



# Aufs Tablet gebracht

**Juristen und Technik, das ist keine einfache Beziehung. Regelmäßig scheitern Kanzleien daran, Tech-Investitionen richtig anzugehen. Sie haben es strukturell schwerer als Unternehmen. Allerdings zeigen immer mehr Beispiele, wie Kanzleien den Umbruch als Chance nutzen können.**

Von Martin Ströder

**D**ie IT-Kosten der Kanzleien steigen unaufhörlich. Das ist kaum verwunderlich: Es gibt einzelne, global tätige Kanzleien, die schon mal 4.000 Server unterhalten müssen. Es gibt Transaktions- und Litigation-getriebene Kanzleien, die für eine Softwarelizenz 500.000 Euro im Jahr hinlegen müssen. Und überall müssen die IT-Infrastrukturen immer komplexere Compliance-Anforderungen erfüllen (*Komplexität auf allen Ebenen*, Seite 133). Zusätzlich verkürzt die rasante technische Entwicklung die Investitionszyklen für Hard- und Software. Laptops werden oft bereits nach zwei Jahren erneuert. Zum Jahreswechsel stellt CMS nach 17 Jahren auf ein neues Kanzleimanagementsystem um. Hartmut Papenthin, COO von Deutschlands personalstärkster Kanzlei, weiß eines ganz sicher: „Das neue System wird nicht noch mal 17 Jahre überdauern.“

In Kanzleien wie Gleiss Lutz und Noerr folgen die IT-Budgets als Kostenblock inzwischen Gehältern und Mieten auf Platz 3. Ähnlich sieht es in vielen kleinen und mittleren Kanzleien aus.

Gerard Neiditsch von der Strategieberatung Venturis Consulting kennt die Herausforderungen für Kanzleiorganisationen nur zu gut. Er sieht trotz der hohen Kosten eine gewaltige Chance für Kanzleien: „Sie können mit Technik ihr Geschäft neu erfinden, ein neues Mandanten-erlebnis schaffen und dabei noch profitabler werden.“ Der Kanzleiberater hat als IT-Chef

**Britische  
Kanzleien  
sind eher  
als deutsche  
bereit, ihr  
Geschäft  
radikal um-  
zukrempeln.**

viel Erfahrung bei britischen Kanzleien und mit MDP-Gesellschaften gesammelt, die unterm Strich eher als ihre deutschen Wettbewerber bereit sind, ihr Geschäft durch IT-Investitionen radikal umzukrempeln.

#### **BLD-Akten: Es geht ohne ein Blatt Papier**

Nicht allen Kanzleien wird der Sprung in die neue, digitalisierte Welt glücken. Vor allem im deutschen und kontinentaleuropäischen Markt gibt es Vorreiter und Nachzügler. Die Entwicklung ist schwer zu messen, denn im Markt gibt es durchaus Ausnahmefälle – und nicht unerhebliche Beharrungskräfte.

Ein gutes Beispiel für eine Ausnahme ist BLD Bach Langheid Dallmayr. Seit 2006 investiert die Kanzlei in die Digitalisierung ihres Geschäfts mit der Versicherungswirtschaft. 2015 kam die Volldigitalisierung: Vom Anlegen bis zum Einstellen einer Akte wird kein einziges Blatt Papier mehr benötigt. Aber dieser Schritt war wie in vielen anderen Kanzleien nicht unumstritten.

„Die Volldigitalisierung war ein Kraftakt“, sagt Björn Seitz, als Partner der Kanzlei für die Digitalisierung verantwortlich. Vor allem die über Jahrzehnte zwischen Anwälten und Assistenten eingespielten Arbeitsabläufe standen dem Schritt im Weg. Seiner Meinung nach gibt es auch heute gute Gründe, etwa am Diktat festzuhalten. „700 Anschläge pro Minute schaffen einige Wunderschreibkräfte“, sagt Seitz. „Gute



**Björn Seitz von BLD Bach Langheid Dallmayr glaubt, dass Corona der Digitalisierung zum Durchbruch verhilft.**

Schreibkräfte kommen bei uns auf 400 Anschläge. Das schafft kein Anwalt und auch die Technik hat diesen Hebel noch nicht geknackt.“

Insgesamt wird es für die Anwaltschaft aber immer schwieriger, sich dem digitalen Wandel zu entziehen. Das belegt etwa die Anzahl der Assistenten, die nach Einschätzung von Branchenfachleuten in den vergangenen zehn Jahren bereits um die Hälfte zurückgegangen ist.

