



Einführung einer Enterprise Search:

Enterprise Search - Anbieterauswahl & Best Practices Onboarding

Sie stehen zur Zeit vor der Entscheidung, eine Enterprise Search einzuführen. Worauf Sie achten sollten und was die Best Practices sind, verrät Ihnen dieses White Paper



Inhalt

Wie läuft die Implementation einer Enterprise Search ab?	3
Phase 1: Kick-Off & Technisches Set Up	3
Cloud-Applikationen	3
Lokal installierte Applikationen	4
Identity Provider	4
Domainfreigabe	4
Phase 2: Indizierung & Key User Workshop	4
Verfügbar machen in verschiedenen Systemen [Administrator].....	4
Verfügbar machen in verschiedenen Systemen [Endnutzer]	5
Phase 3: Das Nutzeronboarding	5
Phasen des Nutzeronboardings	5
Best Practices	6
Kritische Erfolgsfaktoren.....	7
Erstellen Sie eine Interne Community.....	7
Welche Ressourcen benötigt die Implementation einer Enterprise Search?	7
Hardware	7
Software	8
Personal	8
Budget	9
Auswahlkriterien	9

Kontakt:

ambeRoad Tech GmbH

+49 241 89437059

sales@ambersearch.de

Ein Produktvideo finden Sie auf unserer

Webseite: www.amberSearch.de

[Jetzt Termin vereinbaren](#)

Wie läuft die Implementation einer Enterprise Search ab?

Wir können sicherlich nicht für andere Anbieter in diesem Bereich sprechen, möchten jedoch kurz insbesondere auf die Zusammenarbeit mit amberSearch eingehen.

Vor einigen Jahren, als Schnittstellen (API's) noch nicht so weit entwickelt waren, wurden viele Softwarelösungen On-Premise gehostet und individuell weiterentwickelt. Das hat bei der Einführung einer Enterprise Search für ein größeres Projekt aufgrund der getätigten individuellen Anpassungen gesorgt. In den letzten Jahren hat sich durch verschiedene Entwicklungen (Fully Managed Services, API's, etc) einiges getan, Schnittstellen sind standardisiert worden und Systeme sind konfigurierbar und müssen nicht selbst weiterentwickelt werden. Daher wurde amberSearch als moderne und zukunftsorientierte Enterprise Search im Plug'n'Play Stil konzipiert.

Wir wissen, dass unsere Kunden oftmals zu wenig IT-Ressourcen haben, um selbst eine Enterprise Search oder Open-Source Lösungen weiterzuentwickeln, die den mittlerweile hohen Ansprüchen der Nutzer genügt. Darum bieten wir mit amberSearch einen Rund-um-Service an, der die IT-Abteilung entlastet und schnell Mehrwerte generiert, die der Nutzer erwartet.

„Die Anbindung von amberSearch war tatsächlich so leicht, wie ursprünglich besprochen und ermöglichte es uns so, die Lösung schnell für die Nutzer freizuschalten. Nach dem schnellen Set Up waren wir besonders beeindruckt von der Entwicklungsgeschwindigkeit, in der das Feedback der Nutzer in die Software von amberSearch eingearbeitet wurde. Man merkt, dass das Team mit Herzblut dabei ist und Kundenwünsche ernst nimmt.“

– Nader el Azabi, IT-Leiter der R-Biopharm AG

Im Groben ergeben sich 3 Phasen bei der Einführung, die wir in diesem White Paper näher erklären.

Klicken Sie hier, wenn Sie die Roadmap in Präsentationsform herunterladen möchten

Phase 1: Kick-Off & Technisches Set Up

In der ersten Phase nach der Vertragsunterschrift verbinden wir nach einem kleinen Kick-Off Ihre Systeme mit amberSearch. Beschrieben wird in diesem Paper die Variante des Fully Managed Services, d. h. es kann bei anderen Hostingvarianten (s. Hardware) zu Änderungen kommen. Was inkludiert das technische Set Up?

