STREIT

NEWSLETTER

Ausgabe 5 – 14.04.2026

Inhaltsverzeichnis

Alle Newsletter-Themen – Ausgabe 5

1.Unternehmen Seite 5-10
1.1 Aktuelle Unternehmensentwicklung
1.2 Ergebnisse der Mitarbeiter-Umfrage
1.3 Bemerkenswerte Zahl

2. Abteilungsinfos Seite 12-45
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

Inhaltsverzeichnis

Alle Newsletter-Themen – Ausgabe 5

3. Mitarbeiterinfos Seite 47-55
3.1 Personelle Veränderungen
3.2 Mitarbeiter Insights
3.3 Steckbriefe

4. Events Seite 57-59
4.1 Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen
4.2 Events – Intern

5. Feedback Seite 61
5.1 Umfrage



STREIT

Unternehmen

Aktuelle Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Aktuelle Entwicklung

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

nach einem intensiven ersten Quartal 2026 geben wir euch wie gewohnt einen Einblick in unsere aktuelle betriebswirtschaftliche Lage. Wenn wir auf die Entwicklung der vermieteten Lizenzen schauen, müssen wir feststellen, dass wir uns momentan nicht auf dem geplanten Zielerreichungskurs befinden. Die Zahlen liegen nach den ersten drei Monaten leider nicht dort, wo wir sie uns im Vorfeld gewünscht hätten.

Diese Situation hat aus unserer Sicht weiterhin im Wesentlichen zwei Ursachen, die wir sehr genau beobachten. Einerseits begegnen wir einem Marktumfeld, das spürbar umkämpfter geworden ist. Finanzstarke Investorengruppen und neue, agile Marktteilnehmer agieren teils sehr aggressiv, um Marktanteile zu gewinnen. Das merken wir beispielsweise auch an den steigenden Ausgaben, die wir für einen neuen Kontakt aufwenden müssen. Andererseits müssen wir aber auch weiter den Blick nach innen richten. Wie wir bereits bei der Weihnachtsfeier thematisiert haben, haben wir durch das starke Wachstum der vergangenen Jahre ein Stück weit an Effizienz verloren. Diese zu verbessern, wird die kommende Zeit im Mittelpunkt unserer Gedanken stehen. Diese Überlegungen sollen dabei nicht in kurzfristigen Aktionismus münden, sondern an den richtigen Stellen dafür sorgen, dass wir wieder klarer, strukturierter und schlagkräftiger werden.

Aktuelle Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Ein Bereich, in dem wir im ersten Quartal erste Fortschritte sehen, ist bei einem definierten Konzept für unsere Prozessberatung. Wir haben ein Team aus einigen unserer erfahrensten Kollegen aus dem Außendienst zusammengestellt, das sich mit der Frage beschäftigt, wie wir die Prozessberatung beim Kunden für die wichtigsten Themen modulweise standardisieren können. Die ersten Ansätze wurden bereits erarbeitet und sind bei der Vorstellung im Team des Consulting-Außendiensts auf positive Resonanz gestoßen. Wir werden dieses standardisierte Beratungsmodul nun in der Praxis erproben und im Laufe des Jahres sukzessive auf alle geläufigen Programmbereiche übertragen. So stellen wir sicher, dass unser prozessuales Expertenwissen für jeden Kunden gleichermaßen zugänglich ist, ohne dass wir jedes Mal bei Null anfangen müssen. Dazu entlasten wir neue Kollegen erheblich, die während der ersten Jahre bessere Grundlagen vorfinden werden, um die handwerksspezifischen Prozesse schneller zu verinnerlichen.

Unabhängig von den aktuellen Herausforderungen gibt es daneben auch ein Thema, auf das wir uns sehr freuen. Im Laufe des Jahres 2026 steht das Release der Version 27 an. Schon heute ist absehbar, dass diese Version mit umfangreichen neuen Features wie der Aufgabenplanung, dem Abwesenheitsantrag, der Lieferschein-App und ersten KI-Funktionalitäten verbunden sein wird. Wir sind überzeugt, dass diese Weiterentwicklungen für unsere Kunden ein echtes Highlight darstellen werden.

Aktuelle Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Ergebnisse der Mitarbeiter-Umfrage

Zu Beginn des Jahres haben wir im Rahmen der Mitarbeiter-Umfrage wieder eure Einschätzungen zu verschiedenen Themenfeldern abgefragt. Dazu gehörten unter anderem das Arbeitsumfeld, die Zusammenarbeit, die Zufriedenheit mit dem oder der jeweiligen Vorgesetzten und die allgemeine Unternehmensentwicklung. Die grundlegenden allgemeinen Erkenntnisse wollen wir an dieser Stelle mit euch teilen. Abteilungsspezifische Themen besprechen wir, wie bereits in den Vorjahren, mit den jeweiligen Abteilungsleitern.

Wir haben uns sehr darüber gefreut, dass sich auch in diesem Jahr über die wesentlichen Fragen hinweg ein sehr positives Bild abzeichnet. Besonders erfreulich ist, dass sich alle wichtigen Schlüsselindikatoren weiterhin auf einem hohen Niveau zwischen 8 und 9 von 10 möglichen Punkten bewegen. Dazu zählen insbesondere das Arbeitsumfeld, die Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit, die Zufriedenheit mit dem oder der jeweiligen Vorgesetzten sowie der rücksichtsvolle und wertschätzende Umgang im Team. Solche Werte sind keineswegs selbstverständlich und sie zeigen aus unserer Sicht, dass wir uns als Unternehmen bei wichtigen kulturellen Themen weiterhin in eine gute Richtung entwickeln.

Aktuelle Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Auch wurden von euch Verbesserungen im Bereich Kommunikation wahrgenommen. Das ist für uns ein gutes Zeichen. Gleichzeitig muss man aber auch sagen, dass die Kommunikation weiterhin der am häufigsten genannte Wunsch nach Verbesserung bleibt. Kommunikation ist in einem Unternehmen unserer Größe kein Thema, das sich mit einer einzelnen Maßnahme abschließend lösen lässt und bedarf auch der Initiativen von uns allen. Es bleibt also wichtig, dass wir an diesem Punkt weiter aufmerksam bleiben und uns hier weiter Schritt für Schritt verbessern.

Einziger negativer Punkt der Umfrage war die sinkende Teilnahme-Quote. Diese ist von 65 % auf 60 % gesunken. Wir wollen euch an dieser Stelle schon dazu ermutigen an der nächsten Umfrage teilzunehmen. Wir lesen uns alle Anmerkungen sehr aufmerksam durch. Wir werden zwar auch in Zukunft nicht auf jede Anmerkung direkt eingehen können, aber jede Einschätzung formt unser Gesamtbild und hilft ggf. Lösungen für Verbesserungen zu finden.

In der Gesamtbetrachtung überwiegt aus unserer Sicht klar das positive Bild der Umfrage. Für eure Offenheit in den Antworten und eure Bereitschaft, euch mit euren Einschätzungen einzubringen, möchten wir uns bedanken. Das hilft uns sehr dabei, Entwicklungen realistisch einzuordnen und an den richtigen Stellen weiterzuarbeiten.

Aktuelle Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Bemerkenswerte Zahl: 57 %...

