



TROLLI GMBH

HERBERT MEDERER
IM GESPRÄCH MIT
PROF. DR. JO GROEBEL

„Mach dein Leben trolliger“

Der Fürther Familienbetrieb Trolli prägt seit Jahrzehnten mit seinen verspielt-detaillierten und originellen Fruchtgummikreationen die Innovationskraft und Vielfalt der Branche. Mit ihrer liebevollen Gestaltung und dem besonderen Geschmack haben die Trolli Originale europa- und weltweit eine große Marken-Fangemeinde. Unter Herbert Mederer wurde Trolli international zum zweitgrößten Fruchtgummiersteller. Mit Weitsicht hat er das Unternehmen für die Übergabe an seine Nachfolger vorbereitet.

Herbert Mederer im Gespräch mit dem Medienexperten Prof. Dr. Jo Groebel.

Prof. Dr. Jo Groebel: Herr Mederer, die Firmenzentrale von Trolli hat eine besonders freundliche Ausstrahlung. Liegt das am fränkischen Hintergrund oder an den fröhlichen Produkten, die Sie herstellen?

Herbert Mederer: Ich denke, es liegt an der Trolli-Familie. Wir hatten soeben ein Meeting mit 15 Sales Managern aus der ganzen Welt, und ich kann im Nachhinein behaupten: Wir haben eine freundliche Unternehmenskultur, wir sind die Trolli-Familie. Und diese positive Stimmung hat indirekt natürlich auch mit den Produkten zu tun.

Sie sind weltweit aufgestellt, haben aber noch das Zepter in der Hand ...

Das stimmt nicht mehr ganz, ich habe meine Kinder beteiligt, ihnen gehören 48 Prozent des Unternehmens. Aber ich besitze noch alle Stimmrechte. Mein ältester Sohn führt die Firma in Spanien. Er wird in absehbarer Zeit nach Fürth kommen, um sukzessive meine operativen Aufgaben zu übernehmen.

Wird es Ihnen schwer fallen, nicht mehr in die operativen Geschäfte einzugreifen?

Nein. Das Operative brauche ich in meinem Alter nicht mehr. Ich werde mich mit meiner eigentlichen Berufung beschäftigen, der Produktentwicklung. Das war immer meine Leidenschaft innerhalb des Berufs, und so soll es bleiben. Meine Mitarbeiter in der Produktentwicklung und in der Technik wollten, dass ich ihnen erhalten bleibe. Das freut mich natürlich ganz besonders.

Wie funktioniert das Zusammenspiel zwischen den künftigen Shareholdern und Ihnen?

Ich arbeite seit zwei Jahren daran, dass die Zusammenarbeit zwischen den Shareholdern und der erweiterten Geschäfts-

führung funktioniert. Es kommt darauf an, die richtigen Leute an Bord zu haben, die mit meinen Kindern auskommen. Die Kinder wiederum müssen sich damit abfinden, dass sie sich in ihrer Shareholder-Position eben auch zurücknehmen müssen. Und das Verständnis dafür ist meiner Einschätzung nach bei allen vorhanden. Das schafft Familiensinn, und Mitarbeiter und Führungscrew spielen mit.

Welche Aufgabe kommt dem Beirat zu?

Ich beschäftige mich gerade mit dem Thema „Beirat – unnötig oder unverzichtbar?“ Der Beirat soll die Entscheidungslücke, die bei wichtigen, richtungsweisenden Entscheidungen zwischen Shareholdern und Management entstehen kann, schließen. Das kann ein kluger Beirat. An diese Entscheidungen sind dann alle gebunden. Ich verstehe mich mit meinen vier Kindern, mit Geschäftsführung und Geschäftsleitung sehr gut, aber man weiß nie, was kommt. Es kann passieren, dass die Partner der Kinder vielleicht mit der einen oder anderen Entscheidung nicht einverstanden sind. Dann braucht man eine unabhängige Kommission mit Stimmrecht.

Sie stellen seit 45 Jahren Gummibonbons her, die Marke Trolli gibt es aber erst seit 30 Jahren. Wie kam es zu dem Namen Trolli?

