STREIT

NEWSLETTER

Ausgabe 6 – 12.10.2026

Inhaltsverzeichnis

Alle Newsletter-Themen – Ausgabe 6

1. Unternehmen Seite 3-10
1.1 Historischer Rückblick
1.2 Betriebswirtschaftliche Entwicklung
1.3 Unser Marktumfeld
1.4 Innovation
1.5 Bemerkenswerte Zahl

2. Abteilungsinfos Seite 11-46
2.1 Personal
2.2 Verwaltung
2.3 Marketing
2.4 Qualitätsmanagement
2.5 Entwicklung
2.6 UI/UX-Design
2.7 Consulting Außendienst
2.8 Consulting Innendienst
2.9 Verkauf

3. Mitarbeiterinfos Seite 47-56
3.1 Personelle Veränderungen
3.2 Mitarbeiter Insights
3.3 Steckbriefe

4. Events Seite 57-62
4.1 Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen
4.2 Events – Intern

5. Feedback Seite 63-64
5.1 Umfrage



STREIT

Unternehmen

Historischer Rückblick STREIT Software GmbH

Unternehmensgeschichte

Die Wurzeln & der Einstieg in die Datentechnik

1950er-Jahre.
Die Wurzeln des Unternehmens.

Die Geschichte von STREIT Software beginnt in den 1950er-Jahren in Hausach. Dort gründete Edgar Streit (Michael Streit's Opa) das Unternehmen **Papierwaren Streit**, das zunächst Büros und Verwaltungen mit Bürobedarf, Schreibmaschinen und Rechenmaschinen ausstattete. Damit legte er den Grundstein für ein Unternehmen, das sich über Jahrzehnte hinweg kontinuierlich weiterentwickeln sollte.

Ende 1970er.
Die ersten Schritte in der IT.

Ende der 1970er-Jahre stieg Manfred Streit in das Familienunternehmen ein und begann, sich intensiv mit der damals noch jungen Computertechnik zu beschäftigen.
1978 entwickelte er auf einem Sharp MZ-80 erste Programme in der Programmiersprache BASIC – zunächst für interne Anwendungen. Kurz darauf folgten die ersten Softwarelösungen für Kunden, beispielsweise Buchhaltungsprogramme für regionale Unternehmen.

Frühe 1980er.
Aufbau der Datentechnik.

In den frühen 1980er-Jahren entstand innerhalb des Unternehmens der Bereich „Streit Datentechnik". Das Team war klein, die Technik groß und schwer: Festplatten mit nur 5 MB Speicher wogen damals rund 50 Kilogramm. Trotz dieser Anfänge entwickelte sich der Bereich schnell weiter – auch dank des großen Engagements der Mitarbeiter und der engen Zusammenarbeit mit ersten Kunden.

Mitte 1980er.
Wachstum & neue Technologien.

Mitte der 1980er-Jahre folgte ein wichtiger technologischer Schritt. 1984 wurde mit Olympia Boss ein neues Computersystem eingeführt – ein Lizenzprodukt des europäischen Computerherstellers Honeywell Bull, das Unternehmen leistungsfähige Lösungen für ihre Büroorganisation bot.
1985 wurde Streit Datentechnik zudem offizieller IBM-Händler. Damit konnte das Unternehmen Computer des damals weltweit führenden Herstellers direkt an Firmenkunden verkaufen, installieren und betreuen.
Gleichzeitig zog das Unternehmen in ein neues Bürogebäude am Hechtsberg, das deutlich mehr Platz für Entwicklung, Vertrieb und Support bot. Mit dem Wachstum wurde auch das Team erweitert – von Entwicklung und Beratung bis zum Vertrieb. Zudem entstand erstmals ein Außendienst, der Kunden direkt vor Ort betreute.

Verfasst von: Michelle Schmieder

Historischer Rückblick STREIT Software GmbH

Unternehmensgeschichte

Eigenständigkeit, Modernisierung & Stabilität

Ende 1980er-Jahre.
Spezialisierung aufs Handwerk.

Mit der Einführung des Mehrplatz-Betriebssystems Prologue im Jahr 1987 konnten erstmals mehrere Mitarbeiter gleichzeitig mit der Software arbeiten – ein großer Fortschritt für viele Betriebe. In dieser Zeit verlagerte sich der Schwerpunkt zunehmend von Hardware auf Softwarelösungen für das Handwerk. Besonders im Bereich Elektro, Heizung/Sanitär und Dachdecker baute sich das Unternehmen eine starke Branchenkompetenz auf.

1990er-Jahre.
Wachstum über die Region hinaus.

In den 1990er-Jahren expandierte das Unternehmen zunehmend über die Region hinaus. Der erste überregionale Kunde kam aus dem Emsland (Lingen). Gleichzeitig begann die Teilnahme an Fachmessen für das Elektrohandwerk.

Technologisch folgte ein weiterer wichtiger Schritt: die Umstellung des Betriebssystems Prologue auf Microsoft Windows – ein bedeutender Schritt in die moderne PC-Welt.

1998 & 1999.
GmbH-Gründung & Umzug nach Haslach.

1998: Der Bereich Datentechnik wurde unter Leitung von Manfred Streit als eigenständige Streit Datentechnik GmbH gegründet.

1999: Umzug nach Haslach in das umgebaute ehemalige Landwirtschaftsamt (23 Mitarbeiter). Auch Großunternehmen wie Elmatic (ca. 800 Mitarbeiter) entschieden sich für STREIT Software.

2000er-Jahre.
Moderne Software & stabile Partnerschaften.

In den 2000er-Jahren wurde die Software kontinuierlich weiterentwickelt. Eine wichtige Innovation war die Einführung einer parametrisierbaren Programmoberfläche, mit der sich die Software flexibel an kleine und große Betriebe anpassen ließ.

Der Erfolg basierte dabei stets auf persönlicher Kundenbetreuung, Zuverlässigkeit und langfristigen Partnerschaften.

Verfasst von: Michelle Schmieder

Eigenständigkeit, Modernisierung & Stabilität

2010er bis heute.

Generationenwechsel und strategische Weiterentwicklung.

Im Jahr 2009 wurde die Geschäftsleitung durch Roland Gmeiner verstärkt und damit ein wichtiger Schritt für die weitere Entwicklung des Unternehmens eingeleitet.

2014 folgte der Aufbau eines Vertriebs- und Servicestützpunkts in Hannover, um die Präsenz im norddeutschen Raum weiter auszubauen. Um diese Zeit wurde auch das Vertriebsteam deutlich erweitert – von ursprünglich vier auf acht Vertriebsmitarbeiter.

Mit Michael Streit trat 2019 die dritte Generation in die Geschäftsführung ein. Manfred Streit zog sich gleichzeitig aus der operativen Geschäftsführung zurück und übernahm die Rolle des Prokuristen.

2022 wurde die Geschäftsleitung mit Julian Obert als Prokurist weiter verstärkt.

Ein weiterer wichtiger Schritt folgte 2024: Die Streit Datentechnik GmbH wurde zur STREIT Software GmbH umfirmiert. Diese Umbenennung trägt der technologischen Entwicklung des Unternehmens Rechnung und unterstreicht die klare Positionierung als einer der führenden Anbieter von Softwarelösungen für das Handwerk.

Heute versteht sich STREIT nicht nur als Softwareanbieter, sondern als Digitalisierungspartner für Handwerksbetriebe. Im Mittelpunkt steht dabei das Zusammenspiel aus Software, Beratung und Service – mit dem Ziel, Kunden langfristig bei der digitalen Weiterentwicklung ihres Unternehmens zu begleiten.

Verfasst von: Michelle Schmieder

Betriebswirtschaftliche Entwicklung

Unternehmen

Gesamtwirtschaftlich bleibt das Umfeld weiterhin anspruchsvoll und viele Unternehmen sehen sich mit großen Unsicherheiten konfrontiert. In Gesprächen mit unseren Kunden hat man immer öfter das Gefühl, dass es wieder wichtiger wird, den Zuschlag für Projekte zu erhalten. Auch bei uns ist das erste Halbjahr nicht so verlaufen, wie wir uns das im Vorfeld gewünscht hätten. Umso erfreulicher ist, dass wir inzwischen auf einen deutlich besseren Start in das zweite Halbjahr schauen können. Vertrieblich hat sich die Entwicklung die letzten Monate verbessert und auch bei den neuen Interessentenkontakten sehen wir einen positiven Trend. Dazu sorgt die große Nachfrage nach der Version 27 für eine hohe Auslastung in der Beratung. Das sind gute Voraussetzungen für die verbleibenden Monate des Jahres.

Der Wechsel unserer Professional-Kunden auf die Complete-Lizenz ist ebenfalls angelaufen. Hier sehen wir weiterhin einiges an Potenzial, das wir mit weiteren gezielten Mailings erschließen möchten. Wenn sich die Entwicklung im weiteren Jahresverlauf wie erwartet fortsetzt, rechnen wir für das Gesamtjahr 2026 aktuell mit einem Umsatzplus von 12 bis 14 % gegenüber dem Vorjahr. Nach dem verhaltenen ersten Halbjahr wäre das eine gute Entwicklung. Gleichzeitig bleibt es wichtig, dass wir die positive Tendenz in den kommenden Monaten bestätigen.

Unser Marktumfeld

Unternehmen

Die bekannten Wettbewerber entwickeln ihre Produkte weiter und bleiben für uns wichtige Marktteilnehmer. Zusätzlich beschäftigen uns jüngere Anbieter wie conmeet und Robaws. Diese Anbieter setzen stark auf die Automatisierung betrieblicher Abläufe. Besonders conmeet kündigt dabei auch sogenannte KI-Agenten an, die mehrstufige Aufgaben innerhalb der Software selbstständig bearbeiten sollen.

Wie weit diese Lösungen im praktischen Einsatz tatsächlich komplexere Anforderungen abdecken, lässt sich nur eingeschränkt beurteilen. Die Richtung, in die sich der Markt bewegt, sollten wir aber sehr ernst nehmen. Die Erwartungen unserer Kunden an eine leistungsfähige Software verändern sich schnell. Wiederkehrende Aufgaben sollen sich mit deutlich weniger manuellen Eingriffen erledigen lassen. KI verändert dabei nicht nur die funktionalen Erwartungen an uns, sie senkt auch früher oder später entwicklungsseitig die Markteintrittsbarriere für Neulinge im Markt. Beide Entwicklungen werden aus unserer Sicht die Konsolidierung unseres Marktes weiter beschleunigen.

Bei der Abstimmung zu unseren Firmenwerten habt ihr zum Thema Innovationsfokus ein klares Statement gesetzt. Ihr haltet diese für den wichtigsten Punkt unserer weiteren Entwicklung. Diese Einschätzung teilen wir zu 100 %. Die kommenden Jahre werden uns deshalb einiges abverlangen. Gleichzeitig sehen wir darin große Chancen für unser Unternehmen. Wenn es uns gelingt, neue technische Möglichkeiten mit unserem Wissen über die Abläufe im Handwerk und der Qualität unserer Beratung zu verbinden, haben wir aus unserer Sicht sehr gute Voraussetzungen, künftig noch erfolgreicher zu sein.

Innovation

Unternehmen

Zu den bereits angesprochenen Vorhaben möchten wir euch an dieser Stelle einen kurzen Einblick in den aktuellen Stand geben.

Migration und neue Oberfläche: Der UI/UX-Prototyp der Firma Softaware steht kurz vor der Fertigstellung. Diesen werden wir mit unseren eigenen Ansätzen vergleichen und die besten Ideen zusammenführen. Parallel beginnt unser Migrationsteam, sich in die neue technische Umgebung einzuarbeiten. Das wird Zeit benötigen. Als erstes Projekt ist anschließend die Umsetzung des Dashboards vorgesehen. Damit soll ein erster konkreter Bestandteil unserer Software in der neuen Webumgebung entstehen.

API und Telefonassistenz: Bei unserer API legen wir momentan die Grundlagen. Diese Schnittstelle soll den Datenaustausch zwischen unserer Software und weiteren Anwendungen ermöglichen. Als ersten konkreten Anwendungsfall planen wir die Anbindung der Telefonassistenz HeyTelo. Erste Funktionen sollen nach aktuellem Planungsstand mit der Version 27.1 bereitstehen.