...., das ist der Anteil des wiederkehrenden Umsatzes im Jahr 2025. Zu diesem wiederkehrenden Umsatz zählen vor allem die jährlichen Betreuungsvereinbarungen sowie die Mieteinnahmen, die wir monatlich für unsere Lizenzen erhalten. Diese Zahl ist aus unserer Sicht deshalb bemerkenswert, weil sie nicht nur eine Momentaufnahme darstellt, sondern eine Entwicklung sichtbar macht, die für unser Unternehmen von großer strategischer Bedeutung ist.

Zum Vergleich: Im Jahr 2019 lag dieser Anteil noch bei 38 %. Im Jahr 2022 waren es 45 %. Mit den nun erreichten 57 % hat sich die Struktur unserer Umsätze in den letzten Jahren also deutlich verändert. Maßgeblich verantwortlich für diese Entwicklung ist unsere gestaltete Complete-Lizenz, die inzwischen bei Neukunden einen Anteil von rund 95 % ausmacht. Dass sich dieses Modell in dieser Form durchgesetzt hat, ist für uns betriebswirtschaftlich wie strategisch ein sehr wichtiger Schritt.

Doch was bedeutet diese Zahl eigentlich konkret für uns als Unternehmen? Wenn wir uns dauerhaft als Marktführer etablieren wollen, müssen wir die Freiheit besitzen, weitsichtige und nachhaltige Entscheidungen zu treffen. Das kollidiert oftmals mit kurzfristigen ökonomischen Perspektiven, wie sie von investorengeführten Wettbewerbern eingenommen werden.

Aktuelle Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Wir sind sehr dankbar, dass wir durch diese ansteigende Quote nicht gezwungen sind, kurzfristig Abschlüsse zu generieren, nur um betriebswirtschaftliche Quartalsziele zu erreichen. Diese Stabilität erlaubt es uns, die langfristige Entwicklung unserer Software und die Qualität unserer Beratung immer im Auge zu behalten. Gleichzeitig unterstreicht diese Zahl, dass die Betreuung unserer Bestandskunden von Jahr zu Jahr an betriebswirtschaftlicher Bedeutung gewinnen wird. Unser Erfolg ist untrennbar mit der langfristigen Zufriedenheit der Betriebe verbunden, die uns ihr Vertrauen schenken.

Wir hoffen also auf einen zukünftigen weiteren Anstieg der wiederkehrenden Einnahmen, damit wir auch die kommenden Jahre mit klarem Kopf und langfristiger Perspektive das Unternehmen zukunftssicher aufstellen können.



