



Liebe Leser,

mit diesem Newsletter möchten wir Ihnen nicht nur neue spannende Kundenprojekte vorstellen, sondern auch unseren neuen Internetauftritt. Schöner, übersichtlicher, moderner und besonders interaktiv ist er geworden. Wir laden Sie ein, mit uns in den neuen Foren viele spannende Themen zu diskutieren und unseren Blog zu kommentieren. Es gibt jede Woche etwas Neues zu berichten. Schauen Sie regelmäßig rein.

Entdecken Sie den Drehregler und was sich dahinter verbirgt. Nutzen Sie die Tag-Cloud, um nach den interessantesten Begriffen zu suchen. Auf der Homepage sehen Sie unsere aktuellen News. Auf den ersten Blick erkennen Sie, was es in Foren und Blog neues gibt. Sagen Sie uns Ihre Meinung. Wie gefällt Ihnen unser neuer Internetauftritt? Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldungen.

Wir wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches neues Jahr.

Ihr S&N Team



Themen-Highlights:

Top-Themen

- Miete zahlen am Geldautomaten bei der degewo
- Leasingunternehmen zukünftig unter Aufsicht der BaFin

Aktuelles

- Innovationsforum »Bank&Zukunft« - Forschungsphase 2008/2009
- BARS aktuell - Renaissance des Kreditgeschäfts durch die Finanzkrise

Events, Aktionen, Internes

- Rückblick AMC-Meeting
- Rückblick DMS Expo
- S&N Hausmesse

Miete zahlen am Geldautomaten bei der degewo

In immer mehr Branchen, die einen erheblichen Anteil ihrer Geschäfte mit ihren Kunden mittels Bargeld abwickeln, entdeckt man nach und nach, dass Geldautomaten - sonst ja eher aus dem Bankenbereich bekannt - hier hervorragende Dienste leisten können. Helfen sie doch, zwei Herausforderungen, die an moderne Dienstleistungsunternehmen gestellt werden, gleichzeitig zu meistern: Verbesserter Service für die Kunden bei gleichzeitiger Reduktion von Aufwand und Kosten und damit die Verbesserung des Ergebnisses für das eigene Haus.



Nun hat der Geldautomat auch Einzug in die Wohnungswirtschaft gehalten. „Pionier“ ist die degewo, das größte kommunale Wohnungsunternehmen Berlins. Sie ergänzt ihre kundenfreundlichen Abend- und Wochenendöffnungszeiten mit diesem neuen Service. Seit Mai können Mieter der degewo ihre Miete in bar an einem Geldautomaten einzahlen, selbstverständlich mit Wechselgeld-Rückzahlung. Zusätzlich können hier auch andere offene Forderungen in bar beglichen oder auch Guthaben in bar ausgezahlt werden. Und ganz nebenbei ist es auch möglich, dieses System für Ein- und Auszahlungen durch andere Nutzergruppen, etwa für Auslagenerstattungen an Mitarbeiter zu nutzen.



Ganz so einfach, wie es auf den ersten Blick erscheint, ist die Sache allerdings nicht. Oftmals hat ein Kunde mehr als einen Mietvertrag, werden Forderungen nicht centgenau sondern in Form von Abschlagszahlungen beglichen oder sind Forderungen mit Rückzahlungen zu verrechnen. Die Herausforderung war also, diese intern recht vielfältigen und komplexen Geschäftsprozesse "SB-like", also in für den Kunden sehr einfach nachvollziehbarer Form so auf dem SB-Gerät zu präsentieren, dass keine zusätzliche Erläuterung oder Schulung notwendig ist. Eine weitere Hürde, die es zu überwinden

galt, ist die Sprache: Die Kunden der degewo, für die dieses System konzipiert wurde, sind hauptstadttypisch multikulturell und deshalb war von Anfang an vorgesehen, neben deutsch auch englisch, russisch und türkisch als "Dialogsprache" am Geldautomaten anzubieten.

Doch die Herausforderungen enden nicht an der SB-Oberfläche. Auch im Hintergrund, dort wo die Mitarbeiter der degewo die Zahlungsflüsse überwachen und steuern, war eine maßgeschneiderte Lösung gefragt. Ein- und Auszahlungen müssen disponiert, Kundenkarten verwaltet und Einmalkarten (Whitcards) ausgegeben werden, all das natürlich synchronisiert und in engem Datenaustausch mit dem zentralen Verwaltungsverfahren der degewo "Blue Eagle", einer SAP-basierten Branchenlösung der Aareon AG für die Wohnungswirtschaft.

