

Acronis

So verkaufen Sie Backup as a Service (BaaS)

EIN VERTRIEBSLEITFADEN FÜR VARS UND RESELLER



Inhaltsverzeichnis

EINFÜHRUNG

Willkommen zum Vertriebsleitfaden für BaaS	3
Immer mehr Geschäftskunden machen sich die Cloud zunutze	4
Cloud-Lösungen wie BaaS eröffnen Geschäftschancen für VARs	5
Das Risiko der Untätigkeit	6

WIN-WIN-SITUATION: VORTEILE DES CLOUD-MODELLS

Warum stellen Unternehmen auf Cloud-basierte Services um?	8
Welche Vorteile haben VARs, die Cloud Services vertreiben?	9
Der wesentliche Vorteil liegt in den fortlaufenden monatlichen Umsätzen (MRR)	10
Die einfachen Gleichungen hinter dem Erfolg des Abonnementgeschäfts	11

RESELLING VON BACKUP AS A SERVICE

Wird das Reselling von BaaS für Ihr Unternehmen funktionieren?	13
Welche Art von Unternehmen benötigen eine BaaS-Lösung?	14
Was ist der beste Reselling-Ansatz für eine BaaS-Lösung?	19

ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD MACHT RESELLING EINFACH

Backup-Lösungen mit Acronis vertreiben	22
Vergleich der Optionen	23
Warum sollten Sie Acronis Cyber Backup Cloud vertreiben?	24
Partner-Roadmap für den Vertriebsstart von Acronis Cyber Backup Cloud	25
Schneller Vertriebsstart ohne Anfangskosten	26

Willkommen zum Vertriebsleitfaden für BaaS

Sie wollen neue Einnahmequellen finden, mehr Kunden binden und Ihren Gewinn steigern? Dann werden Sie die Chancen des Cloud Services-Marktes begrüßen.

Dieser Vertriebsleitfaden soll VARs (Value-Added Resellern) wie Ihnen zeigen, wo diese Geschäftschancen liegen, welche Vorteile Ihnen das Cloud-Modell bringt und wie einfach es ist, die Bedürfnisse Ihrer Kunden mit den On-Premise- und Cloud-basierten Lösungen von Acronis zu erfüllen.

Was wir uns anschauen:

- Warum der Vertrieb unserer BaaS-Lösung eine kluge Geschäftsentscheidung für VARs ist
- Welche Vorteile ein Cloud-basiertes Backup Ihren Kunden bietet
- Wie die Bereitstellung unserer BaaS-Lösung Ihr VAR-Geschäft vorantreibt
- Welche Backup-Verkaufsoptionen Sie mit Acronis haben
- Warum Acronis Cyber Backup Cloud die beste Möglichkeit zur Bereitstellung einer BaaS-Lösung ist



Immer mehr Geschäftskunden machen sich die Cloud zunutze

Jeder Geschäftsinhaber weiß, dass man „dort fischen sollte, wo die Fische sind“. Oder anders ausgedrückt: Ohne Kundenkontakt kein Verkaufserfolg. In dieser Analogie fehlt jedoch der Hinweis, dass man auch den richtigen Köder benötigt. Denn selbst in einem Schwarm voller Fische fängt man nichts, wenn man nur eine Zwiebel als Köder hat.

Beim Vertrieb von Business-Lösungen wird es zukünftig für den Erfolg Ihres VAR-Geschäfts immer essentieller, Cloud-basierte Produkte anzubieten.

Bis 2022 wird die Cloud Services-Branche in Bezug auf Umfang und Wachstum fast dreimal so groß sein wie die der allgemeinen IT-Services.

Gartner



Cloud-Lösungen wie BaaS (Backup as a Service) eröffnen Geschäftschancen für VARs

Die gute Nachricht ist: ein Reseller, der Kunden hat, die für passende IT-Lösungen regelmäßig auf ihn zurückgreifen, eröffnet sich enorme Geschäftschancen und neue Einnahmequellen, wenn er sein Portfolio um ein Online Backup-Angebot erweitert.

Denn heutzutage sind alle Unternehmen – egal welcher Größe – auf ihre Daten angewiesen. Weil mit diesen Daten Vermögenswerte generiert werden, müssen die Daten natürlich auch vor Bedrohungen geschützt werden. Diese Notwendigkeit kann den Vertrieb einer BaaS-Lösung deutlich vereinfachen.

Eine kürzlich von Spiceworks durchgeführte Umfrage für das Jahr 2020 ergab, dass Online Backup Services und Recovery Services die zweithöchste Budget-Zuteilung unter den Cloud Services haben. Mit einem BaaS-Angebot in Ihrem Reseller-Portfolio können Sie also sicher sein, dass Sie mit dem richtigen Köder angeln.

