

Ergebnispräsentation Machbarkeitsstudie

Hotelvorhaben Kirchzarten

TREUGAST | Solutions Group

Gemeinderatssitzung am 15.10.2018

TREUGAST | Solutions Group

Auftragsinhalte

Die Gemeinde Kirchzarten hält seit mehreren Jahrzehnten ein Grundstück für die Entwicklung eines Hotels vor. Vor diesem Hintergrund wurde TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft mbH als unabhängiger Branchenexperte mit der Erstellung einer Machbarkeitsstudie zur Prüfung eines projektierten Tagungs- und Ferienhotels der 4-Sterne-Kategorie beauftragt. Die Gesamtentwicklung umfasst auch die Verpachtung des gemeindeeigenen Kurhauses mit diversen Konferenzräumen, das sich auf einem angrenzenden Grundstück befindet. Darüber hinaus beabsichtigt der Investor den Erwerb weiterer Grundstücke zur Realisierung von Wohneinheiten.

Im Hinblick auf die hotelfachliche Prüfung dieses Vorhabens sowie zur Unterstützung im Rahmen der Kaufpreisfindung für die gemeindeeigenen Grundstücke, wurden im Wesentlichen folgende Analysen und Betrachtungen angestellt:

- Analyse der Markt- und Rahmenbedingungen am Standort sowie im relevanten Umfeld
- Würdigung der projektierten Konzeption und Raumplanung des Hotelbetriebes
- Potentialdiskussion des skizzierten Vorhabens
- Bewertung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit
- Einschätzung des erzielbaren und wirtschaftlich vertretbaren Grundstückspreises.

