

„MEINE ENKEL HABEN EINE GROSSE AUFGABE VOR SICH“

Gespräch mit dem Unternehmer Franz Mack im Herbst 2010, wenige Wochen vor seinem Tod:
Kompromisslos auf Qualität gesetzt / Roland Mack: Mein Vater war der Macher



Was können Familienunternehmen besser als Konzerne?

Franz Mack: Es ist in erster Linie der Zusammenhalt. Wenn alle Mitglieder einer Familie an einem Strang ziehen, ist das eine große Stärke. Welcher Konzernchef geht abends nach Hause und setzt sich nochmals bis Mitternacht ans Reißbrett und konstruiert eine neue Fahrattraktionen oder fertigt Modelle? Für mich war immer wichtig, etwas Neues auf den Markt zu bringen. Das war unsere Chance.

Sie haben den Park zusammen mit Ihrem Sohn Roland gegründet. Wenn Sie sich als Team sehen, beim Blick zurück: Was haben Sie besser gemacht, wo ergänzen Sie sich und was kann Ihr Sohn Roland besser?

Franz Mack: Wir haben sehr früh angefangen, alles gemeinsam zu machen. Roland war 24 Jahre alt. Ich war damals sicher die treibende Kraft, ich war immer sehr aktiv und habe viele Dinge angeschoben und Roland hat sie umgesetzt. Das war eine sehr erfolgreiche Kombination ...

Roland Mack: ... der Vater war der Tüftler, der Macher, der Mann, der die Erfahrung mit eingebracht hat und auch risikobereit war als Unternehmer. Ich wollte zu neuen Ufern aufbrechen, ich habe den Kontakt zu anderen Branchen gesucht. Ich habe damals den Filmarchitekten Ulrich Damrau mit an Bord geholt, was aus heutiger Sicht sehr wichtig für die Entwicklung des Parks war. So konnte überhaupt erst der europäische Themenpark entstehen. Ich habe auch Erfahrungen von meinem Studium für neue Managementmethoden mitgebracht und so den Grundstein für ein größeres Unternehmen gelegt. Sicher war ich damals als junger Mensch auch weltoffener und für Neues aufgeschlossen. Mein Vater wiederum hat sehr stark auf seine große Erfahrung zurückgegriffen. Rückblickend war beides sehr wichtig, es war eine tolle Ergänzung und eine sehr gute Kombination. Ich habe schnell von meinem Vater gelernt, dass es wichtig ist, täglich in der Praxis operativ engagiert zu sein und auch ständig neue Ideen zu entwickeln. Viele Visionen von damals, die weit über die reinen Fahrattraktionen hinausgehen, sind heute längst Realität ...



... was wäre das beispielsweise?

Roland Mack: Großveranstaltungen, Tagungen, die Entwicklung von Confertainment, Themen-Events, Fernsehproduktionen und vieles mehr ... Auch beim Thema Marketing haben wir uns in der Familie erstklassig ergänzt. Das war überhaupt nicht auf meinen Vater zugeschnitten. Er hat Marketing mitunter abgelehnt, weil er aus der reinen Entwicklung von Fahrgeschäften wusste, das ist nicht unbedingt nötig. Da hatte er im Grunde Recht. Wenn ein Kunde mit einer Fahrattraktion zufrieden ist und es weiter erzählt, ist das die beste Werbung. Doch mit dem Freizeitpark hatten wir eine vollkommen neue Situation und mussten damit auch ein komplett anderes Marketing aufbauen. Den Park müssen die Menschen erleben, bevor sie Mundpropaganda machen können, dazu müssen sie hierher kommen und dafür brauchen wir ein gutes Marketing.

Wenn Sie sich heute an den Tag zurückerinnern, als der Park eröffnet wurde, was haben Sie damals empfunden, was haben Sie erwartet? Hätten Sie mit solch einem Erfolg gerechnet, dass 2010 einmal jährlich über vier Millionen Menschen hierher kommen?