93 % aller Unternehmen wurden in den letzten drei Jahren angegriffen

IDC

Ausfallzeiten kosten Unternehmen zwischen 10.000 und 260.000 US-Dollar pro Stunde

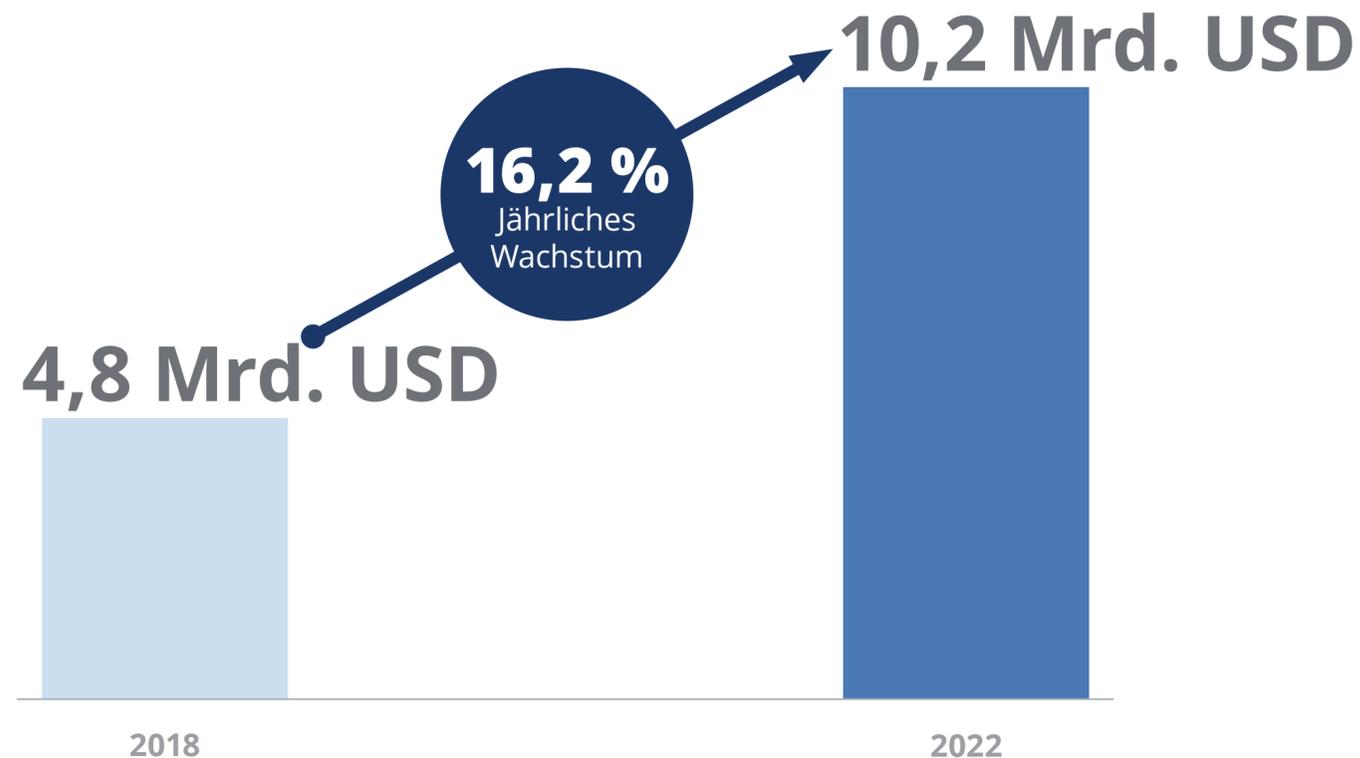
CloudRadar und Aberdeen

Bis 2023 werden sich die weltweiten Ausgaben für Public Cloud Services mehr als verdoppeln