STREIT

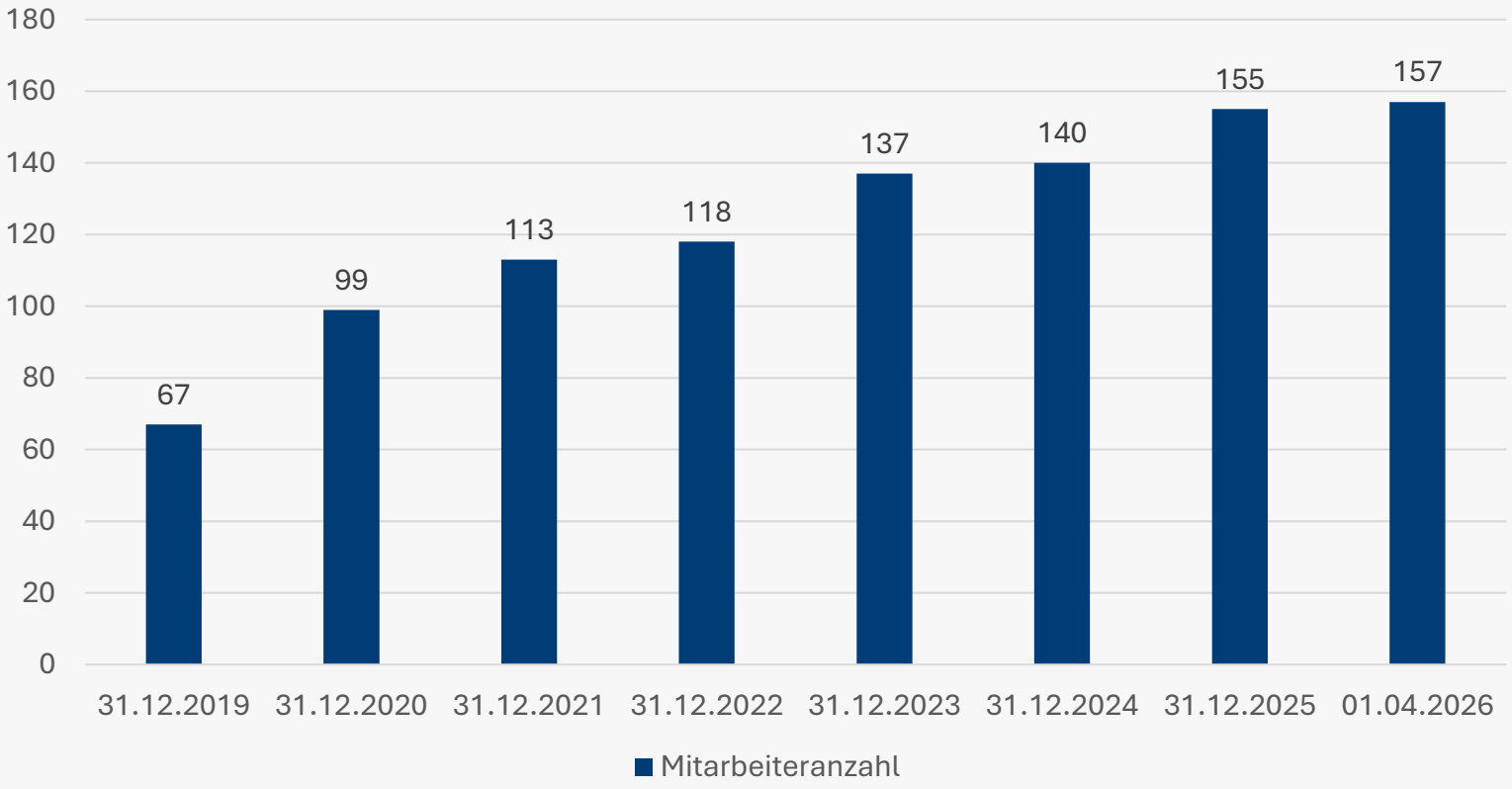
Abteilungsinfos

Personal - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

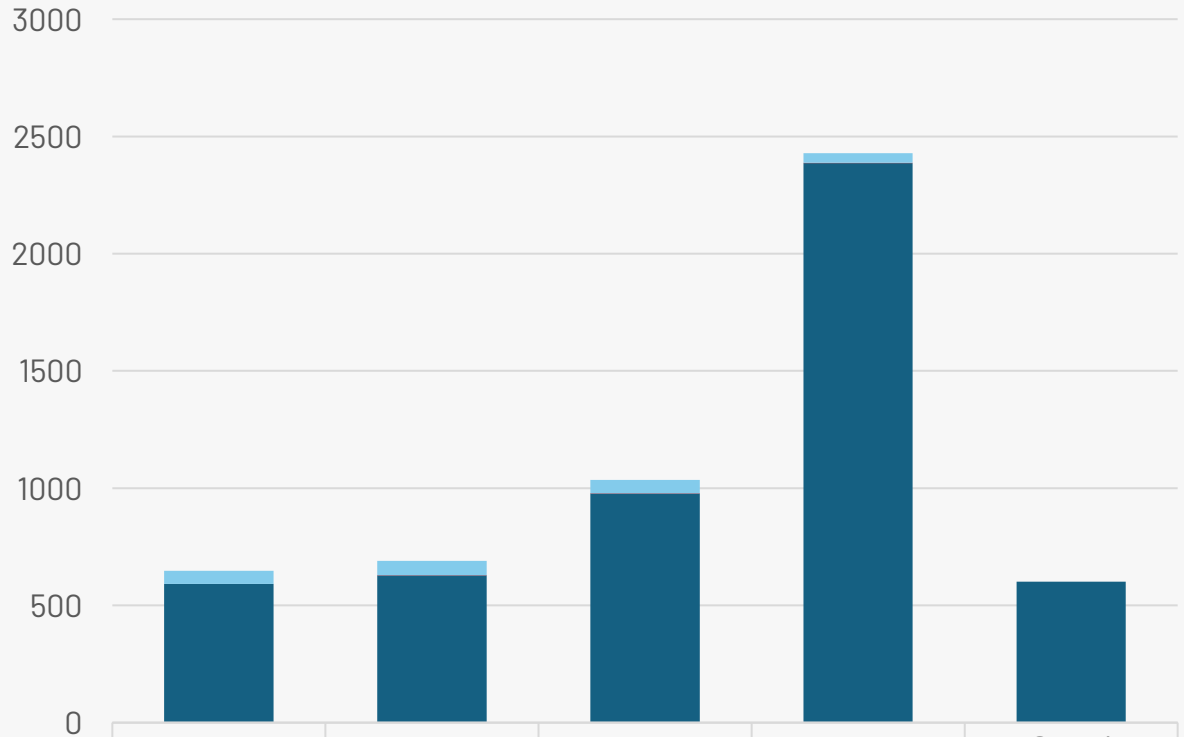
Aktuelle Mitarbeiteranzahl: 157 Mitarbeiter/innen (Stand 01.04.2026)

Personalbestand im Verlauf der Jahre:



Verfasst von: Sandra Maack

Bewerbungseingänge im Verlauf der letzten Jahre:



	2022	2023	2024	2025	Stand 14.04.2026
Tage bis Einstellung	56,3	61,34	56,26	41,37	
Steigerung		6,1%	55,7%	144,0%	
Anzahl Bewerbungen	592	628	978	2386	601

Stand 14.04.2026 sind 601 Bewerbungen bei uns eingegangen. Das ist Tag 104 von 365 Kalendertagen.
D.h. STREIT erhält täglich im Durchschnitt 5,8 Bewerbungen (601/104).

Bei gleichbleibender Entwicklung von durchschnittlich 5,8 Bewerbungen pro Tag, rechnen wir mit 2.117 Bewerbungen im Gesamtjahr 2026 (5,8x365).

Verfasst von: Sandra Maack

STREIT Skiausfahrt 2026

Am 28. Februar 2026 klingelte der Wecker für 30 Kolleg/innen sehr früh. Um 4:30 Uhr startete der eigens gecharterte Reisebus zur Skiausfahrt der Firma STREIT. Da die Nacht für die allermeisten von uns recht kurz war, verlief die Hinfahrt bis auf zwei Ausnahmen in der ersten Busreihe recht ruhig 😉 Gegen 9 Uhr erreichten die Wandergruppe (10 Personen) und die Skifahrer (20 Personen) St. Gallenkirch / im Montafon. Schon bei der Ankunft waren die Parkplätze gut besetzt, denn die Wettervorhersage versprach Sonnenschein und wolkenlosen Himmel.

Nach dem Anschnallen der Sportgeräte ging alles sehr schnell, schließlich wollte niemand den Skipass ungenutzt lassen. Schnell verschwanden einige Kolleg/innen in den Schlangen an den Liften. Auf der Piste und in den zahlreichen Hütten war es nicht immer leicht, die eigene Gruppe wiederzufinden, da das Skigebiet sehr gut besucht war. Doch ab und zu gelang es, Kolleg/innen zu entdecken; die Freude war dann groß.

Nach einem sportlich aktiven Vormittag traf sich die Gruppe pünktlich zum Aprés-Ski-Event Winter Beats‘ in der Bella Nova. Dort sorgten angesagte DJs für ausgelassene Stimmung und beste Partylaune.



Verfasst von: Sandra Maack

Der Tag endete, zum Glück unfallfrei, um 18:30 Uhr mit der Rückfahrt. Im Bus sorgte die coole Playlist von Michael Streit für gute Stimmung. Nur der Song „Hans, der kleine Hoppelhase“, passte nicht ganz ins Line-Up 🐰

Für viele Lacher sorgte er dennoch. Auch zwischenzeitlich verloren geglaubte Geldbeutel fanden dank Social-Media ihren Weg zurück zur Besitzerin. Beeindruckend, wie einfach das heutzutage funktioniert.

Ein großes Dankeschön geht an die Geschäftsleitung für das großzügige Sponsoring des Busses und die Auszahlung eines Taschengeldes pro Teilnehmer. Ein weiteres Dankeschön an das Orga-Team Annette Haas und Alexander Braun, die die gesamte Veranstaltung toll gemanagt und organisiert haben.

Ein rundum gelungener Tag mit viel Spaß, tollem Wetter, begeisterten Kolleg/innen und jeder Menge Teamspirit. Die Stimmung war super, die Pisten ein Traum und im Bus waren sogar noch Plätze frei!

Wir freuen uns schon auf eine Wiederholung im Jahr 2027. Sehr gerne mit noch mehr Teilnehmer/ innen.

Streit**NOW** ❄️



Verfasst von: Sandra Maack

Personal

Kommunikation gemeinsam gestalten

Kommunikation ist keine Einbahnstraße

In unserer letzten Mitarbeiterumfrage ist ein Thema wieder aufgefallen: Die Kommunikation innerhalb der Teams und zwischen den Abteilungen könnte besser sein. Ihr habt noch immer häufig den Eindruck, dass Informationen nicht rechtzeitig ankommen oder dass andere „vergessen", sie weiterzugeben. Aber Kommunikation funktioniert nicht wie ein Wasserhahn, der von einer Person aufgedreht wird, während alle anderen einfach zugucken. Sie ist vielmehr ein gemeinsamer Prozess, bei dem alle Beteiligten eine Rolle spielen!

Kommunikation kann man sich vorstellen wie die Push- und Pull-Mechanismen in der Softwarewelt.

- Push bedeutet: Informationen werden aktiv von einer Person oder Abteilung verschickt, z. B. per E-Mail, Chat oder Meeting.
- Pull bedeutet: Informationen müssen bewusst abgerufen werden, z. B. durch Nachfragen, im WIKI/Teams nachschauen oder aktiv Rückmeldungen einholen.



Was bedeutet das für uns?

Wer nur auf Push wartet, der wartet! Wer sich aktiv einbringt, der gestaltet!

D.h. Nachfragen ist ausdrücklich erwünscht, denn nur so bleibt man im Bilde und vermeidet Missverständnisse. Statt nur auf vermeintliche Versäumnisse anderer zu zeigen, können wir uns einbringen, Ideen teilen und Prozesse verbessern - denn Kommunikation ist keine Einbahnstraße.