Data Warehouse und Auswertungen: Die technische Grundlage für unser Data Warehouse ist weitgehend fertiggestellt. Dort führen wir Daten für übergreifende Auswertungen zusammen. Im nächsten Schritt müssen noch die Daten einzelner Programmbereiche bereitgestellt werden. Darauf aufbauend wollen wir unseren Kunden Standardauswertungen in Microsoft Power BI anbieten. Eine Auslieferung an unsere Kunden wird mit Version 27.2 erfolgen.

130 ...

... so viele Desktop-Lizenzen umfasst die Erstbestellung von **AGENA**, dem internen IT-Dienstleister der Gretsch-Unitas-Gruppe. Die Unternehmensgruppe beschäftigt weltweit mehrere Tausend Mitarbeiter und ist vor allem für ihre Fenster- und Türtechnik sowie ihre Sicherheitslösungen bekannt. Die GU-Gruppe hat ihr Portfolio in den letzten Jahren durch Zukäufe vom Sicherheitstechnik-Unternehmen diversifiziert. Diese zugekauften Unternehmen werden wir zukünftig durch die AGENA GmbH mit unserer Lösung ausstatten.

AGENA ist damit zwar nicht unser größter Kunde, aber unser größter Erstauftrag, den wir bislang gewinnen konnten. Dazu sehen wir innerhalb der Gruppe weiteres Wachstumspotenzial. Das ist für uns ein großer Erfolg, der auch strategisch eine erhebliche Bedeutung hat.

Bereits in einer früheren Ausgabe haben wir beschrieben, welche Chancen größere Unternehmensgruppen für uns bieten. Mit dem Auftrag von AGENA machen wir hier einen wichtigen Schritt. Eine erfolgreiche Einführung kann unsere Position auch bei weiteren großen Gruppen stärken, mit denen wir derzeit intensivere Gespräche führen. Allen Kolleginnen und Kollegen, die zu diesem Auftrag beigetragen haben und die Umsetzung nun begleiten, möchten wir an dieser Stelle herzlich danken.



STREIT

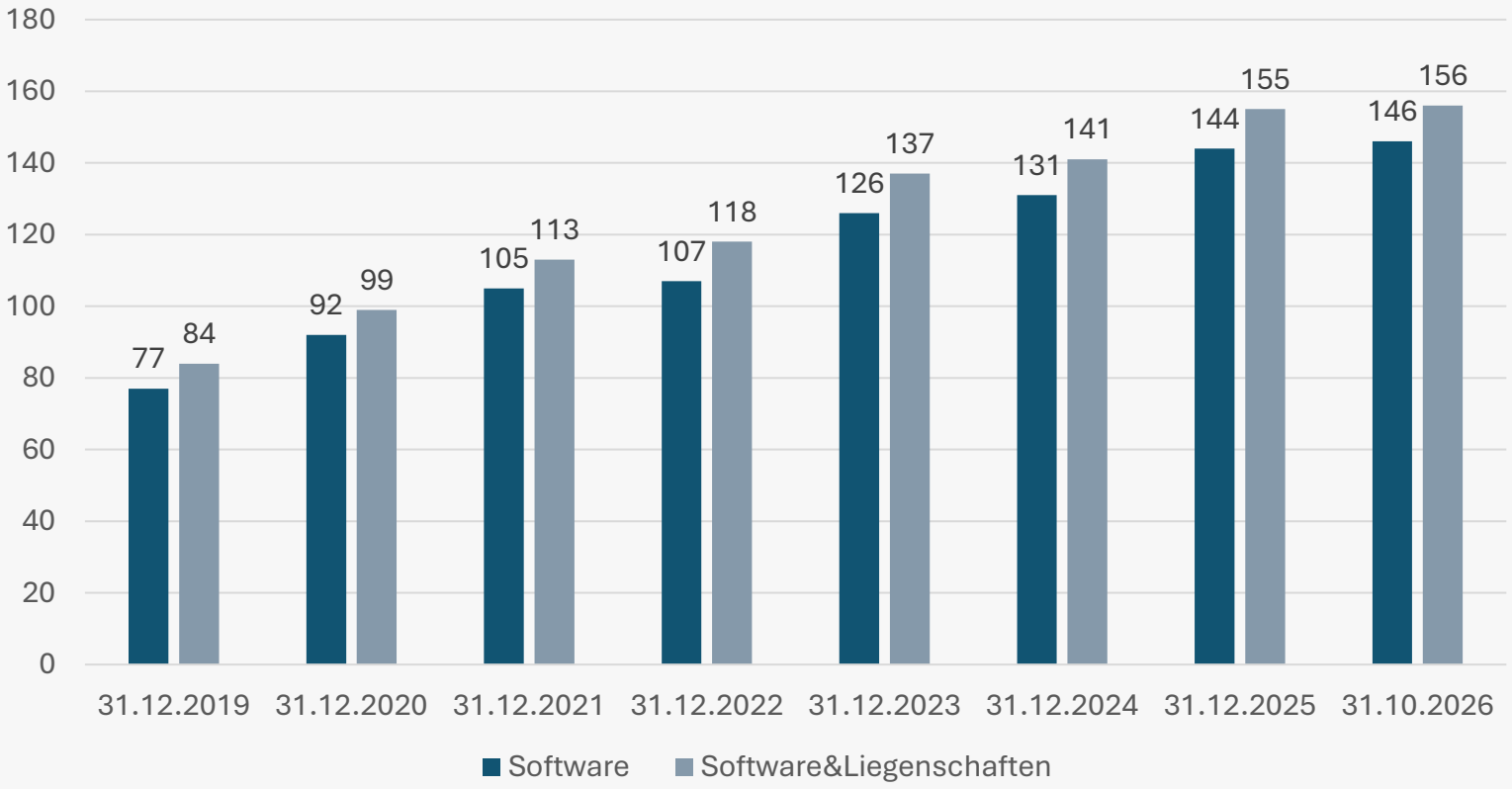
Abteilungsinfos

Personal - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

Aktuelle Mitarbeiteranzahl STREIT Liegenschaften & Software (Stand 01.10.2026)

Personalbestand im Verlauf der Jahre:



Ab diesem Newsletter weisen wir den Personalbestand getrennt für Software sowie Software & Liegenschaften aus. Bisher haben wir an dieser Stelle ausschließlich den Gesamtpersonalbestand dargestellt.

Verfasst von: Sandra Maack

Personal

Abteilungsinfos

Was für ein Tag! Unser **Sommerfest** am 26. Juni 2026 wird uns allen noch lange in Erinnerung bleiben. Bei strahlendem Sonnenschein und hochsommerlichen Temperaturen zeigte sich das Wetter von seiner besten Seite – fast schon zu gut, denn die Hitze hat uns ordentlich ins Schwitzen gebracht. Doch genau diese Bedingungen sorgten für die perfekte Sommerfest-Atmosphäre: lockere Gespräche, gute Laune und ein echtes Gemeinschaftsgefühl. Wie so oft sind es nicht nur Programmpunkte, die ein Fest besonders machen, sondern vor allem die Begegnungen zwischen-durch. Für das leibliche Wohl sorgte ein sommerliches Buffet mit vielfältiger Auswahl, das perfekt zu den Temperaturen passte. Der Abend war geprägt von emotionalen Momenten, wie der Verabschiedung von Herrn Heck, Michelles Überraschungs-Junggesellinnen Abschied und dem Geburtstag von Melissa.

👉 **Kleine Challenge für alle:**
Wer weiß noch, wofür das "T" in unseren STREIT-Werten tatsächlich steht? Kleiner Tipp: Temperatur ist es nicht. 😉

Abschließend bleibt nur zu sagen: Vielen Dank an alle, die dieses Sommerfest möglich gemacht haben. Sei es durch Organisation, Unterstützung oder eure gute Stimmung. Gemeinsam haben wir einmal mehr gezeigt, was unser Team ausmacht.

Wir freuen uns schon jetzt auf das nächste Event!

Bilder zum Sommerfest findet ihr in der Bildergalerie im STREIT-Infoboard

Verfasst von: Sandra Maack

So tickt der STREIT-Spirit!

Zahlen im Überblick:

Von 110 Teilnehmern beim Sommerfest haben 96 Kollegen am Werte-Workshop teilgenommen.
Teilnahmequote = 87%.

Wert	IST-Zustand (Heute)	SOLL-Fokus (Zukunft)	Erkenntnis
Teamorientiert	32	4	Bestehendes Fundament der Gegenwart.
Echt	28	4	Stark verankert, bildet mit Teamorientiert unsere Basis.
Tatkräftig	18	16	Gute Balance zwischen Gegenwart- und Zukunftsfokus.
Respektvoll	17	0	Wird gelebt & als selbstverständlich wahrgenommen.
Innovativ	1	69	Klarer Zukunftsauftrag.

Verfasst von: Michelle Schmieder

So tickt der STREIT-Spirit!

Unser Sommerfest war nicht nur ein schöner Abend voller guter Gespräche, sondern hat uns auch ein echtes Stimmungsbild unserer Unternehmenskultur geliefert. Vielen Dank an alle, die bei unserer Werte-Mitmachstation ihre Fotos angepinnt haben! Insgesamt haben **96 Kolleginnen und Kollegen** (von 110 Teilnehmern) mitgemacht – eine gute Quote!

Die Auswertung zeigt uns, wer wir heute bereits sind und wo wir zukünftig hinmöchten:

☑ **Unsere Gegenwart ist familiär und authentisch:**

Ein Großteil von euch identifiziert sich im Alltag am stärksten mit den Werten ***Teamorientiert*** und ***Echt***. Dass wir unser Wissen teilen, füreinander einstehen und ehrlich miteinander umgehen, ist das feste Fundament, das uns täglich trägt.

☑ **Respekt ist unsere Selbstverständlichkeit:**

Der Wert ***Respektvoll*** hat viele IST-Stimmen, aber keine einzige SOLL-Stimme erhalten. Das zeigt: Wertschätzung auf Augenhöhe ist bei uns so tief verankert, dass wir es bereits als feste Konstante leben.

☑ **Wir sind bereit anzupacken:**

Unser Wert ***Tatkräftig*** hält eine gute Balance. Die Macher-Mentalität ist heute bereits bei vielen da und wird gleichzeitig als wichtiger Antrieb angesehen, den wir für unsere Zukunftsprojekte brauchen.

Verfasst von: Michelle Schmieder

Personal

Abteilungsinfos

So tickt der STREIT-Spirit!

☑ Unser klarer Blick nach vorn – Innovation:

Ein deutliches Signal gab es beim Wert ***Innovativ***. Mit fast 70 Stimmen habt ihr diesen Wert zum wichtigsten Fokus für unsere Zukunft gewählt. Das zeigt: Ihr empfindet es als sehr wichtig, die digitale Zukunft des Handwerks aktiv mitzugestalten und neue Technologien mutig anzugehen! Hier werden wir in der Zukunft innerhalb unserer Teams prüfen, wo wir neue Technologien gezielt einsetzen können, sodass sie einen wirklichen Mehrwert schaffen.

Unser Fazit: Wir haben das Herz am rechten Fleck (Team, Respekt & Echtheit) und den Blick fest nach vorne gerichtet (Innovation & Tatkraft). Lasst uns diesen Rückenwind nutzen und gemeinsam jeden Tag für das beste Ergebnis arbeiten!

UNSERE WERTE. UNSER STREIT-SPIRIT.











Verfasst von: Michelle Schmieder

So geht’s weiter: Werte, die leben!

Unsere STREIT-Werte sind mehr als nur Adjektive in unserem Infoboard – sie bilden den Kompass für unseren täglichen Arbeitsalltag. Um sie nachhaltig zu verankern und erlebbar zu machen, stellen wir gerade die Weichen für die nächsten Schritte:

- **Werte im Alltag verankern:** Wir arbeiten an Formaten wie „Werte in Action“, um inspirierende Best Practices und echte Alltagsbeispiele aus unseren Teams sichtbar zu machen.
- **Multiplikatoren & Vorbilder einbinden:** Künftig sollen Werte-Paten aus dem Team als Ansprechpartner und Impulsgeber unterstützen – im Onboarding, in gemeinsamen Workshops und im Miteinander.
- **Gemeinsam reflektieren:** Durch regelmäßige Initiativen möchten wir sicherstellen, dass wir unsere Werte immer wieder aktiv hinterfragen und stärken.