Grundsätzlich gab es bei BLD allerdings nie großen Widerstand gegen IT-Investitionen: „Wir rechnen zu rund 80 Prozent nach RVG ab. Für uns war Automatisierung daher immer der erste Weg, um bei leider schon lange gleich bleibenden Gebühren profitabel zu bleiben“, sagt Seitz.

„Dieser Zusammenhang gilt so nur für wenige spezialisierte Kanzleien“, schränkt Neiditsch ein. „Neben dem Versicherungsrecht eignen sich vielleicht noch die Arbeitsabläufe im Arbeitsrecht derart konkret zur Automatisierung. Für die breite Masse der Kanzleien ist es längst nicht so einfach, mit IT-Investitionen profitabler zu werden“, sagt er. „Im Vorteil, den eigenen digitalen Wandel anzustoßen, sind Kanzleien, die die Verantwortung für IT-Investments bereits an eine zentrale Stelle delegiert haben.“

### 90 Prozent Zeit- und Kostenersparnis

Zu den Vorreitern im Markt gehört die britische Kanzlei Ashurst mit ihrer eigenständigen Unternehmenseinheit ‚Ashurst Advance‘. Ihren Mandanten bietet sie seit drei Jahren mehrere Angebote, die über das Juristische hinausgehen (*Werkzeugkasten*, Seite 134). International sind die Ressourcen dieser Einheit unterschiedlich stark ausgeprägt. Die deutsche Praxis kompensiert ihre Ressourcenschwächen in diesem Bereich – Ashurst Advance agiert von Großbritannien aus – seit Ende 2019 mit einer exklusiven und auf Dauer angelegten Kooperation mit UnitedLex. Der Rechtsdienstleister bringt neben Projektmanagern vor allem auch IT-Lizenzen für den dokumenten- und prozessintensiven Bereich ‚Untersuchungen‘ mit in die Kanzlei. Die feste Kooperation hat den Vorteil, dass die Dienstleister unter das Anwaltsprivileg ihres Auftraggebers fallen.

Ihren Mandanten zeigt Ashurst bereits in Pitches auf, welche Teile des Beratungsprojektes sich digitalisieren lassen. „Natürlich stehen wir weiterhin für höchstwertige Rechtsberatung. Diese wollen wir aber digital transformieren“, sagt Dr. Michael Holzhäuser, der als Partner der Kanzlei strategisch für den Wandlungsprozess in Deutschland zuständig ist. „Dazu bieten wir den Mandanten den Einsatz unserer Teams in den Bereichen Prozess- und Projektmanagement, Di-



Hartmut Papenthin, COO von CMS Hasche Sigle, sieht die Zukunft der Kanzleien in der Cloud.

FOTO: ANDRÉAS ANHART

**„Digitales  
Wettrüsten  
bei Massen-  
verfahren:  
Die Klagen  
sind ohne IT-  
Tools nicht  
mehr zu be-  
wältigen.“**

gital Products und Legal Analysts an, die vielfach einen signifikanten Teil des gesamten Leistungspakets ausmachen.“ Laut Holzhäuser werden dann schon mal 1.000 Dokumente in 72 Stunden erstellt, was dem Kunden über 90 Prozent Zeit- und Kostenersparnis bringe.

Das Kerngeschäft profitiert von dieser Herangehensweise, weil die Partner dadurch Zeit gewinnen, sich auf ihr hochpreisiges Individualangebot zu konzentrieren. „Der Vorteil ist, dass wir viel weniger Kompromisse eingehen müssen, um unsere rechtliche Expertise zu guten Sätzen abzurechnen“, sagt Holzhäuser. „Dass unsere NewLaw-Einheit Ashurst Advance funktioniert, liegt auch daran, dass sie als eigene Corporate Division gemeinsam mit den anderen Praxisgruppen berät und mit eigenen Geschäftszielen ausgestattet ist.“ Ashurst will die Einbindung des Angebots ausbauen.