Inhalt



Markt- & Wettbewerbsanalyse



Konzeptbewertung



Wirtschaftlichkeitsbetrachtung



Fazit

Inhalt



Markt- & Wettbewerbsanalyse



Konzeptbewertung

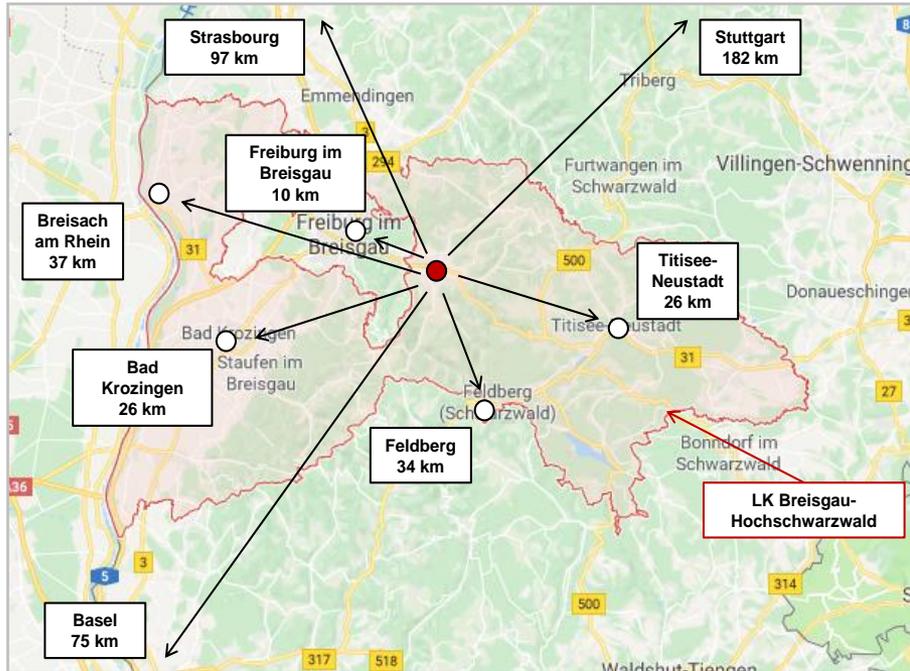


Wirtschaftlichkeitsbetrachtung



Fazit

Markt- und Standortprofil

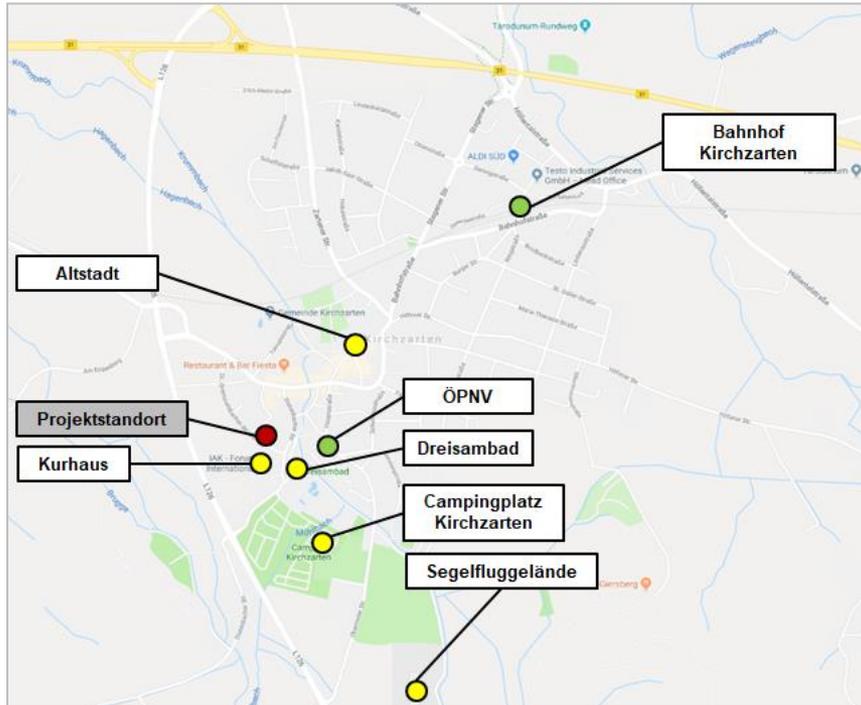


● **Kirchzarten**

- geschäfts- und freizeittouristische Nachfragepotentiale vor allem im erweiterten Umkreis Kirchzartens
- überregionaler Gästeansprache ist gesteigerte Bedeutung beizumessen

- starke **Wirtschaftsregion** mit hoher Dichte an Forschungs- und Bildungseinrichtungen sowie national und international aktiven Unternehmen
- Messe Freiburg von eher regionaler Bedeutung, jedoch **Potentiale im MICE-Segment** durch ansässige Unternehmen
- **attraktive Reisedestination** für Aktiv- und Natururlauber sowie Gesundheitstouristen beschert Landkreis höchste Übernachtungsnachfrage in Baden-Württemberg
- Standort **Kirchzarten** unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten durch kleine und mittelständische Unternehmensansiedlungen geprägt
- **IAK GmbH** wichtiger Nachfragegenerator am Standort
- Attraktionen mit erhöhter touristischer Anziehungskraft im erweiterten Umkreis Kirchzartens

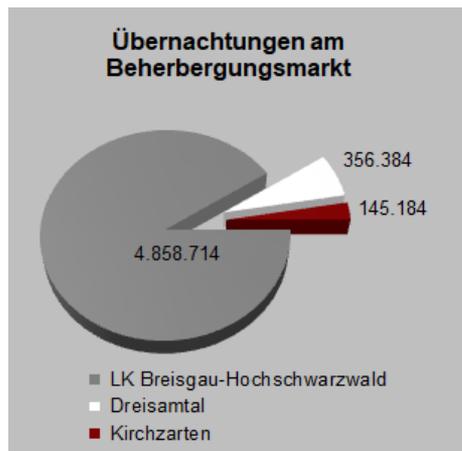
Analyse Projektstandort



- Projektstandort
- touristische Infrastruktur
- ÖPNV

- ✓ gute Erreichbarkeit via Pkw aufgrund direkter Anbindung an B 31 nach Freiburg
- ✓ MICE-Nachfragepotential durch Kurhaus / IAK GmbH
- ✓ starker Wirtschaftsstandort Freiburg birgt grundsätzlich Potenzial im geschäftstouristischen und MICE-Bereich
- moderate Anbindung via ÖPNV (Bahnhof Kirchzarten in 1,5 km Entfernung)
- moderate Sichtbarkeit von der Landstraße aus kommend aufgrund von geplanten Wohnbauten
- starke Präsenz des Campingplatzes in den Sommermonaten birgt Gefahr von Zielgruppenkonflikten
- keine freizeittouristischen Nachfragegeneratoren am Standort (geographische Lage im Schwarzwald birgt nur begrenzt Potential für den Mikrostandort)