Freut euch auf die nächsten Schritte – wir halten euch auf dem Laufenden!



→Hier klicken, falls du die STREIT-Werte nochmal auffrischen möchtest!

Verfasst von: Michelle Schmieder

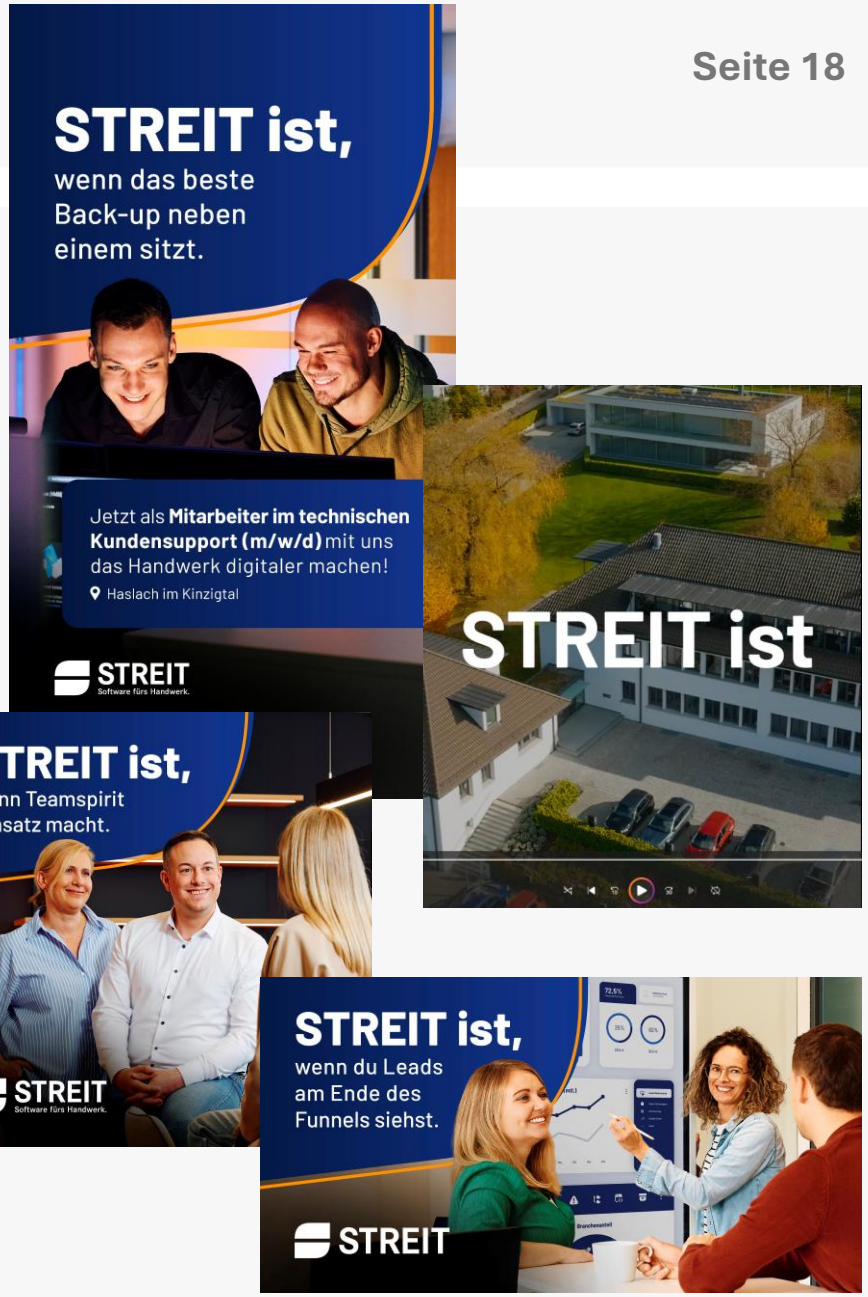
Unsere STREIT-Models erobern die Medien!

Unsere neue Arbeitgeberkampagne sorgt für Aufmerksamkeit – und unsere STREIT-Models sind mittendrin!

Einige von euch haben unsere Kampagne, die aus einem internen Mitarbeiter-Shooting entstanden ist, bereits in verschiedenen Medien entdeckt. Für alle, die noch nicht darüber gestolpert sind: Im STREIT-Infoboard (Wiki) findet ihr die Highlights des Kampagnen-Foto- und Videoshootings.

Neugierig geworden?

Bilder findet ihr demnächst im STREIT-Infoboard



An dieser Stelle noch einmal ein großes Dankeschön an alle unsere Models, die mit viel Spaß und Einsatz dabei waren und unserer Arbeitgeberkampagne ein ganz persönliches Gesicht geben. Ihr habt das wirklich super gemacht! 🙂

#wearestreit

Verfasst von: Michelle Schmieder

KI Basistraining

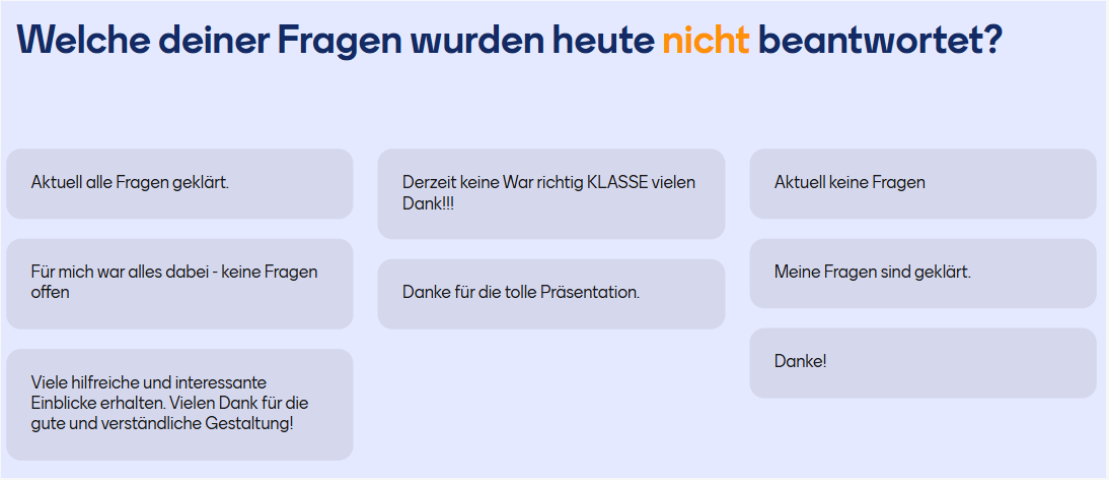
Am 22. und 23.09.2026 stand bei uns alles im Zeichen der Künstlichen Intelligenz: In zwei internen Veranstaltungen haben wir insgesamt 26 Kolleginnen und Kollegen fit für den Umgang mit KI gemacht.

Unser Ziel war klar: ein verständliches Fundament schaffen – von der Funktionsweise bis hin zum sicheren Einsatz gängiger Tools. Ein besonderer Fokus lag auf effektivem Prompting sowie auf Chancen, Risiken und wichtigen Datenschutz-aspekten. Euer durchweg positives Feedback freut uns sehr – vielen Dank dafür!

Franka & Sandra

Du konntest nicht teilnehmen, hast aber Interesse? Melde dich gerne bei HR. Bei ausreichend Teilnehmern wiederholen wir das Training.

Wer nicht warten möchte: Handout und Aufzeichnung des Onlinetrainings stehen hier zur Verfügung
KI Basistraining



Verfasst von: Sandra Maack

Abschied von unserem Betriebsarzt Herrn Dr. Pietsch

Seit November 2020 ist Herr Dr. Pietsch als unser Betriebsarzt für unser Unternehmen tätig. Nun hat er uns schweren Herzens mitgeteilt, dass er seine Tätigkeit zum Ende dieses Jahres aus Altersgründen beenden wird.

In den vergangenen Jahren hat Herr Dr. Pietsch sich bei uns ein großes Vertrauen erarbeitet und war bei unseren Mitarbeitenden aufgrund seiner ruhigen, kompetenten und stets angenehmen Art sehr geschätzt. Mit seiner Erfahrung und seinem offenen Ohr war er für viele eine wichtige Anlaufstelle in allen Fragen rund um die betriebsärztliche Betreuung.

Dabei hat sich Herr Dr. Pietsch auch selbst bei uns stets sehr wohlgefühlt. Besonders die familiäre Atmosphäre und das persönliche Miteinander in unserem Unternehmen haben ihm von Anfang an gefallen. Er kam immer sehr gerne zu uns und hat die angenehme und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitenden und dem Unternehmen sehr geschätzt.

Ganz verabschieden müssen wir uns jedoch noch nicht: Herr Dr. Pietsch wird uns bis zum Ende des Jahres weiterhin betreuen und auch im Herbst noch die Grippeimpfungen bei uns durchführen. Parallel dazu werden wir uns um eine geeignete Nachfolge kümmern und sicherstellen, dass die betriebsärztliche Betreuung auch künftig zuverlässig fortgeführt wird.

Verfasst von: Irina Griesbaum

STREIT goes around the world – zeigt uns, wohin ihr uns mitnehmt!



Klaus am Preikestolen, Norwegen





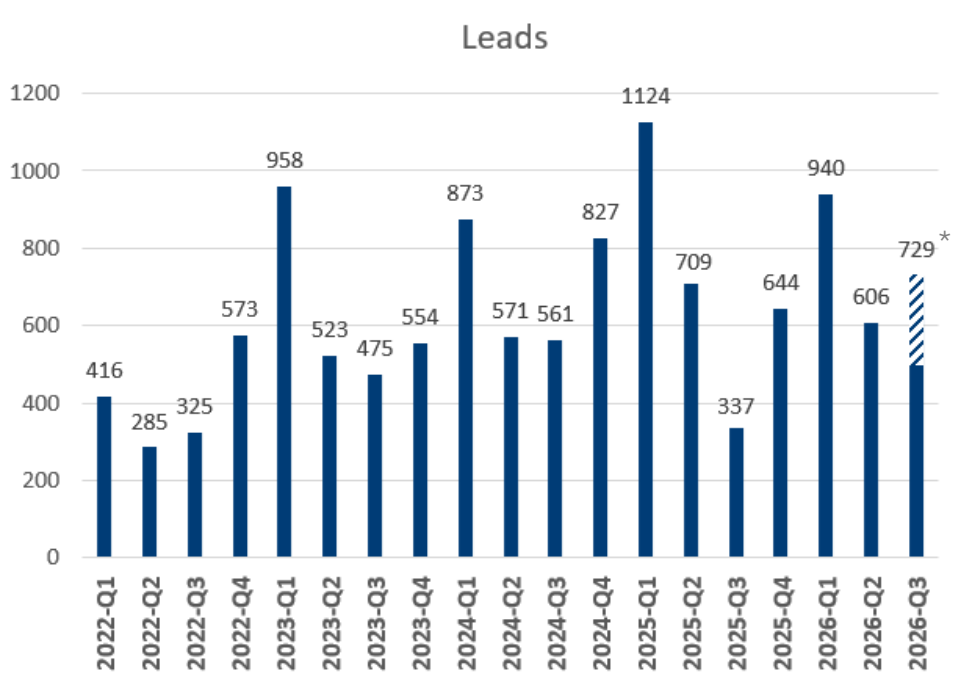
Jonas in Kabupaten Manggarai barat, Indonesien