Franz Mack: Kein Mensch hätte daran geglaubt, dass sich dieser Park einmal so entwickelt. Damals waren wir kleine Fische. Wir haben wirklich ganz kleine Brötchen gebacken. Als dann immer mehr Besucher kamen, wuchsen auch die Erwartungen und wir bekamen Auftrieb. Das war auch der Anreiz, ständig Neuheiten zu entwickeln, innovativ zu sein und den Europa-Park voranzubringen. Schon damals zeichnete sich ab, die Menschen haben es erwartet, ja fast verlangt, dass im nächsten Jahr immer wieder etwas Neues präsentiert wird. Wie ein roter Faden hat sich das durch unsere gesamte Geschichte gezogen. Heute ist das noch genauso. Das ist eine Aufgabe, an der wir Tag für Tag arbeiten.

Roland Mack: Mein Vater war total aufgeschlossen gegenüber einer neuen und größeren Entwicklung. Das ist ja auch nicht selbstverständlich. Er hat geschaut, dass das Wachstum Schritt für Schritt, also kontinuierlich, aber nicht zu schnell, ging. Aber mein Vater hat das Wachstum immer vorangetrieben. Wir mussten ein ums andere Mal entscheiden, was können wir finanziell und von unseren Kapazitäten her schaffen, was lässt sich von unseren Ideen in einem Jahr umsetzen ...

Franz Mack: ... außerdem war es unsere Stärke, Projekte und Attraktionen immer gleich richtig umzusetzen. Wir haben unglaublich auf Qualität geachtet. Wir wollten nie der Größte in der Branche sein, sondern immer der mit der besten Qualität, wir wollen ein Top-Produkt liefern. Das war vielleicht aus heutiger Sicht der Schlüssel zum Erfolg: kompromisslos auf Qualität setzen!

Roland Mack: Manchmal war es sogar so, dass die Qualität über der Wirtschaftlichkeit stand. Das kam uns später zugute. Als die große Entwicklung für den Europa-Park eingesetzt hat, konnten wir auf viele Produkte von früher zurückgreifen, die in einer super Qualität vorhanden waren. Sie waren gut gebaut und haben auch den neuen Herausforderungen standgehalten. Mein Vater hatte sein ganzes Fachwissen in einer unglaublichen Konsequenz eingebracht. Das war schon ein großer Glücksfall für uns und das Unternehmen. Wenn mein Vater in ein Hotel ging, schrieb er in der Spalte Beruf immer „Kfm.“ rein. Das heißt ja eigentlich Kaufmann, bei meinem Vater hieß es „Karussellfachmann“. Das ist nicht übertrieben.

Franz Mack: Eigentlich habe ich mir sehr viel selbst beigebracht. Ich hatte aber immer das Gefühl für das Machbare ...

Roland Mack: ... er ist weitab der Eigenschaft eines Phantasten. Aber mein Vater hatte immer Visionen, die dann auch häufig zur Realität wurden. Wenn andere sagen, das geht noch größer und noch größer, kann mein Vater draufschauen und sieht auf einen Blick, die Bahn funktioniert so nicht.



Franz und Roland Mack vor der damaligen Baustelle des Hotels „Colosseo“.

Es ist ja heute wirklich schwierig beim Blick auf diesen Park, mit mehr als vier Millionen Besuchern im Jahr, sich in die Situation der Anfänge zurückzusetzen. Sie waren damals überzeugt, dass die Chancen gut waren, sonst hätten Sie den Europa-Park nicht gebaut. Was haben Sie erwartet und womit wären Sie auch zufrieden gewesen? Was war damals Ihr Ziel?

Franz Mack: Es war eigentlich zunächst eine Absicherung für unseren Produktionsbetrieb in Waldkirch. Wir haben vom Europa-Park einen Schub für Waldkirch erwartet. Ich hatte ja die Firma in Waldkirch von ganz klein nach oben gebracht. Mein Vater hat das damals gut gemacht und auch ein gutes Geschäft gehabt. Aber der Aufschwung, der Antrieb, nach oben zu marschieren, war bei ihm nicht so stark ausgeprägt wie bei mir. Ich war damals jung und hatte das Interesse, die Firma so schnell wie möglich hochzubringen. Aber das war schon ein langer Weg. Ähnlich wie dann beim Europa-Park ...

