

Sommer 2017 ///

ZUKUNFT **DES** EINKAUFENS

SCHULUNGEN



In Kooperation mit



UNSERE SCHULUNGEN IM ÜBERBLICK

1. Digitalisierung und Technologien

- AR UND VR IM HANDELSMARKETING [Workshop] S. 04
Erkennen Sie die Potentiale von Augmented und Virtual Reality für Ihr Unternehmen. Testen Sie aktuelle Geräte.
- LOYALTY FÜR HANDEL UND INDUSTRIE [Workshop] S. 06
Lernen Sie, wie Sie neue Kunden gewinnen, sie aktivieren und an sich binden.
- SOCIAL MEDIA IM HANDEL [Seminar] S. 08
Verstehen Sie, wie Sie Social Media erfolgreich in Ihre Marketing-Strategie einbinden.
- OMNICHANNEL MARKETING [Workshop] S. 10
Erfahren Sie, wie die verschiedenen Marketing-Instrumente optimal zusammen spielen.
- DIGITALE TECHNOLOGIEN AM POS [Seminar] S. 12
Erhalten Sie einen Überblick, welche Technologien an Ihrem POS sinnvoll einsetzbar sind.

2. Der Handel

- RETAIL INSIGHTS [Seminar] S. 14
Verstehen Sie den Handel, seine Fragestellungen und Herausforderungen.
- RETAIL TRENDVIEW [Seminar] S. 16
Erleben Sie internationale Retail Trends, deren Bewertung und Umsetzung in Deutschland.

3. Methoden

- DESIGN THINKING FÜR DEN HANDEL [Workshop] S. 18
Verstehen und lernen Sie, wie Design Thinking in Ihrem Unternehmen erfolgreich praktiziert werden kann.
- IDEENFINDUNGSMETHODEN [Training] S. 20
Lernen Sie verschiedene Kreativitätstechniken kennen und beurteilen.

SCHULUNGEN

RUND UM DIE ZUKUNFT DES EINKAUFENS

Wir bieten zusammen mit dem POPAI D-A-CH e.V. verschiedene Präsenzveranstaltungen für die Fortbildung von Entscheidern und Mitarbeitern in Unternehmen an.

Alle unsere Schulungen werden von erfahrenen Fachleuten durchgeführt und sind inhaltlich immer auf dem aktuellsten Stand. Wir bieten Ihnen praxisorientierten und umsetzbaren Wissenstransfer statt verkopften Folienschlachten oder Buzzword-Bingo.

Unsere Schulungen finden in besonders kreativen Räumlichkeiten, z.B. dem denkubator in Düsseldorf, statt. Die inspirierende Umgebung bietet die Möglichkeit zu schnellen Perspektivwechseln und groß-

flächigen Visualisierungen.

Falls Sie unsere Schulungen als Inhouse-Veranstaltung planen wollen, sprechen Sie uns einfach an.

Folgende Themen decken wir derzeit mit unserem Schulungsangebot ab:

1. Digitalisierung und Technologien
2. Der Handel
3. Methoden

POPAI D-A-CH
Mitglieder profitieren
von attraktiven
Rabatten

Wir bieten unsere Schulungen in verschiedenen Formaten an, je nachdem wo die Schwerpunkte gesetzt werden:

Seminare

In unseren Seminaren vermitteln wir im Rahmen von Frontalvorträgen wichtiges Fachwissen und können auf Fragen der Teilnehmer ausführlich eingehen. Alle Teilnehmer erhalten nach dem Seminar die Unterlagen noch einmal in digitaler Form.

Workshops

Unsere Workshops sind interaktiver ausgerichtet als die Seminare. Hier kommt es auf die Mitarbeit der Teilnehmer an. Es werden in Gruppenarbeit Lösungen entwickelt und verschiedene Fragestellungen diskutiert. Die Ergebnisse werden von uns dokumentiert und gemeinsam mit den Unterlagen an die Teilnehmer verteilt.

Trainings

Unsere Trainings legen den Fokus auf die direkte Anwendung des im Training vermittelten Wissens und beschriebener Methodiken. Die Teilnehmer sollen

aktiv mitmachen und das Gelernte noch im Training umsetzen. Auch hier stellen wir nach der Veranstaltung Unterlagen und Dokumentationen des Trainings allen Teilnehmern zur Verfügung.