Ob ein Digitalisierungskonzept funktioniert, hängt nicht allein vom Technikangebot der Kanzleien ab. Allerdings scheinen einige Marktteilnehmer Gefahr zu laufen, recht willkürlich Tech-Tools einzukaufen. „Wir beobachten in bestimmten Mandatstypen wie Consumer-Massenverfahren eine Art digitales Wettrüsten im Markt, wo Wirtschaftskanzleien oft auf Beklagenseite zu finden sind und die Masse an Klagen ohne spezielle Tools nicht zu bewältigen ist“, sagt der IT-Chef von Gleiss Lutz, Marc Geiger. Ein solches Wettrüsten kann altbekannte Folgen haben: Viele Kanzleien haben über 20 Jahre hinweg ihre IT oft ohne übergreifende Strategie aufgebaut. Das rächt sich heute. CMS-Mann Papenthin sieht in der fehlenden Strategie etwa

eines der großen Probleme angelsächsischer Kanzleien, deren IT-Abteilungen tendenziell sehr groß geworden sind.

Für Neiditsch ist klar: Wenn eine Kanzlei keine eigenen Projektmanager hat, um neue Technik einzuführen, dann investiert sie erfahrungsgemäß wenig oder unüberlegt. „Wer heute die Chancen nutzen will, die die Technik bietet, der muss seine nächsten Schritte sehr gut überlegen“, empfiehlt er. „Es ist oft nicht das Problem, die einzelnen Investitionsbudgets von der Partnerschaft genehmigt zu bekommen. Die strategische Einführung der Tech-Tools – das ist es, was zählt.“

### Mandantengetriebene Investitionen

Bei Ashurst, aber auch bei vielen anderen Kanzleien wie CMS, Gleiss, Noerr und vor allen den britischen Magic-Circle-Kanzleien lässt sich beobachten, wie der Vertrieb von Beratungsleistungen künftig aussehen könnte. Der Wandel betrifft vor allem auch die Beziehungen zu Mandanten. Denn deren Kostenbewusstsein steigt und stellt manche Gewissheit auf den Kopf: Die Zeiterfassungssysteme, mit denen Kanzleien früher die abrechenbaren Stunden maßen, sind heute gezwungenermaßen Teil der Profitabilitätsmessung. Beratungsprojekte verfügen immer häufiger über ein gedeckeltes Budget, und unter diesem Deckel müssen der Partner und sein Team ihre Zeit einteilen.

Der Kampf um die kostenbewussten Mandanten hat gerade erst begonnen. Das zeigt nicht zuletzt die Entwicklung von Techniken des kollaborativen Arbeitens. Durch Corona hat die Anwendung von ‚Zoom‘ und ‚Teams‘ eine völlig neue Dynamik bekommen. Das Mainstream-Angebot ist aber nicht das, was

### Komplexität auf allen Ebenen

Die IT-Infrastruktur von Kanzleien unterscheidet sich strukturell kaum noch von der in Unternehmen.

**Back Office:** Klassische Software, etwa für das Kanzleimanagement (Mandanten- und Arbeitszeiterfassung, Forensik). Zu den Marktführern in Deutschland zählen: Datev, Wolters Kluwer (*Annotext*), Thomson Reuters (*Elite*) und STP (*Lexolution*). Die Systeme sind oft die Basis für ergänzende Compliance-Tools, die beliebig komplex sein können. Zusätzlich gehören Business-Intelligence-Anwendungen (BI) von Anbietern wie Microsoft (*Power BI*), Salesforce (*QlikSense*) oder Tableau zur Ausstattung.

**Middle Office:** Der Bereich für Anwendungen zur Kommunikation und Informationsverarbeitung in Projektteams. Hierzu werden oft auch *Teams* und *Zoom* gezählt. Deutlich elaboriertere Anwendungen wie HighQ, Confluence und Google Drive bieten Arbeitsgruppen digitale Plattformen für die kollaborative Projektarbeit an. Wird bei Transaktions- und Litigationprojekten eingesetzt. An Bedeutung gewinnt auf dieser Ebene aktuell E-Billing-Software.

