

FLOTTE LOTTE GmbH

Dein lokaler Liefersdienst



Daniel Böttcher
260381

OMB 1 Gruppe B

BWL - Planspiel
Unternehmensgründung
Prof. Dr. Achim Herbstreit

Flotte Lotte GmbH

Ausarbeitung des Existenzgründers

Name **Daniel Böttcher**

Matrikelnummer **260381**

Studiengang Online Medien Bachelor

Studienfach Grundlagen der Unternehmensgründung

Namen der weiteren Gruppenmitglieder
Lennart Bücher
Christoph Saile
Manuel Maringolo
Sam Reifferscheidt
Lucas Rohrberg

Betreuender Semestersprecher Alexander Jaroch

Betreuender Professor Prof. Dr. Achim Herbstreit

Bearbeitungsbeginn: 15.10.2018
Abgabetermin: 16.12.2018

Inhaltsverzeichnis

Thema	Seite
Vorwort.....	3
1.0 Das Produkt	
1.1 Unsere Idee.....	4
1.2 Geplante Ausführung.....	4
1.3 Weitere mögliche Dienstleistungen.....	5
1.4 Risiken.....	5
2.0 Marktanalyse	
2.1 Die Zielgruppe.....	6
2.2 Die Marktsituation und Konkurrenz.....	6
2.3 Gründe für die Nutzung des Flotte Lotte-Lieferdienstes.....	7
3.0 Das Unternehmen – Flotte Lotte GmbH	
3.1 Unternehmensvorstellung.....	8
3.2 Wahl der Rechtsform.....	9
3.3 Wahl des Standortes.....	10
3.4 Unternehmensstruktur.....	11
4.0 Finanzen	
4.1 Kapital.....	12
4.2 Kosten.....	13f.
5.0 Eidesstaatliche Erklärung.....	15
6.0 Quellenverzeichnis.....	16

Vorwort

Das Unternehmen Flotte Lotte GmbH ist ein fiktives Unternehmen, welches im Rahmen eines Planspiels des Moduls „Grundlagen der Unternehmensgründung“, im Wintersemester 2018/2019 gegründet wurde. Das Unternehmen entstand aus der Zusammenarbeit folgender Personen: Existenzgründer Daniel Böttcher, Sekretär Manuel Maringolo, Wirtschaftsberater Lennart Bücher, Jurist Sam Reifferscheidt, Banker Lucas Rohrberg und Steuerberater Christoph Saile. Die nachfolgende Ausarbeitung stellt das Unternehmen Flotte Lotte GmbH vor und erläutert die Idee des Existenzgründers. Außerdem werden sämtliche Rahmenbedingungen kurz beleuchtet. Die genauen Ausarbeitungen sind dann bei den jeweiligen Mitarbeitern (oben genannt) zu finden.

Die Flotte Lotte GmbH ist ein in Tübingen ansässiges Lieferdienst Unternehmen, welches sich auf die Auslieferung von Mahlzeiten und Lebensmitteln spezialisiert hat. Das Unternehmen hebt sich von der Konkurrenz ab, in dem es neben der Auslieferung von Mahlzeiten, auch Supermarkt Einkäufe für seine Kunden erledigt. Außerdem hat der Kunde die Möglichkeit seine Bestellung über die Flotte Lotte App per „GPS-tracking“ zu verfolgen. Die Flotte Lotte GmbH produziert selbst keine Waren, sondern liefert diese nur für andere Unternehmen aus. Der Auftrag für eine Auslieferung wird direkt vom Kunden über die Homepage, App oder Telefonhotline der Flotten Lotte GmbH getätigt.

1.0 Das Produkt

1.1 Unsere Idee

Bei unserem Produkt handelt es sich um eine Dienstleistung. Und zwar hat sich die Flotte Lotte GmbH zur Aufgabe gemacht, wie Foodora, einen Lieferdienst für unter anderem Restaurants anzubieten, welche unter normalen Umständen nicht liefern.