Beschreibung [-]	Gesch. technischer Zeitaufwand [h]*
Cloud-Applikationen	
Cloud Applikationen werden über eine einfache Appregistrierung mit amberSearch verbunden. Die Anleitungen zu verschiedenen Applikationen können hier eingesehen werden.	~1-2h

Lokal installierte Applikationen	
Lokal installierte Applikationen werden über ein Site-to-Site IPSec VPN angebunden. Zusätzlich benötigt amberSearch einen Service-Account mit Leserechten	~1-2h
Offene Schnittstelle	
Sollten Sie eine Lösung anbinden wollen, die nicht durch unsere Standardkonnektoren anbindbar ist, dann bieten wir eine offene Schnittstelle an, über die Sie selbst Systeme integrieren können. Sprechen Sie uns gerne für weitere Informationen an.	Tbd, meist nicht relevant
Identity Provider	
Abhängig vom vorhandenen Identity Provider wird eine Verbindung zum SSO oder dem AD hergestellt, damit die Zugriffsberechtigungen entsprechend synchronisiert werden können	<1h
Domainfreigabe	
Je nach Hostingvariante bzw. der gewünschten Domain muss ein SSL-Zertifikat erstellt werden	<1h

*die beschriebenen Aufwände sind rein technische Aufwände. Welche internen Prozesse/Freigaben notwendig sind, ist für uns von außen nicht einsehbar und muss selbst beurteilt werden.

Phase 2: Indizierung & Key User Workshop

Nach dem technischen Set Up benötigt unsere Software im Normalfall zwischen 5 und 21 Tagen, um einen Index aufzubauen.

In der Zwischenzeit führen wir einen sogenannten Key User Workshop durch. Im Key User Workshop sprechen wir mit den 3-4 wichtigsten Nutzern über Ihren Job und die durch die Enterprise erwarteten Mehrwerte. Dies dient einerseits dazu, die Software frühzeitig für den Roll-out bei potenziellen Power Usern und Multiplikatoren zu platzieren, andererseits aber auch, um die Nutzer besser kennenzulernen. Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickeln wir die Software im Sinne unserer Nutzer immer weiter. Der Key User Workshop ist ein einstündiges Online Meeting und ist folgendermaßen strukturiert:

1. **Jobs to be done:** Wie arbeitet die Person? In welchen Systemen hält sich die Person auf? Was sind tägliche Aufgaben/Interaktionen? ...
2. **Pains:** Was hindert die Person daran, Ihren Job erfolgreich zu erledigen? Wo „hakt“ es im Gebtriebe? ...
3. **Gains:** Was sind die erwarteten Mehrwerte? Wann würde die Softwareeinführung als Erfolg gewertet?

Nach dem Key User Workshop werden bereits erste Nutzer (zumeist Projektleiter sowie IT-Administratoren und Key User) auf die Software gelassen, um zu testen, ob die Software erwartungsgemäß funktioniert.

Als weiterer kritischer Erfolgsfaktor hat sich rausgestellt, dass die Software für den Nutzer verfügbar sein muss. Daher sollte der IT-Administrator weitere Funktionen über Group Policies, IFrame-Integrationen oder der TeamsApp für Ihr Unternehmen freischalten.

Beschreibung [-]	Gesch. technischer Zeitaufwand [h]
Verfügbar machen in verschiedenen Systemen [Administrator]	
Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie der Administrator amberSearch seinen Nutzern zur Verfügung stellen kann. Diese sind hier hinterlegt.	~1h

Verfügbar machen in verschiedenen Systemen [Endnutzer]

Auch der Nutzer hat die Möglichkeit, sich amberSearch an verschiedenen im Browser/dem Desktop abzulegen. [Die Möglichkeiten für den Endnutzer sind hier hinterlegt.](#)

~5-10 Minuten

Tipp: Vor dem Onboarding bewusst machen, in welchen IT-Systemen sich die Mitarbeiter meistens bewegen und amberSearch dort platzieren, wo sie einen Großteil des Arbeitstages verbringen.

Phase 3: Das Nutzeronboarding

Phasen des Nutzeronboardings

Neben der gesamten Einführung lässt sich auch das Onboarding selbst unterteilen.