Die Firma hieß früher nach dem Namen meines Vaters: Willy Mederer. Die Produkte waren eher anonym und daher suchte ich einen Namen, der zu unseren Produkten passen sollte. Ich stieß auf die Sagengeschichten mit den Trollen. Aber Troll war mir zu düster, dann machte ich schließlich Trolli daraus. Der Name klingt lustig, man kann ihn auf der ganzen Welt aussprechen, und nirgendwo verbindet man damit etwas Böses oder Schlechtes.



„Wir haben eine freundliche Unternehmenskultur, wir sind die Trolli-Familie.“

Herbert Mederer

Sie erwähnten bereits den Namen Willy Mederer, der Ihr Vater war. Vielleicht können Sie etwas zur Geschichte des Unternehmens sagen?

Mein Vater war in erster Ehe mit der Inhaberin einer Süßwarenfabrik verheiratet. Sie stellten Hartbonbons her und während des Krieges auch Vitaminbonbons für die Wehrmacht. Das hatte zwei Effekte, zum einen wurde mein Vater nicht eingezogen, weil er „strategisch wichtige Produkte“ herstellte, und außerdem bekam er Zucker zugeteilt. Während des Krieges hatte er sich einen kleinen Vorrat angelegt. Aber nach dem Krieg durfte man aufgrund der Restriktion keinen Zucker besitzen. So hat er den Zucker gegen Mehl getauscht, um einen Grundstoff zu haben, den er verwenden durfte. Von 1948 bis 1953 stellte er Nudeln her. Als die Restriktion aufgehoben wurde, fing er wieder mit Bonbons an. 1953 heiratete er ein zweites Mal, und zwar meine Mutter. Ich war damals sechs Jahre alt und trug den Nachnamen meines leiblichen Vaters. Mit sechzehn adoptierte mich mein Stiefvater Willy Mederer. Es war ihm wichtig, dass ich seinen Namen trage, wenn ich sein Nachfolger werden sollte. Er hatte zwar drei Töchter, aber da hoffte er wohl auf vernünftige Verheiratung, und der am Kochkessel ausgebildete Sohn sollte den damals noch kleinen Betrieb weiterführen.

Frauen sind als Unternehmerinnen immer noch die Ausnahme. Was müsste man tun, um das zu ändern?

Eltern müssten ihren Töchtern die gleiche Ausbildung und die gleichen Chancen ermöglichen wie den Söhnen. Ich habe vier Kinder, das jüngste ist 16, das älteste 46, drei Söhne und eine Tochter. Und die Tochter hat die gleichen Voraussetzungen wie die Söhne. Sie ist jetzt 26 und hat gerade ihren Master mit Auszeichnung bestanden.

Gehen wir noch mal zurück zur Geschichte: 1948, war es damals ein lokaler, regionaler oder schon nationaler Markt?

Das Unternehmen war ganz auf Bayern beschränkt. Wir fingen mit Süßwaren an, wie Cremehütchen, Kokosflocken. Ich hätte gerne Abitur gemacht, aber mein Vater meinte, dass die Mittlere Reife ausreiche mit einer anschließenden Lehre als Konfektmacher. Ich besuchte die Kurse der Süßwarenschule in Solingen und war zur praktischen Ausbildung im elterlichen Betrieb in Fürth, aber auch einige Monate in Berlin und in Graz. Danach begann ich hier in Fürth mit einer kaufmännischen Ausbildung. Anschließend ging ich für die Firma auf Reisen, ich bekam das Gebiet Süd-, Mittel- und Nordhessen, das war mein Waterloo!

Für einen jungen Mann bestimmt eine besondere Herausforderung?

Und ob. Es war wirklich nicht einfach für mich. Ich bin ein verbindlicher Mensch, ich komme mit Leuten gut zurecht, aber ich bin keiner, der den Fuß in die Türe stellen kann. Deshalb war ich froh, als ich nach zwei Jahren die Aufgabe an einen Nachfolger übergeben konnte. In dieser Zeit erweiterten wir das Vertriebsgebiet auf ganz Deutschland. Damals hatten wir tausend Kunden. Heute beschränkt sich der Hauptvertrieb in Deutschland auf 30-50 Großabnehmer im Lebensmittel-einzelhandel, früher gab es unzählige Grossisten. Das war viel Arbeit für kleine Aufträge, aber bei gut gestreutem und geringem individuellen Risiko. Das war das Gute daran.

Wie kam es zum Sprung ins internationale Geschäft?