UNSER KOOPERATIONSPARTNER

POPAI D-A-CH

ist die einzige Non-Profit-Organisation im Bereich Shopper Marketing. Der international aktive Verband sammelt und teilt relevante Inhalte rund um die Shopper Journey mit Handel, Marken, Agenturen, Lieferanten und Hochschulen. Dabei steht der Point of Sale (POS) als der wichtigste Kontakt zum Kunden immer im Vordergrund.



RAHMENDATEN DES WORKSHOPS

Zeitraumen: Ca. vier bis fünf Stunden

Teilnehmer: Mind. acht Personen

Workshopleitung: Sven Samplatzki

Ort: Düsseldorf

Methodik: Vortrag, Diskussion und Networking

ZIELE DES WORKSHOPS

- Grundlagen vermitteln
- Überblick verschaffen
- Verändertes Nutzerverhalten verstehen
- Trends und Hypes verstehen und einordnen
- Von einem neutralen Standpunkt Technologien beurteilen
- Kritische Analyse vornehmen
- Best Practices kennen lernen
- Zukünftige Entwicklungen verstehen
- Spezifische Anwendungsbereiche im stationären Handel kennen

AR UND VR IM HANDELSMARKETING

Kursgebühren: EUR 695,00 zzgl. MwSt. inkl. Live Demo, Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 650,00 zzgl. MwSt. inkl. Live Demo, Tagungsgetränke und Snacks

INHALTE DES WORKSHOPS

- Einführung und Marktüberblick
- Möglichkeiten und Grenzen
- Voraussetzungen für den Einsatz in der Fläche
- Use Cases und Best Practices aus dem Handel
- Exkurs: AR für Mitarbeiter
- Blick in die Zukunft
- Tech Live Demo: Eigenes Ausprobieren von Microsoft Hololens, Google Glass, Epson Moverio, Oculus Rift, HTC Vive, Samsung Gear VR
- Workshop „Reality Check“

ZDE hautnah

Der Workshop beinhaltet eine Live-Demonstration der AR- und VR-Technik

Wer sollte teilnehmen?

- Handelsunternehmen
- Konsumgüterindustrie
- Berater / Agenturen
- (Technische) Dienstleister
- Geschäftsführung
- Bereichs-/Abteilungsleiter
- Produktmanager
- Marketing Manager
- Category Manager

Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Integration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



LOYALTY FÜR HANDEL UND INDUSTRIE

Kunden aktivieren und binden.

RAHMENDATEN DES WORKSHOPS

Zeitraumen: Ca. sechs Stunden
Teilnehmer: Acht bis 20 Personen
Workshopleitung: Jens Stauch, Alexander Süßel

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vorträge + interaktiver Workshop

ZIELE DES WORKSHOPS

- Grundlagen vermitteln
- Überblick verschaffen
- Verändertes Nutzerverhalten verstehen
- Trends und Hypes verstehen und einordnen
- Von einem neutralen Standpunkt Loyaltykonzepte beurteilen
- Best Practices kennen lernen
- Zukünftige Entwicklungen verstehen
- Loyalty-Toolbox nutzen
- Aufbau einer Loyalty-Canvas

LOYALTY FÜR HANDEL UND INDUSTRIE

Kursgebühren: EUR 595,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 550,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

INHALTE DES WORKSHOPS

- Kundenbindung Trends & Tools
 - Zielerreichung und -messung
 - Short-Term – Long-Term Loyalty
 - Loyalty und Promotion Instrumente
 - Belohnungsmechanismen
 - Gamification
 - Personalisiertes Kampagnenmanagement
 - Kundendaten Nutzung
 - Lieferantenmanagement
 - House of Loyalty-Frame
-

Jetzt buchen!

Weitere Infos finden Sie auf
ZukunftdesEinkaufens.de

Wer sollte teilnehmen?

