

# Information

des Einkaufs in Rhein-Main



BIME  
BIME

Bundesverband  
Materialwirtschaft  
Einkauf und  
Logistik e.V.

Herbert Kemp  
Auf dem Brühl 5  
63110 Rodgau  
Telefon (0 61 06) 1 58 46  
per Fax zu erreichen:  
über Nikolaidis  
Nr. (0 61 06) 6 15 92

## AUSGABE 34 / Dezember 1993

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

nachdem wir Anfang November in festlichem Rahmen unser

### *40-jähriges*

gefeiert haben, klingt das Jahr 1993 bald aus, und wir möchten deshalb in unserer letzten Info-Jahresausgabe in die jüngste Vergangenheit zurückblenden und die Perspektiven für 1994 Ihnen eröffnen.

## WAS HAT SICH SEIT UNSEREM LETZTEN INFO EREIGNET?

### *"Gesprächsführung Frage- und Einwandtechnik" am 09. September 1993*

Grundlagen und Tips zur Frage-/Einwandtechnik am 09.09.93 von Herrn Dommann erstklassig – mit Herz und Humor – vermittelt, waren ein Glanzstück "in unserer Reihe Gesprächsführung".

Für die nicht in diesen Genuß gekommenen Kolleginnen und Kollegen hier die wichtigsten Grundsätze sachbezogenen Verhandeln:

1. Menschen und Probleme voneinander trennen  
(Du Mensch bist o.k., Deiner Meinung/Forderung kann ich mich nicht anschließen, denn...)
2. Auf Interesse konzentrieren, nicht auf Positionen
3. Alternativen entwickeln  
(es gibt immer welche)
4. Nach objektiven Kriterien entscheiden  
(methodische Kompetenz)

Zur methodischen Kompetenz (unentbehrlich für den Einkäufer) wird empfohlen, Beschaffungsfälle konsequent aufgrund einer Meßlatte = Katalog von Mußkriterien und Wunsch Kriterien des zu beschaffenden Gutes zu behandeln (Objektivität, Transparenz, Zwang zu rechtzeitigen Überlegungen...).

Wie erziele ich in der Verhandlung das Ideal?

Wenn ich den Verhandlungspartner (Mensch/Selbstwertgefühl) genauso positiv erreiche wie mein Sachziel.

Herr Dommann empfiehlt, wichtige (in- und externe) Gespräche vorzubereiten nach diesem Schema:

Gesprächspartner	Wir
<b>Interessen</b> ..... ..... .....	<b>Interessen</b> ..... ..... .....
<b>Argumente</b> (zu erwartende) ..... ..... .....	<b>Antworten/Beweise</b> ..... ..... .....

Etwa 80 % der Gespräche sind planbar!

Taktik: Mit "w"-Fragen den Gesprächspartner zum Beweis zwingen  
(Was, wann, wo, warum, wie,...)

Wer an den von Herrn Dommann zur Verfügung gestellten Unterlagen (ca. 10 Seiten) interessiert ist, kann sie gerne anfordern bei

Stadtwerke Wiesbaden AG  
Frau Ramberger  
Postfach 55 40  
65045 Wiesbaden  
Fax: 0611/780-36 13.

(H. Heimann)

### ***Wertschöpfungsstrategien am 28.10.93***

Die meisten Einkaufs-Kollegen waren an diesem Tage u.a. mit der Wertschöpfung in ihren Abteilungen beschäftigt.

Dennoch kamen 40 zum Referat von Herrn Cordts, um dazuzulernen.

Herr Cordts, seit 40 Jahren der Materialwirtschaft verbunden, machte uns z.T. lange Geübtes und Bekanntes erneut bewußt, u.a. mit Wertschöpfungs-Strategien, Maßnahmen und Empfehlungen

für den weltweiten Beschaffungsmarkt 2000

für die Information und Kommunikation 2000

für die Mitarbeiter-Qualifikation 2000

für das Controlling und für die Ergebnisdarstellung.

Herr Cordts spiegelte die Wirklichkeit an den Thesen des Wiesbadener BME-Kongresses vom Oktober 1992 mit dem Ziel der Verbesserung der deutschen Unternehmens-Wettbewerbsfähigkeit.