Zusätzlich haben wir in unseren Enterprise Search Einführungen zumeist folgende Personengruppen:

- IT-Administratoren: Verantworten das technische Set Up sowie die Integration in bestehende Systeme
- Projektleiter: Verantworten alle organisatorischen Aspekte, sind insbesondere am Anfang der erste Ansprechpartner für Rückfragen im Bezug auf amberSearch
- Multiplier: Führungskräfte und digital affine Personen, die als Opinionleader fungieren und das restliche Team enablen, das Meiste aus amberSearch rauszuholen
- Power User: Kollegen, die amberSearch im Arbeitsalltag extrem viel nutzen und so quasi alle Facetten der Software kennen und zu internen Experten mutieren
- Normale Nutzer: Nutzer die die Software im Arbeitsalltag im durchschnittlichen Umfang einsetzen

Phase 3.1: Key User Workshop & Indizierung

Die erste Phase des Onboardings für die Key User beginnt eigentlich bereits in Phase 2: Indizierung & Key User Workshop. Die Key User werden für erste Tests auf das System gelassen und erstes Feedback kann gesammelt werden.

Phase 3.2: Onboarding

Grundsätzlich empfehlen wir, Nutzer schrittweise auf die Software zu lassen, um entsprechende Learnings machen zu können und um bei Bedarf nachschärfen zu können.

In Onboarding (30 Minuten online) selbst erklären wir unseren Nutzern bzw. den Multiplikatoren kurz die Funktionsweise von amberSearch und ermöglichen es Ihnen, amberSearch einmal zu testen und Fragen zu stellen. Im Anschluss erhalten alle Mitarbeiter noch eine Onboardingmail mit den wichtigsten Informationen und weiteren Hinweisen. In dieser Phase ist es wichtig, dass die Mitarbeiter sich mit der Software bewusst auseinandersetzen und die "Suchlogik" der Software verstehen. Dazu zählen insbesondere:

- Software im eigenen Arbeitsalltag und IT-Set Up sichtbar machen
- Verständnis über die verschiedenen Funktionen aufbauen
- Die Suche nachschärfen und Filtermöglichkeiten anwenden

Dies wird einigen Leuten leichter fallen als anderen. Wichtig ist es, dass es Austauschmöglichkeiten gibt, in denen die Erfahrungen und Learnings sichtbar gemacht werden.

Außerdem hat es sich als förderlich erwiesen, in den ersten Wochen einen regelmäßigen Jour Fixe zwischen dem Projektleiter und dem Kundensupport von amberSearch einzustellen, um eventuelle Rückfragen oder kundenspezifische Probleme direkt beheben zu können.

Tipp: Nach dem Onboarding einen Teamschannel für Fragen rund um amberSearch zur Verfügung stellen. Außerdem in Jour Fixes in kleineren Teams die Kollegen von Ihren Success Stories berichten lassen, um bei zunächst skeptischen Nutzern weitere Interesse zu wecken. Dies ist insbesondere Aufgabe der Multiplikatoren.

Phase 3.3: Erste Erfahrungen

Relativ schnell werden sich neben dem Projektmanager einige Pownutzer herauskristallisieren, die schnell ein tiefes Know-How über amberSearch aufbauen werden. Das Know-How dieser Power User kann genutzt werden, um Fragen anderer Nutzer in dem Teamschannel schnell und effizient zu beantworten.

Tipp: Nutzer ermutigen, in internen Channels über Challenges und Erfolge zu sprechen, um diese auch für andere Nutzer sichtbar zu machen. Außerdem Aufbau von Expertise bei den Power Usern fördern.

Phase 3.4: Etablierung im Arbeitsalltag

Was wir bei unseren bisherigen Kunden sehen ist, dass bei einer guten Integration in den Arbeitsalltag auch öfters im Alltag und Meetings über amberSearch gesprochen wird. Dies trägt zur weiteren Festigung im Alltag bei und ist ein guter Indikator dafür, dass amberSearch erfolgreich etabliert ist.

Sollte amberSearch nicht von Anfang an komplett ausgerollt sein, kann es gut sein, dass auch andere Abteilungen auf amberSearch aufmerksam werden und Interesse an einem Einsatz bekräften.

Best Practices

Bei fast allen Softwareeinführungen ist ein großer Teil des Erfolgs, Erfolgserlebnisse sichtbar zu machen. Folgende Best Practices (ggf. anpassbar abhängig von Unternehmensgröße) haben sich herauskristallisiert, die zum Erfolg bei der Einführung einer Enterprise Search führen:

1. Alle Nutzergruppen und Stakeholder berücksichtigen

Verschiedene Abteilungen haben verschiedene Bedürfnisse. Diese sollten berücksichtigt werden und durch die Learnings, die man aus den ersten Phasen der Einführung zieht, berücksichtigt werden

2. Klein anfangen

Wir empfehlen zunächst mit einigen wenigen Abteilungen von 50-100 Personen anzufangen, bevor Sie den Roll-Out auf die ganze Firma machen.