Des Weiteren wollen wir einen Einkaufsdienst an bestimmten Tagen in der Woche anbieten, um so, vor allem die ältere Bevölkerung anzusprechen.

Weitere Ideen waren, Lieferungen für Firmen zu übernehmen, bspw. Um Getränkeautomaten aufzufüllen. Hier muss allerdings die Rentabilität geprüft werden.

1.2 Geplante Ausführung

Um diesen Lieferdienst zu etablieren, ist geplant, eine kleine Flotte mit Kleinwagen und ein Transporter anzuschaffen und so von einem zentralen Büro aus zu operieren.

Die Bestellungen laufen über eine Zentrale Website, die von uns betrieben wird. Dort soll es dann eine Liste mit teilnehmenden Restaurants und Etablissements geben, worüber dann die Bestellung abgegeben wird.

Einer unserer Fahrer wird dann die Bestellung abholen und sie dann an den Kunden liefern.

Um das Ganze für uns rentabel zu gestalten, soll eine Lieferpauschale auf den Bestellungspreis gerechnet werden. Die Restaurants könnten so einen neuen Kundenstamm aufbauen und womöglich ihren Profit steigern.

Des Weiteren sollen Partnerschaften mit Restaurants und Supermärkten eingegangen werden, um so beim Einkaufsdienst beispielsweise eine Exklusivität zu schaffen. So soll der Supermarkt, vorzugsweise einer, welcher nicht bereits einen Lieferdienst anbietet, „gelockt“ werden, da sich für den Supermarkt eine neue Kundschaft erschließen soll und er ebenfalls davon profitiert.

Hierfür müssen natürlich Verhandlungen geführt werden, um beim Launch ein möglichst breit gefächertes Sortiment anbieten zu können.

1.3 Weitere mögliche Dienstleistungen

Natürlich könnte man die Dienstleistungspalette der Flotte Lotte GmbH um weitere Zweige erweitern. So ist es beispielsweise möglich beziehungsweise denkbar, einen Cateringservice anzubieten. Im Prinzip sollte die Dienstleistung nur zum Ursprungsgedanken passen und logistisch umsetzbar sein, um aufgenommen zu werden.

So wollten wir uns Anfangs nur auf den Lieferdienst beschränken, haben jedoch nach einer ersten Rechnung den Einkaufsdienst mitaufgenommen, um eben mehr Kunden ansprechen zu können und eine vielfältigere „Produktpalette“ vorweisen zu können.

Natürlich stehen auch Expansionen in andere Städte im Raum, wenn der Service angenommen wird.

1.4 Risiken

Hierzu hat Banker Lucas eine Risikoplananalyse¹⁰⁾ erstellt, die ich folgend übernehme:

Eintrittswahrscheinlichkeit	Schadensausmaß			
	Unbedeutend	Gering	Erheblich	Katastrophal
Regelmäßig				
Gelegentlich		Personal-mangel	Restaurants stimmen Kooperation nicht zu	Neue Konkurrenz
			Keine Kundschaft	Autopanne

2.0 Marktanalyse

2.1 Die Zielgruppe

Da wir eine möglichst breite Masse ansprechen wollen, ist das genaue definieren einer Zielgruppe eher schwierig.

Wir haben uns aber, für etwaige Rechnungen, auf den Altersbereich zwischen 21 und 40 geeinigt.

Seien es nun Schüler, Studenten oder Firmen die für die Mittagspause bestellen, oder ein Pärchen, welches Lust auf einen Filmabend mit dem Liebessessen aus dem Lieblingsrestaurant hat, welches jedoch nicht liefert.

Oder einen Studenten, der vielleicht zu faul ist oder aufgrund von Lernstress nicht dazu kommt, für die WG mit zu kochen. Der Flotte Lotte Lieferservice soll eine breite Masse an Menschen mit unterschiedlichen Beweggründen und Facetten ansprechen.