Beherbergungsmarkt Dreisamtal & Kirchzarten

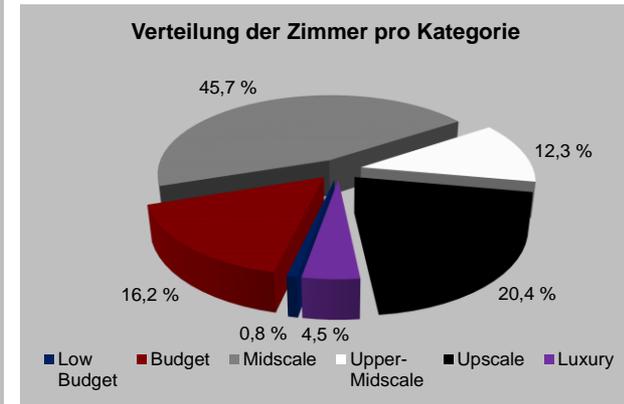


Gemeinde Kirchzarten	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	CAGR*	Prognose
Entwicklung des Angebots												
Betriebe (geöffnet)	5	4	5	6	6	6	5	5	5	5	0,0 %	→
Betten (angeboten)	163	151	163	185	185	205	171	169	169	169	0,4 %	→
Ø-Betriebsgröße (Betten)	33	38	33	31	31	34	34	34	34	34	0,4 %	→
Entwicklung der Nachfrage												
Gästeankünfte	9.518	8.335	9.871	10.349	11.948	13.362	12.482	12.038	13.102	12.938	3,5 %	↗
Gästeübernachtungen	22.639	21.049	25.090	24.728	25.584	27.611	26.950	27.212	27.532	26.944	2,0 %	↗
Ø-Aufenthaltsdauer in Tagen	2,4	2,5	2,5	2,4	2,1	2,1	2,2	2,3	2,1	2,1	-1,5 %	→
Entwicklung der Bettenauslastung												
Ø-Bettenauslastung	38,4 %	39,1 %	42,7 %	37,9 %	39,6 %	39,5 %	43,7 %	45,6 %	45,9 %	45,7 %	2,0 %	↗

- positive Entwicklung der Reisedestination Schwarzwald spiegelt sich auch in Nächtigunzzahlen des Landkreises Breisgau-Hochschwarzwald wider
- Dreisamtal (Kirchzarten, Buchenbach, Oberried, Stegen) profitiert kaum von regionalen Nachfragezuwächsen
- Beherbergungsmarkt der Gemeinde Kirchzarten durch Parahotellerie (Ferienhäuser / -wohnungen, Campingplatz) geprägt (Parahotellerie ca. 90.000 / Hotellerie ca. 55.000 Übernachtungen)
- Hotelmarkt Kirchzarten mit positiver Übernachtungsentwicklung (+19 % im Vgl. zu 2008) und Bettenauslastung im Bereich des Bundesdurchschnitts (BRD 2017: 46 %), jedoch moderatem Übernachtungsvolumen (Ø 74 Übernachtungen pro Tag)

Wettbewerbsanalyse – Regionales Umfeld

Anzahl Hotels pro Kategorie	Low Budget	Budget	Midscale	Upper-Midscale	Upscale	Luxury	Gesamt
Absolut	1	9	25	6	8	1	50
Prozentualer Anteil	2,0 %	18,0 %	50,0 %	12,0 %	16,0 %	2,0 %	
Anzahl Zimmer pro Kategorie	Low Budget	Budget	Midscale	Upper-Midscale	Upscale	Luxury	Gesamt
Absolut	10	204	575	155	257	56	1.257
Prozentualer Anteil	0,8 %	16,2 %	45,7 %	12,3 %	20,4 %	4,5 %	
Betriebsstruktur	Low Budget	Budget	Midscale	Upper-Midscale	Upscale	Luxury	Gesamt
Durchschnittliche Anzahl Zimmer	10	23	23	26	32	56	25
Markendurchdringung (Betriebe)	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	25,0 %	0,0 %	4,0 %
Markendurchdringung (Zimmer)	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	44,4 %	0,0 %	9,1 %