**Front Office:** Anwendungen, die zur effizienteren Mandatsbearbeitung genutzt werden, etwa bei datenreichen Beratungs- und Litigationprojekten. Zu den bekanntesten maschinenlernenden Applikationen für E-Discovery und Vertragsanalyse gehören Luminence, Ravn, Kira, Wingtale/Nuix und Relativity. Anwendungen, die beim Mandanten eingesetzt werden, können auch im Back Office zum Einsatz kommen.



FOTO: ANDREAS ANHART

**Kartellrechtler Michael Holzhäuser führt Ashurst in Deutschland durch die digitale Transformation.**

die IT-Manager großer Kanzleien sowie die Mandanten im Auge haben. Zunehmend auch von Rechtsabteilungen nachgefragt werden Techniken der Virtualisierung von Teamarbeit. Mit den marktführenden Anwendungen können Projektteams schon heute alle Daten eines Projekts sowie die Kommunikation ins Virtuelle verlagern.

### „Kanzleien müssen ihren Datenschutz besser nutzen“

Ashurst will in diesen Bereich investieren, und auch Kanzleien wie Gleiss Lutz benutzen – vielfach auf Betreiben der Mandanten – die dazu notwendigen Anwendungen. Dass die Mandanten eigene Vorstellungen davon haben, mit welchen Tools die Kanzleien arbeiten sollten, stellt für die Kanzleien eine Schwierigkeit dar. Aus Kostengründen können sie längst nicht alle Lizenzen vorhalten, die je nach Ausstattung der Tools schnell jährliche Kosten im sechsstelligen Bereich aufwerfen. Einen eigenen Ansatz verfolgt CMS, die mit den Kooperationspartnern Cooley und Rajah & Tann viel Geld in Lupl gesteckt hat, eine Kollaborationsplattform, die auch weitere Kanzleien und Unternehmen bei ihren Projekten nutzen können.

Die wachsende digitale Zusammenarbeit mit den Mandanten lässt genauso wie die anderen digitalisierten Vorgänge die in den Kanzleien gespeicherten Daten steigen. Neiditsch sieht insbesondere in der Datennutzung wegweisende Möglichkeiten, wie Kanzleien mit IT-Investitionen ihre Profitabilität steigern können.

„Wichtig wäre es, dass Kanzleien lernen, ihre Daten besser zu nutzen. Kanzleien sitzen auf einem Datenschatz. Daraus jährlich M&A-Reports zu erstellen, kann nicht alles sein.“ Vor allem Business-Intelligence-Anwendungen (BI) werden aus seiner Sicht in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen, denn der Aufbau langfristiger und profitabler Kundenbeziehungen kann ohne Datenauswertung nicht funktionieren. „In Zukunft wird jede Zeit sparende technische Rationalisierung der in Kanzleiorganisationen ablaufenden Prozesse digitalisiert werden.“

Doch Neiditsch sieht viel weitreichendere Möglichkeiten bei der Anwendung von BI-Tools, die die klassischen Programme des Kanzleimanagements erweitern. Er vergleicht die Zukunft der Kanzleistuerung mit einem Bild aus der Fliegerei, wo zwischen ‚Visual Flight‘- und ‚Instrument Flight‘-Regeln unterschieden wird. Der Vorteil der datenanalytischen Kanzleistuerung liegt darin, dass sich die aktuelle Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr beobachten lässt, meint Neiditsch. „Kanzleien, die aktiv ihre Daten analysieren, wissen, wo sie ihr Geld verdienen und haben zudem noch die Kosten im Griff. Fehlentwicklungen können sie schnell entgegenwirken.“

Bisher stehen der effizienzsteigernden Datennutzung durch Kanzleien aber in vielen Fällen große Probleme im Weg – zum Beispiel die Datensicherheit, die der Anwaltschaft als regulierter Branche einiges abverlangt.