Der Einkaufsdienst jedoch richtet sich an ältere Mitmenschen und die, deren Mobilität eingeschränkt ist, solche, die allein sind und/oder nicht mehr selbstständig einkaufen können, oder einfach aufgrund von Zeitmangel nicht dazu kommen.

So kann uns der Wocheneinkauf aufgetragen werden, welcher dann bequem zur Haustür (und weiter) geliefert wird. Das soll den Alltag für die Senioren erheblich vereinfachen.

Um all dies zu erreichen und Kundennähe aufzuweisen haben wir folgende Schritte eingeleitet.

Dies beginnt schon beim Namen. „Flotte Lotte“ haben wir gewählt, um gerade den Leuten, die des Englischen nicht so affin sind, sympathisch zu erscheinen. Des Weiteren wird so eine positive Eigenschaft – die Schnelligkeit – übermittelt⁴⁾.

Das Logo der etwas sexualisierten Hexe soll aber auch die jüngeren Zielgruppen ansprechen. Dazu ist die Hexe ein weitverbreitetes Symbol, durch Bräuche wie Halloween oder Geschichten wie „Die kleine Hexe“.

2.2 Die Marktsituation und Konkurrenz

Sowohl die Marktsituation, als auch die potenzielle Konkurrenz, sind von der Wahl des Standortes abhängig.

Denn um beim Beispiel Foodora zu bleiben, diese gibt es nur in größeren Städten wie Karlsruhe. Daher ist bei der Standortwahl zu beachten, dass man einen Operationsort wählt, der nicht schon von bspw. Foodora erschlossen wurde. Dazu aber später in Punkt 3.3 mehr.

Als lokale Konkurrenz kann man dann In House-Lieferdienste aufzählen, beispielsweise die der lokalen „Dönerbuden“. Auch den Lieferdienst von REWE sollte man beachten.

Abgesehen davon dürfte es keine Konkurrenz in diesem Sinne geben.

Natürlich ist auch die Marktsituation zu analysieren.

So ist es wichtig zu wissen, wie groß der Standort, beziehungsweise der „Operationsraum“ ist, wie viel davon als mögliche Kundschaft gilt und welche der dort ansässigen demografischen Gruppen auf unseren Lieferdienst Flotte Lotte anspricht. Hierfür ist eine Marktanalyse unabdingbar. Die ist für unseren Fall in 3.3 Bei der Begründung unserer Standortwahl zu finden.

2.3 Gründe für die Nutzung des Flotte Lotte-Lieferdienstes

Wie schon zuvor in 2.1 Die Zielgruppe angeschnitten und erwähnt ist unsere potenzielle Zielgruppe breitgefächert. So ergeben sich auch unterschiedlichste Gründe für die Nutzung unserer angebotenen Dienstleistungen.

Diese wären:

- Der **Lieferdienst** eröffnet die Möglichkeit, das Lieblingsessen aus dem (nicht liefernden) Lieblingsrestaurant bequem zu Hause zu genießen. So muss man sich nicht um eine Reservierung kümmern und muss des Weiteren das Haus nicht verlassen.
- Die Bequemlichkeit ist ein großer Faktor. Man kann sich von jedem erdenklichen (teilnehmenden) Restaurant, das Essen liefern lassen, ohne das Haus, geschweige denn die Couch verlassen zu müssen.
- Die Bestellungen laufen via App- und/oder Website sicher und bequem ab.
- Der **Einkaufsdienst** ist vor allem, wie schon in 2.1 erwähnt, für Senioren gedacht. Für die entfällt zum einen der Stress des Einkaufens...
- ...zum anderen ist der Dienst aber auch für die gedacht, die nicht mehr in der Lage sind alleine den Wocheneinkauf zu erledigen. Sei es nun aus körperlichen Gründen oder vielleicht auch geistigen.