Ich habe das frühzeitig sehr forciert. Es fing an mit der Belieferung Österreichs und der Schweiz, dann kam Frankreich hinzu.



„Wir vertreiben unsere Produkte in 80 Ländern, produziert wird jedoch nur noch in Deutschland, Spanien und China.“

Herbert Mederer im Gespräch mit Prof. Dr. Jo Groebel.

In dieser Zeit arbeiteten im Werk Fürth 120 Mitarbeiter in der Produktion. Ich war selbst als kaufmännischer Praktikant zwei Jahre in einem großen internationalen Süßwarenkonzern in Frankreich tätig. Ich hatte richtig Lust auf Ausland und hatte Spaß am Abenteuer, allerdings mit überschaubarem Risiko.

Eine gute Balance zwischen Risiko und Sicherheit ...

Das kann man so sagen. Wir sind weiter gewachsen, exportierten in die Benelux-Staaten, nach Großbritannien und in weitere europäische Staaten. Wir knüpften Kontakt zu einem Importeur in den USA. Damals war das Gummibonbon noch relativ neu in unserem Sortiment, das Gleiche galt für den US-Markt. Mir war schnell klar, dass mehr geht. Wir fingen an, in die USA zu liefern, und für diesen Markt wollte ich etwas Freches machen, so entwickelte ich die Gummiwürmer, unsere Wurrli's. Das Geschäft mit den Gummiwürmern entwickelte sich so rasant, dass wir manchmal in der Woche ein bis zwei Fracht-Jumbos chartern mussten, um rechtzeitig ausliefern zu können.

Also sozusagen von Null auf Hundert ...

Ja, es war wirklich innerhalb kurzer Zeit. In den USA waren wir dann gleichzeitig im Wall Street Journal auf der ersten Seite und im Anglermagazin The First Bait Fishermen Can Eat. Die Gummiwürmer haben nicht nur den Anglern geschmeckt, sie wurden tatsächlich auch zum Fischen verwendet, das hat funktioniert! Und das war natürlich der Durchbruch in den USA. Mein Vater und ich planten, in den USA ein eigenes Werk zu bauen. Bis es dann soweit war, ist er leider gestorben. Ich war 38.

Wo in USA haben Sie sich niedergelassen?

Ich hatte Geschäftsfreunde in Kolumbien, die uns mit Gelatine belieferten. Zusammen machten wir uns an den Aufbau einer

Produktion in den USA, sie wurden Teilhaber. Einer ihrer Söhne war in meinem Alter, wir teilten uns die Arbeit, er war für Administration zuständig, ich für Technik und Vertrieb. Wir reisten von einem Bundesstaat zum nächsten auf der Suche nach einem geeigneten Standort. Die Wirtschaftsdelegationen organisierten vor Ort umfangreiche Besichtigungen, um niederlassungswilligen Firmen Immobilien anzubieten. Schließlich hat man uns in South Western Iowa in der kleinen Stadt Creston ein Gelände mit Fabrikhalle angeboten. Nach Des Moines war es eine Stunde und von dort aus war Chicago gut erreichbar. Es gab trotzdem Handicaps, wir hatten Fachkräfte, Top-Leute mit Familien, sie wollten nicht aufs Land, weil keine Schulen in der Nähe waren. Aber wir zogen es trotzdem durch. Wir eröffneten 1985, und nach zehn Jahren waren wir Marktführer in den USA mit einem Umsatz von 130 Millionen Dollar. Von den USA aus exportierten wir auch nach Mittel- und Südamerika und Fernost. Von Deutschland aus intensivierten wir die Bearbeitung der westlichen europäischen Staaten.

Mussten Sie die Produkte dem amerikanischen Markt anpassen?

Nein, wir konnten Formen, Farben und Aromen noch vorgeben, denn es gab ja wenig Vergleichbares. Unser stärkster Artikel hier in Deutschland wurde seinerzeit in den USA entwickelt, die Glühwürmchen. Sie hießen dort Bright Crawlers, also leuchtende Krabbeltiere. Im Werk in Iowa hatten wir 500 Mitarbeiter und eine sehr moderne Produktion. Wir steckten alles in die Automation und erreichten erstaunliche Volumina.

Und es gab keine Konkurrenz?