„Sicher ist es reizvoll, bei Amazon einfach Serverkapazität zu mieten, und wenn es nur für wenige Stunden ist. Und auch Cloud-Anbieter mögen das Leben einfacher machen, zumal man im Markt immer daran gemessen wird, was andere vermeintlich einfach anbieten können“, sagt Seitz von BLD. Zwar sei das Berufsrecht in den vergangenen Jahren liberaler geworden, doch die Anforderungen an die strafbewehrten Tatbestände Geheimnisverrat und Datenschutz bildeten ein äußerst enges Korsett für die Datennutzung.

Noch größer werden die Probleme, wenn auch die Mandanten reguliert sind, wie etwa die Banken- oder Versicherungsbranche. Insbesondere hieraus gewonnene Daten dürfen die Kanzleien nicht verlassen. Weil BLD vor allem für die Versicherungsbranche tätig ist, hat sie aus diesen Beschränkungen eine sehr konservative Einstellung zur Datensicherheit entwickelt. Selbst vertragliche Abreden zur Datensicherheit mit Dienstleistern sind nicht ihre erste Wahl.

„Wir können nicht garantieren, dass Verträge immer eingehalten werden. Dieser Umstand ist letztlich oftmals Auslöser für Rechtsstreitigkeiten und damit eine Existenzgrundlage unserer



Strategieberater Gerard Neiditsch sieht in der Digitalisierung große Chancen für die Kanzleien.

## Werkzeugkasten

Ashurst bietet ihren Mandanten in sechs Anwendungsbereichen Tech-Tools zur Mandatsunterstützung an. Das Sortiment wird regelmäßig gewartet und ergänzt.

- **Dokumentenerstellung** – Tools zur automatischen Erstellung von Dokumenten und Verträgen (*ContractExpress*)
- **E-Signature** – Anwendungen zur digitalen Ausgabe von Dokumenten (*DocuSign*)
- **Mobile App Builder** – Plattform zur Programmierung unter anderem von Kommunikationsdiensten (*FlipLad*)
- **Kollaboration** – Plattformen für gemeinsame Projektarbeit- und -steuerung (*HighQ*)
- **Vertragsanalyse** – Maschinenlernende Plattformen für E-Discovery und Due Diligence (*Kira*)
- **Prozessautomatisierung** – Plattform, die automatisch etwa Fristen und Berechtigungen prüft sowie Orientierung bietet (*Bryter*)

anwaltlichen Arbeit“, sagt BLD-Partner Seitz, der allein den eigenen Servern vertraut.

## Kommt die datengetriebene Fusionswelle?

Laut CMS-COO Papenthin läuft die weitere Entwicklung auf das Zusammenspiel von Mandantenanforderungen, Technik und Berufsrecht hinaus. Die analytische Verwendung von Daten wird seiner Meinung nach weitergehen. Denn die Chancen, die in der Verknüpfung der kanzleieigenen Finanz-, Mandanten- und Projektdaten stecken, sind groß. „Aus unserer Sicht ist die Mischung der Speichermedien entscheidend. Sensible und streng vertrauliche Daten werden die Kanzleien selbst halten wollen. Andere, weniger sensible Daten, finden bereits heute den Weg in die Cloud.“ Mit Blick auf die Funktionsfähigkeit der Tech-Tools sehen einige aber bereits viel größere Probleme am Horizont. Denn die Anwendungen sind nichts wert, solange sie nicht mit Daten gefüttert werden – mit vielen Daten. Aber alleine sind die Kanzleien kaum in der Lage, die dafür notwendige Datenmengen bereitzustellen, bestätigen Kanzleimanager.

„Die kanzleieigenen Daten reichen meist nicht aus“, sagt Ashurst-Partner Holzhäuser. Er ist sich sicher, dass es in Zukunft mehr Kooperationen mit den Mandanten geben wird, um die Applikationen mit größeren Datenmengen fit zu machen.