3.0 Das Unternehmen – Flotte Lotte GmbH

3.1 Unternehmensvorstellung

Wir sind die Flotte Lotte GmbH – ein lokaler Lieferdienst.

Der Name war sehr schnell festgelegt. Wir hatten einige Ideen, wie bsp. Foopen, wir wollten allerdings mit einem Maskottchen arbeiten, einen möglichst deutschen Namen haben und außerdem eine gewisse Assoziierbarkeit vorweisen können, um so beispielsweise älteren Mitbürgern/Kunden im Gedächtnis zu bleiben.

So fiel die Wahl auf Flotte Lotte. Der Name ist einfach zu merken und rollt außerdem leicht von der Zunge, essenziell für die Wiedererkennung. Als Maskottchen wählten wir eine Hexe, diese sollte sich dann auch auf dem Logo wiederfinden. So kamen wir dann auf die Idee, den typischen Hexenbesen mit einem Roller – typisch für Lieferdienste – zu ersetzen.

Lucas, mein Banker, und ich entwickelten dann jeweils eigene Logoideen, die Wahl fiel dann einstimmig auf Lucas' Version. Die von ihm verwendeten Farben bildeten dann auch die Grundlage für unsere Corporate Identity und unser Corporate Design.



Lucas' Version



Meine Version

3.2 Wahl der Rechtsform

Mit der Wahl der Rechtsform haben sich mein Jurist, Sam, und Chris (Steuerberater) befasst. Zur Diskussion standen die KG, die GmbH und die AG. Letztendlich haben wir uns für die GmbH entschieden, da wir alle der Meinung waren, die AG wäre für unser Unternehmen zum jetzigen Stand etwas zu groß. Des Weiteren war es für mich, den Existenzgründer, wichtig, dass ich nicht mit meinem Privatvermögen hafte.

Korrekt müsste es allerdings „GmbH & Stille“ heißen, da wir einen stillen Gesellschafter haben – dazu jedoch mehr in 4.1. Ein stiller Gesellschafter hat kein Mitbestimmungsrecht in der Gesellschafterversammlung.

Die Wahl der GmbH hat einige Vorteile, natürlich aber auch Nachteile. Davon möchte ich nun einige auflisten.

VORTEILE (+)	NACHTEILE (-)
Beschränkte Haftung – Privatvermögen bleibt geschützt	Mindestkapital beträgt 25.000€ - kann als Vor- und Nachteil gewertet werden, entweder sehr niedrig oder sehr hoch, je nach Standpunkt
Nach Außen hohes Ansehen (einfacher Kredite zu bekommen)	Eintrag ins Handelsregister, außerdem strenge Auflagen bezüglich Buchführung und der öffentlichen Bilanzdarlegung
Unproblematischer Wechsel von Gesellschaftern (Vorteil für die Zukunft des Unternehmens)	Gewerbesteuerpflichtig

(vgl. siehe Exi.pdf von Oliver Kusch (258243) auf Seite 7f. – Zugriff am 12.12.2018)
5)

Eine UG wäre ebenfalls denkbar gewesen, diese haben wir aufgrund der großen Ähnlichkeit zur GmbH außen vorgelassen.