Jeder kann dazu beitragen, dass Informationen fließen und Entscheidungen fundiert getroffen werden. Seid aktiv – holt euch Infos, gebt sie weiter, fragt nach und teilt euer Wissen. Nur so können wir gemeinsam in diesem Punkt eine echte Veränderung bewirken!

Verfasst von: Sandra Maack

Personal

Neue Bildwelt – Arbeitgeber-Kampagne

Neue Arbeitgeber-Kampagne

Bereits im letzten Newsletter haben wir euch über die Entstehung unserer neuen Arbeitgeber-Kampagne in Zusammenarbeit mit der Agentur teufels informiert.

Jetzt ist es so weit: Die Kampagne und die Visuals sind fertig! Einige von euch haben die ersten Motive vielleicht schon auf Werbebannern oder in den sozialen Medien entdeckt.

Mit der Kampagne möchten wir sichtbar machen, wer wir sind und was uns als Arbeitgeber ausmacht.

Künftig wird sie als zentrales Werbemittel für unsere Stellenbesetzungen und die Bekanntheit als Arbeit-geber in der Region eingesetzt.

Die Kampagne wird unter anderem auf Social Media, Werbebannern im öffentlichen Raum, Ausbildungs-Messeständen sowie in Azubi- und Firmenflyern und weiteren Medien zu sehen sein.

Auf den folgenden Slides findet ihr eine Auswahl an Motiven und bereits umgesetzten Werbemaß-nahmen – macht euch selbst ein Bild!









Verfasst von: Michelle Schmieder



Lio Griesbaum ist da!

Am 03.03.2026 um 5:15 Uhr hat Lio Griesbaum das Licht der Welt erblickt. Mit 3.540 Gramm und 53 cm hat Lio das Familienglück seiner Eltern Irina und Patrick Griesbaum komplett gemacht.

Schon jetzt ist die Vorfreude groß auf den ersten Besuch bei STREIT, um den Nachwuchs allen persönlich vorzustellen.

Wir gratulieren ganz herzlich und wünschen der jungen Familie eine wundervolle Kennenlernzeit, viele schöne gemeinsame Momente und natürlich beste Gesundheit!

Verfasst von: Sandra Maack

Vom Ordner zum Schnipsel: Wenn Azubis Geschichte schreddern

Was lange geplant war, wurde endlich in die Tat umgesetzt: Unser Archiv – über 40 Jahre gewachsen, gehegt, gepflegt und gut gefüllt – bekam eine wohlverdiente Frischzellenkur.

Schließlich sammeln sich in einem Unternehmen über die Jahrzehnte nicht nur Erfahrungen, sondern auch Kundenmappen, Ordner, Datenträger, Festplatten und so manch technisches Fossil. Da Datenschutz bei uns nicht nur ein Schlagwort, mussten die Altbestände fachgerecht und sicher entsorgt werden. Und wer durfte ran? Natürlich unsere Azubis: Lukas Schmider und Julius Erdrich – auserwählt für die Mission „Vom Ordner zum Schnipsel“.



Nach Angebotsvergleich mit spezialisierten Entsorgungsunternehmen rollte eines Morgens ein LKW an und lieferte: 10 Sicherheitscontainer RW 240 (je 240 Liter), 6 Sicherheitscontainer RW 500 (je 500 Liter).

Verfasst von: Klaus Müller

Voller Tatendrang wurde sortiert, geschleppt und gestapelt. Doch schon bald die Erkenntnis: Unsere Schätzung war… nennen wir es optimistisch. Also: Nachbestellung! Weitere 6 Container RW 500 mussten her.
Ein Teil der Ordner lagerte – natürlich – unterm Dach. Und wer schon einmal versucht hat, jahrzehntealte Aktenordner über eine Holzleiter zu transportieren, weiß: Das ist nichts für schwache Nerven oder Bandscheiben. Doch Not macht erfinderisch! In der Gärtnergarage wurden ein Seil, ein Mörtelkübel, eine Bohrmaschine und ein paar Holzlatten aufgetrieben. Mit Kreativität, Teamgeist und einer Portion Improvisation entstand kurzerhand ein Flaschenzug Marke Eigenbau.

Und wir hatten ehrlich gesagt ziemlich viel Spaß dabei.

Zwischen Staub und Akten tauchten plötzlich Relikte aus vergangenen IT-Zeiten auf. Lukas und Julius staunten nicht schlecht über: 8"-FlexyDisks mit sagenhaften 80 KB, 5,25"-Disketten mit 160 KB, 3,5"-Disketten, Data Cartridge Tapes mit 150 MB
Für unsere Generation-Z-Azubis waren die archäologischen Funde. „Und da passen wirklich Daten drauf?“ – Ja, tatsächlich. Damals war das Hightech!

Die nackten Zahlen (Achtung, beeindruckend!)
Am Ende unserer Großaktion standen folgende Mengen: 312 Festplatten, 1 Container RW 70 (70 l) mit Disketten, FloppyDisks und LTO-Bändern, 12 Container RW 500 à ca. 220 kg (rund 2.640 kg Papier), 10 Container RW 250 à ca. 95 kg (rund 950 kg Papier)

Macht zusammen etwa 3,6 Tonnen Papier.