Aber auch in diesem Projekt hat sich gezeigt, dass die Kombination von Wincor Nixdorf Geldautomaten und dem Softwarepaket CETIS-CH der S&N AG eine schlagkräftige Lösung für alle Fragen des Bargeld-Handlings liefern kann. Die CETIS-CH SB-Anwendung wurde in Design und Transaktionsverhalten bis hin zur mehrsprachigen Bedienung den degewo-Anforderungen angepasst. Abgerundet wurde die Lösung durch eine maßgeschneiderte Integrationschnittstelle zum BlueEagle-System, die es erlaubt, sämtliche für Kundentransaktionen relevanten Daten real-time in Blue Eagle abzufragen und durchgeführte Bargeldbewegungen ebenfalls in Echtzeit zurückzumelden. Datenredundanzen werden so vermieden, Abweichungen ausgeschlossen.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Nach kurzer Einführungsphase ist jetzt durch steigende Transaktionszahlen erkennbar, dass die Lösung von den Kunden der degewo angenommen und genutzt wird. Die degewo hat bereits ins Auge gefasst, weitere Standorte mit diesem Konzept auszustatten.

Ansprechpartner: Thomas Vogel; tvogel@s-und-n.de

Leasingunternehmen zukünftig unter Aufsicht der BaFin

**Innovationsforum »Bank & Zukunft«
Forschungsphase 2008/2009**

Die Arbeit des Innovationsforums »Bank & Zukunft« geht nun in die fünfte Forschungsphase.

Die Themenschwerpunkte der ersten Phasen werden im Verlauf der Phase 2008-2009 vertieft und um weitere Forschungsaspekte erweitert. Folgende Schwerpunktthemen beschreiben den weiteren inhaltlichen Forschungsrahmen an denen S&N wieder aktiv teilnimmt:

- Trendstudie »Bank & Zukunft 2008«
Erhebungen in Deutschland und auf europäischer Ebene
- »Innovationen im Vertrieb«
Lernen vom und über den Kunden, Beraterarbeitsplatz der Zukunft, innovative Technologien als Teil des Vertriebsprozesse
- »Strukturentwicklung in einer industrialisierten Bank«
Management von Wertschöpfungsnetzwerken zur Gestaltung industrialisierter Banken, Innovations- und Prozessmanagement

Buch-Tipp:

In 2008 ist eine erste Buchpublikation mit dem Titel »Innovationen und Konzepte für die Bank der Zukunft« erschienen, die wissenschaftliche Ergebnisse der Forschungsarbeiten rundum den Vertriebsweg „Geschäftsstelle“ sowie Potentiale für die Ausschöpfung von Innovationspotenzialen im Bankgeschäft ist die Optimierung der Wertschöpfungsketten zum Inhalt hat.

Die Autoren dieses Buches sind Mitglieder des Innovationsforums - Praktiker renommierter Banken, IT-Dienstleister und Wissenschaftler des Fraunhofer-Instituts IAO. Sie berichten von neuartigen Umsetzungskonzepten, Erfahrungen aus ihrem Einsatz und geplanten Weiterentwicklungen aus Anwender- und Anbieterperspektive.

Der S&N Beitrag: »Von der Prozessbewertung zur Serviceorientierung: Value Chain im Finanzierungsmanagement« befasst sich mit dem zunehmenden Druck zur Optimierung und gleichzeitigen, innovativen Neuausrichtung dem die Finanzinstitute ausgesetzt sind. Dabei werden Handlungsfelder und Lösungsmöglichkeiten beschrieben und Perspektiven aufgezeigt.

Ansprechpartner: Uwe Bröker;
ubroeker@s-und-n.de

Aller Voraussicht nach wird der Bundestag im Dezember das Jahressteuergesetz 2009 verabschieden. Darin enthalten sind die Gewerbesteuererleichterung des §19 GewStDV für Leasinggesellschaften und die Einbeziehung der Leasingbranche in das Kreditwesengesetz (KWG). Dieser Beschluss des Bundestags hat weitreichende Folgen für die Leasinggesellschaften.

Auf der einen Seite wird eine Leasinggesellschaft in Bezug auf den Gewerbesteuerabzug wie eine Bank behandelt. Das hat zur Folge, dass die Gesellschaften einen echten monetären Vorteil erhalten.