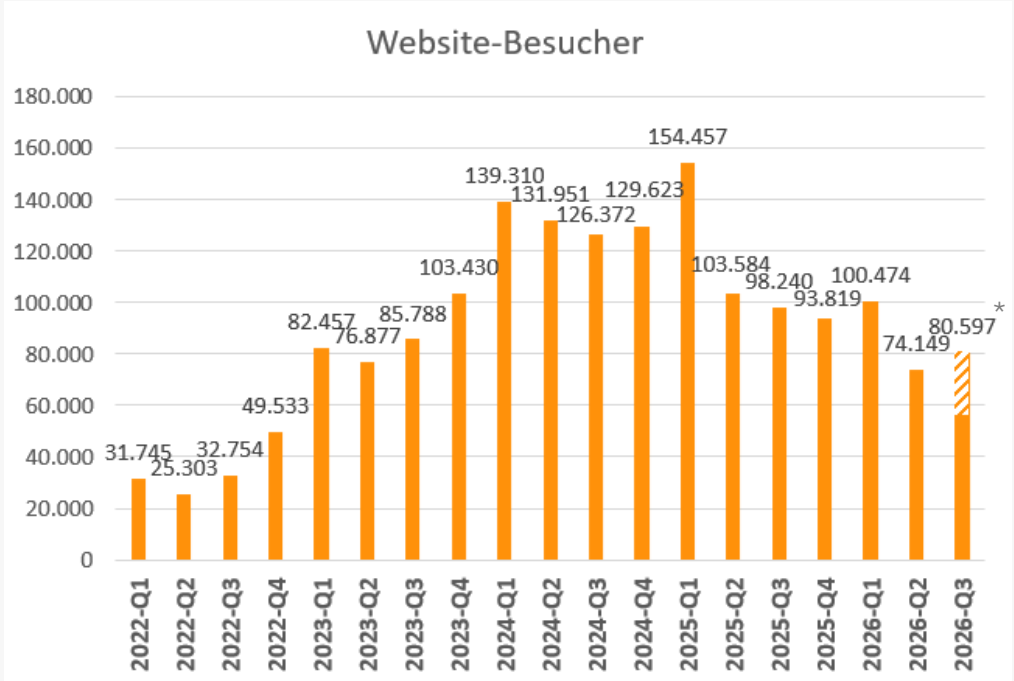
Unser Newsletter-Battle! Wo warst du? Zeig uns deine außergewöhnlichsten Fotos mit STREIT an einem besonderen Ort.

Marketing

Abteilungsinfos

Entwicklung Leads und Website-Besucher:





Einschätzung:

Trotz rückläufiger Website-Besucher entwickelt sich das Lead-Volumen 2026 positiv und liegt wieder auf einem hohen Niveau. Nach einem schwächeren Q2 liegt Q3 bereits deutlich über dem Vorjahresquartal.

Verfasst von: Jonas Kammerer

* Forecast zum Zeitpunkt 23.09.2026

Leads = Interessenten unserer Software; Q = Quartal

Marketing

Abteilungsinfos

Warum beginnt mit STREIT 27.0 eine neue Ära?

STREIT integriert erstmals KI. Das Aufgaben-Management vervollständigt das Trio mit Workflow und Checklisten. Generation 27 öffnet sich, wo es sinnvoll ist, mit APIs in Richtung Drittanbieter (z.B. Hey Telo). Wichtige Funktionen haben wir in Version 27.0 weitergedacht. Sie wurden mobiler, vollständiger, praktikabler.
And there‘s more to come.



Instagram-Post



Landingpage auf unserer Website

Auszug aus den Maßnahmen zur Bewerbung für 27.0:

- **19 Kunden-Mailings**– vom Kampagnenstart über Feature-Mails bis hin zu Webinar-Einladungen und Follow-ups
- **5 kostenlose Webinare** zu Version 27.0 und einzelnen Funktionen
- **Newsfeed-Beiträge** in der STREIT Software
- **Postmailing** zum Kampagnenstart
- **Website-Maßnahmen** wie Popup und Banner im Kundenbereich
- **Social-Media-Beiträge**
- **Pop-up in der STREIT Software**
- **Vorstellung bei den Chef-Tagen**

...



E-Mail-Kampagne



Flyer per Post

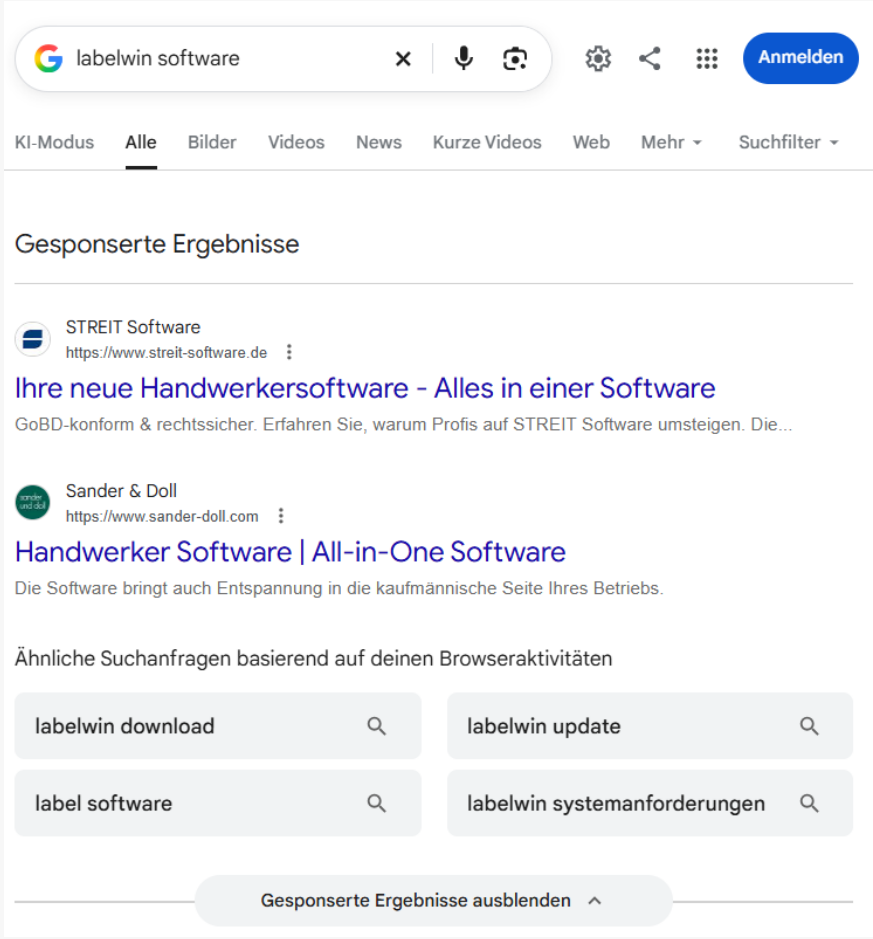
Verfasst von: Jonas Kammerer / Tobias Funken

Vom Wettbewerber-Keyword zum zufriedenen Kunden

Ende September waren wir für einen Videodreh bei Kohlwes, einem 10-Mann-SHK-Betrieb nahe Bremerhaven. Im Vorfeld des Drehs erzählte der Kunde uns, dass er sich damals eigentlich über Label Software informieren wollte. Bei der Google Suche nach „labelwin software“ stieß er auch auf unsere Anzeige und fragte parallel bei STREIT an.

Während der Erstkontakt mit Label Software aus Kundensicht wenig zufriedenstellend verlief, wurde die schnelle und freundliche Betreuung durch unseren Vertrieb besonders positiv wahrgenommen. Heute ist Kohlwes ein zufriedener STREIT Kunde.

Unsere Wettbewerber-Kampagne läuft bis heute erfolgreich. Allein im August kamen darüber 42 Anfragen zustande. Vielleicht ist darunter schon die nächste STREIT Erfolgsgeschichte.



Verfasst von: Lennart Lehmann

Marketing
Abteilungsinfos

Warum setzen wir im Marketing eigentlich auf Agenturen und Freelancer, obwohl wir vieles auch selbst umsetzen können?

Gründe für Agenturen und Freelancer:

- ✓ Mehr Kapazitäten und schnelleres vorankommen bei parallel laufenden Projekten
- ✓ Spezialwissen, wenn es gebraucht wird
- ✓ Schnellere Umsetzung durch eingespielte Prozesse
- ✓ Frischer Außenblick auf Inhalte, Design und Performance
- ✓ Flexible Unterstützung je nach Auslastung
- ✓ Budgets gezielter und effizienter einsetzen

Beispiele für Agenturen

- **Freelancer für Grafik und Text**
  Austausch älterer Software Screenshots auf der Website durch modernere Darstellungen oder Erstellung aufwändiger SEO-Texte zur Steigerung unserer Sichtbarkeit im Netz.
- **Google Ads Agentur**
  Unterstützung bei unserer Suchmaschinen-Werbung, Kampagnensteuerung, Budgetoptimierung
- **Video-Agenturen**
  Erstellung spezieller Testimonial-Videos und weiterer aufwändiger Videoformate.
- **Präsentationsagentur**
  Erstellung und Überarbeitung moderner Verkaufspräsentationen.

FORSTORY testimonials.de explain REINSCLASSEN teufels diginauten

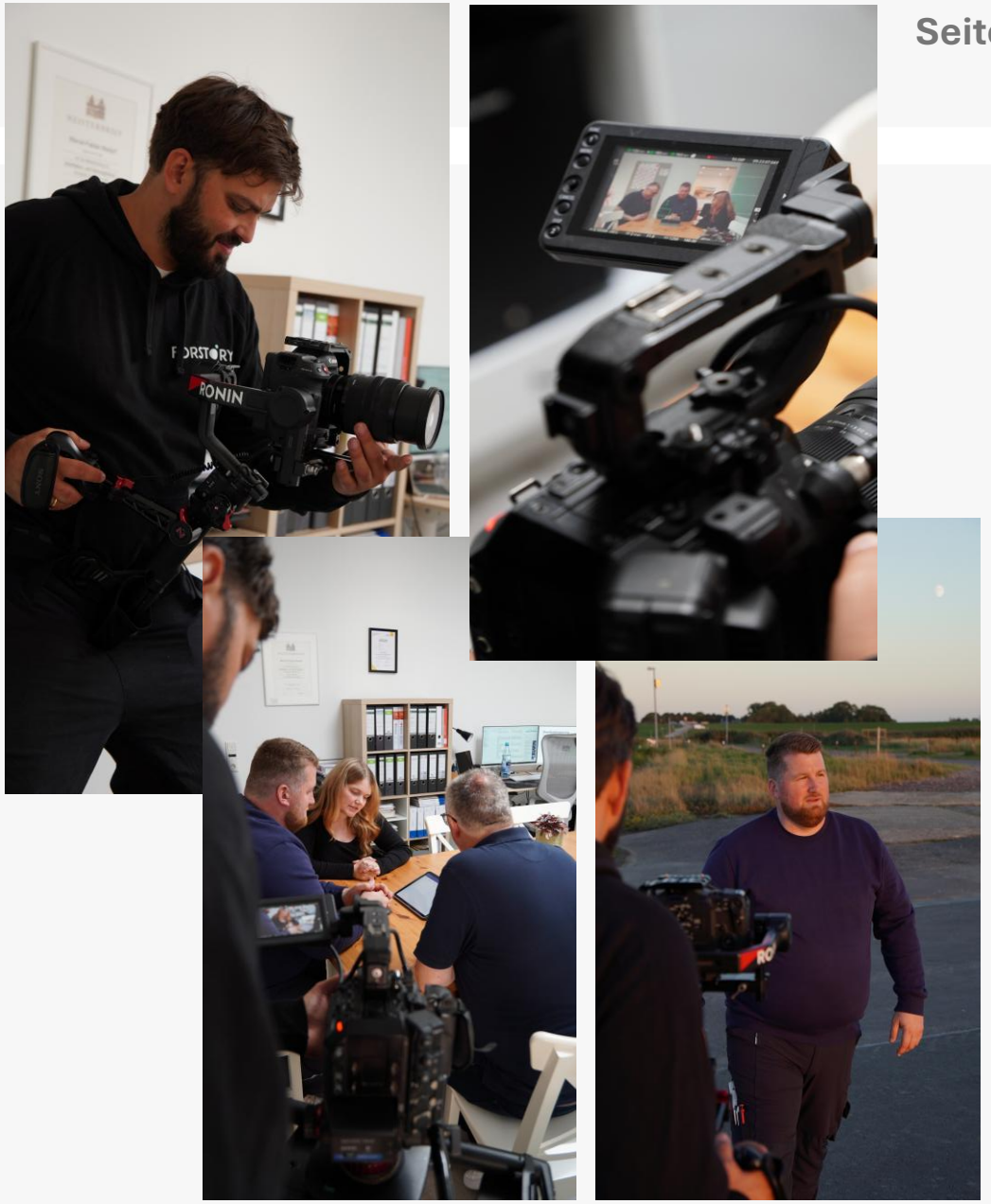
Verfasst von: Melanie Bähr

Marketing

Abteilungsinfos

Ein Beispiel:
Video-Agentur forstory für Testimonial-Videos

Ein gutes Beispiel ist unsere Zusammenarbeit mit der Testimonial-Agentur **forstory**. Gemeinsam haben wir inzwischen bereits unser drittes Kunden-Testimonial umgesetzt. Durch die **Spezialisierung auf Testimonials** werden die Interviews gezielt so geführt, dass genau die Aussagen entstehen, die wir für unsere Kommunikation benötigen. Hinzu kommen **hochwertiges Equipment, Drohnenaufnahmen und der professionelle Schnitt**. So erhalten wir authentische Kundengeschichten in einer Qualität, die intern so gar nicht umsetzbar wäre.