- Handelsunternehmen
- Konsumgüterindustrie
- Agenturen
- (Technische) Dienstleister
- Berater
- Loyalty Manager
- Trade Marketing
- CRM Manager
- Produktmanager
- Marketing Manager
- Category Manager

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Integration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



RAHMENDATEN DES SEMINARS

Zeitraumen: Ca. sechs Stunden
Teilnehmer: Acht bis 20 Personen
Seminarleitung: Beatrix Gutmann

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vortrag, Diskussion und Networking

ZIELE DES WORKSHOPS

- Grundlagen vermitteln
- Überblick verschaffen
- Verändertes Nutzerverhalten verstehen
- Best Practices kennen lernen
- Zukünftige Entwicklungen verstehen
- Spezifische Anwendungsbereiche im stationären Handel kennenlernen

SOCIAL MEDIA IM HANDEL - SEMINAR

Kursgebühren: EUR 595,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 550,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Kurzanalyse und Kanalkritik (zusätzlich buchbar): EUR 250,00 zzgl. MwSt. inkl. Handout

INHALTE DES SEMINARS

- Optimale Social Media Kanäle finden und nutzen
- Google My Business nutzen und der Konkurrenz voraus sein
- KPIs definieren und einsetzen
- Organische Reichweite erzielen
- Grafiken einfach erstellen
- Angemessen im Social Web kommunizieren und reagieren
- Reichweite schaffen und ausbauen
- Kunden an den POS bringen

**Zusätzlich
buchbar!**

**Individuelle
Kurzanalyse und
Kanalkritik**

Wer sollte teilnehmen?

- Handelsunternehmen
- Konsumgüterindustrie
- Geschäftsführung
- Bereichs-/ Abteilungsleitung
- Produktmanager
- Marketing Manager
- Social Media Manager
- Loyalty / CRM Manager
- Trade Marketing

Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Intergration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



OMNICHANNEL MARKETING

Das perfekte Kundenerlebnis schaffen.

RAHMENDATEN DES WORKSHOPS

Zeitraumen: Ca. sechs bis sieben Stunden
Teilnehmer: Sechs bis 20 Personen
Seminarleitung: Heike Zeuner

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vorträge, Diskussion + Gruppenarbeit

ZIELE DES WORKSHOPS

- Grundlagen verstehen
- Überblick verschaffen
- Verändertes Nutzerverhalten verstehen
- Best Practices kennen lernen
- Zukünftige Entwicklungen verstehen
- Spezifische Anwendungsbereiche im stationären Handel kennen

OMNICHANNEL MARKETING - WORKSHOP

Kursgebühren: EUR 595,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 550,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Kurzanalyse und Kanalkritik (zusätzlich buchbar): EUR 250,00 zzgl. MwSt. inkl. Handout

INHALTE DES WORKSHOPS

- Definition und Abgrenzung von Omni-zu Multi- und Crosschannel
- Relevanz und Auswirkungen des Cross- und Omnichannel
- Shopping Phänomens
- Cross- und Omnichannel Management Phasen und strategische Entwicklungspfade
- Customer Journey des Kunden
- Rentabilisierung
- Innovative Geschäftsmodelle und Entwicklungen im kanalübergreifenden Retail
- Best Practice und Omnichannel Initiativen

**Zusätzlich
buchbar!**

**Individuelle
Kurzanalyse und
Kanalkritik**

Wer sollte teilnehmen?

- Handelsunternehmen
- Konsumgüterindustrie
- Agenturen
- Berater
- Bereichs-/ Abteilungsleitung
- Produktmanager
- Marketing Manager
- Social Media Manager
- Loyalty / CRM Manager

Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Intergration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



DIGITALE TECHNOLOGIEN AM POS

Digitale Chancen erkennen.

RAHMENDATEN DES SEMNARS

Zeitraumen: Halb-Tages-Seminar
Teilnehmer: Vier bis 20 Personen
Seminarleitung: Heike Scholz

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vorträge + Diskussion in der Gruppe

ZIELE DES SEMINARS

- Grundlagen vermitteln
- Überblick verschaffen
- Verändertes Nutzerverhalten verstehen
- Trends und Hypes verstehen und einordnen
- Von einem neutralen Standpunkt Technologien beurteilen
- Kritische Analyse vornehmen
- Best Practices kennen lernen
- Zukünftige Entwicklungen verstehen
- Allgemeine Anwendungsbereiche kennen

DIGITALE TECHNOLOGIEN AM POS

Kursgebühren: EUR 495,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 450,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

INHALTE DES SEMINARS

- e- und mCommerce Märkte und Trends
- Nutzerverhalten
- QR Codes
- Beacons
- Augmented und Virtual Reality
- Digital Signage
- Indoor Lokalisierung, -Navigation, -Tracking
- Digitale Umkleiden, autonome Einkaufswagen, Inventur Roboter
- Bezahlen am POS
- Mobile Loyalty und Couponing

Networking!