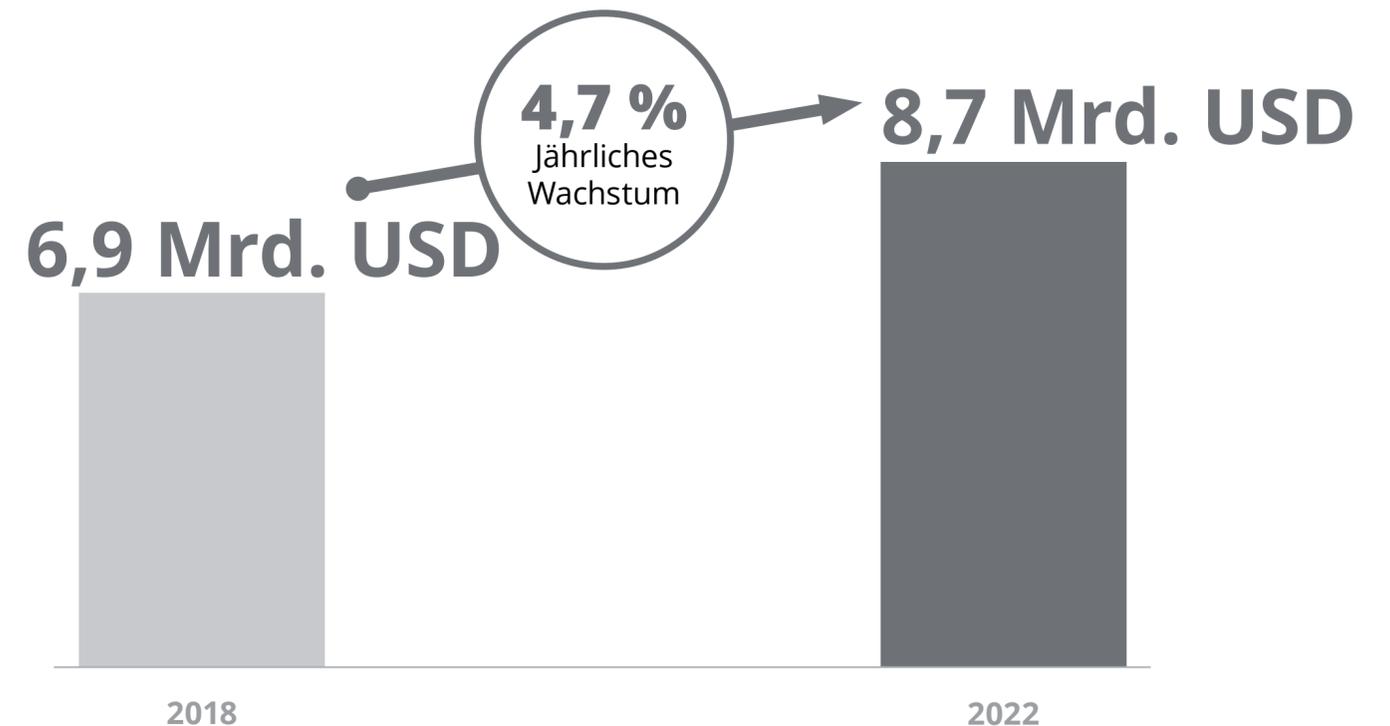
IDC

Das Risiko der Untätigkeit

Wenn Unternehmen zu Cloud-basierten Lösungen migrieren, haben VARs die Wahl: selbst Managed Cloud Services (wie ein Online Backup) in ihr Angebot aufzunehmen – oder dabei zuzuschauen, wie Kunden zu anderen Anbietern wechseln, weil sie dort die gewünschten Lösungen finden.



Der Data Protection as a **Service**-Markt –
Prognose zum Marktumfang¹



Der Data Protection- und Recovery-**Software**-
Markt – Prognose zum Marktumfang²

¹ IDC (International Data Corp). 2018. Prognose zum weltweiten „Data Protection as a Service“-Markt, 2018–2022: Anfängliche Marktgröße.

² IDC (International Data Corp). 2018. Prognose zum weltweiten „Data Protection- und Recovery-Software“-Markt, 2018–2022:

KAPITEL 1

Win-win-Situation: Vorteile des Cloud-Modells

Warum stellen Unternehmen auf Cloud-basierte Services um?

Unternehmen gewinnen mehrere Vorteile mit Cloud-basierten Lösungen

Betriebskosten vs. Anschaffungskosten

Cloud Backup Services können als laufende Betriebskosten (OPEX) abgesetzt werden und sind vollständig von den Bruttoeinnahmen abziehbar. Es gibt keine anderen Verbindlichkeiten oder Kosten, damit die gemachten Investitionen auch zukünftig aktuell bleiben.

Wartung und Aktualisierung

Unternehmenseigner und IT-Profis müssen sich keine Sorgen um die Wartung und Aktualisierung der verwendeten Hard- oder Software machen, weil diese Aufgaben in der Verantwortung der Cloud-Anbieter liegen.

Eingespartes Equipment

Unternehmen müssen bei Cloud Services nicht mehr in eigene Hardware, Ausstattungen, Betriebsanlagen oder gar ein großes Datenzentrum investieren, um wachsen zu können. Die eingesparten Ressourcen können stattdessen für andere Bereiche verwendet werden.

Skalierbarkeit

Dank der Cloud-Infrastruktur kann die IT ihren Ressourcenbedarf leicht horizontal oder vertikal skalieren, ohne teure (und oftmals dann doch ungenutzte) Hardware vorhalten zu müssen.

Datensicherheit

Cloud Provider wie Acronis implementieren fortschrittliche Schutzmaßnahmen – wie Authentifizierungen, Zugangskontrollen und Verschlüsselung – für ihre Plattformen und die von ihnen verarbeiteten Daten.

Schnellere Amortisierung

Die Cloud macht kostspielige und komplizierte Installations- und Testprozeduren überflüssig, die bei On-Premise-Applikationen sonst meist erforderlich sind.

Welche Vorteile haben VARs, die Cloud Services vertreiben?

Es gibt viele Gründe für VARs, ein Managed Services-Modell einzuführen

Geschäftsstabilität

Von großen Vorlaufkosten abhängig zu sein, um den monatlichen Cashflow am Laufen zu halten, ist nicht nur belastend, sondern riskant. Mit fortlaufenden monatlichen Umsätzen können Sie eine zuverlässigere, kalkulierbarere Einnahmequelle nutzen, Ihre Geschäftsplanung optimieren und Ihr Unternehmen wertvoller machen.

Höhere Rentabilität

Eine [Umfrage](#) unter MSPs, VARs und anderen Partnern ergab, dass die Bruttomargen mit Managed Services durchschnittlich dreimal höher als beim Vertrieb von On-Premise-Produkten sind.

Bessere Kundenbindungsrate

Unternehmen greifen zumeist nur für einmalige Projekte auf VARs zurück. Also üblicherweise einmalige Geschäfte.

Cloud-basierte Services werden jedoch über jährliche Verträge/Vereinbarungen verkauft, die sich über mehrere Jahre erstrecken können. Sie liefern diejenige Art von Kundenbindung und Einnahmen, auf die jene VARs neidvoll schauen, die noch mit einem klassischen „Break/Fix“-Modell operieren.