Andererseits werden die Leasinggesellschaften nach §1 KWG als „Finanzdienstleistungsinstitut“ geführt mit der Folge, dass viele Vorschriften des KWG in Zukunft auch von Leasingunternehmen umzusetzen sind. Welche Vorschriften das genau sein werden, ist zurzeit noch nicht vollumfänglich abzusehen. In einigen Bereichen sind die zu erwartenden Anforderungen jedoch bereits absehbar. Dies betrifft insbesondere die Anforderungen an das Risikomanagement, die Zulassungsanforderungen, den Solvabilitäts- und Liquiditätsgrundsatz sowie die Groß- und Millionenkreditverordnung.

Die gute Nachricht ist, dass es keine Forderungen zur Eigenmittel hinterlegung nach dem Solvabilitätsgrundsatz geben wird. Wäre es nicht gelungen, diesen Punkt aus der politischen Diskussion herauszunehmen, dann hätte es das Ende für viele kleine mittelständische Leasinggesellschaften bedeutet. Der Aufwand der Meldungserstellung und die nötige Kapital hinterlegung wären für viele Gesellschaften nicht leistbar gewesen.

Aufbau Risikomanagement



Auch von den Meldungen nach dem Liquiditätsgrundsatz werden Leasingunternehmen verschont bleiben. Umzusetzen sind lediglich die sogenannten „Millionenkreditmeldungen“. Ein begrenzter Aufwand, der angesichts der von der Bundesbank zur Verfügung gestellten Rückmeldungen auch ein echtes Sicherheitsplus bedeutet. Voraussetzung für eine korrekte Millionenkreditmeldung ist allerdings eine gute Datenqualität in den bestandsführenden Systemen.

Wie sich jedoch die Leasingaufsicht nun endgültig gestaltet, kann derzeit

nur vermutet werden. Die Festlegung des Verfahrens obliegt der BaFin und wird aller Voraussicht nach erst im Rahmen einer Verordnung festgelegt. Letztlich wird erst die Prüfungspraxis der BaFin Klarheit über die gesetzten Schwerpunkte schaffen. Allerdings kristallisieren sich derzeit einige Vorgaben heraus, um die keine der Leasinggesellschaften herum kommen wird.

Die geforderten Zulassungsanforderungen an Geschäftsführer werden nicht so hoch sein, wie die für Banken geforderten. Insbesondere werden aber eine Befähigung des Geschäftsführers, die Vorlage eines tragfähigen Geschäftsplans und der Nachweis der Zuverlässigkeit der Anteilseigner bei der Gründung einer neuen Gesellschaft verlangt. Für die bestehenden Leasinggesellschaften bedeutet das indes keinen der o.g. Nachweise - hier besteht Bestandsschutz.

Gravierender werden sich die in der Diskussion etwas lapidar bezeichneten „Organisatorischen Pflichten“ auswirken. Der §25a KWG wird in der Zukunft für die Leasinggesellschaften gelten. Dieser Paragraph fordert im Wesentlichen die „Umsetzung der Mindestanforderungen an das Risikomanagement“ (MaRisk). Die Anforderungen der MaRisk orientieren sich im Wesentlichen an der Säule II von Basel II, in der das qualitative Risikomanagement festgelegt ist.

Für Leasinggesellschaften wird nun ein angemessenes Risikomanagementsystem gefordert, das der Art, dem Umfang, der Komplexität und dem Risikogehalt der Geschäftstätigkeit des Unternehmens Rechnung trägt.

Newsletter

Leasingunternehmen zukünftig unter Aufsicht der BaFin

Als Risikoarten benennt die MaRisk das Adressausfall-, das Liquiditäts-, das Marktpreisrisiko sowie das operationelle Risiko. Angesichts des typischen Leasinggeschäfts werden hier vor allem Adressausfallrisiko und operationelles Risiko angemessen betrachtet werden müssen. Nicht zu vernachlässigen ist aber auch das Liquiditätsrisiko. Die Probleme der Geldinstitute in der Finanzkrise haben vor allen Dingen mit der Liquidität zu tun gehabt. Eine angemessene Betrachtung der Liquidität und des daraus resultierenden Risikos wird besonders für die Beschaffung von Refinanzierungsmitteln ein ausschlaggebender Faktor werden. Denn wenn eine Gesellschaft ihre Liquidität gut plant und die Risiken gut einschätzen kann, werden Verhandlungen mit Refinanzierern entscheidend unterstützt.