Verfasst von: Melanie Bähr

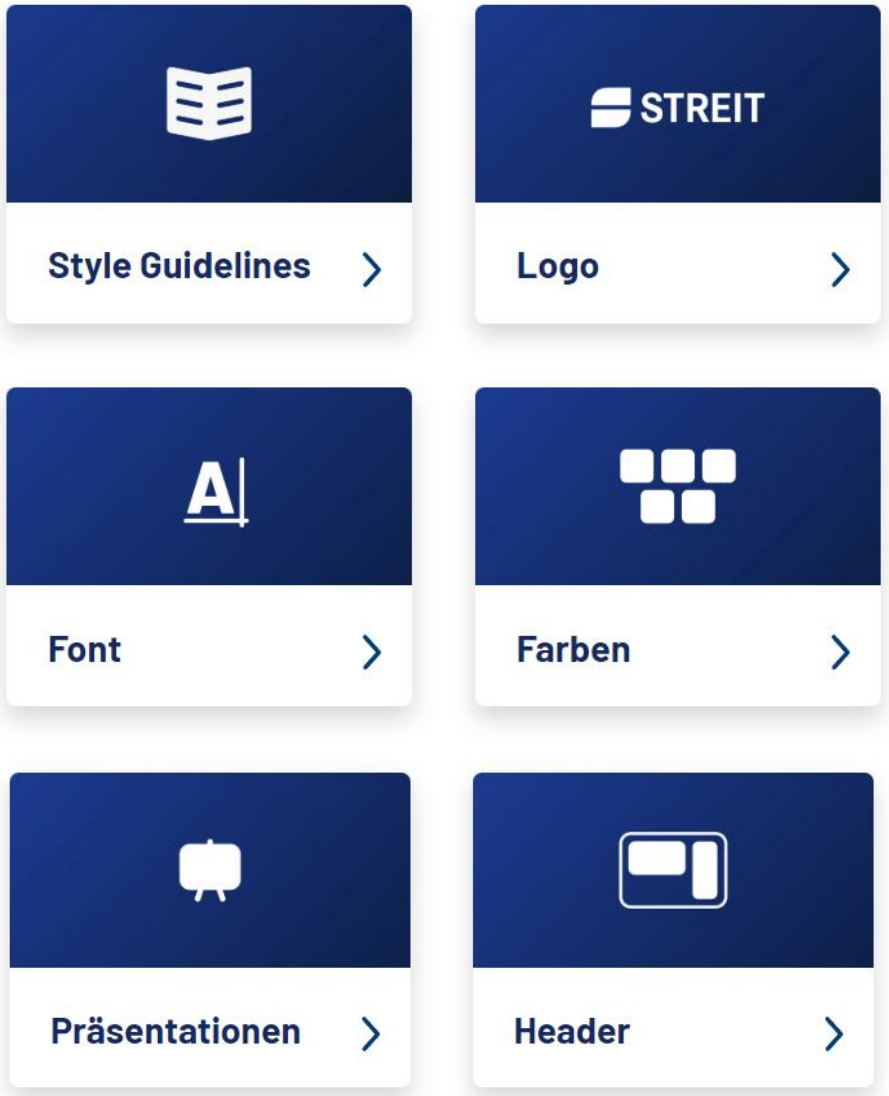
Marketing

Abteilungsinfos

Logo, Präsentationen, Header & andere Vorlagen

Auf unserer Unterseite **streit-software.de/cd** findet ihr Designvorlagen für Präsentationen, Logo, Header für LinkedIn, unsere Farben, Fonts etc. Wenn ihr also etwas in Richtung Design als Vorlage sucht, geht gerne erstmal auf die Seite und schaut ob ihr fündig werdet.

Falls das nicht der Fall ist, könnt ihr gerne Wünsche einbringen für weitere Elemente und Inhalte. In dem Fall, schreibt gerne eine Mail an
--> jakob.kuerner@streit-software.de



Ausschnitt aus der STREIT CD Unterseite

Verfasst von: Jakob Kürner

Marketing

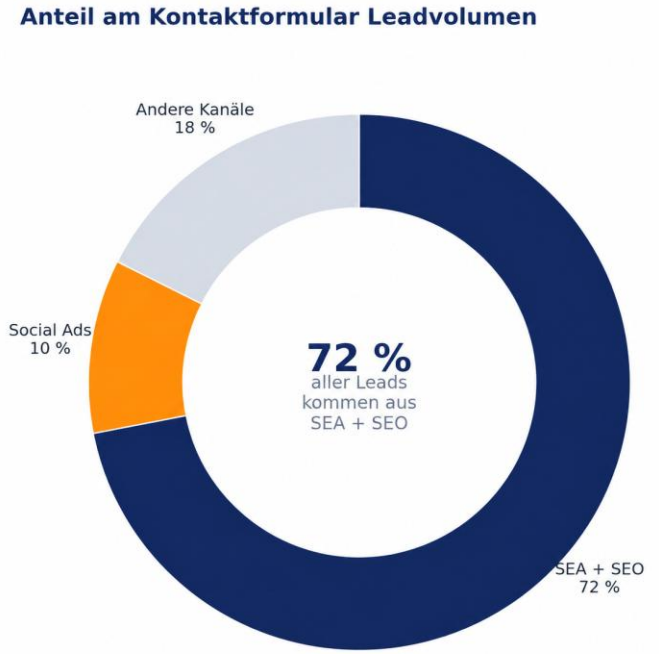
Abteilungsinfos

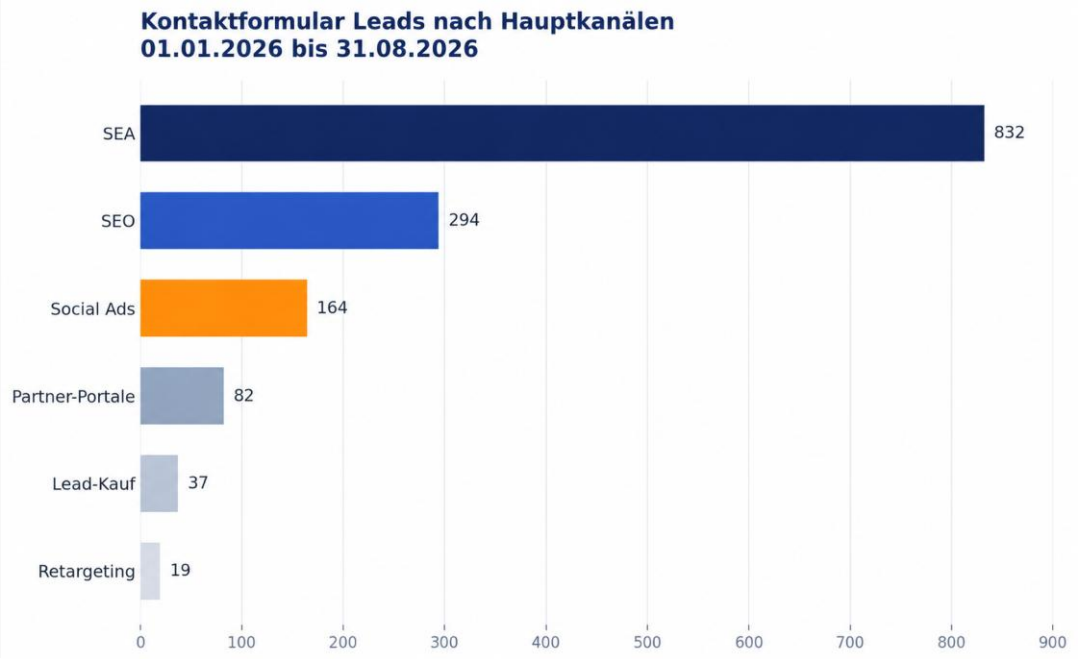
Wie gewinnen wir unsere Leads im Online-Marketing?

Nicht jeder Marketingkanal hat bei uns die gleiche Aufgabe. Für die direkte Leadgewinnung sind aktuell vor allem die Suchkanäle entscheidend.

- SEA[1] und SEO[2] sind unsere stärksten Leadkanäle: 1.126 Leads und damit rund 72 % aller Anfragen.
- Social Ads ergänzen die Leadgewinnung mit 164 Leads, sind für uns aber weniger stark skalierbar als Search.
- Organisches Social Media stärkt unsere Marke, ist bei der Lead-Generierung aber nicht relevant.

[1] Suchmaschinenwerbung (Bezahlte Suche, z.B. bei Google)
[2] Suchmaschinenoptimierung (Unbezahlte Suche)





Verfasst von: Lennart Lehmann

Marketing

Abteilungsinfos

Aus der Abteilung



Jun. 2026: STREIT Sommerfest 😎



Jun. 2026: Minigolf-Turnier ⛳



Mrz. 2026: Verabschiedung Lara 👩‍🦰☹️



Jul. Chef-Tage 2026 🎉



Jun. 2026: Geburtstagsgrüße an Andy 🎁🥳



Jul. 2026: Launch Version 27.0 🚀



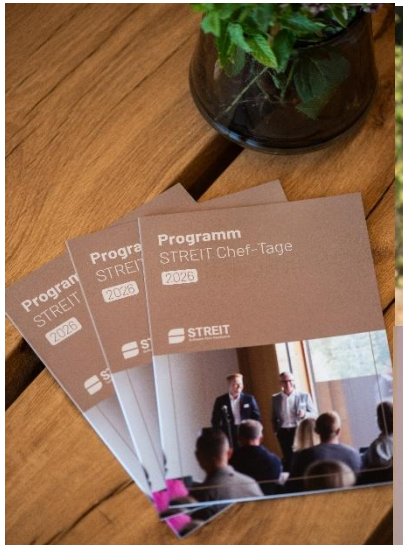
Jul. 2026: Chef-Tage 2026 🤝



Aug. 2026: Verabschiedung Caro 🎁☹️

Verfasst von: Marketing-Team

Impressionen STREIT Chef-Tage 2026



















🔗 STREIT CHEF-TAGE 2026:
Download & Umfragen
-> Link klicken, um die Präsentationen downzuloaden!

Anzahl TN Termin 1: 56 Kunden
Anzahl TN Termin 2: 60 Kunden













Verfasst von: Marketing-Team

Neues, Altes und ein bisschen Abschiedsschmerz im QM

Auch im QM hat sich personell einiges getan. Seit September hat Celine Naujoks ihre Probezeit erfolgreich abgeschlossen und ist fest im Team angekommen. Mit der Dokumentation unseres neuen Aufgabenmanagements inklusive Aufgabenketten hat sie direkt ein wichtiges Projekt übernommen.

Vom Azubi zum Werkstudenten – und jetzt heißt es Abschied nehmen

Unser ehemaliger Azubi und heutiger Werkstudent Anton Prinzbach wird uns zum 31.10.2026 verlassen, um sich auf seine Bachelorarbeit und den Studienabschluss zu konzentrieren. Vielen Dank für die Unterstützung und die gute Zusammenarbeit. Für die Zukunft wünschen wir viel Erfolg.