Schnelleres Wachstum

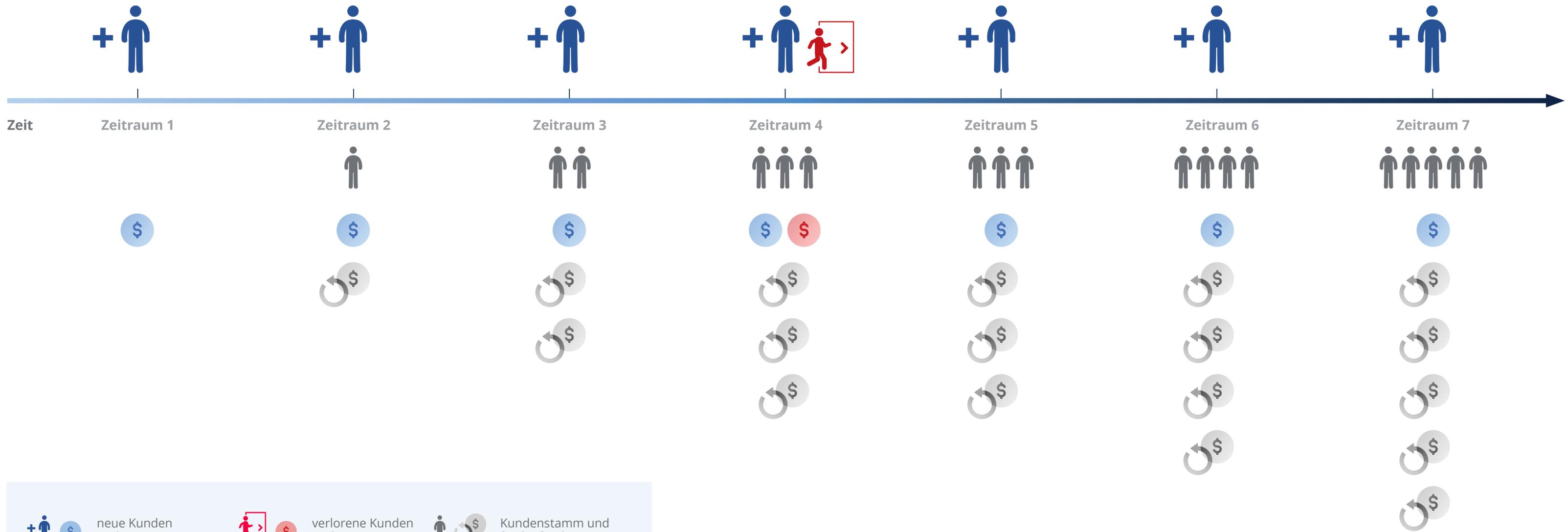
Wachstum ist für Cloud Service-Anbieter profitabler, weil hier das Nettoeinkommen mit dem Wachstum steigt – während bei herkömmlichen Resellern der Nettoanteil durch höhere Betriebskosten geschmälert wird.

Leichtere Finanzierung

Banken lieben wiederkehrende Einnahmen. Finanzierungsanträge von entsprechenden Unternehmen werden daher eher bewilligt. Selbst wenn MSPs derartige externe Finanzierungen seltener benötigen (weil Sie profitmindernd sind), können Sie diese bei Bedarf dennoch leichter erhalten.

Der wesentliche Vorteil liegt in den fortlaufenden monatlichen Umsätzen (MRR)

Die meisten Umsätze kommen von Bestands- und nicht Neukunden



-   neue Kunden und Umsätze
-   verlorene Kunden und Umsätze
-   Kundenstamm und fortlaufende Umsätze

Die einfachen Gleichungen hinter dem Erfolg des Abonnementgeschäfts



KAPITEL 2

Reselling von Backup as a Service



Wird das Reselling von BaaS für Ihr Unternehmen funktionieren?

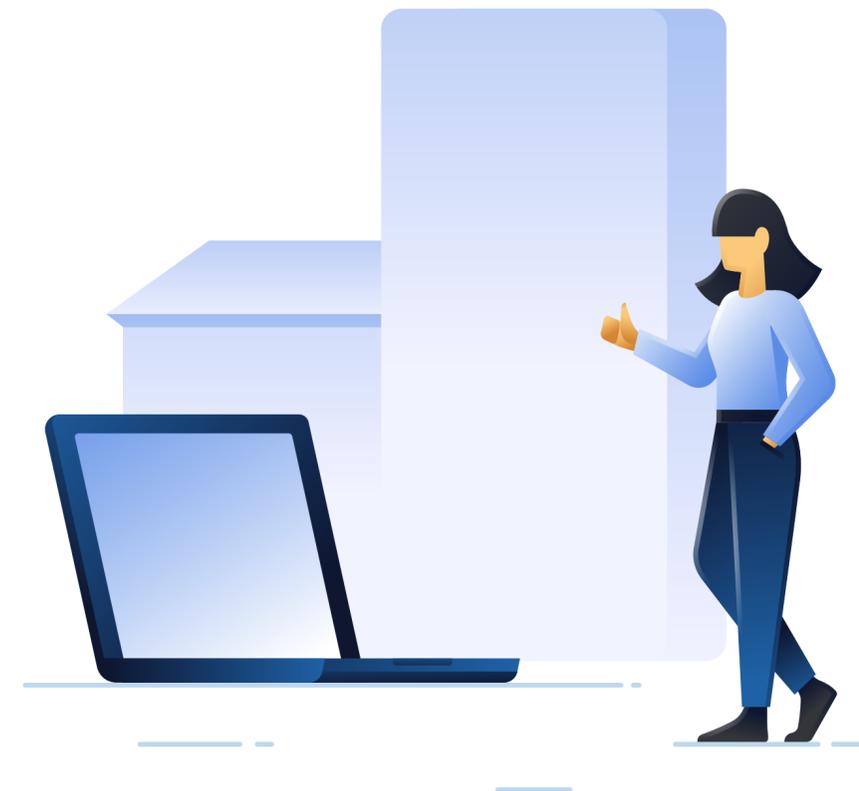
Mit einigen wenigen Fragen können Sie feststellen, ob Cloud-basierte Lösungen für Sie geeignet sind

- Haben Sie Stammkunden, die darauf vertrauen, dass Sie die richtigen Lösungen für deren Bedürfnisse finden?
- Wollen Sie fortlaufende Umsätze aus Bestands- und Neukunden generieren?
- Sind die Vorteile, die der Vertrieb von Managed Cloud Services bringen kann, für Sie sinnvoll?
- Glauben Sie, dass Sie und Ihr Team eine BaaS-Lösung überzeugend verkaufen können?
- Bietet Ihr Unternehmen bereits Storage- und Monitoring-Lösungen an?