3. Einführung intern vermarkten

Vermarkten Sie die Einführung intern und machen Sie die Leute „heiß“, damit diese sich auf die bevorstehende Änderung mental einstellen können.

4. Landesgesellschaften einbeziehen

Sollten Sie international tätig sein, dann beziehen sie auch die anderen Landesgesellschaften ein. Die dortigen Manager werden die Situation am besten kennen und Ihnen nochmal Tipps geben können. Außerdem sind diese Ihre Multiplier, die Sie auf jeden Fall mit an Board haben sollten.

Kritische Erfolgsfaktoren

Aus unserer Erfahrung wissen wir, dass es einige Maßnahmen gibt, die signifikant zum Erfolg von amberSearch beitragen. Ihre Aufgabe als Projektleiter oder Multiplikator ist es, den normalen Nutzer in die Lage zu versetzen, amberSearch oder die ausgewählte Enterprise Search optimal zu nutzen. Das sind unsere Learnings:

- Mache amberSearch im Arbeitsalltag sichtbar und integriere es in bestehende Systeme, um die Umstellung des Arbeitsalltages zu erleichtern. (s.oben: Phase 3.1)
- Aktive Beschäftigung der Nutzer mit der Lösung und entdecken von Anwendungsfällen (s. oben: Phase 3.2)
- Sprich offen über amberSearch und mache Erfolge sowie Learnings sichtbar. (s. oben: Phase 3.3)

Erstellen Sie eine Interne Community

Wer die Personas der internen Community sind, wurde im Kapitel Phasen des Nutzeronboardings erklärt. Was ist also der Vorteil einer internen Community?

- Fragen, die teilweise spezifisch für die Anwendungsfälle in Ihrem Unternehmen sind, können von Ihnen und anderen Kollegen beantwortet werden.
- Mitarbeiter haben die Möglichkeit, die bereits gestellten Fragen wieder aufzufinden, damit diese nicht nochmal gestellt werden müssen.
- Außerdem können die Kollegen sich in einem vertrauten Umfeld austauschen und müssen nicht direkt die "Hürde" nehmen, mit jemand Externen bzw. Unbekannten Kontakt aufzunehmen.
- Außerdem werden Best Practices und Positive Erfahrungen sichtbar und motivieren auch andere Kollegen, die Software stärker in Ihren Arbeitsalltag zu integrieren.

Eine interne Community führt dazu, dass Ihr Team mit Enterprise Search noch erfolgreicher wird und gewünschte Nutzung erzielt wird.

Welche Ressourcen benötigt die Implementation einer Enterprise Search?

In den letzten Jahren hat sich durch einen Wandel der Technologie viel geändert. Die Einführung einer Enterprise Search ist – vorausgesetzt, man nutzt Standardsoftware – kein Riesenprojekt. Im Folgenden wird daher auf verschiedene Ressourcen eingegangen und wo möglich eine realistische Einschätzung der benötigten Ressourcen gegeben.

Hardware

Cloud, On-Premise oder Private Cloud? Drei Hostingmöglichkeiten, die nicht von jedem Anbieter angeboten werden. amberSearch kann jede Form des Hostings unterstützen.

1. Cloud Hosting

Am einfachsten und ressourcenschonendsten ist das Cloud-Hosting. Da die meisten Unternehmen mit M365 und anderen Applikationen bereits in der Cloud unterwegs sind, macht ein Cloudhosting für >90% der Unternehmen Sinn. Eine direkte Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile von Cloud und On-Pemise Hosting finden Sie in [diesem Artikel](#).

Kosten:

Je nach Anbietermodell müssen Sie für Cloudressourcen oder nach Anzahl der Dokumente extra bezahlen. Bei amberSearch ist dies im Nutzerpreis inkludiert und wird nicht separat berechnet.

2. Private Cloud Hosting:

Größere Unternehmen haben Instanzen bei AWS, Azure & Co nur für sich reserviert. Auch hier kann eine Enterprise Search gehostet werden.