- Wettbewerbsumfeld im Umkreis von 15 km (exkl. Freiburg) moderat ausgeprägt
 - Umfeld wird von Hotels der Midscale-Kategorie (50 % der Betriebe & 46 % der angebotenen Zimmer) dominiert
 - **geringe Betriebsgrößen** (durchschnittlich 25 Zimmer / Betrieb) sowie **moderate Markendurchdringung** (ca. 4 % aller Betriebe mit Markenanschluss) charakterisieren den Markt
 - einzige markengebundenen Betriebe (Best Western Hotel Hofgut Sternen, Romantikhôtel Spielweg) sind der Upscale-Kategorie zuzuordnen
 - Anbieter am Standort Kirchzarten stellen moderate Kapazitäten, zeichnen sich mit Blick auf Instandhaltungszustand und Gästebewertungen mehrheitlich gleichwohl durch ansprechendes Qualitätsniveau aus
- Angebotsumfeld wird durch rund 44 Betriebe mit etwa 3.000 Zimmern am Freiburger Hotelmarkt ergänzt
 - Betriebsgrößen und Markenzugehörigkeit sprechen gegenüber eher ländlich gelegenen Anbietern für **deutlich intensiveres Wettbewerbsumfeld**

Wettbewerbsanalyse – Relevantes Wettbewerberset

	Entfernung zum Projektstandort	Zimmeranzahl	Kategorie	Bewertung	Ausstattung	Preisstruktur	
						DZ Hauptsaison	DZ Nebensaison
Novotel Freiburg am Konzerthaus	10,2 km	219	Upscale	4,0 / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> funktionale Gastronomie Tagungsbereich bis 120 Pax Hallenbad & Sauna 	€ 123,50	€ 121,60
Best Western Hofgut Sternen	10,4 km	68	Upscale	4,3 / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Hotel- und Ausflugsgastronomie Tagungsbereich bis 40 Pax angeschlossene Glasmanufaktur 	€ 135,00	€ 100,00
Dorint an den Thermen	13,9 km	103	Upscale	4,2 / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> funktionale Gastronomie Tagungsbereich bis 90 Pax Bademantelgang zu Thermalbad 	€ 144,75	€ 119,25
Feldberger Hof	41,0 km	135	Upscale	4,6 / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> umfangreiche Gastronomie kein Tagungsbereich umfangreiches All-Inclusive-Angebot von Erlebnisbad bis Kletterwald 	€ 118,00	€ 99,39
Vier Jahreszeiten am Schluchsee	42,0 km	205	Upper-Midscale	4,0 / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> umfangreiche Gastronomie Tagungsbereich bis 24 Pax Wellnessbereich 	€ 220,50	€ 180,00
Bio und Wellness Hotel Alpenblick	55,0 km	37	Upscale	4,6 / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> funktionale Gastronomie Tagungsbereich bis 20 Pax Wellnessbereich 	€ 200,00	€ 178,00

- relevante Wettbewerber primär in gehobenen Kategorien angesiedelt mit qualitativ ansprechenden Produkten
- Wettbewerber verfügen durch Lage oder örtliche Gegebenheiten über klare Alleinstellungsmerkmale
- Ratenstruktur verdeutlicht besonders bei Anbietern im ländlichen Raum Unterschiede zwischen Haupt- und Nebensaison

Inhalt



Markt- & Wettbewerbsanalyse



Konzeptbewertung



Wirtschaftlichkeitsbetrachtung



Fazit

Konzeptionelle Planung – Ausgangslage

Hotelprojekt Kirchzarten			
Logis	Gesamt		107
	Doppelzimmer (25 m ²)		84
	Suiten (50 m ²)		6
	Apartments (50 m ²)		17
F&B	Gesamt	400 m²	
	Restaurant	300 m ²	
	Bar	150 m ²	
	Terrasse	165 m ²	
Event / Tagung und Konferenz*	Gesamt	ca. 555 m²	260 Pax
	Raum 1	ca. 135 m ²	75 Pax
	Raum 2	ca. 150 m ²	80 Pax
	Raum 1 + 2	ca. 285 m ²	160 Pax
	Raum 3	ca. 135 m ²	75 Pax
	Raum 4	ca. 60 m ²	30 Pax
	Foyer		
Erholung / Fitness	Gesamt	1.005 m²	
	Wellnessbereich	290 m ²	
	Außenbereich	115 m ²	
	Fitnessbereich	600 m ²	
Parkmöglichkeiten	Tiefgarage		120 Pkw-Stellplätze