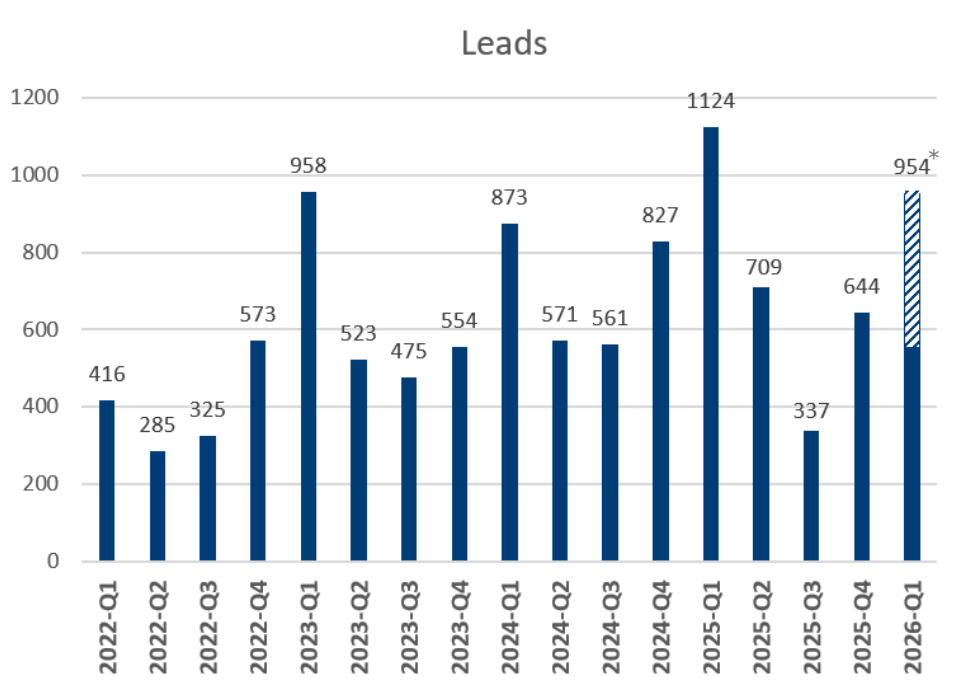
Verfasst von: Klaus Müller

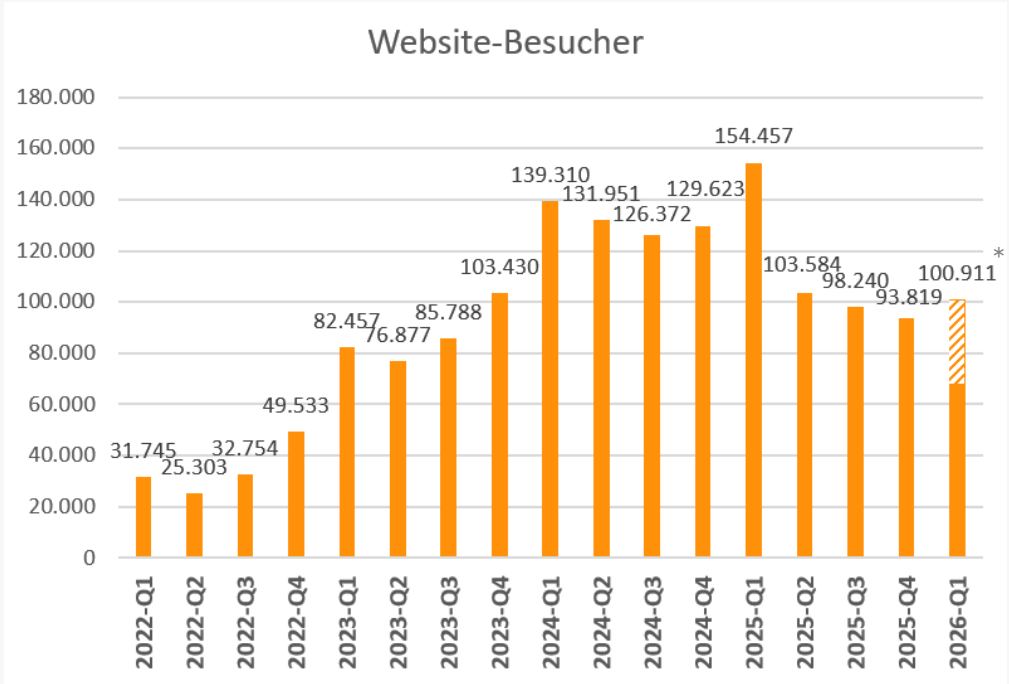
Laut einer bekannten KI (ja, genau 😉) entspricht eine Tonne Papier rund 17 Bäumen.
Das bedeutet: Wir haben Papier im Gegenwert von etwa 60 bis 65 Bäumen bewegt.

Kein Wunder, dass wir abends wussten, was wir getan hatten. Fazit: Staubig, schwer – aber richtig gut. Trotz Muskelkater und Staubwolken war es eine rundum gelungene Aktion. Es wurde geschleppt, gelacht, gestaunt – und nebenbei ein ordentliches Stück Unternehmensgeschichte verabschiedet.

Ein großes Dankeschön an Lukas und Julius für euren Einsatz, euren Elan und eure Kreativität. Ich kann mit gutem Gewissen sagen: Datenschutz? Läuft bei unserem Nachwuchs!

Entwicklung Leads und Website-Besucher:





Einschätzung:

Sowohl die Leads als auch die Besucher bleiben hinter den Ergebnissen aus dem Vorjahr. Insgesamt ein verhaltener Jahresstart mit Aufholpotenzial.

Verfasst von: Jonas Kammerer

* Forecast zum Zeitpunkt 18.03.2026

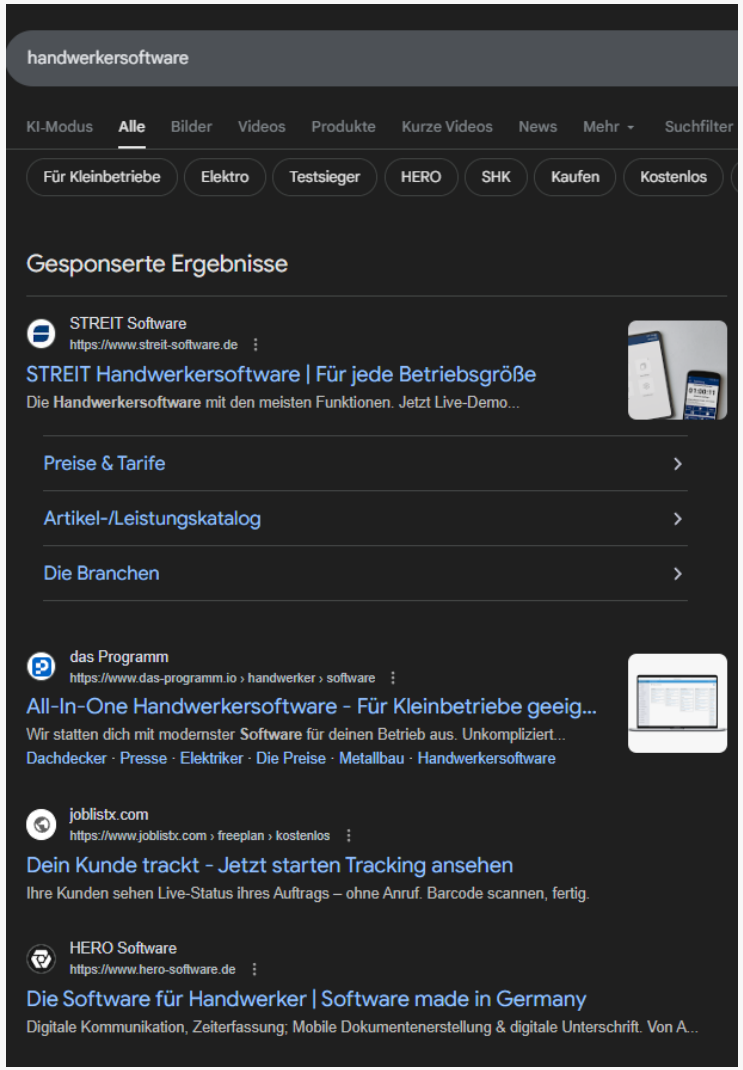
Leads = Interessenten unserer Software; Q = Quartal

SEA-Probleme + Maßnahmen

Suchmaschinenwerbung (**SEA**) ist aktuell unser **größter Kanal zur Lead-Generierung**. Gerade im **B2B-Umfeld** erreichen wir gezielt Interessenten mit konkretem Bedarf. Gleichzeitig beobachten wir **deutliche Veränderungen im Markt**, die sich direkt auf unsere Performance auswirken.

Im Vergleich zum Vorjahr generieren wir aktuell **weniger Leads bei höheren Kosten pro Lead**. Hauptgrund ist ein **intensiverer Wettbewerb**, der zu **steigenden Klickpreisen** führt. Zusätzlich verändert sich das Suchverhalten durch **KI-Übersichten** spürbar. Diese Entwicklung betrifft nicht nur uns, sondern ist ein genereller Trend im B2B-Marketing.

Auf diese Situation haben wir reagiert. Unsere Kampagnen optimieren wir kontinuierlich, parallel tauschen wir uns mit **externen SEA-Experten** aus, um unser Konto strategisch weiterzuentwickeln. Zusätzlich stellen wir unsere Lead-Kanäle breiter auf. **Social Media Werbung** rückt immer mehr in den Fokus. Neben unseren bestehenden **Meta**-Kanälen (Facebook & Instagram) werden wir in den nächsten Monaten auch **LinkedIn Ads** und **TikTok Ads** testen.