Wenn in den USA etwas gut läuft, dann schaut die ganze Welt hin. Plötzlich wollten sie überall Gummibonbons

**Rechtsform:**

Willy Mederer GmbH & Co.KG

Gründung:

1948

Sitz:

Fürth (Bayern)

Geschäftsführer:

Herbert Mederer

Mitarbeiter:

circa 2000 (international)

Umsatz:

240 Millionen Euro (international)

Branche:

Süßwaren

Produkte:

Fruchtgummi, Schaumzuckerwaren

Webseite:

www.trolli.de

**Meine wichtigste Entscheidung?**

Frühzeitig unsere erfolgreichen Produkte nicht nur im Ausland zu vertreiben, sondern sie dort zu produzieren.

Meine schlechteste Entscheidung?

In einigen wenigen Fällen zu viel Vertrauen in falsche Partner gesetzt zu haben.

Meine beste Entscheidung?

Arbeit und Abenteuer erfolgreich zu kombinieren.

herstellen, in China, Mexiko, Südamerika, Argentinien, Chile, oder in Kanada. So bekamen wir natürlich Konkurrenz, aber am amerikanischen Markt war Trolli das Synonym für Gummibonbons. Zu der Zeit waren wir in den USA Haribo weit voraus. Wir verkauften 1998 das Werk in den USA, aber nicht weil es schlecht lief, es lief hervorragend, sondern aus persönlichen Gründen. Danach bauten wir ziemlich zeitgleich in Spanien und auch in Indonesien mit einem dort ansässigen deutschen Partner. Dort wuchsen wir rasant schnell, nach zwei Jahren hatten wir bereits 3.000 Beschäftigte und waren Marktführer in Südostasien.

In wie vielen Ländern sind Sie heute vertreten?

Wir vertreiben unsere Produkte in 80 Ländern, produziert wird jedoch nur noch in Deutschland, Spanien und China. Anfang nächsten Jahres soll das Werk in Venezuela anlaufen. Dort bauen wir bereits seit fünf Jahren. Wir hatten die falschen Partner, die politischen Verhältnisse waren auch nicht gerade optimal. Aber ich denke, wir schaffen es. In Deutschland haben wir noch zwei Produktions-Standorte, im mecklenburgischen Hagenow, und im oberpfälzischen Neunburg vorm Wald. Im Zuge der Konzentration schlossen wir auch die Produktion hier in Fürth, wo sich aber nach wie vor unsere Hauptverwaltung befindet.

Wie wichtig sind für Sie Berater?

Also, ich halte von guten Beratern sehr viel. Als die Rohstoffpreise vor drei, vier Jahren anstiegen, bekamen wir Probleme. 2013 holten wir uns ein Beraterteam ins Haus, das uns ein dreiviertel Jahr lang die Bude auf den Kopf stellte. Wir kamen uns vor, als würden wir mit Handschellen oder Fußfesseln arbeiten. Ich durfte keine neuen Produkte mehr entwickeln, denn die Entwicklungsarbeit war sehr aufwändig. Das Ergebnis war, dass wir unser Sortiment sogar um die Hälfte verkleinern mussten. Aber sie konnten uns davon überzeugen, dass diese 50 Prozent nur rund 15 Prozent unseres Umsatzes ausmachten. Wir trennten uns vom Ballast und den damit verbundenen Kosten. Dies war Teil unserer Sanierung. Die Berater hatten uns gezeigt, wie man die Kostenstruktur grundlegend ändern kann und muss.

Spielen Bio und Nachhaltigkeit bei Ihnen eine Rolle?

Um diese Varianten kommt man heute nicht mehr herum. Es wird einiges von uns verlangt, aber ich kann mich nicht gegen Ethik, Moral oder Gesundheit stellen. Wir sind permanent angehalten, innovativ zu sein, manches ist schwer umsetzbar, manches kostet sehr viel Geld, und manches ist sogar unmöglich. In unserem Werk in Neunburg produzieren wir große Mengen an Bio-Produkten für einen zentralen Abnehmer, der dann die diversen Eigenmarken für den Handel verpackt.

„Unsere Produkte werden von allen Altersgruppen geliebt und konsumiert.“

Herbert Mederer



Außerdem arbeite ich momentan an einem hochinteressanten und innovativen Projekt für gesunde Lebensmittel mit einer Universität in Deutschland zusammen.

Innovation und Technologie sind also bei Ihnen ein großes Thema?