Wenn Sie diese Fragen überwiegend mit „Ja“ beantworten, sollten Sie den Vertrieb einer BaaS-Lösung in Erwägung ziehen.

Beachten Sie:

Ihre Geschäftskunden verwenden die Cloud wahrscheinlich bereits für Storage-, Workload- und Produktivitätslösungen. Weil jeder Kunde seine Daten sichern muss, ist eine BaaS-Lösung ein essenzielles Angebot für VARs, das leicht dem eigenen Portfolio hinzugefügt werden kann.



Welche Art von Unternehmen benötigen eine BaaS-Lösung?

Alle Unternehmen sind auf ihre Daten angewiesen und müssen diese schützen – einige noch mehr als andere

Die Besonderheiten einiger Branchen bedingen beispielsweise einzigartige Data Protection-Anforderungen. Während in anderen Branchen ganz bestimmte regulatorische Standards gelten, die die Unternehmen in Hinblick auf den Schutz, die Archivierung und die Verfügbarkeit ihrer Daten erfüllen müssen.

Egal, wer diese Regeln und Vorschriften festgelegt hat (das Unternehmen, die jeweilige Branche oder eine Regierungsbehörde): im Wettbewerb um diese Kunden sind Sie besser aufgestellt, wenn Sie diesen vermitteln können, dass Sie deren jeweiligen Anforderungen verstehen und erfüllen können.

Betrachten wir die einzigartigen Anforderungen anhand von drei beispielhaften Branchen – und wie Sie diese Anforderungen durch den Vertrieb einer BaaS-Lösung besser erfüllen können.

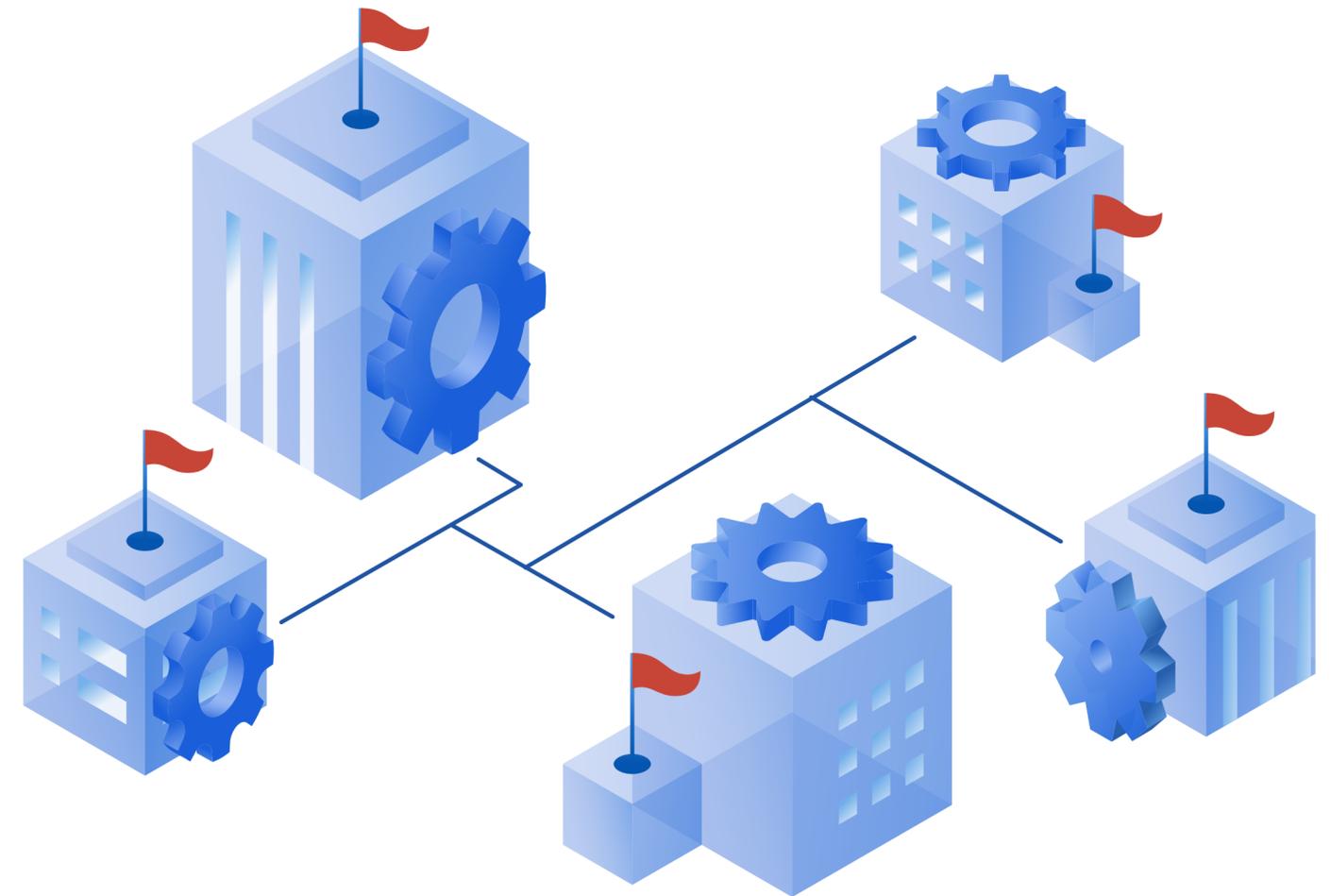


Fertigungsbranche

Alle Unternehmen streben nach kalkulierbaren Kosten, um ihre Marge und Rentabilität aufrechtzuerhalten. Aber Unternehmen der Fertigungsbranche sind besonders empfindlich.