Kosten:

Die Kosten für das Hosting liegen beim Auftragnehmer, es müssen jedoch keine neuen Server angeschafft werden. Zusätzlich ist ein Mehraufwand bei der Installation zu erwarten, da Anbieter und Auftraggeber sich eng absprechen müssen, um individuelle Einstellungen auf Auftraggeberseite zu berücksichtigen. Die individuelle Auslegung der Server sowie die Kosten hängen insbesondere von der Menge der zu durchsuchenden Daten sowie der Anzahl an Mitarbeiter, die auf das System sollen, ab.

3. On Premise Hosting:

Bei Unternehmen aus dem CRITIS-Bereich ist manchmal ein On-Premise Hosting notwendig, da die Daten komplett auf der eigenen Infrastruktur gehostet werden müssen.

Kosten:

In diesem Fall muss der Auftraggeber sowohl die Anschaffung der Server als auch die Administration und das damit eingehende notwendige Know-How bezahlen. Die individuelle Auslegung der Server sowie die Kosten hängen insbesondere von der Menge der zu durchsuchenden Daten sowie der Anzahl an Mitarbeiter, die auf das System sollen, ab.

Software

Einige Unternehmen, insbesondere größere Unternehmen, stehen bei der Einführung einer Enterprise Search vor einer Make or Buy Entscheidung. Betrachtet man die Komplexität einer Enterprise Search, dann entscheiden sich die meisten Unternehmen für eine Buy-Lösung. Es gibt zwar Open-Source Module, die man als Grundlage benutzen kann, jedoch fehlen den meisten Unternehmen das notwendige Know-How bzw. die Ressourcen, um auf Basis der Open-Source Module eigene Lösungen entwickeln zu können.

amberSearch bietet eine Standardlösung mit offener Schnittstelle, über die individuelle Systeme – falls gewünscht – angebunden werden können. So hat man einen guten Kompromiss zwischen Standardsoftware und möglicher Individualisierung, falls Bedarf vorhanden ist.

Personal

Auf Auftraggeberseite sind zwei Ressourcen benötigt: IT-Abteilung sowie Projektleiter. Im folgenden erklären wir kurz warum:

1. IT-Abteilung

Die IT-Abteilung verantwortet die technische Umsetzung sowie die Integration in die verschiedenen Systeme.

2. Projektleitung

Die Projektleitung ist vor allen Dingen für die People und das Change-Management verantwortlich. Obwohl wir darauf achten, alles mit einer größtmöglichen UX zu entwickeln, benötigen die Mitarbeiter bei einer Anpassung der IT-Infrastruktur einen Ansprechpartner, der die Einführung verantwortet und sich um das Change Management kümmert. Eine Übersicht über Materialien haben wir [hier zusammengestellt](#).

Nur das Zusammenspiel beider Abteilungen führt zu der erfolgreichen Einführung einer Unternehmenssuchmaschine.

Budget

Das einzuplanende Budget hängt maßgeblich von der Hostingvariante und der Größe des Unternehmens ab.

Folgende Kostenstellen gibt es:

- **Externe Set Up Kosten:** Was benötigt der Auftragnehmer, um die Software erfolgreich zu installieren
- **Interne Set Up Kosten:** Wie viele Ressourcen benötigt der Auftraggeber intern, um sich entsprechend abzustimmen?
- **Laufende Fees/Wartung:** Je nach Hostingvariante werden laufende Fees (auf Basis von Nutzern, Datenmenge, Datensystemen, ...) fällig.

Wie hoch die Kosten sein werden, hängt vom individuellen Case ab und können nicht pauschal über ein White Paper beantwortet werden. Gerne unterstützen wir Sie bei der Berechnung des Business Cases! Sprechen Sie uns dazu gerne an.

Auswahlkriterien

Welche technischen Anforderungen sich in Ihrem Fall an die Suchmaschine ergeben und worauf Sie bei der Anbietersauswahl achten sollten, sollte sich insbesondere aus den von Ihren Nutzern genannten Pain Points und Bedürfnissen ergeben. Zusätzliche Anforderungen bzw. Einschränkungen bei der Anbietersauswahl ergeben sich aus der gewählten Hostingvariante.