Das mündete in neue, teils ungewohnte Anforderungen an die Macher:

Fremdsprachen- und kulturkundig müssen sie sein, selbst die Rechnungsprüfer sollten Fachkaufleute für Materialwirtschaft und Einkauf sein,

sie sollten schneller und kostengünstiger intern und extern kommunizieren, für marktgängige Soll-Vorhaben für A- und B-Teile sorgen,

sie sollten Beschaffungsmarktforschung systematisch europaweit, ja weltweit betreiben, Tandem-Konzepte (zwei auf einem Fahrrad) mit den Lieferanten entwickeln

sie sollten nicht nur den Beschaffungsmarkt und die Lieferanten, sondern auch den Wettbewerb beobachten,

sie müssen sie rüsten für die Anforderungen des Marktes 2000, das heißt: die Gesamt-Logistik ihres Unternehmens mitgestalten, u.a. Datenfernübertragung nutzen für Materialdisposition zu Rahmenvereinbarungen, anstelle Bestellungen schreiben, unterschreiben, kuvertieren, frankieren, zur Post bringen.

Allein diesem Beispiel zu folgen, bringt dem Anwender eine vielseitige Wertschöpfung, die Herr Cordts in seinem Tätigkeitsbereich Automobil-Industrie seit 1972 mit zunehmendem Erfolg betreibt.

(H. Stradowski)

### ***40 Jahre AKRM am 05.11.1993***

Unter dem Motto

**40 Jahre AKRM – 40 fruchtbare Jahre**

feierten wir am 05. November 1993 im Conference Center des Flughafens Frankfurt im Beisein von Vertretern aus Industrie, Verbänden, Fachorganisationen und der Presse.

Die Veranstaltung ging festlich, jedoch locker über die Bühne.

Nach der Begrüßung durch unseren Vorsitzenden, Herrn Merklein, und des Vorsitzenden des BME, Herrn Klaus Bapp, hielt Herr Prof. Dr. Peter Nieschmidt von der FH München den Festvortrag über das Thema:

***Arbeit und Freizeit – Verändertes Freizeitverhalten  
– Neue Führungsaufgaben***

In seiner unnachahmlichen Art stellte der Referent ausgehend vom traditionellen Arbeitsverständnis Sinn und Möglichkeiten menschlicher Arbeit dar. Im Alten Testament wird ein arbeitsames Leben als sinnvolles Leben angesehen, im Neuen Testament wird Arbeit zugleich als Dienst am Nächsten gesehen. Augustin spricht 400 n. Chr. vom "ehrbaren Handwerk".

Luther bezeichnet den Beruf als Berufung. Die Erfüllung der Pflicht im Beruf ist höchste Lebenstugend: Gewissenhaft arbeiten. Die zentrale Lebenstugend bei Calvin ist der Fleiß (lat. "industria"). Effizienzorientiertes Arbeiten mehrt Besitz und Eigentum. Erzielter Profit ist nichts Unanständiges mehr: das Fundament kapitalistischer, d.h. gewinnorientierter Arbeits- und Lebensweise.

Hegel erweitert den Arbeitsbegriff dahingehend, daß der Arbeitsprozeß neben der Erzeugung von Gütern und Dienstleistungen der Selbstverwirklichung des Menschen dient und darüber hinaus soziale Interaktionen erzeugt. Die Übertragung dieser 180 Jahre zurückliegenden Gedanken über den Arbeitsbegriff muß – so Prof. Nieschmidt – endlich in unserer heutigen Arbeitswelt erfolgen.

Als zweiten Ansatz stellte Prof. Nieschmidt die veränderten Sozialisationsfaktoren der Jugend dar. Wohlstand und soziale Absicherung sind bei der nachwachsenden Generation gesellschaftliche Realität. Die Jugend erfährt im Spiel-, Freizeit-, Hobby- und Konsumbereich Selbstwertgefühl und Anerkennung. Das vorhandene Leistungsbewußtsein und der vorhandene Leistungswille können nicht nur auf Arbeitsergebnisse angewendet werden. Die Wünsche der jungen Generation sind mehr Selbstbestimmung am Arbeitsplatz, mehr Selbstbestimmung der Arbeitszeit, mitbestimmende Sozialkontakte bei den Arbeitsaufgaben. Aus diesem veränderten Wertegefüge resultieren die vordringlichen Führungsaufgaben und deren Stellenwert im Rahmen der Unternehmensführung und -planung.