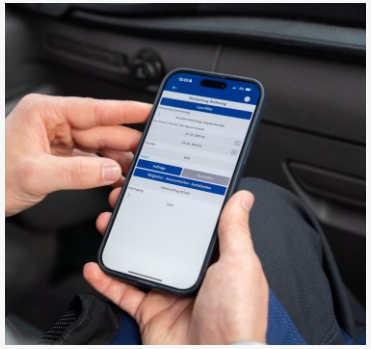


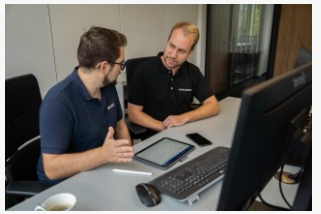
Verfasst von: Lennart Lehmann

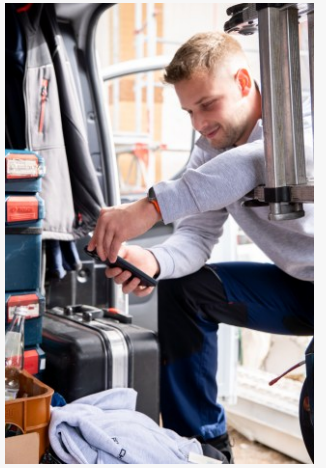
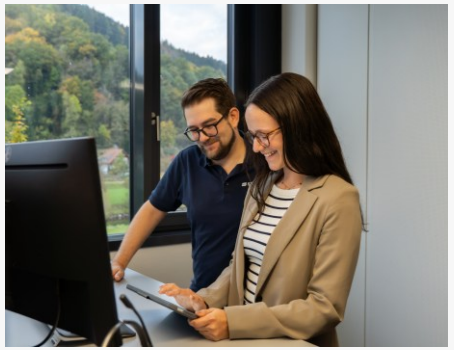
Fotoshooting bei "Elektro Prinzbach"

Um in Zukunft auch auf **authentischere Bilder** setzen zu können, haben wir bei unseren Kunden hier in Haslach "Elektro Prinzbach" ein Fotoshooting organisiert. Dafür haben wir den Betrieb für einen halben Tag besucht und **Bilder im Alltagsgeschäft** gemacht. Patrick Holzmann stand uns als langjähriger Berater des Betriebs als Fotomodel zur Verfügung. Es war super wichtig, dass auch der Betrieb Interesse daran hat, deswegen haben wir ihnen einen kleinen Seminargutschein, Getränke und auch die Bilder für Eigenbedarf zur Verfügung gestellt. Wir planen demnächst weitere Shootings bei Betrieben, um noch mehr Abwechslung in unsere Bildwelt zu bringen. Meldet euch deshalb gerne, wenn euch Firmen einfallen, die ein cooles Büro oder sehr motivierte Kollegen haben.

Hier melden --> jakob.kuerner@streit-software.de





Manche Situationen mussten ein wenig "gestellt" werden.

Verfasst von: Jakob Kürner

Neue Verkaufspräsentation

Vertrieb, Marketing und die Agentur Explain haben gemeinsam eine neue Verkaufspräsentation entwickelt, die bereits in **Terminen mit Interessenten** eingesetzt wird. Sie ersetzt die bisherige, eher überladene Präsentation und setzt unser aktuelles Corporate Design moderner und klarer um.

Durch **klickbare Vertiefungen** können Inhalte gezielter vermittelt, Geschichten erzählt sowie Testimonials und Mehrwerte für Kunden hervorgehoben werden. So präsentiert sich **STREIT** stärker **als Partner.**

Aktuell wird Feedback aus der Praxis gesammelt und fließt in die Weiterentwicklung ein. Zusätzlich gibt es eine **neue einheitliche Präsentations-vorlage** für alle Abteilungen (Ablage unter: streit-software.de/cd und zukünftig im Wiki).



Verfasst von: Jonas Kammerer

Aus der Abteilung



Dez. 2025: Interne X-Mas-Feier 🎅



Dez. 2025: STREIT Weihnachtsfeier 🎄 🎀



Dez. 2025: Influencer-Treffen mit Glühwein 🍷 🔥



Jan. 2026: Fasnacht 🎉



Feb. 2026: Andy startet als Werkie 📄 🖊️



Feb. 2026: Geburtstagsgrüße an Zoe 🎁 🥳



Feb. 2026: Ski-Ausfahrt & Après-Ski 🎿



Mrz. 2026: Light+Building 🚀

Verfasst von: Marketing-Team

Tipp des Monats

(Unbezahlte Werbung 😉)



Welche Cola schmeckt am besten?

Da Paulaner Anfang März nach der erfolgreichen Spezi nun auch eine Cola herausgebracht hat, mussten wir natürlich eine Blindverkostung machen und die beste Cola wählen. Fazit: Bleibt bei Coca-Cola.



1. Platz (Lennart, Jakob, Melanie, Jonas)



2. Platz (Andy)



3. Platz (-)

Verfasst von: Marketing-Team

Neu: Echtgeräte-Tests mit Test Complete

Seit dem vergangenen Jahr wurde die QM-Ausrüstung um ein Android-Tablet sowie ein iPad erweitert, worüber ferngesteuert zukünftig App-Tests ablaufen.

Die Erfahrungen aus den letzten Jahren haben gezeigt, das einige Fehler in unseren Apps nur auf Echtgeräten nachvollziehbar sind. Um aus dieser Erfahrung heraus die Qualität der Tests zu optimieren, wurden diese Geräte angeschafft.

Aktuell wird die Test-Umstellung weg von den Emulatoren und hin zu einem vollen Echtgeräte-Testprozess durchgeführt.

Werkstudent Jan Eric Gebele

Von Oktober letzten Jahres bis Mitte Februar hatte uns der Werkstudent Jan Gebele bei der Aufzeichnung von Scripten für neue STREIT Funktionen unterstützt.

In dieser Zeit sind rund 30 neue Testabläufe entstanden, wodurch neue Funktionen der aktuellen und kommenden Versionen geprüft werden. Über diese Tätigkeit hinaus hat Jan auch Bestandsskripte in TestComplete gepflegt und optimiert.

Entwicklung - Wofür ist welcher Entwickler zuständig

Abteilungsinfos

Detlef Spitzmüller

STREIT Desktop:

- Artikelstammdaten/Artikelpool (Verwaltung und Suche inkl. Allen Modulen und Konstanten)
- Inventur (Erfassung, Aufnahme und Auswertung)
- Einkauf/Bestellwesen, Auftragsbearbeitung
- Materialfluss, Materialbereitstellung
- Handwerkeranbindung (Mareon)
- Umschlüsselungen (Adressbereiche, Artikel, Sachkonten, Kostenträger, Kostenstellen, Kostenarten)



Alexander Wöhrle

STREIT Desktop:

- Finanzbuchhaltung
- Betriebsbuchhaltung
- Anlagenbuchhaltung
- STREIT-Lizenzierung
- IT-Infrastruktur (On-Premise)
- IT-Infrastruktur (www.streitcloud.de)



Entwicklung – Was ist in Bearbeitung?