Zusätzlich gibt es einige weitere allgemeine Faktoren, die Sie bei der technischen Auswahl eines Anbieters berücksichtigen sollten:

1. Benutzerfreundlichkeit:

Die Benutzeroberfläche sollte einfach zu bedienen und intuitiv sein, um eine hohe Benutzerakzeptanz zu gewährleisten. Setzen Sie auf eine Suchmaschine mit einem modernen Layout, welches Mitarbeitern bekannt vorkommt und wo sie sich „zu Hause“ fühlen. Eine Nutzeroberfläche mit diversen Filtermöglichkeiten zählt in heutigen Zeiten nicht mehr dazu.

2. Verwendung von KI:

Künstliche Intelligenz sollte niemals verwendet, um „KI zu verwenden“. Dennoch ist der Anwendungsfall bei einer Enterprise Search durchaus sinnvoll: Ob es um das Verständnis von Worten im richtigen Kontext, die Analyse von Bildern oder Videos oder das durchforsten großer Datenmengen geht, hier hilft die künstliche Intelligenz, dem Nutzer einfach eine zukunftsorientierte Nutzererfahrung zu bieten. Eine KI kann zum Beispiel komplett auf Tags verzichten und ist somit nicht auf 100% sauber gepflegte Daten angewiesen.

Tipp: Die Möglichkeit, nach Synonymen zu suchen ist kein Beweis einer integrierten KI. Zwar kann eine KI dies auch durchführen, zumeist wird der Einfachheit halber jedoch ein Thesaurusmodul genommen. Um zu überprüfen, ob wirklich eine Intelligenz vorhanden ist, sollte die Enterprise Search bspw. in der Lage sein, Fragen zu beantworten. Heutzutage hat nur eine KI genug Verständnis vom Text, um die Informationen entsprechend zu beantworten.

3. **Verfügbarkeit:**

Ein aus Nutzersicht weiterer elementarer Erfolgsfaktor ist die Erreichbarkeit innerhalb ihrer bestehenden IT-Landschaft. Investieren Sie in eine Standalone Lösung oder investieren Sie in eine responsive Oberfläche, die sich nahtlos in den SharePoint, die TeamsApp, das Intranet oder per App steuern lässt?

4. **Skalierbarkeit:**

Eventuell überlegen Sie, die Enterprise Search zunächst in einer Abteilung oder in einem Standort einzuführen. Wie skaliert die Technologie? Ältere Suchmethoden stoßen schnell an Ihre Grenzen bei großen Datenmengen, KI-gestützte Lösungen sind in der Lage viele Dokumente „at Scale“ zu verarbeiten.

5. **Geschwindigkeit:**

Eine schnelle Suche ist entscheidend für die Benutzerzufriedenheit. Die Lösung sollte in der Lage sein, schnell relevante Ergebnisse zurückzugeben, auch wenn es sich um große Datenmengen handelt.

6. **Suchindexierung:**

Die Lösung sollte in der Lage sein, Daten aus verschiedenen Quellen bzw. verschiedenen Dateiformaten zu indexieren, sowie verschiedener Datenformate wie Text, Bilder und Videos.

7. **Sicherheit/Zugriffsrechte:**

Die Lösung muss sicherstellen, dass nur autorisierte Benutzer auf die Daten zugreifen können, insbesondere bei der Suche nach sensiblen Informationen. Dazu sollte kein zweites Nutzermanagement notwendig sein, sondern die Enterprise Search sollte dies einfach aus den bestehenden rechten übernehmen. Es besteht heutzutage keine Notwendigkeit mehr, die Suche auf nur „öffentliche“ Inhalte zu begrenzen

8. **Integrationsfähigkeit:**

Die Lösung sollte Out-of-the-Box in der Lage sein, nahtlos mit anderen Systemen wie Content-Management-Systemen (CMS), Customer-Relationship-Management-Systemen (CRM) und anderen Unternehmensanwendungen zu integrieren. Aufwendige Set Ups mit mittleren 5-stelligen Beträgen für die Anbindung von Standardsoftware sind keinesfalls üblich.

9. **Personalisierung:**

Eine gute Enterprise Search-Lösung sollte personalisierte Suchergebnisse bereitstellen können, die auf den Benutzerpräferenzen und dem Verhalten basieren.

Kontakt:

ambeRoad Tech GmbH

+49 241 89437059

sales@ambersearch.de

www.amberSearch.de