Nachwuchs-QM im Einsatz

Unser aktueller Azubi Maximilian Zeferer unterstützt das QM-Team bei der Überarbeitung und Dokumentation von Testabläufen im Bereich mobile Apps. Dabei werden bestehende Testfälle aktualisiert und neue Abläufe aufgenommen.

Mobile Apps – Release 2.71 rückt näher

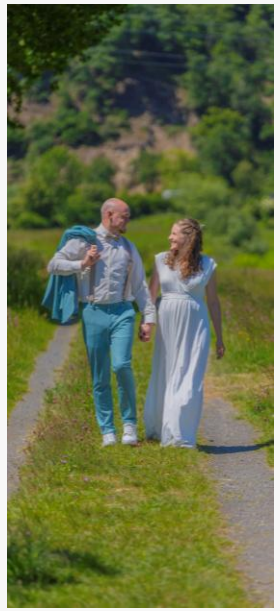
Auch bei den Mobile Apps geht es voran. Neben zahlreichen kleineren Verbesserungen wurden Themen rund um die STREIT Lieferschein App, Werkzeug App sowie den An- & Abwesenheitsantrag bearbeitet. Zudem wurde die STREIT Zeit+ inklusive des neuen Overlays in STREIT Smart überarbeitet. Damit rückt das Release der Version 2.71 Schritt für Schritt näher.

Qualitätsmanagement

Abteilungsinfo

Projekt „Ehe“ erfolgreich abgeschlossen

Im QM wird geplant, geprüft und dokumentiert. Bei unserem Jan offenbar auch im Privatleben.
Bereits am 22.05.2026 haben sich Jan und Alexandra in Biberach das Ja-Wort gegeben. Nach erfolgreicher Prüfung aller Rahmenbedingungen wurde das Projekt „Ehe“ offiziell freigegeben. Die zuständige Aufsichtsbehörde war dabei sogar direkt vertreten, schließlich ist die Braut Polizistin.
Ob Jan bewusst war, dass er damit einen Vertrag mit lebenslanger Laufzeit und ohne reguläre Kündigungsfrist unterschreibt, ist allerdings nicht überliefert.





Kurz darauf: Ungeplante Erweiterung des Systems

Kaum war das Projekt „Ehe“ abgeschlossen, folgte bereits das nächste Release.
Am 23.08.2026 wurde die kleine **Salome** geboren. Mit 2.996 g und 47 cm brachte sie frischen Wind in die Familienplanung. Die Planung verlief dabei etwas unkonventionell: Ohne lange Abstimmungsrunden oder Terminankündigung entschied die neue Projektleiterin kurzerhand: „Wir gehen jetzt live.“
Dadurch verpasste Papa den entscheidenden Termin leider knapp. Aus QM-Sicht eine ungeplante Prozessbeschleunigung.



Und dann war da noch der „Abteilungs-Oldie“ …

Bereits vor einigen Monaten durfte unser Kollege **Christoph Keller** seinen 60. Geburtstag feiern.
Was folgte, kam für ihn natürlich völlig überraschend: Das Team stellte einmal mehr seine Kreativität unter Beweis und sorgte für die eine oder andere Erinnerung mit Unterhaltungswert.

Wissenswertes zu STREIT Mobil:

Damit STREIT Mobil und STREIT Smart zuverlässig funktionieren, werden sie automatisiert getestet: Ein Testprogramm spielt typische Arbeitsschritte automatisiert durch.

Die Teststrecke umfasst inzwischen über 140 Abläufe, zum Beispiel in den Bereichen Aufmaß, Bautagebuch, Lieferschein und Werkzeug.

Jeder Test muss auf Android, iOS und Windows laufen, was pro Plattform rund 20 bis 24 Stunden dauern würde. Deshalb wird jede Plattform auf zwei Rechner verteilt, die parallel jeweils die Hälfte der Abläufe übernehmen.
So sinkt die Laufzeit auf 10 bis 12 Stunden pro Plattform. Die Tests laufen über Nacht und die Ergebnisse lassen sich am nächsten Morgen kontrollieren.

Entwicklung – Wofür ist welcher Entwickler zuständig

Abteilungsinfos

Fabian Dold

STREIT Desktop

- Artikelstamm
- Einkauf/Bestellwesen (Unterstützung, Übernahme Teilbereiche)
- CTI
- Textprogramm TEDI
- Lieferanten-Schnittstellen

STREIT Mobil

- Lieferschein+
- Stammdaten
- Suche-Programme
- VK-Belege



Ruben Schneider

STREIT Desktop

- Adressstammdaten
- Werkzeugverwaltung
- Finanzbuchhaltung (Unterstützung, Übernahme Teilbereiche)

STREIT Mobil

- CRM+
- Werkzeug+



Entwicklung – Was ist in Bearbeitung?

Abteilungsinfos

Version #27.1
Zusätzlich zu den Punkten, die von der Geschäftsleitung aufgeführt wurden, sind folgende Punkte in Bearbeitung:

STREIT Desktop

Aufgabenmanagement
- Weitere Funktionen

Artikel-CSV-Import

Anbindung Chatbot

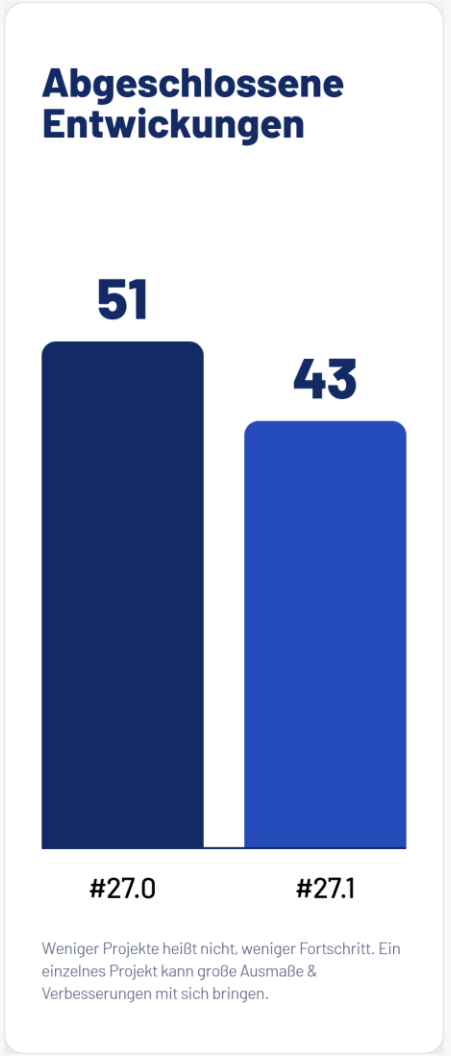
Finanzbuchhaltung
- euBP (elektronisch unterstützte Betriebsprüfung).

Wartung
- Vertragsgebühren auf Bauteilebene
- Abrechnung nach gewarteten Bauteilen

Grid-Toolbar in den Bereichen:
- Projektverwaltung
- Auftragsbearbeitung
- Einkauf
- Zeiterfassung
- Archiv

STREIT Mobil

Baustellenverwaltung - Projekt-Materialanforderung
Checklisten-Anhänge - Zusammenfassung beim Versand
Lieferschein-App – weitere Funktionen



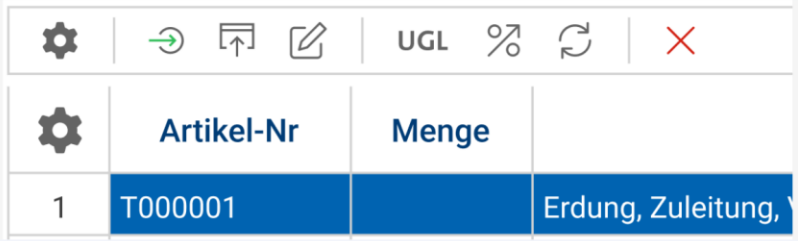
UI/UX-Design – Zwischenstand

Abteilungsinfos

	Prototypen in Bearbeitung	Prototypen erledigt
STREIT Desktop	● UX-Optimierung & Feature-Erweiterungen Objekt-Verwaltung	● Grid-Toolbar
STREIT Smart	● UX-Überarbeitung für zukünftige Apps ● UX-Überarbeitung des Zeiterfassungs-Bereichs	● Aufgaben-Management App ● Smartphone-optimiertes Standard-Grid
STREIT Mobil	● Wartung UX-Optimierung	● Direkt-Aufmaß ● UI-Design Überarbeitung des Grids

ⓘ Ein langsam zunehmender Teil an Zeit und Aufwand fließt in UX-Forschung und Feature-Forschung für die „Neue Welt" bzw. die Zukunft der STREIT Desktop Anwendung.

Was ist die Grid-Toolbar?



Dies ist ein neuer Standard ab Version 27.1. Über diesen können wir nach Rücksprache mit dem jeweiligen Entwickler eine Toolbar für das gewünschte Grid aktivieren. Das erlaubt es uns, die von unseren Usern am meisten genutzten Features aus dem Kontextmenü in diese Toolbar zu setzen. Das beschleunigt das Finden und Nutzen elementarer alltäglicher Funktionen.

Aktuell haben wir den Einsatz im Projekt, Einkauf, Verkauf, Archiv, Aufgabenmanagement, Zeiterfassung und Mobile Geräte geplant.

STREIT Smart Prototyp

Bei Interesse könnt ihr mal einen Blick in die Vision für die STREIT Smart in einer größeren möglichen Ausbaustufe anschauen.

Öffnen

Entwicklung, QM, IT

Einige Impressionen von unserem Abteilungsausflug













Consulting Außendienst / Organisation

Abteilungsinfos

Was passiert, wenn man ein Team, ein paar Trinkhalme, etwas Klebeband und einen externen Trainer zusammenbringt? Genau: Es wird gebaut, gelacht, diskutiert und ganz nebenbei jede Menge gelernt. Im Rahmen unseres Sommerfestes haben wir uns gemeinsam mit Mario Leutner von "dieMEHRakademie GmbH" Zeit genommen für das, was im Alltag oft zu kurz kommt: Kennenlernen, Teambuilding und kollegialen Austausch.

Turmbau mit Tücken

Der Einstieg hatte es in sich: Ein Turm aus Trinkhalmen und Klebeband mit minimalem Material. Schnell wurde klar: Gute Zusammenarbeit und Kommunikation sind entscheidend. Und ja, manche Bauwerke waren stabiler als andere.

https://www.diemehrakademie.de/

Gemeinsamkeiten und Persönliches

In Gruppen ging es anschließend um die Fragen: Was verbindet uns? Was treibt uns an? Besonders der Blick ins Private sorgte für neue Einblicke und stärkte das Miteinander.

Kollegiale Fallberatung

Anhand konkreter Beispiele zu herausfordernden Kundensituationen haben wir uns gegenseitig beraten und Lösungsansätze entwickelt. Der Mehrwert: neue Perspektiven und das gute Gefühl, nicht allein zu sein.

Kommunikation und Ideen

Auch unsere interne Kommunikation wurde reflektiert: Was läuft gut, wo gibt es Potenzial? Zum Abschluss sammelten wir Ideen, wie wir Kunden noch stärker begeistern können. Viele davon lassen sich direkt umsetzen.