Ausgehend von der Unternehmensgröße und der Zugehörigkeit zu einer Bank wird sich die Leasingaufsicht unterschiedlich auswirken. Die bankzugehörigen Gesellschaften sind der Erfahrung nach schon sehr gut aufgestellt. Man hat in den letzten Jahren das Risikomanagement, nicht zuletzt durch die Basel II-Einführung, gestärkt und die MaRisk erfüllt. In vielen Gesellschaften wird das Leasinggeschäft genau wie das Bankgeschäft behandelt.

Für bankenunabhängige Leasinggesellschaften bedeutet die Umsetzung der MaRisk zunächst, die relevanten Risiken zu identifizieren und dann in einer jährlich anzupassenden Risikostrategie festzulegen, wie diese Risiken adressiert und überwacht werden sollen. Wichtig ist, dass die Informationen zu den relevanten Risiken zeitnah so aufbereitet werden, dass die Entscheidungsträger auch tatsächlich darauf reagieren können.

Gefragt sind nicht Datengräber, die nur für eine eventuelle Prüfung durch die BaFin erstellt und archiviert werden, sondern tatsächlich gelebte Informations- und Überwachungsprozesse auf aktueller Datengrundlage, die der Geschäftsleitung eine echte Entscheidungsgrundlage bieten. Neben dem häufig schon vorhandenen Reporting über Bestand und Neugeschäft sind dabei auch die tatsächlichen Ausfälle eine wichtige Informationsquelle. Weiter sind mögliche Risikokonzentrationen im Hinblick auf z. B. Regionale- oder Branchenkonzentrationen zu überwachen. Dabei ist zu überlegen, ob eine korrekte und schnelle Information mit dem vorhandenen Reporting - häufig auf Excel-Listen und manueller Verarbeitung basiert - sichergestellt ist.

Um gerade kleine und mittlere Leasinggesellschaften beim Aufbau eines angemessenen Risikomanagements zu unterstützen, bietet S&N diesen Unternehmen einen **MaRisk-Quick-Check** an. Dabei werden die relevanten Risiken und die vorhandenen Risikoüberwachungsprozesse erhoben und einander gegenüber gestellt, um daraus ggf. notwendige oder hilfreiche Schritte abzuleiten. Weiter werden auch operationelle Risiken untersucht und die Anforderungen an die Soft- und Hardwarelandschaft geprüft. Im Ergebnis erfährt die Gesellschaft, wie gut sie auf die neuen Anforderungen eingestellt ist und wo noch Handlungsbedarf besteht.

Insgesamt bedeutet die Einführung der Leasingaufsicht für kleine und mittlere Leasingunternehmen sicher einige Aufwände insbesondere was die Zulassungsanforderungen und die Millionenkreditmeldung angeht. Die zugesagte Umsetzung der MaRisk „am unteren Rand“ der Anforderungen lässt allerdings erhoffen, dass hier kein bürokratisches Monster geschaffen worden ist. Gesellschaften, die das Thema Risikoüberwachung jetzt engagiert und mit Augenmaß angehen, werden von dem „Zwang zum Risikomanagement“ sicher profitieren.

Ab dem 01.01.2009 gilt es! Zu diesem Datum soll die Leasingaufsicht in Kraft treten. Allerdings werden die bestehenden Gesellschaften ohne eine materielle Prüfung die Geschäftserlaubnis erhalten. Bis spätestens 31.12.2009 müssen auch alle kleinen und mittelständischen Leasinggesellschaften die Anzeige ihrer Geschäftstätigkeit bei der BaFin vorgenommen haben. Es gelten aber die aufsichtsrechtlichen Pflichten. Einer Leasinggesellschaft kann nach Ablauf einer üblicherweise gewährten Karenzzeit die Erlaubnis für die Geschäftstätigkeit entzogen werden, wenn sie gegen die regulatorischen Anforderungen verstößt. Erste Prüfungen werden im Laufe des Jahres 2009 durch die BaFin erwartet. Somit ist die Zeit knapp, die Anforderungen umzusetzen. Sprechen Sie mit uns, wir beraten Sie gerne!