Roland Mack: ... da sind ja schon Parallelen beim Generationswechsel von meinem Großvater zu meinem Vater und zu mir. Ich hatte ja dem Unternehmen Europa-Park auch einen großen Schub nach vorne gegeben, als ich die volle Verantwortung übernahm. Das ging aber auch nur auf einer nahezu idealen Basis. Mein Vater war der absolute Fachmann und am Anfang der Geldgeber. Dann kam ich als Vermarkter – obwohl ich Maschinenbauingenieur bin – mit neuen Ideen. Ich hatte die Chance gesehen, das Unternehmen durch Kooperationen und neue Marketingideen nach vorne zu bringen. Im Grunde habe ich es genauso gemacht mit dem Europa-Park, wie damals mein Vater mit dem Produktionsbetrieb in Waldkirch. Später, zehn Jahre nach der Gründung des Parks, kam dann mein Bruder Jürgen in die Geschäftsführung, was uns sehr gut tut bis heute.

Was verbindet Sie mit Walt Disney? Sehen Sie gemeinsame Eigenschaften? Wie schätzen Sie ihn ein?

Roland Mack (über und an seinen Vater): ... es waren beide Kettenraucher, nur ist er gestorben und Du hast rechtzeitig aufgehört. Mein Vater hat mal über 100 Zigaretten am Tag geraucht.

Franz Mack: ... ja, das war mal eine Zeitlang, als ich auch nachts sehr viel gearbeitet habe, dann waren es am Tag 60 und nachts 40 Zigaretten. Da habe ich schwarze Zigaretten geraucht. Damals war das Thema „Rauchen ist ungesund“ noch nicht so im Mittelpunkt. Ich hatte mir vorgenommen, wenn ich 50 werde, höre ich auf mit Rauchen. Das habe ich dann auch gemacht, bis heute. Es war goldrichtig aufzuhören, die Leistung ist damals dann nochmals nach oben gegangen. Jetzt bin ich schon fast 90 Jahre alt. Das war übrigens ziemlich genau die Zeit, als wir dann mit dem Europa-Park angefangen haben.

Und nochmals zu den Gemeinsamkeiten mit Walt Disney?

Franz Mack: Das erste was ich bei Disney gesehen habe: Ein Teil seines Erfolgs lag im Familiengedanken. Seine Parks sind für die Familien gebaut. Das war für mich ganz wichtig, dass wir Jung und Alt bedienen. Ich wollte auch einen Park für die Familien. Das haben wir bis heute geschafft. Das war eindeutig die große Stärke von Disney. Den anderen Trend, den Disney vorgemacht hat, waren die Themenparks. Wir haben dann zwar nicht die Filmkulisse, sondern Europa, als Thema gewählt, aber es war dasselbe Prinzip. Dass man einen Park als Erlebniswelt bauen muss, haben wir sicher von Disney übernommen.

Haben Sie Walt Disney persönlich getroffen ...

Franz Mack: ... nein. Er ist 1966 gestorben, kurz vor der Eröffnung seines zweiten Parks. Aber wir hatten viele gemeinsame Bekannte. Viele Leute, mit denen ich verhandelt habe, waren sehr eng mit Walt Disney. Wir hatten eine Partnerschaft mit Arrow Development in Mountain View bei San Francisco. Der Betreiber von Arrow ist genau so alt wie ich. Er hat alle Themenfahrten für Disney gebaut. Und so habe ich automatisch sehr viel über Disney erfahren. Wir hatten die Produkte von Arrow schon vor der Gründung des Europa-Park in Europa vertrieben und hatten wirklich eine sehr enge Partnerschaft und einen intensiven Austausch. Er hat immer erzählt, wie Disney in die Firma kam, was ihm wichtig war, wie er unter den Autos gelegen ist, worauf er geachtet hat. Darüber haben wir schon einiges gelernt. Walt Disney wollte immer jedes Detail wissen. Er hatte nie Zeit zum Essen, es musste immer schnell einen Hamburger von McDonalds holen, den er meistens in der Schlosserei gegessen hat. Dann ist er wieder zurückgefliegen nach Los Angeles. Wir wussten sehr viel über Disney, was er für ein Mensch war, was für Ansprüche er hatte ... und so weiter. Technische Qualität war für Disney und mich unglaublich wichtig. Das hatten wir sicher gemeinsam. Es durfte bei Disney nie gepfuscht werden, bei mir auch nicht ...

Roland Mack: ... beide waren Perfektionisten. Ich sage immer, eine Kombination und Zusammenarbeit von Walt Disney und Franz Mack wäre unschlagbar gewesen ...

Was sind die wichtigsten Eigenschaften, die Sie von Ihrem Vater gelernt haben?