Anhand von Strichzeichnungen legte er die Konturen eines Betriebes mit den verschiedenen Einflüssen offen.

Der Vortrag wurde ständig durch Beifall unterbrochen, und nach 90 Minuten sagte sich jeder: "Schade, wir hätten gerne noch länger dieses Referat miterlebt." Eine Zuhörerin meinte: "Wenn ich wüßte, daß dieser Vortrag in Würzburg gehalten würde, ich nähme gerne die 250 km Fahrt in Kauf, um ihn zum zweitenmal zu erleben."

Mit einem Buffet endete die Veranstaltung. Der Referent hatte so viele Anregungen gebracht, daß 3 Stunden später der Gesprächsstoff noch nicht zu Ende ging.

(H. Eichner/H. Kemp)

**Vortragsreihe "Recht – Basiswissen in der Materialwirtschaft"**  
**2. Veranstaltung am 23. und 24. November 1993**

Rechtsanwältin Angelika Schaeuffelen aus Kelkheim hat uns diese schwierige und trockene Materie anhand von 20 Folien in sehr lebendiger Weise näher gebracht.

Es hat viele Teilnehmer überrascht, wie wenig Möglichkeiten unsere Einkäufer von den Gerichten gelassen werden, um individuelle Vertragswünsche mit unseren Lieferanten zu vereinbaren. Wenn wir eine Formulierung auch nur dreimal in unterschiedlichen Verträgen verwenden, so fallen diese bereits unter die Kontrolle des AGB-Gesetzes und können, wenn sie den Kunden "unangemessen benachteiligen", ungültig sein.

Es stellt sich die Frage, ob wir nicht alle vorformulierten Vertragsklauseln in unseren Unternehmen völlig überarbeiten müssen.

Was ich selbst in 25-jähriger Einkaufstätigkeit von unseren Juristen immer wieder zu hören bekommen habe und woraus bei uns vorformulierte Verträge für die verschiedensten Anwendungen entstanden, können wir nach der Rechtsprechung der letzten Jahre einfach fortwerfen.

Es ist lohnend für die Einkäufer, sich mit dieser Materie zu befassen.

Es waren wieder über 100 Teilnehmer gekommen, daher werden wir auch die nächsten beiden Veranstaltungen wieder teilen.

Das Thema für die dritte Veranstaltung am 26. und 27. April 1994 lautet:

Vertragsstörungen 1. Teil

- \* Verzögerte Lieferung
- \* Mahnung und Fristsetzung
- \* Verzögerte Annahme
- \* Untergang der Vertragsache
- \* Gefahrtragung

Für die vierte Veranstaltung am 22. und 23. November 1994 lautet das Thema:

Vertragsstörungen 2. Teil

- \* Mangelhafte Lieferung
- \* Gewährleistung
- \* Zugesicherte Eigenschaften

(H. Schaeuffelen)

## ALLGEMEINES

### *Rückschau/Vorschau*

Liebe Mitglieder und Freunde, 1993 kann fast abgehakt werden.

So salopp sagen wir dies oft und vergessen, noch einmal nachzudenken, was es vielleicht doch Schönes und Interessantes gebracht hat und versäumen, die letzten Tage so richtig auszukosten. Sicher fällt dies nicht allen leicht, gibt es doch auch in unseren Reihen inzwischen genügend Betroffene von der schwachen Konjunkturlage oder von aktuellen Managementphilosophien. Dies soll nicht vergessen werden, und ein Verband ist auch dazu da, ein Zugehörigkeitsgefühl zu erhalten.

Nun zum "was war 1993/was wird 1994 beim AKRM" aktuell sein.

Die letzte Veranstaltung dieses Jahres wird sich mit uns selbst befassen. "Gesundheit mit/durch Sport" bezogen auf unsere Arbeitswelt soll uns motivieren/helfen zu erkennen, daß das eine oder andere geschäftliche Problem im und mit Sport besser bewältigt werden kann. Beste Möglichkeit, den Vorsätze-Katalog für 1994 noch zu erweitern.

Ohne Wertung nun rückblickend noch einige Bemerkungen zu unseren unterschiedlichsten, vielfältigen Veranstaltungen. Bewährt und stark angenommen wurde die Vortragsreihe "Recht: Basiswissen in der Materialwirtschaft". Wir setzen diese in zwei Veranstaltungen 1994 fort.