Nutzen Sie die
Gelegenheit zum
Austausch.

Wer sollte teilnehmen?

- Handelsunternehmen
- Konsumgüterindustrie
- Agenturen
- (Technische) Dienstleister
- Berater
- Geschäftsführung
- Bereichs-/Abteilungsleiter
- Produktmanager
- Marketing Manager
- Category Manager

Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Integration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



RETAIL INSIGHTS

Den Handel verstehen.

RAHMENDATEN DES SEMINARS

Zeitraumen: Halb-Tages-Seminar
Teilnehmer: Vier bis 20 Personen
Seminarleitung: Frank Rehme

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vorträge + Diskussion in der Gruppe

ZIELE DES SEMINARS

- Grundlagen vermitteln
- Überblick verschaffen
- Veränderte Handelsaufgaben verstehen
- Aktuelle Handlungsfelder kennen lernen
- Konkrete Erfahrungen vermitteln
- Handlungsmotive verstehen
- Best Practices kennen lernen
- Zukünftige Entwicklungen verstehen

RETAIL INSIGHTS - SEMINAR

Kursgebühren: EUR 495,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 450,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Startup-Sonderpreis: EUR 199,00 zzgl MwSt inkl. Tagungsgetränke und Snacks

INHALTE DES SEMINARS

- Wie ist der Handel strukturiert?
- Was sind die aktuellen Herausforderungen?
- Wie entwickelt sich die Branche?
- Was sind die Unterschiede im Food/NonFood?
- Aus welchen Elementen besteht die ValueChain?
- Digitale Herausforderungen
- Multichannel, Omnichannel, Crosschannel, was sind die Unterschiede?
- Moderne Marktforschung und Shopperverhalten
- Personalanforderung der Zukunft
- Was sind die wichtigsten KPI's?

Sonderpreis!

Startups zahlen nur

**199,- EUR
zzgl. MwSt.**

Wer sollte teilnehmen?

- Alle, die sich in einem kompakten Format über aktuelle Trends informieren wollen
- Alle, die auf eine fundierte Betrachtung Wert legen.
- Alle, die schnell sprech- und entscheidungsfähig sein wollen.

Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Integration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



RETAIL TRENDVIEW

Der Weg durch das Buzzword Bingo.

RAHMENDATEN DES SEMINARS

Zeitraumen: Halb-Tages-Seminar
Teilnehmer: Vier bis 20 Personen
Seminarleitung: Frank Rehme

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vorträge + Diskussion in der Gruppe

ZIELE DES SEMINARS

- Retail Trends aus verschiedenen Ländern aufzeigen
- Relevanz für den deutschen Zielmarkt checken
Abhängigkeit von verschiedenen Formaten,
- Sortimenten, Zielgruppen und Lagen berücksichtigen.
- Unterschied zwischen Trends und Hype klären

RETAIL TRENDVIEW - SEMINAR

Kursgebühren: EUR 495,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 450,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

INHALTE DES SEMINARS

- Was sind die Makrotrends des Handels?
- Was sind die aktuellen Herausforderungen?
- Was passiert in den USA?
- Was sind die Entwicklungen im Food/NonFood?
- Was bedeutet Digitalisierung für den PoS?
- Herausforderungen Last Mile
- Click & Collect Trends
- Neuromarketing am PoS
- Hypes und Trends



Networking!

Nutzen Sie die
Gelegenheit zum
Austausch.

Wer sollte teilnehmen?

- Alle, die sich in einem kompakten Format über aktuelle Trends informieren wollen
- Alle, die auf eine fundierte Betrachtung Wert legen.
- Alle, die schnell sprech- und entscheidungsfähig sein wollen.
- Alle, die über eine kompaktes Format ihre zukünftigen Fokusfelder identifizieren wollen.

Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Integration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



RAHMENDATEN DES SEMINARS

Zeitraumen: Halb-Tages-Seminar
Teilnehmer: Sechs bis 18 Personen
Seminarleitung: Kathrin Mussmann

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vorträge, Übungen + Diskussion

ZIELE DES SEMINARS

- Einen Überblick über die Methode verschaffen
- Design Thinking einordnen können
- Einsatzpotential der Methode kennen
- Bausteine und Tools verstehen
- Anwendungspotentiale erkennen
- Best Practices kennenlernen

DESIGN THINKING FÜR DEN HANDEL - SEMINAR

Kursgebühren: EUR 495,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 450,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke und Snacks

INHALTE DES SEMINARS

- Einführung in die Design Thinking Methode
- Design Thinking Prozess im Überblick
- Nutzer verstehen
- Problemraum definieren
- Kreative Ideen und kundenorientierte Lösungen entwickeln
- Prototypen entwickeln
- Prototypen testen
- Agility und multidisziplinäre Teams
- Design Thinking im Unternehmen

Mehr Infos!

Weitere Infos finden Sie auf
ZukunftdesEinkaufens.de

Wer sollte teilnehmen?

- Handelsunternehmen
- Konsumgüterindustrie
- Geschäftsführung
- Bereichs-/ Abteilungsleitung
- Entscheider und Mitarbeiter
- Human Resources
- Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Intergration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!



IDEENFINDUNG UND KREATIVITÄT

Techniken und Methoden für gute Ergebnisse

RAHMENDATEN DES TRAININGS

Zeitraumen: Halb-Tages-Seminar
Teilnehmer: Vier bis 20 Personen
Seminarleitung: Kathrin Mussmann

Ort: Düsseldorf
Methodik: Vorträge + Übungen in der Gruppe

ZIELE DES TRAININGS

- Überblick für Techniken und Methoden erlangen
- Kreativitätstechniken beherrschen
- Ideenfindungsmethoden umsetzen können
- Best Practices kennenlernen
- Allgemeine Anwendungsbereiche kennen

IDEENFINDUNGSMETHODEN - TRAINING

Kursgebühren: EUR 495,00 zzgl. MwSt. inkl. Toolkit, Tagungsgetränke und Snacks

Für POPAI-Mitglieder: EUR 450,00 zzgl. MwSt. inkl. Toolkit, Tagungsgetränke und Snacks

INHALTE DES TRAININGS

- Was sind die Einsatzbereiche von Kreativitätstechniken?
- Wofür brauchen wir Ideenfindungsmethoden?
- Welche Rahmenbedingungen müssen beschaffen werden?
- Mit welchen Techniken kreiert man Ideen?
- Wie bewertet man, welche Ideen gute Ergebnisse sind?
- Wie bewahrt man diese Ergebnisse?

Toolkit!

Inklusive
Vorlagen für
Ihre Ideenfindung.

Wer sollte teilnehmen?

- Branchenübergreifend
- Projektleitung
- Abteilungsleitung
- Entscheider und Mitarbeiter
- Dienstleister
- Berater
- Startups

Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassungen der Inhalte an Ihre spezifischen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppen (auch Inhouse)
- Intergration der Mitarbeiter in einen Workshop
- Ganztagsveranstaltung
- und Vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!

NICHT FÜNDIG GEWORDEN?

Welche Themen interessieren Sie?

Wir möchten gern die Themen anbieten, die Ihnen auch unter den Nägeln brennen. Da unsere Sicht der (Handels-) Welt aber nur die eine ist, möchten wir von Ihnen gern wissen, welche Themen wir Ihnen mit unseren Seminaren, Workshops, Trainings und Webinaren noch anbieten sollten.

Schreiben Sie uns einfach eine Email an: schulungen@zukunfteseinkaufens.de

WIR BIETEN UNSERE SCHULUNGEN AUCH ALS INHOUSE- VERANSTALTUNG AN!

Schreiben Sie uns einfach eine Email mit Ihren Vorstellungen an: schulungen@zukunfteseinkaufens.de

KONTAKT!

ZUKUNFT DES EINKAUFENS

Email info@zukunfteseinkaufens.de

Web www.zukunfteseinkaufens.de

Facebook facebook.com/zukunfteseinkaufens

Twitter [@ZukunftEinkauf](https://twitter.com/ZukunftEinkauf)