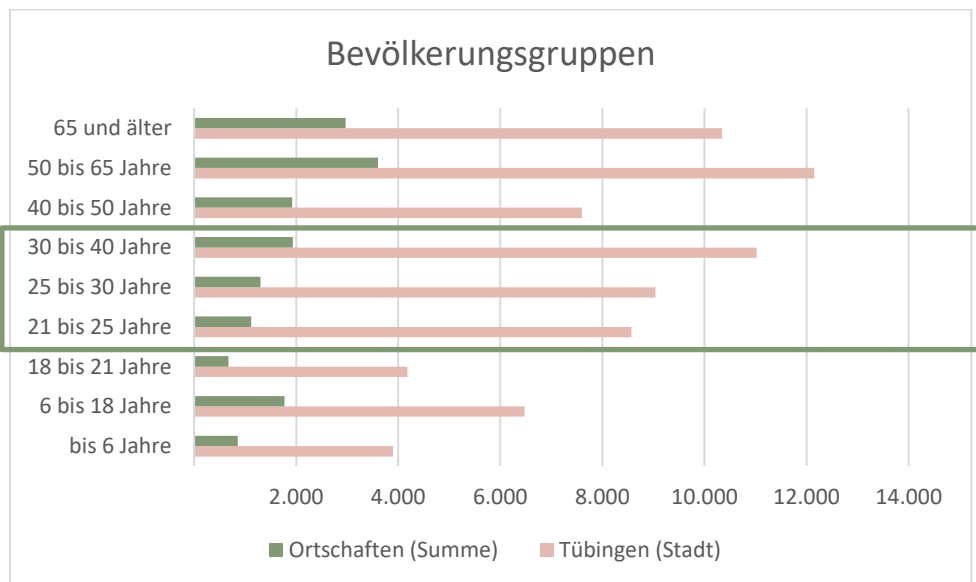
3.3 Wahl des Standortes

Zuerst war der Landkreis Tuttlingen oder auch Konstanz im Gespräch. In Konstanz wäre der Bodensee eine gute Marketingmöglichkeit gewesen. Des Weiteren kämen in Konstanz – laut Lennart, dem Wirtschaftler - die Bestellungen vieler Schweizer (aus Kreuzlingen und Umgebung) hinzu, die sich das Essen vor die Grenze liefern lassen um so den hohen Kosten in der Schweiz aus dem Weg zu gehen.

Letztendlich fiel unsere Wahl (diese wurde gemeinsam getroffen) jedoch auf die Universitätsstadt Tübingen und Umgebung. Dort hat man eine große Vielfalt an Restaurants was natürlich die Auswahl für uns und für die potenziellen Kunden vergrößert.

Des Weiteren gibt es, dank der großen Universität, eine sehr große, potenzielle, Gruppe an Studenten die den Service nutzen werden.

Zahlenmäßig haben wir uns an den aktuellen Bevölkerungszahlen der Stadt Tübingen¹⁾ (mit umliegenden Ortschaften) orientiert und so ungefähr geschätzt, welche Zielgruppe für uns in Frage kommt.



Als genauen Firmensitz haben wir uns ein Mietbüro in einem Bürogebäude in Kusterdingen angeschaut. Kusterdingen liegt direkt neben Tübingen und Derendingen und so ist der Fahrtweg so minimal wie es geht, wenn man die recht niedrigen Mietkosten²⁾ bedenkt.

3.4 Unternehmensstruktur

Fest angestellt sind der Gründer/Manager, ein Sekretär (der fürs erste den Telefon-Hotline-Job übernimmt), fünf Fahrer und des Weiteren sind der Einsatz von 2 450€-Jobbern geplant.

Der Stundenlohn für die Fahrer und Jobber liegt in beiden Fällen bei 10€, bei 8 Arbeitsstunden am Tag.

Sämtliche Hilfe, in juristischen, steuerlichen oder sonstigen Fragen wird extern herangezogen und entsprechend entlohnt.

Die 450€-Jobber(SA1/SA2) sollen zwei Mal in der Woche arbeiten, vorzugsweise als Unterstützung der fest angestellten Fahrer(S1-5) am Wochenende, wo wir mit einem starken Anstieg an Bestellungen rechnen. Natürlich müssen die Jobber über 18 Jahre alt sein und einen Führerschein der Klasse B besitzen.

Der Sekretär hat hierzu einen Muster-Arbeitsplan angelegt.

Spalte1	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Arbeitstage Pro Woche
S1	1	1	1	1	1			5
S2	1			1	1	1,2	1,5	5
S3		1	1	1		1,2	1,5	5
S4	1	1	1	1		1,2		5
S5	1	1	1			1,2	1,5	5
SA1					1	1		2
SA2					1	1		2
	4	4	4	4	4	6	3	

4.0 Finanzen

4.1 Kapital

Um die Kapitalpläne zu erläutern gehe ich nun die vorgegebene Legende von Prof. Dr. Achim Herbstreit durch.