Höhepunkt war die Feier zu unserem 40-jährigen Jubiläum mit der Festrede von Prof. Dr. Nieschmidt. Wir haben im Rahmen dieser Veranstaltung versucht, unseren Mitgliedern ein "Dankeschön" für ihre Treue zum AKRM zu geben. Die, die dabei waren, werden deshalb leicht verschmerzen können, wenn in diesem Jahr deshalb das Martinsgansessen/der Hubertusabend ausfallen muß. Die Veranstaltung konnte deshalb in diesem schönen Rahmen gefeiert werden, weil sich ein Sponsor für die Raumgestaltung fand.

Neben neun aktuellen Themen sind 1993 Themen wie "Gedächtnistraining", "vom Umgang mit Menschen (Körpersprache) gerne und zahlreich angenommen worden. Hier zeigt sich immer wieder, daß unsere Mitglieder über den Tellerrand hinaus Interesse haben. Hier ist auch zu erwähnen, daß ich für die Bewältigung dieses umfangreichen Programmes meiner Vorstandskollegin/meinen Vorstandskollegen danken möchte.

Unsere Gemeinschaftsveranstaltung mit Hanau/Darmstadt fand leider nicht den verdienten Zuspruch. Der AK Hanau feierte in dieser Veranstaltung ebenfalls sein 40-jähriges.

Für 1994 werden wir uns dem Ostmarkt, den Verträgen/Vertragsformen, Lean-Logistics und z.B. Architekten-Verträgen widmen. Wie bereits erwähnt, wird die Reihe "Recht in der Materialwirtschaft" mit zwei Veranstaltungen fortgesetzt, und besonders für den Nachwuchs haben wir eine Veranstaltung "Karriereleiter BME-Akademie" aufgenommen. Letztere dürfte dazu geeignet sein, sich damit zu befassen, welche Möglichkeiten bleiben noch, wenn ich bereits Fachkauffrau/Fachkaufmann bin.

Den geselligen Teil werden wir mit einer Weinprobe, vorrangig für unsere Mitglieder, in sehr interessanter Umgebung, mit der geselligen Novemberveranstaltung und mit der Abschlußveranstaltung "Lust auf Leistung" füllen. Eine Betriebsbesichtigung wird das Programm abrunden, wobei insgesamt die eine oder andere Änderung, immer auch in Ihrem Interesse, möglich und nötig sein wird.

Nun, liebe Mitglieder und Freunde des AKRM, freue ich mich darauf, Sie auch 1994 recht häufig zu sehen und begrüßen zu dürfen. Bleiben Sie dazu immer recht gesund mit all' denen, die Ihnen lieb sind.

Friedliche und frohe Feiertage wünsche ich Ihnen und bleibe bis auf weiteres

Ihr

Richard Merklein

## Aus aktuellem Anlaß

Ich/Wir könnten für den AKRM folgende Aufgaben oder Kosten dafür aufwenden:

- Kopieren von Einladungen (500 - 600 Blatt)
- Raumgestaltung für Veranstaltungen
- Druck Info (Sie haben es in der Hand) (500 - 600 Blatt)
- Versand Info
- Versand Einladungen
- 
-

Über den tatsächlichen Umfang der Hilfe oder Ihren Möglichkeiten, liebe Mitglieder, läßt sich natürlich reden.

**Hauptsache: Sie schreiben/sprechen uns an.**

Bis dahin

Ihr

Richard Merklein

## **!! BITTE BEACHTEN !!**

Aus Kostengründen werden wir die Einladungen für die Veranstaltungen eines jeden Quartals zusammen versenden oder faxen. Wir bitten Sie, Ihre Anmeldungen per Fax an folgende Adresse zu geben:

Messer Griesheim Schweißtechnik GmbH + Co  
z. H. Frau Friedrich, Abt. SSU  
Otto-Hahn-Straße 2 - 4  
64823 Groß-Umstadt  
Fax: 06078/787-108

Um mit Ihnen besser korrespondieren zu können, bitten wir Sie, uns Ihre Fax-Nummer an o.g. Adresse zu senden.