* bei parlamentarischer Bestuhlung

Kurhaus Kirchzarten			
F&B	Gesamt	180 m²	
	Gastronomiebereich	160 m ²	
	Internet-Café	20 m ²	
Event / Tagung und Konferenz*	Gesamt	1.168 m²	505 Pax
	Saal (exkl. Bühne)	427 m ²	240 Pax
	Bühne	111 m ²	
	Raum des Gastes	166 m ²	90 Pax
	Raum Feldberg	78 m ²	40 Pax
	Raum Rappeneck	50 m ²	30 Pax
	Raum Kandel	81 m ²	45 Pax
	Foyer	144 m ²	
	Raum Dreisamtal (UG)	112 m ²	60 Pax
Sonstiges			
	Kegelbahn	155 m ²	

* bei parlamentarischer Bestuhlung (ca. 1,8 m² pro Teilnehmer)

- Zielsetzung: Entwicklung und Betrieb eines Sport- und Seminarhotels
 - Aktiv-Urlauber und Feriengäste sowie Seminargäste werden als Hauptzielgruppen anvisiert
 - Fitness- und Wellnessbereich soll zudem von lokalen Sport- und Fußballvereinen genutzt werden
- Gesamtentwicklung umfasst zudem Verpachtung des angrenzenden gemeindeeigenen Kurhauses
 - Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen in Höhe von rund € 4,0 Mio. in Kurhaus geplant
 - Ausrichtung von hoteleigenen Veranstaltungen im Kurhaus sowie zentrale gastronomische Versorgung von Hotel & Kurhaus

Potentialdiskussion

Stärken und Chancen des Projektvorhabens

- positive Standortfaktoren der Makrodestination begünstigen projektierte Hotelentwicklung
 - ✓ **Naturlandschaften des Schwarzwalds** (Rad- und Wanderwege etc.) weisen hohes freizeittouristisches Potential auf
 - ✓ zahlreiche **Nachfragepotentiale im Geschäftsreisesegment** durch Lage in Wirtschaftsregion Freiburg mit national und international tätigen Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen im Freiburger Raum
 - ✓ Projektstandort profitiert durch **gute Pkw-Anbindung** von schneller Erreichbarkeit der Nachfragegeneratoren in der erweiterten Umgebung
 - ✓ Nachfragepotentiale im Tagungs- und Veranstaltungsbereich durch **Zusammenarbeit mit Kurhaus** (Gäste des IAK)

Schwächen und Gefahren des Projektvorhabens

- begrenzte Zahl an originären Nachfragegeneratoren am Projektstandort
 - **Projektstandort** verfügt selber über **keine landschaftlichen Alleinstellungsmerkmale** (unmittelbare Seelage, besonders attraktive Aussicht etc.), sodass eigenakquisitorisches Potential mit Blick auf Freizeitreisende als begrenzt zu bewerten ist
 - **begrenzte Zahl geschäftstouristischer Nachfragegeneratoren** am Standort
 - **relevante Wettbewerber** mit gutem Instandhaltungszustand und klarer Positionierung **mit Alleinstellungscharakter** im Umfeld

Potentialdiskussion

- **angestrebte Positionierung** als Sport- und Seminarhotel grundsätzlich **zielführend**
- modernes Hotelkonzept mit Ausrichtung auf Natur- und Aktivurlauber trifft dank der Attraktivität des Umfeldes auf Nachfrage, wenngleich **Ansprache von MICE-Gästen** als **notwendig** erachtet, um Abgrenzung vom aktuellen Wettbewerb und erweiterte Zielgruppenansprache zu erreichen
- Kombination der Aufenthaltsqualität eines Freizeithotels mit der Professionalität und Zuverlässigkeit eines gut geführten Tagungshotels stellt Erfolg entscheidenden Faktor dar
- durch **starke Profilierung des Hotelkonzepts** muss geschäftstouristische Nachfrage aus Freiburg sowie freizeittouristische Nachfrage aus dem Schwarzwald nach Kirchzarten gelenkt werden
- aktuelle Planungen sind insgesamt zielführend, um genannte Zielgruppen erfolgreich anzusprechen
- TREUGAST bewertet **Potenziale im gehobenen Segment** durch vergleichsweise wenig vorteilhafte Projektlage in Kirchzarten als **nicht ausreichend**
- Hotel in Upper-Midscale-Kategorie erlaubt demgegenüber eine breite Zielgruppenansprache, die neben Freizeitreisenden auch MICE-Gäste adressiert
- konzeptioneller Ausgestaltung und **professionellen Marketing- und Vertriebsstrukturen** (ggf. durch Anschluss an Hotelmarke oder Kooperation) kommt gesteigerte Bedeutung zu, um touristisch bis dato wenig etablierten Standort Kirchzarten erfolgreich zu vermarkten und Verdrängungseffekte am lokalen Hotelmarkt zu vermeiden / zu reduzieren