Zuerst, die Halbwaisenrente von 500€ - diese haben wir aufgrund des geringen Betrags ignoriert und nicht beachtet.

Das Angebot der Erbtante, sich mit 200.000€ zu beteiligen, wenn die derzeitige Freundin geheiratet wird, wird von uns ebenfalls nicht beachtet.

Das Angebot des Onkels, der sich mit ebenfalls 200.000€ beteiligen will, wenn das Unternehmen Gewinne macht und er anonym bleibt nehmen wir jedoch an und setzen ihn als stillen Gesellschafter ein. So ist er zwar Gesellschafter, muss jedoch nicht als solcher gelistet werden (bleibt so auch anonym) hat aber auch kein Mitspracherecht in den Gesellschafterversammlungen. Damit dies jedoch geschieht, müssen wir ihm nachweisen, dass das Unternehmen Gewinne macht. Hierfür ist eine Rentabilitätsvorschau beziehungsweise eine Break-Even-Analyse von Nöten. Diese war die Aufgabe des Wirtschaftlers.

Aus seinen Zahlen ⁴⁾ geht hervor, dass wir bereits im ersten Jahr Gewinn erwirtschaften. Aufgrund des wachsenden Umsatzes von Diensten wie Deliver Hero³⁾ ist auch für unser Unternehmen mit einem steigenden Umsatz zu rechnen.

Des Weiteren wollen wir einen Kredit von 100.000€ aufnehmen um anfangs auftretende Kosten (siehe Kapitel 4.2 Kosten) zu decken.

Hierzu zählen unter anderem die Einrichtung des Büros oder die Entwicklung der App, die zum Launch fertig sein soll.

Als letzter Faktor gibt es den, laut Legende auszahlungsreifen, Bausparvertrag. Hier gibt es jedoch einige Faktoren zu beachten. Zunächst muss ein Mindestsparguthaben erreicht sein – dies liegt meist bei 40% der Bausparsumme. Weiter muss die Mindestlaufzeit – meist zwischen sieben und zehn Jahren - erreicht sein.

Die letzte Voraussetzung ist die Bewertungszahl – diese wird von der Bausparkasse am Bewertungsstichtag vergeben.

Wäre der Vertrag vor dem 01.01.2009 abgeschlossen worden, stünden staatliche Förderungen zur Verfügung, welche auch für Dinge verwendet werden dürfen, wenn ein anderer Verwendungszweck vorliegt. Dies ist nach diesem Stichtag nicht mehr möglich, weshalb uns vermutlich maximal 80.000€ (40% der Bausparsumme) tatsächlich zur Verfügung stehen, ohne die staatlichen Förderungen¹¹⁾¹²⁾.

4.2 Kosten

Unsere Kosten halten sich einigermaßen in Grenzen, da von uns vieles gemietet und geleast wird.

Dafür haben wir allerdings einiges an wiederkehrenden Fixkosten, das von uns gedeckt werden muss. Hierzu zählen eine kleine Fahrzeugflotte von fünf Seat Mii's und eines Dacia Dokkers, geleast durch das Unternehmensleasing-Programm von Sixt und Dacia, die auftretenden Spritkosten, die Miete des Büros, der Unterhalt des Servers und natürlich die Gehälter.