### ***Zum Schluß noch eine Bitte der Geschäftsstelle***

Alle Mitglieder sollen bitte daran denken, die Änderung Ihrer Anschrift, Fax- oder Telefonnummer nicht nur Ihrer Gliederung, sondern immer auch Frau Weinlich in der Geschäftsstelle in Frankfurt bekannt zu geben.

## **Veranstaltungen der benachbarten Arbeitskreise**

Darmstadt:                      Auskunft erteilt:  
Herr Lemp, Arbeitskreis Darmstadt  
Tel.: 06151/72-6334

Hanau:                              Auskunft erteilt:  
Herr Lotz, Arbeitskreis Hanau  
Tel.: 06186/29-23 75



## Geplantes JAHRESPROGRAMM 1994

Datum	Thema	verantwortlich	Referent
13.01.94	Einkaufsagentur-Ostmarkt	H. Fricke	H. Massek
24.02.94	Rahmenvereinbarungen und langfristige Lieferverträge	H. Deußer	H. Dr. Wolff
18.03.94	Weinprobe Schloß Johannisburg	H. Heimann	ein "Weinkundiger"
26.u.27.04.93	Basiswissen in der Materialwirtschaft Recht - "Vertragsstörungen I" (3. Vortrag von 4 Vorträgen)	H. Schaeuffelen	Fr. Schaeuffelen
02.05.94	EDI	H. Fricke	H. Weber
09.06.94	Karriereleiter BME-Akademie	H. Merklein	H. Kaeseler
07/08.94	Sommerpause		
09/94	Lean Logistics Architekten-Verträge	H. Fenke H. Heimann	
10/94	Harcie oder Alternative	H. Höhl	
11/94	Martinsgansessen oder Hubertusabend	Fr. Gittrich	
22.u.23.11.94	Basiswissen in der Materialwirtschaft Recht - "Vertragsstörungen II" (4. Vortrag von 4 Vorträgen)	H. Schaeuffelen	Fr. Schaeuffelen
15.11.94	Generalthema BME	H. Merklein	H. Kaeseler
12/94	Lust auf Leistung	H. Merklein	

Die Veranstaltungen finden – falls nicht anders in der Einladung angegeben – um 16.30 h wie gewohnt in der Hoechst AG, Tor K 801, Gebäude K 801 statt.

Für jede Veranstaltung erfolgt gesonderte Einladung. Änderungen vorbehalten.

## Vom Sinn und Unsinn der Weihnachtspost

Schwierige Motivsuche in vielen Betrieben / Spiel mit Bildern aus dem eigenen Unternehmen / Von Eduard C. Heinisch

LINZ. Der Weihnachtsmann sichert viele Arbeitsplätze. Denn es ist in unseren Breiten von kleinen bis zu großen Unternehmen üblich, den Geschäftsfreunden zu den Weihnachts- und Neujahrsfeiertagen für ihr Vertrauen zu danken und ihnen Frieden, Segen und Erfolg zu wünschen. Womit natürlich in erster Linie die Fortsetzung der gedeihlichen Geschäftsverbindung gemeint ist. Es ist aber nicht nur dies. Es ist sicher auch das Bedürfnis, einmal im Jahr übers Geschäftliche hinaus ein Wort von Mensch zu Mensch zu sagen, die gemeinsame große Sehnsucht nach Frieden auszudrücken, den Stellenwert familiärer Bindungen zu unterstreichen und an eine Botschaft zu erinnern, die uns Geschöpfe in die Verwandtschaft des Schöpfers erhebt. Wie bringt man das alles in Wort und Bild unter einen Hut? Wie vermeidet man Pathos und Kitsch, vermeidet aufdringliche Werbung ebenso wie private Anbiederung, respektiert Christen ebenso wie Agnostiker oder Andersgläubige, zeigt sich als Unternehmen mit Kultur – und das alles rechtzeitig und mit einem Organisationsplan, der niemand ausläßt und dadurch beleidigt und der Arbeitszeit und Kosten nicht aus dem Griff verliert?