Verfasst von: Sandra Maack

Consulting Außendienst / Organisation

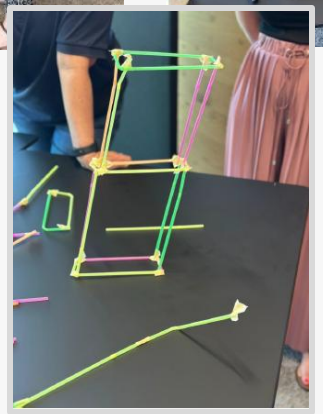
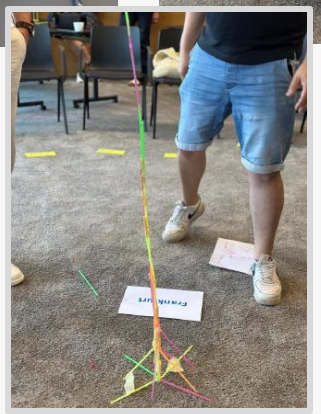
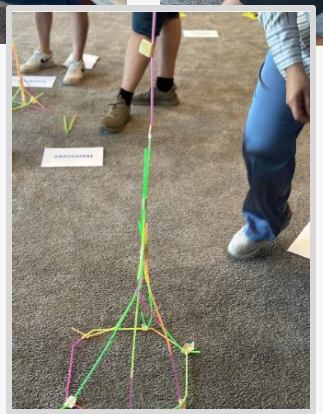
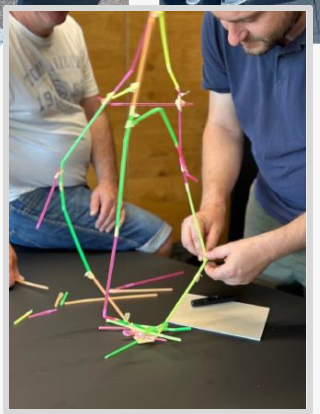
Abteilungsinfos

Fazit: Ein Tag, der verbindet

Ein gelungener Mix aus Austausch, neuen Impulsen und Teamgeist mit vielen Ansätzen, die uns im Arbeitsalltag weiterbringen.





Verfasst von: Sandra Maack

Integration von KI in den Posteingang

Unser Consulting Innendienst erhält ab sofort Unterstützung durch künstliche Intelligenz.
Die neue Funktion hilft uns dabei, eingehende E-Mails schneller und effizienter zu bearbeiten und passende Antworten vorzubereiten.
Dabei analysiert die KI zunächst den Inhalt und den Kontext der eingegangenen E-Mail. Auf dieser Grundlage erstellt unser STREIT Chatbot automatisch einen passenden Antwortvorschlag, der direkt im Workflow zur Verfügung gestellt wird.
Der Vorschlag kann anschließend ganz einfach übernommen und bei Bedarf individuell angepasst oder ergänzt werden. Wichtig dabei:
Die KI liefert lediglich einen Vorschlag – die Kontrolle und Entscheidung bleiben selbstverständlich bei uns.
So können wir den Text vor dem Versand prüfen und sicherstellen, dass Inhalt, Formulierung und Informationen zur jeweiligen Anfrage passen.
Ist die Antwort fertig, kann sie anschließend direkt über den bestehenden Workflow versendet werden. Die richtige Signatur wird automatisch ergänzt.
Die neue Unterstützung soll vor allem bei wiederkehrenden Anfragen und zeitaufwändigen Formulierungen entlasten. Dadurch können wir wertvolle Zeit sparen und uns noch besser auf die persönliche Betreuung unserer Kunden konzentrieren.
Mit der Integration der KI schaffen wir einen weiteren Baustein für effizientere und moderne Arbeitsabläufe im Consulting Innendienst.
Die ersten Erfahrungen mit der neuen Funktion sind vielversprechend und wir freuen uns darauf, die Möglichkeiten der KI gemeinsam weiter auszuschöpfen und unseren Arbeitsalltag weiterhin zu erleichtern.

Praxisfall: Bürokatze sorgt für Differenz in der Umsatzsteuervoranmeldung

Manchmal sind es die kleinen Dinge, die im Support für die größten Fragezeichen sorgen.

Ein Kunde meldete sich bei uns, weil seine Umsatzsteuervoranmeldung eine Differenz aufwies. Nach der Prüfung von etlichen Buchungen innerhalb der Finanzbuchhaltung stellte sich heraus, dass einige EG-Lieferungen auf den falschen Steuerkonten verbucht worden waren. Also ging es an die Korrektur, welche den Support eine ganze Weile beschäftigte.

Nach über einer Stunde war fast alles geklärt. Fast. Denn eine kleine Cent-Differenz blieb bestehen. Und dann kam die überraschende Ursache ans Licht: Katzenfutter!

Da der Kunde eine Bürokatze hat, wird das Katzenfutter selbstverständlich auf Geschäftskosten eingekauft. Um zusätzlich Geld zu sparen, wird es auch im Ausland bestellt. Allerdings muss es dann statt mit 19% mit 7% versteuert werden.

Ein Supportfall, der uns wieder gezeigt hat:

Manchmal steckt hinter einem Buchhaltungs-problem einfach eine hungrige Bürokatze.



Abteilungsausflug

Am 09.05.2026 ging es für unseren Innendienst raus aus dem Büro und ab nach Gengenbach. Dort haben wir uns für unseren diesjährigen Teamausflug zu einer rollenden Weinprobe getroffen und sind bei bestem Wetter gemeinsam durch die Weinreben gewandert. Mit dabei: Bollerwagen, Musik, jede Menge gute Laune und natürlich auch ein paar Snacks, um die sich einige aus unserem Team gekümmert hatten.

Unterwegs gab es mehrere Stopps, an denen wir verschiedene Weine probieren konnten. Von Rosé über Weißwein bis hin zu Rotwein war alles dabei. Zu den einzelnen Sorten gab es nebenbei noch ein paar Infos über einen Lautsprecher.



Bei Sonnenschein, guter Musik, leckerem Wein und vielen lustigen Gesprächen verging die Zeit wie im Flug. Wir hatten jede Menge Spaß und konnten den Tag gemeinsam genießen.

Zum Abschluss ging es für uns in die Pizzeria Michelangelo. Bei leckerer Pizza und kühlen Getränken haben wir den Tag gemütlich ausklingen lassen.



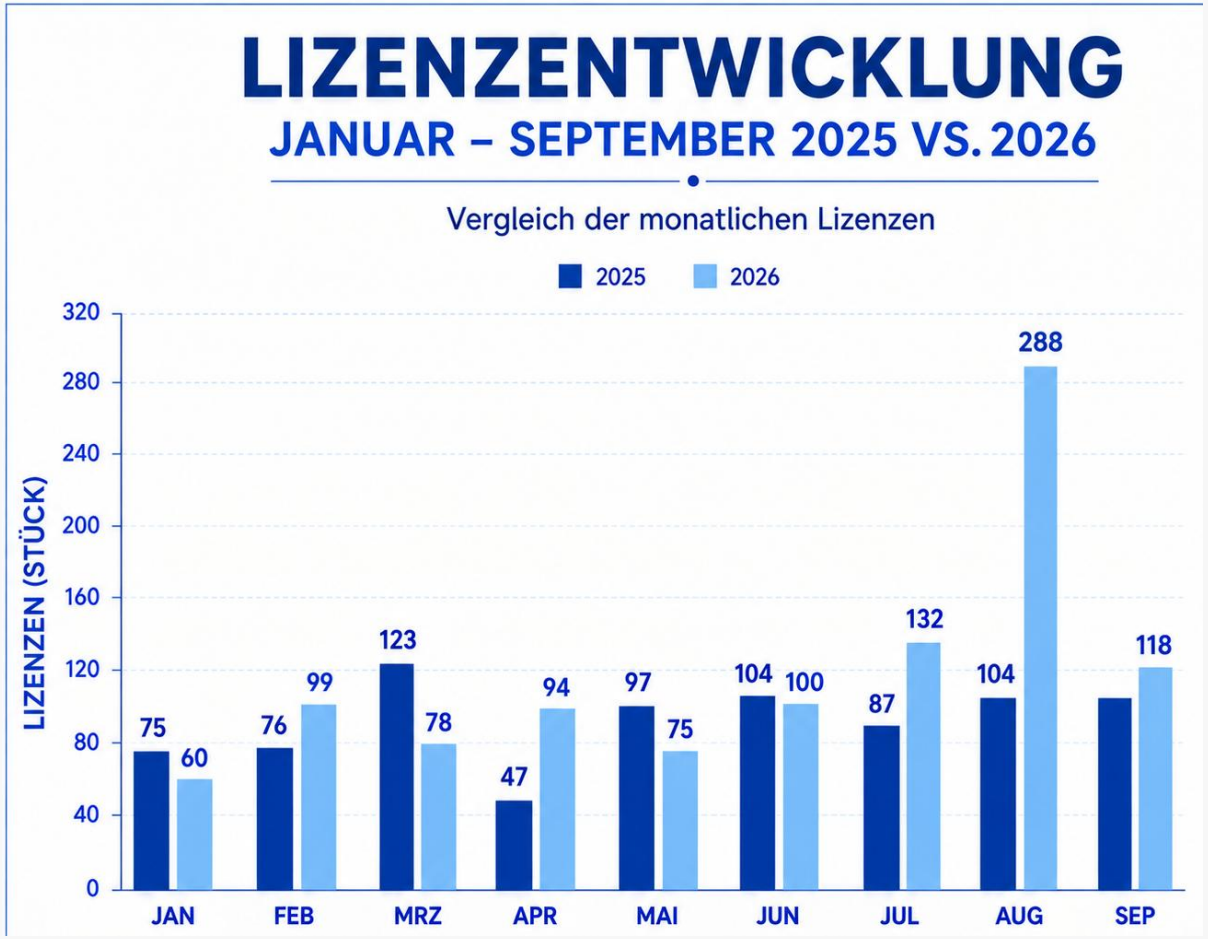
Zahlen aus dem Verkauf

Wie bereits von der Geschäftsführung angesprochen, war unser Start ins Jahr etwas holprig – das zeigt sich auch bei den Bürolizenzen.

Nach neun Monaten stehen wir mittlerweile bei 1.044 Lizenzen.
Das entspricht einem Schnitt von 116 Lizenzen pro Monat.

Zum Vergleich: In den ersten sechs Monaten waren es durchschnittlich nur 84 Lizenzen pro Monat.

Die Richtung stimmt also – und wir haben in den vergangenen Monaten deutlich an Tempo gewonnen. Jetzt heißt es: sportlich am Ball bleiben, die Chancen nutzen und schauen, was am Ende auf der Anzeigetafel steht.



Netflix-Abo schon gekündigt?

Unser Webinar „Digital aus einer Hand“ richtet sich in erster Linie an Interessenten und gibt in kompakter Form einen Einblick in STREIT und die vielfältigen Möglichkeiten unserer Software.

Mittlerweile findet das Webinar alle 14 Tage statt – und damit doppelt so häufig wie früher.
Besonders spannend: Obwohl wir die Frequenz von vier auf zwei Wochen erhöht haben, sind die Teilnehmerzahlen pro Termin kaum zurückgegangen.
Im Schnitt sind rund sieben Teilnehmer dabei.

Durchgeführt wird das Webinar abwechselnd von Marvin, Chris und Rifat. Meist ist zusätzlich einer der Kollegen im Hintergrund dabei und kümmert sich direkt um die Fragen der Teilnehmer.

Auch wenn das Webinar eigentlich für Interessenten gedacht ist, verirrt sich immer mal wieder der eine oder andere bestehende Kunde hinein. Das stört aber überhaupt nicht – schließlich gibt es bei STREIT immer noch etwas Neues zu entdecken.

Und für alle, die noch überlegen, wie sie ihren nächsten Abend verbringen: Netflix-Abo schon gekündigt?

Falls nicht, wird es höchste Zeit. Denn wer braucht Netflix, wenn es alle 14 Tage „Digital aus einer Hand“ gibt?
Mehr Spannung, mehr Wissen und vor allem: Bei uns darf man sogar Fragen stellen, wenn man die Handlung nicht verstanden hat. 😉
Also Popcorn raus, Kamera aus und einschalten – 60 Minuten STREIT statt 6 Stunden Serienmarathon.

Bestandskundenvertrieb wird weiter ausgebaut

Auch im Verkauf entwickeln wir unsere Strukturen weiter. Seit dem 01.10.2026 verstärkt Bastian Henkel unseren Bestandskundenvertrieb und unterstützt damit den weiteren Ausbau dieses Bereichs.

Das Ziel hinter der stärkeren Trennung von Neu- und Bestandskundenvertrieb ist klar: Die Kollegen im Neukundenvertrieb sollen sich noch stärker auf die Gewinnung neuer Kunden konzentrieren können. Gleichzeitig können sich die Kollegen im Bestandskundenvertrieb gezielt um unsere bestehenden Kunden kümmern und dort weitere Potenziale erschließen.