Roland Mack: Durchsetzungsfähigkeit, Hartnäckigkeit, Dinge zu Ende bringen, Neugierde. Wenn mein Vater früher in den Urlaub gefahren ist, hat er immer noch einige Volksfestplätze besucht und kam mit mehreren Ideen zurück, die wir umgesetzt haben. So ist es bei mir heute auch. Da gibt es eine nette Geschichte von meinen Vater: Da war er mal in Italien im Urlaub und hat gesehen, dass die Italiener die Autoscooter-Hallen auf sechs Säulen bauen und wir hatten damals noch 24 oder 48 Säulen verwendet ...

Franz Mack: ... das konnte mein Vater damals einfach nicht glauben. Er dachte, beim ersten Wind fällt die



Wie Walt Disney sind Franz und Roland Mack für ihre Leistungen und dauerhaften Beiträge zur weltweiten Freizeitpark-Industrie in die „Hall of Fame“ des Weltverbands der Freizeitindustrie (International Association of Amusement Parks and Attractions, IAAPA) aufgenommen worden.

Scooterhalle um. Aber wir haben es ausprobiert und gerechnet und es ging. Heute bauen wir Scooterhallen auf zwei Säulen. Bei Roland ist es auch so, er schaut sich ständig andere Parks an, ist sehr neugierig und bringt immer von überall neue Ideen mit.

Roland Mack: Nochmal zurück, was ich von meinem Vater gelernt habe: Er hat nie mehr versprochen, als was man halten kann. Und er war immer Vorbild und sagte, ich darf nie mehr fordern, als ich selbst bereit bin zu bringen. Er hat eigentlich alles vorgelebt. Er war aber auch sehr fordernd und manchmal hart mit seinen Mitarbeitern. Er hat mir als Unternehmer mit auf den Weg gegeben, die Dinge vorzuleben.

Wir reden über Ihren Vater. Wie ist es bei Ihnen, wie gut können Sie Verantwortung auf Ihre Söhne und Ihre Tochter übertragen? Wie gut können Sie loslassen?

Roland Mack: Da arbeite ich gerade an mir. Ich habe das sehr geschätzt, wie schnell und früh mein Vater mir große Verantwortung übertragen hat. Dass es in den Phasen des Übergangs immer wieder zu Konflikten kommt, ist eigentlich ganz klar. Die hatte ich mit meinem Vater und die haben meine Kinder jetzt mit mir. Aber es sind konstruktive Auseinandersetzungen, die letztlich der Sache und dem Unternehmen dienen. Es war schon eine große Leistung meines Vaters, zu sagen, ich übergebe die Verantwortung meinem Sohn und möchte viele Dinge gar nicht mehr wissen. Da gehören unglaubliches Fingerspitzengefühl und großes Vertrauen dazu. Die ähnliche Situation habe ich jetzt selbst. In dem Augenblick, in dem ich spüre, dass die Dinge umgesetzt werden, halte ich mich raus. Aber während des Übergangs gibt es natürlich unterschiedliche Meinungen, wer trägt welche Verantwortung und wird alles so umgesetzt, wie ich es erwarte ... ich hatte gerade heute morgen eine Diskussion mit meinem Sohn, in der es darum ging, dass ich zu hart und zu fordernd zu meinen Kindern sei. Aber so war es genau mit meinem Vater auch. Da habe ich manchmal auch gelitten. Da gibt es einfach Reibungen. Wenn meine Söhne von mir kritisiert werden, gehen sie gleich dagegen, weil sie das als Generalabrechnung empfinden. Genauso ging es mir mit meinem Vater auch. Aber es steht außer Frage: Wir können froh sein, dass bei uns der Generationswechsel so gut läuft. Viele Familienunternehmen bekommen das überhaupt nicht hin und scheitern. Übrigens noch ein ganz wichtiger Aspekt: Bei uns hat auch meine Mutter viel geschlichtet und meine Frau macht das heute auch wieder. Das sind schon viele Parallelen. Die Rolle der Mutter ist auch an dieser Schnittstelle der Generationen unglaublich wichtig.



Wie wichtig für den Erfolg ist denn die Verwurzelung in der Region, in Ihrem Umfeld, für ein Unternehmen wie Ihres?

Wenn Sie eine Lebensweisheit Ihren Söhnen und Enkeln geben, was wäre das?