Daher ist eine BaaS-Lösung für solche Unternehmen besonders attraktiv. Denn sie gewährleistet nicht nur, dass die Unternehmenssysteme bei Ausfällen oder Cyber-Angriffen wiederhergestellt werden können – sondern auch, dass die Kosten durch das Abonnementmodell klar kalkulier- und budgetierbar bleiben.

Mit der erfolgreichen Etablierung eines BaaS-Angebots können Sie sich außerdem einen Kundenstamm aufbauen, der offen für spätere Upselling-Angebote ist – wie beispielsweise eine DRaaS-Lösung (Disaster Recovery as a Service). DRaaS-Lösungen sind in der Fertigungsbranche besonders wichtig, weil sie durch blitzschnelle Failover-Prozeduren für Produktionskontinuität ohne Ausfallzeiten sorgen können.



Finanzbranche

Egal ob Banken, Börsenmakler, Versicherungsgesellschaften oder Finanzberater: sie alle haben sensible Kundendaten, Transaktionsaufzeichnungen und andere digitale Vermögenswerte, die gesichert und geschützt werden müssen.

Eine eigene, lokale IT-Infrastruktur vorzuhalten, um all diese Daten zu sichern, kann für ein Unternehmen extrem kostspielig sein. Hinzu kommt, dass eine solche On-Premise-Lösung in puncto Sicherheit gegenüber einem Online Backup Service-Angebot klar das Nachsehen haben kann.

Bedenken Sie, dass Finanzinstitute einige der strengsten regulatorischen Anforderungen bezüglich der Handhabung, Kontrolle und Speicherung von Daten erfüllen müssen. Solche Unternehmen sollten besser auf einen Cloud Backup Service-Anbieter zurückgreifen, um die Sicherheit und den Schutz ihrer Daten zu gewährleisten.



Gesundheitsbranche

Der Gesundheitssektor ist grundsätzlich eine komplexe und stark regulierte Branche.

Das gilt insbesondere für den Schutz von Patientendaten, der gesetzlichen Regelungen wie der DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung der EU) oder HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act, in den USA) unterliegt.

Für VARs, die eine HIPAA- bzw. DSGVO-konforme BaaS-Lösung anbieten, ergeben sich daraus enorme Geschäftsmöglichkeiten. Denn damit können sie ihren Kunden helfen, die strengen Datensicherungs- und Datenschutzstandards zu erfüllen.