Unbedingt. Ich bin kein Ingenieur, kein Maschinenbauer, aber ich habe Patente auf Produktionsanlagen und Produkte, die wir entwickelt oder gebaut haben. Einige sind in unserer Industrie mit großem Erfolg im Einsatz, andere befinden sich im Entwicklungsstadium. Ja, Produktentwicklung und technische Neuerungen sind mein Hobby, ich habe es nie studiert, aber mit Erfolg autodidaktisch betrieben.

Wie steht es um die Produktinnovation, gibt es besondere Zusammensetzungen und Rezepturen?

Wir versuchen, sehr viel mit natürlichen Fruchtauszügen und natürlichen Zutaten zu arbeiten. Nur wenn es wirklich gewünscht oder unerlässlich ist, arbeiten wir mit den erlaubten und zertifizierten Lebensmittel-Farbstoffen. Meistens handelt es sich heute jedoch um färbende Lebensmittel. Früher hätte man mit natürlichen Stoffen kaum blaue Produkte herstellen können, heute verwendet man dafür Algen. Unser patentierter Mini-Burger lebt von den verschiedenen Kombinationen, jede Schicht schmeckt ein bisschen anders, hat andere Farben und Texturen. In den USA ist ein Lunch-Bag der Knaller mit der süßen Imitation von Hot Dog, Burger, Colaflasche und Pommes. Demnächst kommen Gummidonuts und sogar ein Nudelteller, eben alles, was man als Fruchtgummi nachstellen kann. Im Januar zur Internationalen Süßwaren-Messe in Köln werden wir wieder unsere Neuheiten präsentieren.

Wer sind die Konsumenten, Kinder oder Erwachsene?

Man denkt immer, Gummibonbons sind für Kinder. In der Regel kaufen die Erwachsenen für die Kinder, aber dann essen sie es am Ende selber auf. Unsere Produkte werden von allen Altersgruppen geliebt und konsumiert.

Sie sind ein viel beschäftigter Mann, gibt es auch Zeit für Freizeitbeschäftigungen zum Ausgleich?

Dass ich als Unternehmer in die USA ging oder dann nach Indonesien, das zeigt viel von meinem Pioniertrieb und von meiner Abenteuerlust. Ich habe beides sozusagen auf der betrieblichen Ebene ausgelebt. In meiner Jugend war ich begeisterter Handballspieler. Als meine Freunde später mit dem Golfspielen anfangen, baute ich mir ein Kajak aus Fiberglas. Ich zog los und machte Wildwasserfahrten. Zudem liebe ich Bergwandern, Bergsteigen und Skitouren. Jetzt geht es leider nicht mehr so gut, ich hatte einen Motorradunfall. Seitdem ist mein Bein etwas lädiert, mit Motorrad fahren und Skitouren ist es vorbei.

Bei Ihnen musste es offensichtlich immer etwas Spektakuläres sein ...

Ja, das stimmt. Ich machte große Radtouren, zum Beispiel bis nach Budapest. In Südamerika fuhr ich von Mexiko bis Feuerland mit einem VW Buggy. Oder mit dem Motorrad durch Südeuropa und Kleinasien, dort bin ich 9000 Kilometer gefahren. Für mich war es immer wichtig, in der Natur zu sein. Vor ein paar Jahren machte ich mit meinen Kindern und Enkelkindern eine Kanufahrt auf der Altmühl. Zelten und paddeln mit Opa, das war großartig, alle reden noch heute davon.

Was erwarten Sie als mittelständischer Unternehmer von der Politik?

Ich erwarte, dass die Politiker beweglicher werden, um den Anforderungen einer sich schnell ändernden Welt gerecht zu werden. Es müsste mehr Raum geben für Politiker, damit sie sich trauen, auch mal etwas Unangenehmes zu sagen und nicht stur die Parteilinie vertreten. Wir müssen uns neuen Situationen und Herausforderungen stellen und dazu braucht es Mut, Flexibilität und Visionen.

Wie stehen Sie zu dem Vorhaben, die Erbschaftsteuer grundsätzlich neu zu regeln?