Konzeptionelle Planung – Empfehlungen TREUGAST

Zentrale konzeptionelle Empfehlungen

- Verzicht auf angedachte Ausrichtung auf lokale Sportgruppen (fehlende Übernachtungspotentiale & Gefahr von Zielgruppenkonflikten)
- Sporthotelkonzept mit überregionaler Strahlkraft grundsätzlich denkbar, geht aus vorliegenden Planungen jedoch nicht hervor
- TREUGAST bewertet Realisierung von 120 bis 130 Logiseinheiten zur Ausschöpfung der realisierbaren Fläche sowie zur Gestaltung eines stimmigen Gesamtkonzeptes (mit Blick auf Tagungskapazität) als markt- und konzeptkonform
- Tagungsbereich sollte Angebot im Kurhaus sinnvoll ergänzen und bestehende Schwächen ausgleichen (Flexibilität & Multifunktionalität der Räume sowie ergänzende Raumgrößen)
- Gestaltung eines hochwertigen Fitness- und Wellnessbereichs auf insgesamt ca. 600 m² im Erdgeschoss sowie Ergänzung des Bereichs um Aufenthaltsmöglichkeiten im Außenbereich

Inhalt



Markt- & Wettbewerbsanalyse



Konzeptbewertung



Wirtschaftlichkeitsbetrachtung



Fazit

Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit

Kennzahlen	Normaljahr 2024	
Anzahl Zimmer	129	
Öffnungstage	366	
Zimmerauslastung - OCC	66,7 %	
Durchschnittliche Zimmerrate - ARR	€ 95,61	
Erlös je verfügbarem Zimmer - REVPAR	€ 63,76	
Position	Normaljahr 2024	
	in T€	in %
Logis	3.002,0	61,8 %
F&B	1.464,4	30,1 %
Wellness	48,9	1,0 %
Sonstige (inkl. Tagung & Tiefgarage)	341,7	7,0 %
GESAMTERTRAG	4.857,0	100,0 %
GROSS OPERATING INCOME	2.520,6	51,9 %
ABTEILUNGS-AUFWAND VERWALTUNG	274,0	5,6 %
ABTEILUNGS-AUFWAND MARKETING & SALES	268,1	5,5 %
ABTEILUNGS-AUFWAND INSTANDHALTUNG	242,0	5,0 %
Energieaufwendungen	218,6	4,5 %
OPERATIVE AUFWENDUNGEN GESAMT	1.002,7	20,6 %
GROSS OPERATING PROFIT	1.517,9	31,3 %
FIXKOSTEN GESAMT	218,6	4,5 %
NET OPERATING PROFIT / LOSS	1.299,3	26,8 %

• Gesamtertrag

- vor dem Hintergrund der Markt-, Lage- & Standortbedingungen sowie der Preisstruktur des Wettbewerbs wird eine **OCC von ca. 67 %** und eine **ARR von ca. € 96** im stabilisierten Normaljahr 2024 als realistisch und erzielbar bewertet
- das vollgastronomische Konzept, das zusätzlich eine Ansprache externer Gäste vorsieht, führt gemäß TREUGAST-Prognose zu einem F&B-Anteil von rund 30 % des Gesamtumsatzes
- die Einnahmen im Wellnessbereich spiegeln die Gestaltung eines effizienten Erholungsbereichs im Mittelklasse-Segment wider
- die sonstigen Einnahmen berücksichtigen zusätzliche Erträge (u.a. Tiefgarage, Tagungsmiete)

• Gross Operating Profit

- der GOP in Höhe von ca. 31 % stellt ein für ähnlich positionierte Häuser übliches operatives Ergebnis dar
- mit Blick auf zentrale Kostengrößen wurde eine im Branchenvergleich übliche Betriebsstruktur unterstellt

• Net Operating Profit

- mit einem Net Operating Profit (vor Pacht, AfA & Kapitaldienst) von ca. 27 % sehen die Berater die operative Wirtschaftlichkeit des Hotelprojektes als gegeben