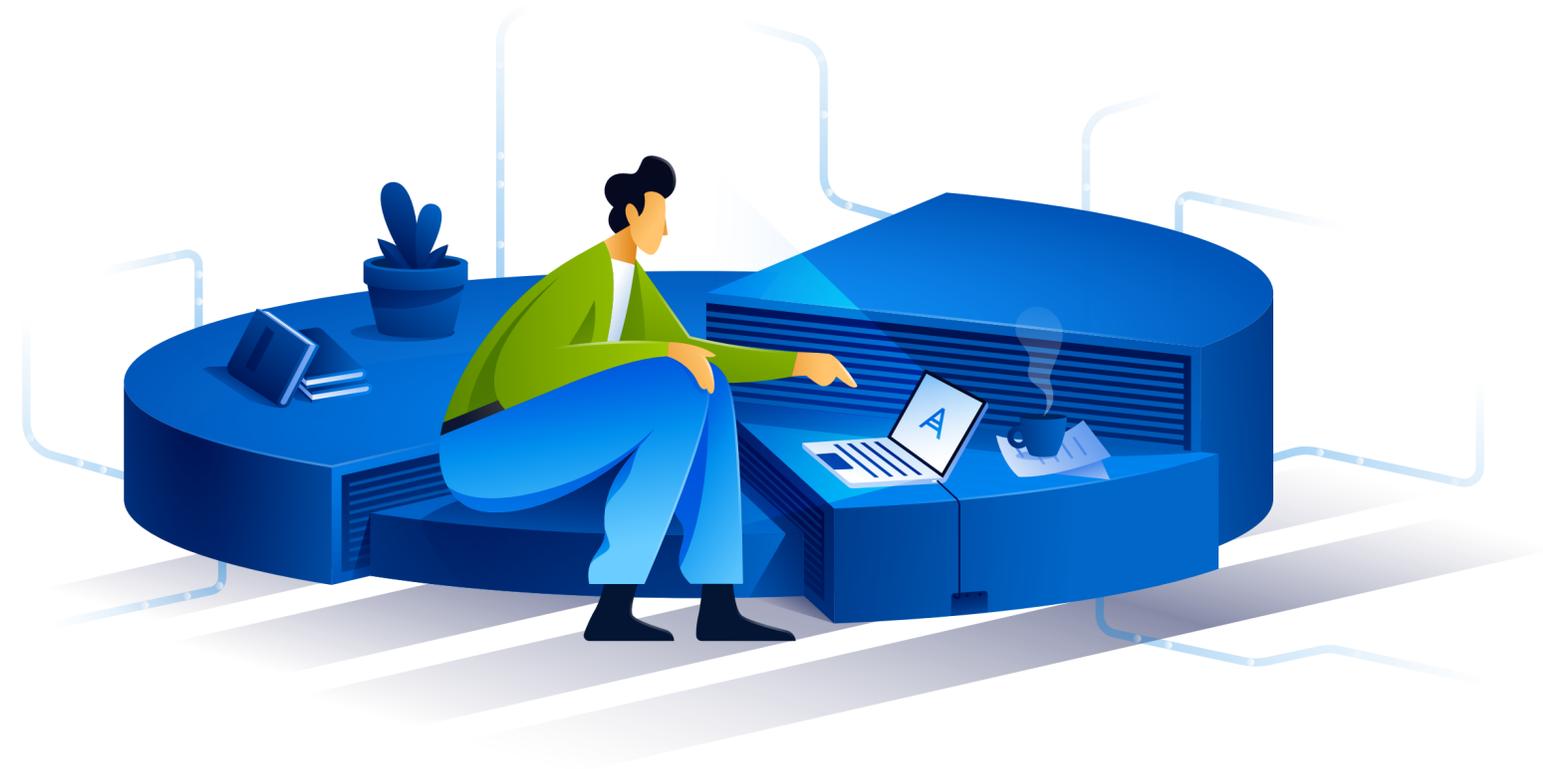


Rechtsbranche

Bei juristische Verfahren fallen oft große Mengen an sensiblen Daten – wie Mandantendaten, Fallberichte, Ermittlungsergebnisse oder Ablagevermerke – an, die sicher erfasst, aufbewahrt und für Freigaben bereitgestellt werden müssen.

Und wie in den meisten Branchen werden diese Dateien zunehmend digitalisiert. Deren sichere Speicherung kann (nicht nur für typische Anwaltskanzleien) zu einer echten Herausforderung werden.

Angesichts der sensiblen Art dieser Informationen zögern einige Anwaltskanzleien, auf die Cloud umzusteigen. Wenn Sie diesen einen Online Backup Service anbieten, der speziell entwickelt wurde, um die Sicherheit, Vertraulichkeit und Verlässlichkeit von Daten zu gewährleisten, können Sie sich von der Konkurrenz absetzen und mehr Verkäufe abschließen.



Was ist der beste Reselling-Ansatz für eine BaaS-Lösung?

Die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu verstehen, ist der Schlüssel

Es gibt drei einfache Möglichkeiten, wie Sie dieses Verständnis entwickeln und damit Ihren Kunden besser dienen können.

Fragen Sie, was Ihre Kunden beschäftigt

Wie bei den meisten VARs, werden wohl auch Sie Ihre Kunden über Telefonate, Kundenbesuche oder Präsentationen erreichen. Nutzen Sie diese Gelegenheiten, um Einblicke in die Herausforderungen zu gewinnen, mit denen Ihre Kunden konfrontiert sind. Mit diesem Wissen können Sie Ihren Kunden optimal vermitteln, wie Ihr BaaS-Angebot deren Anforderungen erfüllt.

Nutzen Sie alle Quellen, die Sie haben

Kommentare auf Ihrer E-Commerce-Seite, Fragen an Ihre Social Media-Präsenz und Kunden-Interaktionen, in Ihrer CRM-Software aufgezeichnet werden, sind weitere großartige Quellen, um die Probleme Ihrer Kunden zu identifizieren, die Sie lösen können.

Lernen Sie, wer welche Anforderungen hat

Eine Lösung anzubieten, die die spezifischen Anforderungen des Produktionsmanagers, Vertriebs- oder Büroleiters erfüllt, ist häufig die effektivste Art, ein Online Backup-Angebot zu verkaufen.

Vertrauen ist ein wichtiger Faktor für einen erfolgreichen BaaS-Reseller

Bei der Überlegung, ob der Vertrieb einer BaaS-Lösung zu Ihrem VAR-Geschäft passt, haben wir als Erstes gefragt, ob Sie Stammkunden haben, die darauf vertrauen, dass Sie die richtigen Lösungen für deren Bedürfnisse finden. Und vermutlich haben Sie dies mit „Ja“ beantwortet.

Dieses Vertrauen in Sie (als zuverlässigen IT-Berater) zu bewahren, ist für Ihren anhaltenden Erfolg entscheidend.

Der von Ihnen empfohlene und verkaufte Backup Services wirkt auch wieder auf Ihr Unternehmen zurück. Daher sollten Sie Ihren Kunden die beste Cloud Backup-Lösung vermitteln, die auf dem Markt verfügbar ist. Eine Lösung, die die Verlässlichkeit, Verfügbarkeit, Vertraulichkeit, Authentizität und Sicherheit der Daten ihrer Kunden gewährleistet – und somit Ihren Ruf und Ihre Vertrauenswürdigkeit bewahren wird.



Acronis

Cyber Backup Cloud

macht Reselling einfach

Backup-Lösungen mit Acronis vertreiben

Sie haben verschiedene Optionen, um die Backup-Lösungen von Acronis zu vertreiben.

- Sie können Software-Lizenzen für [Acronis Cyber Backup](#) verkaufen.
- Sie können außerdem Lizenzen für unsere Cloud-basierte Lösung verkaufen ([Acronis Cyber Backup as a Service](#)).
- Wenn Sie ein echter Service Provider werden wollen, bietet Ihnen [Acronis Cyber Backup Cloud](#) alle Optionen und damit verbundene Service Provider-Funktionen.

Betrachten wir, wie sich diese Lösungen von der Reselling-Perspektive auf der nächsten Seite unterscheiden.