Welche Werte sind der Familie wichtig?

Sie haben sich zeitlebens auch sozial engagiert und das ist auch heute noch ein Markenzeichen für Ihr Familienunternehmen, ohne dass Sie da großes Aufhebens gemacht haben ...

Was ist eigentlich schwieriger: ein so großes Unternehmen wie den Europa-Park von null aufzubauen, wie sie Beide das gemacht haben, oder den Park heute erfolgreich weiterzuführen, wie das nun Michael und Thomas, Ihre Enkel, machen sollen?

Franz Mack: Es war sehr wichtig, sich auf Leute zu verlassen. Wir hatten Mitarbeiter, die 40 oder 50 Jahre bei uns gearbeitet haben. Auf die konnten wir hundertprozentig setzen. Ohne solch eine Verankerung wäre der Erfolg nicht möglich gewesen. Wichtig ist es zusammenzuhalten. Wir hatten ein Netzwerk von Mitstreitern. Da habe ich gewusst: Die ziehen alle am gleichen Strick. Das ist eine Verwurzelung. Wir haben die Leute auch gefördert und unterstützt. Wir hatten in der Anfangsphase des Europa-Park einige Gruppen von Mitarbeitern, die ganz normal in Waldkirch in der Produktion gearbeitet haben und dann nochmals das ganze Wochenende in Rust, um den Europa-Park voranzubringen. Vor allem Hermann Herbstritt war ein Vorreiter dafür. Das war damals ein unglaublicher Zusammenhalt. Mit so tüchtigen Mitarbeitern haben wir den Europa-Park Stück für Stück nach vorne gebracht. Ein Erfolgsrezept, das bis heute gilt.

Franz Mack: Das ist einfach, in einem Wort: dranbleiben ... und dann noch: bescheiden bleiben.

Franz Mack: Die Mitarbeiter waren und sind für uns sehr wichtig. Wir haben immer eine soziale Verantwortung gesehen, die wir ohne große Worte gelebt haben und leben ...

Roland Mack: ... die eigene Bezahlung war für meinen Vater nie das Entscheidende, ihm war wichtig, dass alle Mitarbeiter einen guten Job hatten. Nach dem Motto, was für die Mitarbeiter gut ist, ist auch fürs Unternehmen gut. Der Ertrag für die Firma war ihm wichtig, aber nicht seine persönliche Bezahlung. Meine Eltern hatten relativ wenig Ansprüche und mein Vater lebt bis heute sehr bescheiden. Es war auch immer klar, dass in der Familie oder im Unternehmen die Stärkeren die Schwächeren mitnehmen mussten. Das ist in einem großen Konzern alles andere als selbstverständlich.

Franz Mack: ... wir reden da nicht viel darüber ...

Roland Mack: ... es war immer klar, dass wir die Vereine von der Feuerwehr bis zum Faschachtsverein, aber auch sehr viel soziale Projekte und Menschen, unterstützt haben. Das gehört einfach zur Verantwortung eines Unternehmens.

Franz Mack: Ich denke, das Weiterführen ist genau so schwierig, wie der Aufbau. Beim Aufbau haben wir halt mal Fehler gemacht, die wurden wieder behoben. Heute, wenn der Park auf Hochbetrieb läuft, ist das gar nicht einfach, den weiterhin so erfolgreich zu halten. Meine Enkel haben eine große Aufgabe vor sich!

Roland Mack: Dieser Satz von meinem Vater zeigt eigentlich seinen Charakter sehr gut. Er stellt nicht seine Leistung in den Vordergrund, sondern sieht auch die Schwierigkeit der übernächsten Generation. Respekt. Das ist eine Botschaft an die nächste Generation und es zeigt seine Bescheidenheit.

Franz Mack: Wir stehen nun an erster Stelle, da muss man sehr aufpassen, diese Positionen auch zu halten. Daran müssen wir alle ununterbrochen arbeiten. Sonst geht es nicht. Wenn wir die Zügel locker lassen, hört irgendwann das Geschäft auf.

Wo sind die Zukunftsperspektiven für den Europa-Park? Was kommt nach einer Top-Attraktion wie dem Megacoaster „Blue Fire“?