Abteilungsinfos

Version 27.0 (vormals 26.4)

Woran wird aktuell entwickelt, was wird fertiggestellt:

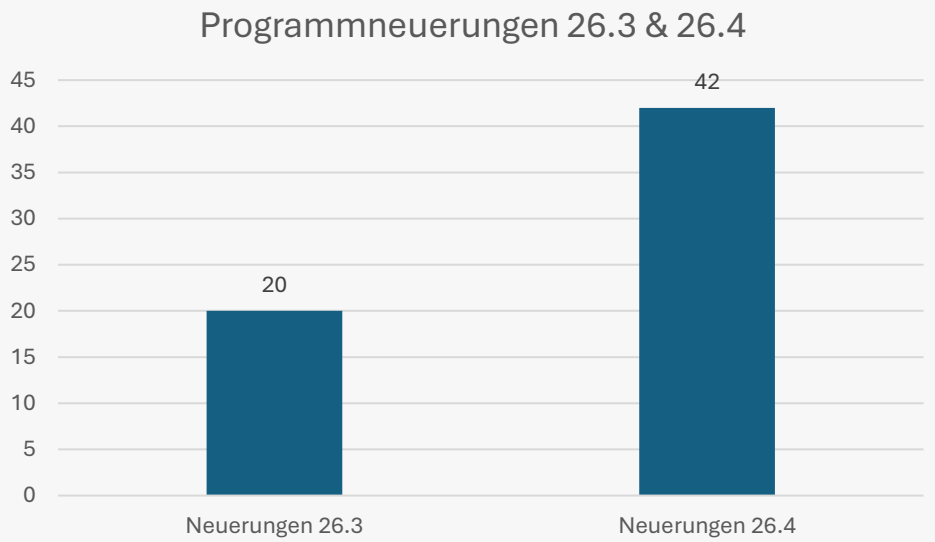
STREIT Desktop:

- „Aufgabenmanagement“
- "Abwesenheitsantrag
- “Dashboard” (in Entwicklung, versionsübergreifend)
- "Data-Warehouse“

STREIT Mobil:

- "Lieferschein-App"
- "Werkzeug-App"
- "Abwesenheitsantrag"

Programmneuerungen Vergleich #26.3 & #27.0



Entwicklung – LeanConnect (Messe) & Datenübernahme KWP

Abteilungsinfos

Kurz erklärt. Was ist LeanConnect?

LeanConnect ist eine hersteller- und softwareunabhängige Projektdaten-Schnittstelle, die es Handwerksbetrieben und Planern ermöglicht, Projekt- und Gebäudedaten medienbruchfrei zwischen unterschiedlichen Fachanwendungen (z.B. CAD, Konfiguratoren, Handwerkersoftware) auszutauschen und so ihre digitalen Prozesse effizienter zu gestalten.

Erster erfolgreicher Einsatz von LeanConnect auf der Messe Light&Building.

Der ZVEH-Verband hat mit Ihrem E-Konfigurator für Interessenten Projekte erstellt und diese per LeanConnect hochgeladen. Diese Interessenten konnten am STREIT-Stand dieses Projekt in STREIT importieren und testen.

Datenübernahme aus KWP-Software:

Dieses Programm wurde für unseren großen Neukunden HWP entwickelt.

Die Datenübernahme bezieht sich auf die:

- Adressstammdaten (Kunden, Lieferanten, Adressen, Mitarbeiter) + zugehörige Archive
- Wartungsdaten (Objekte) + zugehöriges Archiv

KWP ist einer der Konkurrenten in unserer Kundenzielgruppe.
Anfragen für weitere Datenübernahmen aus dem KWP-System sind bereits in unserem Hause angekommen.

UI/UX-Design

Abteilungsinfos

Übersicht der aktuellen Prototypen & Projekte

STREIT Desktop:

- Werkzeug-Anfragenmanager [Fertig]
- “Wait-Dialog” (für lange Ladezeiten) [Fertig]
- Objekt-Verwaltung UX-Optimierung & Feature-Erweiterungen [In Bearbeitung]

STREIT Apps:

- Parametrisierbares Grid [In Bearbeitung]
- KI-Integration für Textüberarbeitung [In Bearbeitung]
- STREIT Smart (Überarbeitung Zeit+) [In Bearbeitung]
- Abwesenheits-App [Fertig]
- Aufgabenplanungs-App [Fertig]
- Auftragsübersicht UX-Optimierung [Fertig]
- Auftragsbearbeitung UX-Optimierung [Fertig]

Einblick in einen Prototyp

Wer möchte kann einen Blick auf einen der größeren Prototypen in letzter Zeit werfen.

Hierbei haben wie die UX sowie grundlegende Features der Objekt-Verwaltung neu gedacht, um den Markt-Anforderungen gerecht zu werden.

Aktuell werden bereits viele dieser Features aktiv umgesetzt. Der Prototyp ist ausdrücklich eine Ideensammlung ohne Gewähr auf Umsetzung. Er gibt einen Ausblick darauf, wo die Reise noch hingehen kann:

Klicken um den Prototyp zu öffnen

Die Reise eines Neukunden bei STREIT
Ein exklusiver Einblick in die Zentrale des A-Teams

1. Wenn Vertrieb auf Realität trifft

Alles beginnt mit einem Händedruck oder einer digitalen Signatur. Unser Vertriebsteam hat durch Hartnäckigkeit und Überzeugungskraft den Grundstein gelegt: Ein neuer Partner hat sich für STREIT entschieden. Doch während die Tinte trocknet, fängt die eigentliche Arbeit für die Mitarbeiter im Haus erst an. Ein Neukundenauftrag ist kein fertiges Produkt, das man aus dem Regal nimmt – es ist ein lebendiger Prozess, der durch viele Hände gehen muss, bevor die erste Schulung stattfindet.

2. Die Psychologie der Planung: Vom Handwerker zum IT-Strategen

Die Planung eines Neukunden ist niemals Schema F. Wir begegnen Charakteren und Strukturen, die so vielfältig sind wie das Handwerk selbst.

Der „Do-it-yourself"-Profi

Wir erleben oft den klassischen Ein-Platz-Kunden. Ein ambitionierter Unternehmer, der überzeugt ist, dass er als geborener IT-Spezialist keine Einführung benötigt. „Installieren, klicken, fertig" – so die Vorstellung. Hier liegt unsere Verantwortung darin, beratend einzugreifen. Wir ziehen diesen „Zahn" der Selbstüberschätzung meist sehr früh, nicht aus Bevormundung, sondern um Frustration zu verhindern. Ohne eine fundierte Grund-einrichtung und Schulung verliert sich das Potenzial der Software im Sande. Wir führen diese Kunden behutsam an die Professionalität heran, die sie von ihren eigenen Gewerken ebenfalls erwarten.

Die Exoten im Portfolio

Unsere Software ist ein Allrounder, was uns vor spannende Herausforderungen stellt. Während wir die Logik von Elektro-, SHK- und Dachdeckerbetrieben im Schlaf beherrschen, erfordert die Planung für einen **Tatortreiniger** oder einen **Gartenprofi** ein völlig neues Denken. Die Abläufe bei einer Tatortreinigung folgen anderen gesetzlichen Dokumentationspflichten als die Montage einer Wärmepumpe. Das A-Team muss diese Branchenlogiken verstehen, um den passenden Consultant auszuwählen, der die „Sprache" des Kunden spricht.