Gleiss Lutz hat nach eigenen Angaben bereits viel Zeit und Geld investiert, um gemeinsam mit Mandanten Machine-Learning-Systeme anzulernen. „Hier wird mittelfristig immer das Problem bleiben, dass die verfügbare Datenmenge für perfekte Ergebnisse nicht ausreicht“, sagt Geiger. „Hinzu kommt, dass es aus rechtlicher Sicht alles andere als einfach ist, die Mandatsdaten für das Anlernen solcher Programme zu nutzen.“

Aussprechen will es niemand. Aber die Melange aus explodierenden IT-Kosten und die zu geringe Datenmenge, die selbst einer internationalen Großkanzlei zur Verfügung steht, könnte der Anfang größerer Marktumwälzungen sein: Es ist nicht ausgeschlossen, dass Vorreiter vor allem Größenvorteile als kriegsentscheidend ausmachen – und eine datengetriebene Fusionswelle im Kanzleimarkt anzetteln. ■

## Impressum

**Herausgeberin:** Dr. Astrid Gerber

**Chefredaktion:** Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)

**Redaktionsleitung:** Co-Leitung (V.i.S.d.P.) Christine Albert (CA), Marc Chmielewski (mc; Textchef), Christin Stender (cn)

**Redaktion:** Melike Becker (bec), Sonja Behrens (smb; Deals), Norbert Parzinger (NP), Dr. Ludger Steckelbach (LS)

**Recherche- und Produktionsteam JUVE 100:** Leitung Dr. Ludger Steckelbach, Christine Albert, Marc Chmielewski, Regina Cichon, Elisabeth Krüger, Daniel Lehmann (dal), Norbert Parzinger, Dr. Martin Ströder (mst)

**Mitarbeit an dieser Ausgabe:** Raphael Arnold (pha), Laura Bartels (lau), Catrin Behlau (cb), Simone Bocksrocker (SB), Silke Brünger (si), Verena Clemens (vcl), Geertje de Sousa (gds), Eva Flick (EF), Helena Hauser (hh), Johanna Heidrich (hei), Annika Janßen (aja), Astrid Jatzkowski (jat), Annette Kamps (ank), Mathieu Klos (MK), Dennis Koch (dk), Esra Laubach (elb), Markus Lembeck (ML), Eva Lienemann (eli), Stephan Mittelhäuser (stm), Melanie Müller (mel), Claudia Otto (co), Konstanze Richter (ric), Amy Sandys (ams), Christiane Schiffer (ChS), Christina Schulze (cg), Anika Verfürth (av)

**Freier Autor:** Dr. Kai Nitschke

**CvD/Schlussredaktion:** Leitung Ulrike Sollbach, Susanne Becker, Katja Gosse, Sirka Laass

**Vermarktung und Verkauf:** Rüdiger Albert, Bert Peter Alkema, Angelika Graef, Britta Hlavsa, Jessica Lütkenhaus, Friederike Nölke, Aliza Reitz, Ylva Wüstemann

**Marketing und Veranstaltungen:** Leitung Alke Hamann, Jens David, Marit Lucas, Isabelle Schachtsiek, Eva Wolff

**Verwaltung und Buchhaltung:** Leitung Sandra Schmalz, Irini Kamaraki, Sardar Quraishi, Ekaterina Rud, Sarah Stollenwerk, Janine Wartenberg

**Layout:** Leitung Andreas Anhalt, Vivian Ems, Janna Lehnen, Dominik Rosse

**Datenpflege:** Dominique Ehrmann, Verena Kind, Elisabeth Krüger, Fabian Lippke, Judith Pinger, Tina Puddu, Claudia Voskuhl

**IT:** Leitung Marcus Willemsen

**Vertrieb/Abonnements:** Jessica Lütkenhaus

**Informationsmanagement und Produktionssteuerung:** Leitung Ulrike Sollbach, Nicole Bertelsmann, Regina Cichon, Stefanie Riemann, Anna Schafermann, Claudia Scherer, Silvia Strauch, Nicola Thum

**JUVE Rechtsmarkt · 23. Jahrgang**

**erscheint monatlich bei**

JUVE Verlag für juristische Information GmbH  
Sachsenring 6 · D-50677 Köln  
Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln  
Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0  
Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail:

redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)  
vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)  
anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

ISSN: 1435-4578

**Druckauflage:** 14.500

**Litho- und Druckservice:** D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.

**Abo:** JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzleiabonnement erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!

