Recherche belegt, strukturell wahrscheinlich)

- Der Schaltschrankbau wird derzeit überwiegend intern erledigt und ist in Spitzen das Nadelöhr der Auslieferung.
- Es gibt bereits einzelne Lieferverzögerungen, die auf die Schaltschrank-Kapazität zurückgehen.

Ausgeschlossen

Pain	Begründung
Fehlende Auftragslage	Kein Hinweis auf Auslastungsprobleme. Es geht um Kapazitätsspitzen, nicht um zu wenig Arbeit.
Mangelndes Engineering-Know-how	Das Engineering bleibt Renfords Stärke. Nie als Defizit framen, nur die Bau-Kapazität ergänzen.

Wertversprechen für diesen Lead

1. **Lieferzeit entkoppeln:** Schaltschränke kommen pünktlich, auch wenn die interne Elektrokonstruktion ausgelastet ist.
2. **Atmende Kapazität:** Kapazität genau dann, wenn die Auftragsspitze da ist, ohne festes Personal aufzubauen.
3. **Engineering bleibt im Haus:** Renfordt liefert Schaltplan und Spezifikation, Steuerwerk baut nach Vorgabe.
4. **Exportkonformität:** Schaltschränke normkonform auch für den Export (z.B. UL für die USA), zuverlässig abgedeckt.
5. **Risikoarmer Einstieg:** Start mit einem einzelnen Testschrank, Ausbau erst nach bewährter Qualität.

Aktuelle Neuigkeiten vom Lead

Ereignis	Datum	Anknüpfungswert	Quelle
Stellenausschreibung Elektrokonstruktion	laufend (simuliert)	Hoch – direkter Beleg für den Kapazitätsengpass, idealer Aufhänger	Jobportal (simuliert)
Anhaltender Fachkräftemangel Elektrotechnik	laufend	Hoch – branchenweiter Druck, der die Auslagerung attraktiv macht	Branchenkontext (real)

Filter-Audit

Bewertung

GEEIGNET ● (Demo)

Kriterium	Ergebnis	Beleg
Laufender Schaltschrankbedarf	PRO	Jede Sondermaschine braucht einen Schaltschrank
Kapazitätsengpass wahrscheinlich	PRO	Schwankende Last, Fachkräftemangel (Branchenkontext)
Inhaber geführt / klarer Entscheider	PRO	GF + Leiterin Elektrokonstruktion + Projektleitung
Exportkonformität als Zusatzbedarf	PRO	Export von Maschinen (simuliert)
Deutschlandweite Lieferbarkeit des Anbieters	PRO	Steuerwerk liefert bundesweit

Kriterium	Ergebnis	Beleg
Make-or-Buy-Mentalität	CONTRA	"Wir bauen selbst" ist häufige Hürde, im Gespräch zu adressieren
Aktuelle Auslastung/Verzüge unbekannt	CONTRA	Nur Annahme, im Erstgespräch zu klären

Recherche-Basis

Quelle	Ausgewertet	Link
Unternehmenswebsite renfordt-sondermaschinen.de	Startseite, Leistungen, Referenzen, Karriere	renfordt-sondermaschinen.de (anonymisiert, simuliert)
Karriereseite / Jobportal	Stellenausschreibung Elektrokonstruktion	Jobportal (simuliert)
Branchendaten Sondermaschinenbau	Fachkräftesituation, Engpass-Muster	Branchenkennwerte (real/typischer Branchenwert)
Datenbank-Suche	E-Mail Bernd Renfordt	E-Mail-Datenbank (simuliert)
E-Mail-Check	b.renfordt@renfordt-sondermaschinen.de	Verifikations-Check Score >85 (simuliert)

Offene Recherche-Punkte

- Tatsächliche Auslastung der Elektrokonstruktion und konkrete Lieferverzüge nicht öffentlich — zentrale Fragen im Erstgespräch.
- Anteil der Exportmaschinen mit UL/CSA-Bedarf unbekannt.
- Ob bereits extern vergeben wird, ist nicht erkennbar.

Credits verbraucht: ~103 (● Demo-Recherche, Variante L)

Erstellt von [deichbot](#).