Ansprechpartner: Kai Braunert; kbraunert@s-und-n.de

BARS aktuell

Renaissance des Kreditgeschäfts durch die Finanzkrise

Seit Monaten vergeht kein Tag ohne verheerende neue Informationen der Finanzkrise.

Das ernüchternde Fazit haben alle Banken inzwischen erkannt: Komplexe Finanzprodukte im Investment-Banking bieten in guten Zeiten die Chance auf enorme Renditen. Sobald sich das Wirtschaftswachstum jedoch verlangsamt, oder, wie die aktuell veröffentlichten Zahlen des IWF gerade zeigen, ganz zum Erliegen kommt, bereiten diese Anlageformen den Beteiligten Verluste in Milliardenhöhe.

So verwundert es nicht, dass diese Transaktionen von vielen Beobachtern als „Zocken“ bezeichnet werden. Die einzige Lösung aus der Abwärtsspirale heraus zu kommen, besteht für die Finanzwelt in der Rückbesinnung auf das eigentliche Kerngeschäft, die Bereitstellung von Liquidität für Geschäftskunden oder kurz gesagt, das Kreditgeschäft.

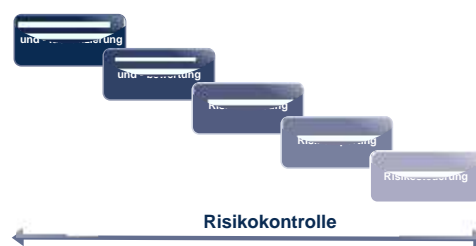
Dieses in letzter Zeit vernachlässigte Geschäftsfeld bietet sicherlich nicht die enormen Renditechancen des Investment-Bankings. Dafür ist das Risiko, den Einsatz geeigneter Tools zur Einschätzung der Kapitaldienstfähigkeit des Schuldners vorausgesetzt, aber bedeutend niedriger. Außerdem ergibt sich die Möglichkeit langfristiger stetiger Cashflows für die Bank, da gerade im Segment der Firmenkundenfinanzierung die Beziehung zwischen Bank und Kunde viele Jahre stabil ist.

Die korrekte Einschätzung des Kreditrisikos liegt hier vollständig in der Hand der Bank, die mit dem Einsatz von BARS in der Lage ist, ein genaues Bild von den Zahlungsströmen des einzelnen Kunden zu erhalten. Mit der Nutzung von Planungsmodulen, wie Sie verschiedene Landesbanken mit BARS betreiben, sind mögliche Probleme frühzeitig erkennbar und die Bank kann gezielt eingreifen und gegensteuern.

Wir sind überzeugt, dass die „Renaissance“ des Kreditgeschäfts eine deutliche Aufwertung der klassischen Bilanzanalyse bedeutet.

Ansprechpartner: Claus Hoffmann;
choffmann@s-und-n.de

Risikomanagementprozess nach MaRisk



Besuchen Sie unseren neuen Internetauftritt: www.s-und-n.de

Rückblick 29. AMC - Meeting

Der AMC (Assekuranz Marketing Circle) bündelt seit 1994 die Interessen von Versicherungen, Wissenschaft und Dienstleistern. Mit wenigen Ausnahmen sind alle deutschen Versicherungsunternehmen Mitglieder des AMC. Beim 29. AMC-Meeting wurde im Rahmen von Foren und Workshops Themen und Problemstellungen der Versicherungsbranche unter der Moderation des AMC diskutiert.



S&N war beim AMC-Meeting gleich zwei mal vertreten. Zum einen im Forum Prozessoptimierung, wo S&N aus einem gemeinsamen Projekt mit der BiPRO berichtete. Dabei ging es um den Security Token Service (STS), der eine Standardschnittstelle für eine sichere Datenkommunikation zwischen Clientanwendungen und Webservices anbietet.

Der zweite Vortrag fand im Dialogforum statt. Auf Basis einer aktuell durchgeführten Umfrage bei den Mitgliedern des AMC zum Thema „Kommunikationskanäle in der Assekuranz“, berichtete S&N über das Thema: „Persönliche und effiziente Kundenkommunikation auf allen Kanälen - zentral optimiert und dezentral verfügbar“. Der Vortrag informierte darüber, wie wichtig die individuelle Kommunikation mit dem Ziel der Kundenbindung und -Gewinnung ist. Dabei wurde aufgezeigt, wie Kundenbedürfnisse durch eine zentrale Output Management Lösung bedient werden können. Dabei reicht das Anwendungsspektrum von der zentralen Formularerstellung und -verwaltung (Angebote, Vorlagen, Korrespondenz), über die Integration in bestehende CRM-Systeme bis hin zur dezentralen Nutzbarkeit und Unterstützung sämtlicher Ausgabekanäle.