Name	Kosten
Fahrzeugleasing (pro Jahr)	
Seat Mii	3.886,80€
Dacia Dokker	1.358,76€
GESAMT	5.245,56€
Spritkosten (in € pro km)	
Seat Mii (200km am Tag; 360 Tage im Jahr)	0,07€
Dacia Dokker (30km am Tag; 2 Fahrten in der Woche)	0,11€
GESAMT (LEASING + SPRIT)	30,762,36€
Miete	8.964€
Serverunterhalt	119,88€
Gehälter*	130.528,00€
Lohnsteuer	42.472,48€

*Die Gehälter wurden basierend auf dem Muster-Wochenplan in Kapitel 3.4, dem festgelegten Stundenlohn (soll mit steigendem Gewinn auch steigen, nur für den Anfang so angesetzt) und den Gehältern für Geschäftsführer und Sekretär berechnet:

Löhne in €!	A1	A 2	A 3	A 4	A 5	Aus 1	Aus2	Exi	Sekr.
Jahreslohn	22.696,00	22.832,00	22.872,00	22.792,00	22.696,00	8.320,00	8.320,00	36.000,00	30.000,00
Monatslohn	1.891,33	1.902,67	1.906,00	1.899,33	1.891,33	693,33	693,33	3.000,00	2.500,00
Gesamtausgaben für Lohn	130.528,00								

Einmalige Kosten beinhalten Dinge wie der Eintrag ins Handelsregister, der Lohn der extern angestellten Berater, Kautions, Überführungskosten der Fahrzeuge, Entwicklung der App und die Einrichtung des Büros.

Name	Kosten
Eintrag ins HR	500-700€
Studienlohn der Berater	
Steuerberater	119€ ⁶⁾
Jurist	230€ ⁷⁾
Wirtschaftler	60€ ⁸⁾
Banker	800€ ⁹⁾
Kautions	1.845,00€
Überführungskosten der Fahrzeuge	3.737,08€
Entwicklung der App	ab 25.000€
Einrichtung des Büros	2.737,08€

Die genauen Kosten und Berechnungen sind alle beim Wirtschaftsberater Lennart Bücher in der Break-Even-Analyse zu finden und nachzulesen.

Natürlich gibt es Kosten, die momentan noch nicht genau kalkuliert werden können, seien es mögliche Reparaturen, Stromkosten und dergleichen.

5.0 Eidesstaatliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst und hierzu keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel verwendet habe. Alle Stellen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß aus fremden Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form in keinem anderen Studiengang als Prüfungsleistung vorgelegt oder an anderer Stelle veröffentlicht. Ich bin mir bewusst, dass eine falsche Erklärung rechtliche Folgen haben kann.



Furtwangen, den 12.12.2018

6.0 Quellenverzeichnis

- 1) Bevölkerung Tübingen
<https://www.tuebingen.de/1370.html#/1376/1379> (12.12.2018)
- 2) Büro
https://www.immobilienscout24.de/expose/34965240?referrer=com_otp_search#/ (12.12.2018)
<https://www.zeit.de/wirtschaft/2016-06/foodora-lieferdienst-essen-geschaeftsmodell/seite-2> (12.12.2018)
- 3) Statista
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/535828/umfrage/umsatz-von-delivery-hero/> (12.12.2018)
- 4) Vergleich, Lennart Bücher
- 5) Vergleich, Christoph Saile
- 6) Steuerberater Lohn
<https://www.finance-magazin.de/finanzabteilung/gehalt/gehalt-so-viel-bekommen-wirtschaftspruefer-und-steuerberater-2009941/>
(12.12.2018)
- 7) Jurist Lohn:
<https://www.finance-magazin.de/finanzabteilung/gehalt/gehalt-so-viel-bekommen-wirtschaftspruefer-und-steuerberater-2009941/>
(12.12.2018)
- 8) Wirtschaftler Lohn:
<https://www.mandatsvermittlung.de/tarifauswahl.html>
(12.12.2018)
- 9) Banker Lohn:
<https://www.businessplan.org/kosten/>
(12.12.2018)
- 10) Vergleich, Lucas Rohrberg
- 11) Bausparvertrag
<https://bausparvertrag.com/zuteilung/>
(12.12.2018)
- 12) Bausparvertrag
<https://www.vergleich.de/bausparvertrag.html>
(12.12.2018)