Backup as a service <i>(SaaS)</i>		On-Premise-Backup <i>(Software)</i>
ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP AS A SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
Die #1 Hybrid-Cloud-Backup-as-a-Service-Lösung – speziell für Service Provider entwickelt	Anwenderfreundliche BaaS-Lösung für KMUs, die die Komplexität einer On-Premise-Backup-Lösung überflüssig macht	Die zuverlässigste und anwenderfreundlichste On-Premise-Backup-Lösung für Unternehmen aller Größen

Vergleich der Optionen

	ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP AS A SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
Kategorie	Backup as a Service (SaaS)	Backup as a service (SaaS)	On-Premise-Backup (Software)
Backup-Server-Standort	Acronis Cloud	Acronis Cloud	Lokal Systeme des Kunden
Lizenzierung	Verbrauchsabhängig, mit monatlichen Zahlungen	Abonnement (1, 2, 3 Jahre)	Abonnement (1, 2, 3 Jahre) oder Dauerlizenz
Preismodell	Pro GB und pro Gerät	Pro Gerät	Pro Gerät
White-Labeling	✓	✗	✗
Mandanten-Fähigkeit zur Unterstützung von Mehrfachkunden	✓	✗	✗
Multi-Client-Management-Portal	✓	✗	✗
Integration in RMM-, PSA- und kundenspezifische Systeme	✓	✗	✗
Die Option, dass der Cloud Storage beim Partner gehostet wird	✓	✗	✓
	EMPFOHLEN		

Darum sollten Sie Acronis Cyber Backup Cloud vertreiben

Eine speziell für Cloud Provider entwickelte Plattform

Der Vertrieb von Cloud Services erfordert nicht nur die Services, sondern auch eine Bereitstellungsplattform. Acronis Cyber Backup Cloud basiert auf [Acronis Cyber Cloud](#) – einer Plattform für Service-Management, Onboarding, Integration und Anpassung – die Ihnen hilft, Cloud Services auf einfache, effiziente und sichere Weise bereitzustellen und mit geringen oder gar keinen Einstiegskosten online zu gehen.



Diese Plattform bietet eine breite Palette von Funktionen, die in den Endkundenlösungen von Acronis nicht zu finden sind, wie z.B.:

- Mandanten-Fähigkeit zur Unterstützung von Mehrfachkunden
- Multi-Client-, Multi-Service-Management-Portal
- Pro-GB- und Pro-Gerät-Preismodelle
- White-Labeling- und Branding-Möglichkeiten für den Service
- Die Möglichkeit, verschiedene Angebote und Services zu bündeln
- Quota- und Berichtsfunktionen zur Kontrolle der Service-Nutzung
- Integration in RMM- und PSA-Tools
- API zur Integration in Kundensysteme
- Die Option, dass der Cloud Storage beim Partner gehostet wird

Partner-Roadmap für den Vertriebsstart von Acronis Cyber Backup Cloud

Ein dedizierter Partner Care Manager wird zugewiesen

Onboarding der ersten Kunden

Mehr als 5 Kunden

Kostenlose Anmeldung für Test und Produktdemo

- Melden Sie sich für einen kostenlosen 30-tägigen Test an
- Oder kontaktieren Sie den Acronis Vertrieb
- Holen Sie sich eine Live-Produkt-Demo

Produktbereitschaft (30 Tage)

- Produkttest
- Entwicklung der anfängliche Preise und Pakete
- Proof-of-Concept für Kunden
- Distributor-Vereinbarung unterzeichnen

90-tägiges Markteinführungs-Onboarding

- Go-to-Market-Strategie und Best Practices für den Vertrieb
- Marketing-Kampagnen
- Zertifizierung für Tier-1-Support
- Vertriebszertifizierung
- Integration von Produkt-Webseite und Service-Test
- Integration in Ihre Systeme

Fortlaufender Vertriebs- und Marketing-Support

- Presales-Unterstützung
- Partner Care Team-Unterstützung
- Fortlaufende Vertriebs- und Technischulungen
- Zugriff auf Kampagnen zur Nachfragegenerierung und Vertriebsmaterialien
- Marketing-Fördermittel (MDF-Gelder, Gold-Level)

ALLE PHASEN WERDEN VON DEN ACRONIS EXPERTEN UNTERSTÜTZT UND BETREUT

Schneller Vertriebsstart ohne Anfangskosten

- ✓ Keine Infrastruktur-Investitionen (direkt einsetzbare SaaS-Lösung)
- ✓ Anlaufphase für neue Partner
- ✓ Kostenloser Testzeitraum für 30 Tage
- ✓ Kostenlose Vertriebs- und Techniks Schulungen
- ✓ 100 % nutzungsbasiertes Lizenzierungsmodell (Pay-per-Use)

Testen Sie [Acronis Cyber Backup Cloud](#)
kostenlos für 30 Tage

KOSTENLOSE TESTVERSION

Andere nützliche Ressourcen:

[E-Book: 5 exklusive Möglichkeiten zur schnellen Steigerung Ihres Data Protection-Geschäfts mit Acronis](#)

[Acronis Cyber Cloud-Trainingsvideos](#)

[Der ultimative MSP-Marketing-Leitfaden](#)



Acronis

Weitere Informationen finden Sie unter www.acronis.com

Copyright © 2002-2020 Acronis International GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Acronis und das Acronis Logo sind eingetragene Markenzeichen der Acronis International GmbH, in den Vereinigten Staaten und/oder in anderen Ländern. Alle anderen Marken oder eingetragenen Marken sind das Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Technische Änderungen, Abweichungen bei den Abbildungen sowie Irrtümer sind vorbehalten. 2020-01