Ansprechpartner: Carsten Butzbach, cbutzbach@s-und-n.de

Rückblick DMS-Expo

S&N präsentierte mit dem Output Management System (OMS) zum ersten Mal auf der DMS EXPO die Früchte einer ausgezeichneten Partnerschaft mit der Assentis AG. Das gezeigte Leistungsangebot konnte viele Messebesucher überzeugen und traf auf reges Interesse auch außerhalb der Finanzwelt. Output Management war eines der bestimmenden Themen und Grundlage für eine sehr positive Messe-Bilanz.

Besonders Möglichkeiten zur Kundenbindung waren auf Seiten der zahlreichen Besucher gefragt. Hauptaugenmerk lag auf einer effizienten und zugleich individuellen Briefschreibung sowie auf der Ausgabe von CI-gerechten Dokumenten über alle Outputkanäle.

Konzentrierte sich das Einsatzgebiet eines OMS bisher vor allem auf den Massendruck können nun auch Kundenberater oder Makler mit hervorragenden Werkzeugen zur Kundenansprache ausgestattet werden. Über einen HTML-

Editor können vordefinierte Textbausteine direkt in eine CI-gerechte Vorlage eingefügt und z.B. mit dynamisch erzeugten Grafiken versehen werden. Druck und Versand der Dokumente können sowohl zentral, dezentral als auch über Dienstleister abgewickelt werden. Zudem kann aus dem erstellten Dokument ohne weiteres ein PDF für den eMail-Versand oder Internet-Download erzeugt werden. Ein weiteres Anwendungsfeld von einem OMS sind intelligente Formulare, über die Kunden z.B. Schadensmeldungen selbst erfassen und eine entsprechende PDF-Kopie speichern oder ausdrucken können. In vielfältigen Diskussionen zeigte sich, dass insbesondere umfassende Branchen- und Prozess-Kenntnisse entscheidend für viele Kunden sind.

In den zahlreichen positiven Messeggesprächen ist deutlich geworden, dass die präsentierte Output Management Lösung die aktuellen Ziele Kostenreduzierung und Kundenbindung ideal unterstützt. Wir informieren Sie gerne umfassender über die Einsatzmöglichkeiten von Output Management. Nehmen Sie Kontakt auf.

Ansprechpartner: Carsten Butzbach; cbutzbach@s-und-n.de

S&N Hausmesse



Am 17.10. fand die 2. S&N-Hausmesse statt. 17 Projektteams stellten ihre Projekte vor, erklärten die interessantesten Highlights und beantworteten Fragen. Bisher diente die Hausmesse der internen Kommunikation. Doch in diesem Jahr hatte S&N als Teilnehmer der Initiative „Paderborn ist Informatik“ zusätzlich die Lehrer der Paderborner Schulen eingeladen, sich während der Hausmesse über den Alltag in einem IT-Unternehmen zu informieren. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, mehr Schüler für das Fach Informatik zu interessieren. Mit spannenden Berichten aus der Praxis soll das Fach sein „trockenes“ Image verlieren.

Die Bandbreite der Projekte war sehr vielfältig. Die Vorträge berichteten von automatisierten Bargeld-Bewegungen, Schnittstellen für Bankperipherie, Bilanz-Analyse, Business Objects, konsolidiertem Jahresabschluss, Kreditentscheidungssystem, Banknotenrückverfolgung, Fuhrparkfinanzierung, Panenservice-Informationssystem und Output Management. Auch über interne Projekte wie Release-Management, Projektmanagement und Support wurde informiert.

Die Hausmesse, die durch spannende Projektpräsentationen und ein großes Interesse gekennzeichnet war, war wieder ein großer Erfolg und wir freuen uns schon auf die nächste Hausmesse im Herbst 2009.

Ansprechpartner: Barbara Buthmann; bbuthmann@s-und-n.de

Impressum

S & N AG
Klingenderstr. 5
33100 Paderborn
Fon: 05251/1581-0
Fax: 05251/1581-71
eMail info@s-und-n.de
Internet <http://www.s-und-n.de>