Ableitung des Grundstückspreises

Ableitung aus üblichen Investitionskosten und dem nachhaltigen Pachtniveau

- Pachtableitung:**

- unter Berücksichtigung eines üblichen Betreiberüberschusses in Höhe von rund 7,0 % (branchenüblich 5,0 bis 8,0 %), wird eine **Pacht von ca. T€ 955** im dritten vollen Geschäftsjahr als wirtschaftlich darstellbar bewertet
- Pachtansatz bewegt sich mit **€ 617 pro Zimmer / Monat** bzw. 19,7 % vom Gesamtumsatz damit im Bereich üblicher Vergleichswerte (Upper-Midscale-Kategorie an vergleichbaren Standorten: **€ 500 bis € 650** pro Zimmer / Monat)

Position	Jahr 2024	
	in T€	in %
Kalkulatorische Pacht	955,5	19,7 %
Überschuss nach kalkulatorischer Pacht	343,8	7,1 %
Kalkulatorische Pacht pro Zimmer / Monat in €	617	

- Investitionskostenschätzung:**

- TREUGAST bewertet **Investitionskosten** in Höhe von rund **T€ 110 bis T€ 120 pro Zimmer** (€ 14,1 bis 15,7 Mio.) exkl. Grundstückskosten als realistisch
- die Standortgegebenheiten rechtfertigen einen **Grundstücksanteil an der Gesamtinvestition von 5 % bis 10 %** → bei einem Ansatz von 7,5 % resultiert hieraus ein **Grundstückspreis von € 1,1 bis € 1,2 Mio.** (€ 160 bis € 180 je m²)
- die **Gesamtinvestition inkl. Grundstück** in Höhe von € 15,1 bis € 16,9 Mio. bzw. T€ 117 bis T€ 131 pro Zimmer bewegt sich **im Bereich vergleichbar positionierter Betriebe** (üblich T€ 110 bis T€ 150 pro Zimmer inkl. Grundstück)
- die sich ergebende Pachtrendite von etwa 5,7 bis 6,3 % kann als vertretbar bewertet werden

Ableitung des Grundstückspreises

Ableitung auf Basis des Residualwertverfahrens

**Verkehrswert der fertig
gestellten Immobilie**

Einschätzung TREUGAST:
17,5 bis 18-fache der
erzielbaren Pacht

€ 16,7 bis € 17,2 Mio.
Ø € 17,0 Mio.

**Kosten der
Projektentwicklung**

Einschätzung TREUGAST:
T€ 110 bis T€ 120 pro Zimmer
(exkl. Grundstück)

€ 14,1 bis € 15,7 Mio.
Ø € 14,9 Mio.

Entwicklergewinn

Einschätzung TREUGAST:
5 % des Verkehrswerts
(üblich: 10 – 15 %)

T€ 840 bis T€ 860
Ø T€ 850

**Maximaler
Grundstückspreis**

Residuum:
€ 1,2 Mio.

**Abgezinst über Bauzeit von 2
Jahren:**

€ 1,1 Mio. bzw. € 170 / m²

Inhalt



Markt- & Wettbewerbsanalyse



Konzeptbewertung



Wirtschaftlichkeitsbetrachtung



Fazit

Kritische Würdigung

- Der rechnerisch abgeleitete, wirtschaftlich vertretbare Grundstückspreis von € 170 / m² erreicht nicht das Niveau der ausgewiesenen Bodenrichtwerte im Mischgebiet.
- Der aus der wirtschaftlichen Ertragskraft des Projektvorhabens abgeleitete Wert spiegelt nach Einschätzung von TREUGAST das für eine Hotelentwicklung bestehende herausfordernde Marktumfeld am Standort Kirchzarten wider.
- Dem moderaten Grundstücksertrag ist neben den langfristig zu erzielenden Effekten durch eine Hotelansiedlung auch die projektierte Investition in das Kurhaus entgegenzuhalten. Diese wird nicht nur den Wert der Immobilie steigern, sondern dient ebenfalls einer Sicherung des Mietverhältnisses mit der IAK GmbH.

TREUGAST | Solutions Group

Ihr Ansprechpartner

Stefanie Salwender

Associate Director

TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft mbH

Bavariaring 29

D-80336 München

Telefon +49 (0) 89 - 62 28 66 10

Telefax +49 (0) 89 - 62 28 66 31

Email Stefanie.Salwender@treugast.com

Internet www.TREUGAST.com

Member of TREUGAST Solutions Group

München | Frankfurt | Berlin