Gerade bei unseren Bestandskunden gibt es häufig noch viele Möglichkeiten – von zusätzlichen Apps und weiteren Modulen bzw. das Upgrade auf Complete.

Durch eine feste Betreuung möchten wir diese Potenziale aktiver erkennen und gleichzeitig den regelmäßigen Kontakt zu unseren Kunden intensivieren.

Bisher wurden größtenteils die Kunden von Hans-Jörg auf Jonas und Kerem verteilt. Perspektivisch soll daraus ein klarer Prozess entstehen: Nach zwei Jahren Betreuung durch den jeweiligen Neukundenverkäufer soll der Kunde an den Bestandskundenvertrieb übergeben werden.

Damit schaffen wir eine klare Aufgabenteilung: Die einen gewinnen neue Kunden und begleiten gemeinsam mit dem Consulting durch die ersten Jahre, die anderen sorgen dafür, dass wir unsere bestehenden Kunden langfristig weiterentwickeln und zusätzliche Potenziale gemeinsam mit ihnen nutzen.

Vorstellung Jonas Wolf

Drei Monate sind inzwischen vergangen …

Mein Start bei STREIT war spannend, abwechslungsreich und vor allem sehr lehrreich.

Die Einarbeitung war anspruchsvoll, aber sehr strukturiert. STREIT bietet unglaublich viele Möglichkeiten, um nahezu jeden Bereich eines Handwerksbetriebs abzubilden – entsprechend gibt es einiges zu lernen.

Während der Einarbeitung durfte ich bereits verschiedene Kollegen aus dem Verkauf zu Kundenterminen begleiten. Dabei konnte ich viel über die Software, aber auch über Kundengespräche und Präsentationen lernen.

Eine besondere Herausforderung ist für mich die Übernahme der Kunden von Herrn Heck, der viele Jahre als STREIT-Verkäufer tätig war. Damit trete ich definitiv in große Fußstapfen. Gleichzeitig ist es eine tolle Chance, eigene Erfahrungen zu sammeln und meinen eigenen Weg zu gehen.

Ich freue mich auf die nächsten Monate!




STREIT
Mitarbeiterinfos

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Einstellungen (ab 05/2026 bis 10/2026)

• Daniela Hoppe	Verkauf Innendienst	01.06.2026
• Christin Ruhland	Buchhaltung	01.07.2026
• Vivien Apel	Verkauf Innendienst	01.07.2026
• Colin Hertenstein	Ausbildung	01.09.2026
• Jens van der Kemp	Consulting AD / Köln	01.10.2026
• Maximilian Gremminger	Consulting AD / Hannover	01.10.2026
• Johannes Kreth	Consulting AD / Hamburg	01.10.2026
• Bastian Henkel	Bestandskundenverkauf	01.10.2026

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Austritte (ab 05/2026 bis 10/2026)

• Julien Heupgen	Consulting AD	30.06.2026
• Hubertus Auriga	Consulting AD	30.06.2026
• Tanja Wußler	Auftragsverwaltung	30.06.2026
• Andreas Neumaier	Ausbildung	08.07.2026
• Tim Watzema	Verkauf Innendienst	15.08.2026
• Carolin Faißt	Werksstudentin	31.08.2026
• Jonas Lehmann	Werksstudent	31.08.2026
• Lena Faißt	Werksstudentin	30.09.2026
• Vivien Apel	Verkauf Innendienst	30.09.2026
• Margarete Roser	Finanzbuchhaltung	30.10.2026
• Duygu Sahin	Consulting Innendienst	30.10.2026

Mitarbeiter Insights – beruflich

Mitarbeiterinfos

Jubilare (4/2026 bis 10/2026)

• Sonja Fix	01.05.2026	20 Jahre
• Thomas Keller	01.04.2026	35 Jahre
• Michael Zapf	01.06.2026	10 Jahre
• Markus Sauer	01.06.2026	30 Jahre
• Dennis Dunkel	01.08.2026	10 Jahre
• Fabian Dold	01.09.2026	10 Jahre
• Ulrike Riedel-Seifert	01.10.2026	10 Jahre
• Detlef Spitzmüller	01.10.2026	35 Jahre





Mitarbeiter Insights – privat

Mitarbeiterinfos

von 04/2026 -aktuell

Runde Geburtstage:

- Fabian Brückner 30 Jahre
- Björn Ehlers 40 Jahre
- Christine Ciesla 40 Jahre
- Dennis Weseloh 40 Jahre
- Thomas Schmieder 50 Jahre
- Beatrice Bertram 50 Jahre
- Christoph Keller 60 Jahre

Baby-News:

- Chris Gundlach: Mavie Gundlach / 29.04.2026
- André Janssen: Clara Janssen / 09.07.2026
- Sascha Rosenfelder: Nele Rosenfelder / 01.07.2026
- Julian Obert: Mila Obert / 02.09.2026
- Jan Rohkohl: Salome Rohkohl / 23.08.2026

Hochzeiten:

- Jan & Alexandra Rohkohl / 22.05.2026
- Michelle & Fabio Schmieder / 08.08.2026
- Kerem & Yagmur Sedef Uygur / 14.08.2026



Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Heiko Löffel
Alter: 51
Wohnort: Offenburg
Abteilung: Consulting Außendienst
Aufgabenbereich: Das Runde muss in das Eckige
im Unternehmen seit: 2012



1. **Wenn ich nicht hier arbeiten würde, dann wäre ich:**
   Nachtportier in einem Hotel in Wien
2. **Mein Lieblings-Reiseziel**:
   Italien (Die besten 17 Kilometer der Welt sind die durch den Gotthard.)
3. **Mein Guilty Pleasure:**
   Erste Allgemeine Verunsicherung ; denn „Das Böse ist immer und überall“
4. **Ich in 5 Emojis:**
   🧠😎🤝🌻
5. **Mein perfekter Feierabend:**
   Ganz nach Harald Juhnke; Keine Termine und leicht einen sitzen.

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Dennis Dunkel
Alter: 38
Wohnort: Oberharmersbach
Abteilung: Consulting Innendienst
Aufgabenbereich: kleine und große Probleme von Anwendern erkennen und dabei helfen diese zu lösen
im Unternehmen seit: 01.08.2016



1. **Wenn ich nicht hier arbeiten würde, dann wäre ich:** vermutlich noch in meiner alten Heimat
2. **Mein Lieblings-Gericht**: Datschkuchen
3. **Mein Lieblings-Reiseziel**: Vietnam
4. **Diese Superkraft hätte ich gern:** die IT in allen Facetten zu verstehen
5. **Mein perfekter Feierabend:** mit dem Motorrad nach Hause fahren und daheim sind Kinder und Frau gut gelaunt

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Isolde Limberger
Alter: 54
Wohnort: Elzach-Oberprechtal
Abteilung: Verwaltung
Aufgabenbereich: Auftragsbearbeitung und Fakturierung
im Unternehmen seit: April 2026



1. **Interessen**: Zeit mit Familie und Freunden verbringen, Aktivzeit in der Natur zu Fuß oder mit dem Fahrrad, schwimmen…
2. **Das kann ich gar nicht:** Geographiekenntnisse! Die Welt ist wohl einfach zu groß für mich.
3. **Mein Lieblings-Gericht**: Da gibt es viele. Auf jeden Fall badische Küche – Brägele, Nudelsuppe, Sauerbraten mit Rotkraut, selbstgemachten Kroketten und Spätzle. Und im Italienurlaub Pizza und Bacio-Eis.
4. **Diese Superkraft hätte ich gern:** Den Tag um ein paar Stunden verlängern – Zeit habe ich immer zu wenig!
5. **Mein Guilty Pleasure:** Ein gemütlicher Samstagabend mit Giovanni Zarella. Also: ich auf der Couch und Giovanni im Fernsehen ☺

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Ole Simon
Alter: 24
Wohnort: Berlin
Abteilung: Consulting Außendienst
Aufgabenbereich: Einführung der STREIT, Schulungen, Prozessoptimierung
im Unternehmen seit: April 2024



1. **Interessen**: Sport, gutes Essen, Quality Time mit der Familie
2. **Mein Lieblings-Gericht**: Pizza
3. **Mein Lieblings-Reiseziel**: Albanien & die Berge
4. **3 Dinge, die ich mit auf eine einsame Insel nehmen würde:** Familie (sonst wird es auf Dauer zu ruhig), ein gutes Buch (gegen die Langeweile), Taschenmesser für alle Fälle
5. **Mein perfekter Feierabend:** Eine Runde Sport zum Auspowern & danach gutes Essen

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Monika Nothnagel
Alter: 53
Wohnort: Darmstadt
Abteilung: Verkauf
Aufgabenbereich: Software Vertrieb
im Unternehmen seit: 2023



1. **Interessen**: Hunde, Reisen, Digitalisierung und aus „Da müsste man doch mal….“, möglichst schnell etwas Echtes machen
2. **Das kann ich gar nicht:** So tun, als wäre etwas eine gute Idee, wenn ich denke, dass es keine ist
3. **Mein Lieblings-Gericht**: Pasta / **Mein Lieblings-Reiseziel**: Spanien
4. **3 Dinge, die ich mit auf eine einsame Insel nehmen würde:** Handy mit endlosem Akku, Sonnencreme und jemanden, der kochen kann ☺
5. **Mein perfekter Feierabend:** Gutes Essen mit lieben Menschen und den Sonnenuntergang genießen



STREIT

Events

Events 2026

Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen - Inhouse

Datum	Ort	Zielgruppe	Kategorie	Veranstaltung
06.10.2026	Dobbin-Linstow	Interessenten /Kunden	Sonstige	Versorgertag FV MeckPomm
07.10.2026	München	Interessenten /Kunden	Sonstige	Präsenzveranstaltung der HWK München: E-Rechnung und GoBD
13.-15.10.2026	Berlin	Interessenten /Kunden	Midi	Gedatec-belektro
13.-15.10.2026	Nürnberg	Interessenten /Kunden	Midi	chillventa
21.10.2026	Neumarkt	Interessenten /Kunden	Midi	BAD direkt
19.-21.11.2026	Hamburg	Interessenten /Kunden	Midi	GET Nord
25.11.2026	Online	Interessenten /Kunden	Webinar	Webinar mit Großhändler "Löffelhardt"

Events 2027

Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen - Inhouse

Datum	Ort	Zielgruppe	Kategorie	Veranstaltung
16.-18.02.2027	Dortmund	Interessenten /Kunden	Midi	Elektrotechnik Dortmund
02.-04.03.2027	Stuttgart	Interessenten /Kunden	Leit	eltefa
15.-19.03.2027	Frankfurt	Interessenten /Kunden	Leit	ISH
07.-09.04.2027	Markt Schwaben	Interessenten /Kunden	Großhandel	GC Neuheitenschau

Anstehende Events - Extern

Events

Datum	Ort	Zielgruppe	Kategorie	Veranstaltung
22.– 25.09.2026	Essen	Interessenten /Kunden	Midi	security essen
13.-15.10.2026	Nürnberg	Interessenten /Kunden	Midi	chillventa
13.–15.10.2026	Berlin	Interessenten /Kunden	Midi	Gedatec

Anstehende Events - Intern

Events

Datum	Ort	Veranstaltung
02.10.2026	Simsnack, Haslach	Öffentliches Afterwork (findet nur bei gutem Wetter statt)
18.12.2026	Biereck, Hofstetten	Weihnachtsfeier

SAVE THE DATES - 2027

Datum	Ort	Veranstaltung
25.06.2027	Biereck, Hofstetten	Sommerfest
17.12.2027	Biereck, Hofstetten	Weihnachtsfeier

Sofern Du bei den Feiern nicht dabei sein kannst, dann schreibe bitte frühzeitig eine Info an Lucia Isenmann oder Michelle Schmieder.

Impressionen Afterwork 2. Oktober 2026















STREIT

Feedback

Umfrage

Feedback

Gib uns Dein Feedback zum Streit-Newsletter:
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdpHIVwzXab5uQp_67iTFzOmNCyl12sUh70gPN5S5yOoSB8PA/viewform?usp=header