Wenn erst die Weihnachtsmänner aus allen Schaufenstern nicken, ist es für die Vorbereitung geschäftlicher Weihnachtspost längst zu spät. In fast jedem Unternehmen, das in der Vorweihnachtszeit in der Flut ein- und auslaufender Feiertagsgrüße ertrinkt, entsteht der begriffliche Wunsch, mit dieser Übertreibung endlich aufzuhören. Falls der Vorsatz nicht ohnehin bis zum nächsten Jahr vergessen ist,

wird die glorreiche Idee diskutiert, den Geschäftsfreunden mitzuteilen, daß man heuer aus Rationalisierungsgründen auf Weihnachtsgrüße verzichte. Die Ersparnis komme einem guten Zweck zugute. Die Botschaft ist edel – und an guten Zwecken herrscht wahrlich kein weihnachtlicher Mangel. Nur die Ersparnis ist gering bis null, denn die wirklichen Kosten der Weihnachtspost entstehen nicht durch noch so hübsche Karten oder Billetts, sondern durch Arbeitszeit und Porto. Bei größerer Auflage sind nämlich die Entwurfs-, Druck- und Papierkosten des Sujets nicht wesentlich größer als die eines vervielfältigten Briefes. Womit sich mitgeteilter Verzicht oder festlicher Gruß die Kostenwaage halten und der Rationalisierungsansatz häufig wieder verschwindet. Ein Fest ist ja ebendeswegen ein Fest, weil sein Aufwand nicht bloß mit strengem Kalkül zu beurteilen ist. Das gilt auch und besonders zu Weihnachten.

Was bleibt, ist die Herausforderung der Kreativität. Manche Führungskräfte oder ihre Mitarbeiter betreiben ein Hobby, indem sie die letzten Stunden vor dem Weihnachtsabend damit verbringen, die eingelaufene Weihnachtspost nach Kreativität und Originalität zu sortieren und zu bewerten. Es sage jedenfalls niemand, die von ihm ausgesandten Weihnachtsgrüße fänden in der Flut ohnehin keine Aufmerksamkeit, und es sei daher egal, wie sie aussehen.

Kreativ ist leicht gesagt. Winterlandschaften, Christbäume und Sterne gibt es zuhauf. Die Kunst aller Epochen hat die Krippe von Bethlehem in allen Varianten verklärt. Kinderaugen strahlen überall

weihnachtlich. Knecht Ruprecht oder Sankt Nikolaus mit Helfern und Engeln fahren per Schlitten, Auto oder Rakete. Und Kerzen leuchten durch die Winternacht. Soweit also alles schön und gut, aber nicht gerade als kreativ abzuhaken.

Unter Kontinuität im Erscheinungsbild verstehen manche Unternehmen, ein Weihnachtssujet, welches einmal gut angekommen ist, Jahr für Jahr zu wiederholen. Es gibt Fälle, in denen die kreative Lösung so gut und originell ist, daß die Wiederholung gerechtfertigt und bedeutsam ist. Zu plädieren wäre indes für eine über Jahre reichende Serie, die nicht gleich, aber auf einer Linie ist. Werke eines Künstlers, einer bestimmten Epoche oder einer Region wären ein Beispiel.

Die Idee, im Sujet Produkte, Standorte oder Bauwerke des Unternehmens mit weihnachtlichen Motiven zu verbinden, kommt durchaus dem eingangs erwähnten Doppelsinn der Weihnachtspost entgegen. Grundsätzlich ist das alles möglich und kann sich von Skizze und Arrangement bis zum kunstvollen Design steigern. Auch eine Prise Humor kann die ohnehin zum Pathos neigende Stimmung lockern. Aber die Grenzen sind nicht ohne Tücken. Der Engel mit dem patentierten Schraubenschlüssel des Unternehmens, der Christbaum auf der Kläranlage oder der Stern der Verheißung auf dem Werksschlot können zur blasphemischen Lächerlichkeit werden. Kreative Gestalter sollten vielmehr einmal ihren Blick in Vergrößerung oder Verkleinerung, in ungewöhnlicher Perspektive oder Beleuchtung auf Produkte, Bauten, Werkzeuge oder Menschen des Betriebes lenken.

Blick durch die Wirtschaft, 15. November 1991

Wir sehen uns wieder am 16. Dezember 1993, 15.00 Uhr, mit unserer Veranstaltung bei den Stadtwerken Wiesbaden mit dem Thema "Gesundheit mit/durch Sport".

Denen, die daran nicht teilnehmen können, wünsche ich schon heute zusammen mit Ihrer Familie ein friedvolles, geruhames Weihnachtsfest und ein erfolgreiches, von Gesundheit gesegnetes 1994.

Ihr