Die Erbschaftsteuer ist ein großes Problem. Im Austausch mit Mittelständlern ist das immer wieder Gegenstand der Unterhaltung. Was hat man an verfügbarem, flüssigem Kapital auf der Seite, um den Erben die Bezahlung der anfallenden Belastungen zu ermöglichen? Die wenigsten Erben können es schaffen, ohne sich zu verschulden. Das ist meiner Meinung nach für den Mittelstand eine real existierende Gefahr. Die Weiterführung der mittelständischen Unternehmen sollte durch Gesetze und eine vernünftige Gestaltung der Erbschaftsteuer gesichert werden.

Das heißt, die nationale Politik sollte mittelstandsfreundlicher sein?

Mal ehrlich, wenn der Mittelstand sich das erlauben würde, was die großen Konzerne in Sachen Steueroptimierung vormachen ... Es heißt, Google habe weltweit den Steuerbehörden viele Milliarden Euro entzogen. Das ist es, was ich speziell der Finanzpolitik ankreide. Der Mittelstand muss sich alles hart erkämpfen. Große Konzerne haben Möglichkeiten, die Gesetze zu umgehen. Das ist für uns Mittelständler wirklich bitter.

Welche Rolle spielt für Sie der Wirtschaftssenat?

Was mich betrifft, so wünsche ich mir mehr Zeit, um an den großartigen Veranstaltungen teilnehmen zu können. Und das wird bald der Fall sein, nämlich dann, wenn ich mich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen habe. Ich habe mir jedenfalls vorgenommen, bei den Senats-Veranstaltungen öfter mit dabei zu sein. Dann werde ich auch die Möglichkeit haben, mich selbst mehr einzubringen.

Wie wird es nach Ihrem Ausscheiden aus dem Unternehmen weitergehen?

Meiner Meinung nach übergebe ich meinen Kindern ein gut bestelltes Feld. Wir haben Top-Leute hier, die sich sehr gut verstehen. Entscheidungen werden demokratisch gefällt. Auch ich entscheide nicht mehr allein, ich könnte es, mache es aber ganz bewusst nicht mehr. Alles geschieht heute, ohne dass es Streit gibt. Es ist eine gute Stimmung, das spüre ich. Wahrscheinlich ist das auch ein Verdienst der Beratung. Ich bin sehr dankbar, dass es so ist.

Vielen herzlichen Dank für das Gespräch!



Vita

Herbert Mederer wurde 1946 in Nürnberg geboren. In den sechziger Jahren absolvierte er nach seinem Realschul-Abschluss eine Konfektmacher-Lehre und lernte so das Handwerk von der Pike auf im elterlichen Betrieb. Nach zahlreichen Auslandsaufenthalten und verschiedenen Positionen im Stammwerk Fürth übernahm er im Jahr 1984 die Geschäftsführung des Unternehmens. Nach Gründung der Marke Trolli im Jahre 1980 gelang es ihm, das Unternehmen auch international bekannt zu machen und stetig Marktanteile zu gewinnen; 1986 gründete er die Mederer Corporation in den USA mit eigenem Produktionsstandort, was Trolli zum Marktführer jenseits des Atlantiks machte; 1994 folgte die Gründung der Trolli Iberica S.A. in Spanien, 2001 die Gründung der Trolli Guangzhou Confectionery Co. Ltd in China. Mit dem Erwerb der Gummibear Factory Boizenburg und Hagenow im Jahr 2000 wurde der Grundstein für den heute modernsten Produktionsstandort in Hagenow (Mecklenburg-Vorpommern) gelegt, 2007 erfolgte die Einweihung des vollautomatischen Hochregallagers in Hagenow. Heute beschäftigt die Mederer Gruppe weltweit rund 2000 Mitarbeiter. Die hohe Innovationskraft des Unternehmens ist ausschlaggebend für den Erfolg, der Trolli international zum zweitgrößten Fruchtgummihersteller gemacht hat. Herbert Mederer war bis 2012 Mitglied des Präsidiums im Bundesverband der Deutschen Süßwarenindustrie (BDSI), bis heute ist er im Vorstand der Fachsparte Zuckerwaren. 2011 erhielt er für sein soziales und wirtschaftliches Engagement das Bundesverdienstkreuz.



Herausgeber

BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft,
Unternehmerverband Deutschlands e.V.

Präsident Mario Ohoven
Mosse Palais, Leipziger Platz 15
10117 Berlin
www.bvmw.de

Dezember 2015

Copyright Fotos: Fotostudio Stöhr und Trolli GmbH

Gestaltung: TEAM WANDRES GmbH