Roland Mack: In der Dimension, in der wir uns bewegen, müssen wir immer innovativ sein. Wir haben eine eigene Forschungsabteilung, die sich mit diesen Fragen beschäftigt. Wir wollen und müssen immer wieder Trends setzen. Die Experten sagen, das reine Fahren und Schauen wird eines Tages nicht mehr aktuell sein. Wir brauchen mehr interaktive Fahrgeschäfte. Solche Trends dürfen wir nicht verpassen. Wie beschäftigen sich junge Leute in ihrer Freizeit? Was bedeutet das für unseren Park? Wir müssen immer darauf eingehen, was die Besucher wollen. Dann sind wir erfolgreich. Wir wollen uns als Kurzreiseziel weiter entwickeln, da ist immer noch der Wettbewerb aus der ganzen Welt um uns herum. So lange die Fliegerei einigermaßen bezahlbar ist, ist Mallorca unser schärfster Konkurrent. Wird das Fliegen einmal sehr teuer, haben wir Riesenchancen. Wir müssen immer deutlich besser sein als beispielsweise Reiseziele im Mittelmeer. Das ist die große Herausforderung. Als Kurzreiseziel erhöhen wir unser Potenzial. Der Radius, aus dem unsere Besucher kommen, wird größer. Dabei ist es ein Quantensprung, gute Attraktionen für mehrere Tage zu bieten. Da geht es dann mal um Investitionsentscheidungen von 100, 200 oder noch mehr Millionen Euro. Da dürfen wir keine Fehler machen. Noch können wir uns langsam rantasten, aber es wird sich zeigen, wie der Bedarf ist, um bestehen zu können. Um aus einer Nacht Aufenthalt im Park drei Nächte zu machen, wird ein riesiges Investment erforderlich sein.

Wir können mit den Reservegeländen direkt am Park auch noch das eine oder andere Hotel bauen, ohne einen zweiten Park auf den vorhandenen Großflächen in Richtung Autobahn anzugehen. Aber irgendwann wird der heutige Europa-Park als alleiniges Angebot nicht mehr reichen.

Warum engagieren Sie sich als erster Deutscher als designierter Weltpräsident des Verbandes der Freizeitindustrie IAAPA und was können Sie mit diesem Amt erreichen?

Roland Mack: Das habe ich mir lange überlegt, ich bin ja auch von Haus aus kein Mensch für Verbände und Vereine. Ich erhoffe mir, die Entwicklung der internationalen Sicherheitsstandards weiter voranzutreiben. Das ist für alle in der Freizeitindustrie von hoher Bedeutung. Das ist übrigens auch politisch: Wer den Standard setzt, hat einen Wettbewerbsvorteil im internationalen Export. Mein Vater war in seiner Zeit als aktiver Hersteller von Fahrgeschäften auch in vielen wichtigen Ausschüssen der Branche und hat damit sehr viel bewegt. Für mich ist solch eine Aufgabe, die ja auch dem Unternehmen dient, eine Möglichkeit, meinen Söhnen mehr Freiräume und Verantwortung zu geben, wenn ich für den Verband international unterwegs bin. Und ich kann als Präsident dieses Verbandes auch für unseren Produktionsbetrieb in Waldkirch viel erreichen. Der Name Mack ist für Mack Rides auch Türöffner. Ich glaube, das macht zum jetzigen Zeitpunkt Sinn und ich kann auch für meine Söhne interessante Erkenntnisse mitbringen.

Franz Mack: Sicherheit stand übrigens auch bei meinen Planungen immer an oberster Stelle.

Holen sich denn Ihre Enkel Rat bei Ihnen?

Franz Mack: Das freut mich schon, dass sie mich fragen. Ich glaube, ich kann Ihnen einiges vermitteln und mache das auch gerne. Michael und Thomas kommen immer wieder mit Projekten und Ideen und fragen mich, was ich davon halte. Die sind sehr wach und haben tolle Ideen ...

Roland Mack: ... am besten gefällt es meinem Sohn Michael, wenn der Opa was anderes sagt, als ich ...

Franz Mack: ... am Ende ziehen aber dann doch alle an einem Strick. Aber ich bin jetzt alt und mache nichts mehr ...

Roland Mack: ... (lacht) das muss er jetzt jeden Tag sagen, damit wir es alle glauben. Aber mein Vater ist immer noch unglaublich präsent und eine wichtige Stimme im Unternehmen für uns alle.

Das Gespräch führte Horst Koppelstätter