3. Die Kunst des „Termin-Ping-Pongs“

Die größte tägliche Herausforderung ist die Synchronisation von Ressourcen. Ein passendes Einführungskonzept nützt wenig, wenn die Terminkalender nicht korrespondieren. Wir nennen es intern oft „Termin-Ping-Pong“.
Stellt euch vor: Ein Consultant ist für eine Woche in einer Region vorgesehen. Ein Kunde hat genau dort Bedarf, kann aber nur am Dienstagvormittag, während unser Mitarbeiter dort bereits einen anderen Termin wahrnimmt. Es folgen Telefonate, E-Mails, Verschiebungen und neue Vorschläge. Oft verbringen wir Tage damit, nur einen einzigen Tag für ein vorbereitendes Organisationsgespräch zu fixieren. Es erfordert eiserne Nerven, diplomatische Finesse und eine immense Flexibilität auf beiden Seiten. Wir jonglieren nicht nur mit Zeit, sondern auch mit den Erwartungen und der Motivation der Kunden.

4. Case Study: Großprojekt HWP-Handwerkspartner Gruppe
Wenn wir von Komplexität sprechen, ist die HWP-Handwerkspartner Gruppe aus Hamburg derzeit unser Flaggschiff in der Einführung. Eine Firmengruppe dieser Größe lässt sich nicht mit Standardmethoden integrieren.

Die Struktur des Mammutprojekts
Die Gruppe besteht aus vielen eigenständigen Firmen. Aktuell liegt der Fokus auf der Firma Huiskamp GmbH in Bad Bentheim und der GTB in Berlin. Hier reicht ein normaler Planungsslot nicht aus. Die Einführung von STREIT erstreckt sich über das gesamte Kalenderjahr.

Projektleitung als Schlüssel zum Erfolg
Um die Fäden bei einem solchen Volumen zusammenzuhalten, setzen wir Merred als erfahrenen Projektleiterin ein. Ihre Aufgabe geht weit über die bloße Terminierung hinaus:

- **Zentrale Organisation:** Sie ist die Schnittstelle zwischen den Key-Usern der HWP und unseren operativen Consultants.
- **Strategische Begleitung:** Sie stellt sicher, dass die konzernweiten Standards in allen Standorten einheitlich implementiert werden.
- **Support der Kollegen:** Da die Schulungen vor Ort von verschiedenen Consultants durchgeführt werden, fungiert sie als Wissensanker und sorgt für einen reibungslosen Informationsfluss.

Consulting Außendienst / Organisation

Abteilungsinfos

Dieses Projekt zeigt eindrucksvoll, dass STREIT skalierbar ist – vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Hamburger Großkunden. Es fordert uns täglich, aber es bestätigt auch die Stärke unseres A-Teams: Wir finden für jede Größe und jede Branche den richtigen Weg.

5. Fazit: Mehr als nur Datenpflege

Terminplanung im A-Team ist kein statischer Akt. Es ist ein tägliches Austarieren von menschlichen Bedürfnissen, technischen Notwendigkeiten und wirtschaftlichen Realitäten. Wenn am Ende des Jahres ein Großkunde wie die HWP-Gruppe erfolgreich mit STREIT arbeitet oder der skeptische Ein-Platz-Kunde merkt, wie viel Zeit ihm die Software spart, dann wissen wir, warum wir das „Ping-Pong“ der Termine jeden Tag aufs Neue spielen.

... und falls doch mal etwas nicht klappt, gilt wie auch in der gleichnamigen TV-Serie aus den 80er Jahren:

„Wir lieben es, wenn ein (Termin)Plan funktioniert.“



Verfasst von: A-Team

Die 10 Stationen der Neukunden-Logistik

Bevor das A-Team die finale Terminplanung übernimmt, sichern spezialisierte Abteilungen die Infrastruktur:

1. **Auftragseingang Zentrale:**
Hier werden die Daten gesammelt und auf Vollständigkeit geprüft. Erst dann geht es weiter.
2. **Einkauf – Hardwareprüfung:**
Viele Kunden werden durch eigene IT-Dienstleister betreut. Sollte aber doch mal was durch uns geliefert werden, muss der Einkauf dies schnell beschaffen. Erst nach Lieferung kann es dann weitergehen.
3. **Backoffice – Preisprüfung:**
Hier herrscht kaufmännische Präzision. Jedes Angebot wird auf Konsistenz geprüft, um spätere Unstimmigkeiten zu vermeiden.
4. **Lizenzabteilung:**
Das digitale Herzstück. Die Bereitstellung der spezifischen STREIT-Lizenzen ist der formale Startschuss für die technische Umsetzung.
5. **Terminplanung durch das A-Team:**
Hier laufen die Fäden zusammen. Wir sind die Architekten des Zeitplans.
6. **Technik – Installation:**
SQL-Server und die STREIT werden installiert. Der Startschuss für unsere Consultants.
7. **Das ORGA-Gespräch:**
Der zugewiesene Consultant analysiert die internen Workflows des Kunden. Wie arbeitet der Betrieb? Welche Besonderheiten sind zu beachten? Mit welchen Themen beginnen die Schulungen?
8. **Einrichtung & Schulung:**
Die Phase der Wissensvermittlung. Hier wird aus Software ein Werkzeug.
9. **Backoffice – Lieferschein:**
Die im Angebot aufgeführten Positionen werden nach der Grundeinrichtung dem Kunden per Lieferschein zur Abnahme und Unterschrift bereitgestellt.
10. **Backoffice – Rechnung:**
Danach erfolgt erst die Rechnungstellung

Fasnetsumtrunk

Am Mittwoch, den 11.02.26 war es wieder so weit: Unser jährlicher Fasnetsumtrunk im Strickerweg stand an – und es hat einmal mehr für richtig gute Stimmung gesorgt.

Am Tag vor dem Schmotzigen wurde es bei uns im Büro bunt. Viele von uns kamen wieder verkleidet zur Arbeit und haben den Arbeitsalltag gegen Fasnetslaune eingetauscht. Von witzig bis kreativ war alles dabei und es gab einiges zu lachen.

Ab 16 Uhr ging es dann in den gemütlichen Teil über. Mit jeder Menge mitgebrachtem Fingerfood, war für jeden Geschmack etwas dabei. Dazu ein kühles Bier oder ein Aperol Spritz, gute Gespräche und jede Menge Spaß. So haben wir gemeinsam einen richtig schönen Nachmittag verbracht und die Fasnetszeit gebührend eingeläutet.



Verfasst von: Julia Flaig

Prozessoptimierung – Test Wiki Workflow

Aufgrund einiger Komplikationen mit unserem alten Wiki von „Confluence“ wurde unsere Online-Hilfe in letzter Zeit sehr vernachlässigt. Besonders die Suche war sehr begrenzt, weswegen das Programm von vielen nicht gerne genutzt wurde.
Mit dem neuen Wiki von "BookStack" wollen wir die Online-Hilfe wieder mehr fokussieren, um unseren Kunden und unseren Beratern eine Wissensplattform zu bieten.
Dieses Programm ist einfach in der Anwendung und bietet eine bessere Suche, als das bisherige Wiki. Momentan wird unsere alte Online-Hilfe von mehreren Wiki Beauftragen des Consulting Innendienst übertragen. Dies erfordert viel Zeit, da die Einträge nicht nur manuell übertragen, sondern auch Neuerungen und Änderungen der letzten Versionen angepasst werden müssen.

Aufgrund des hohen Aufwands ist aktuell noch kein genauer Zeitpunkt offiziell, wann die endgültige Übernahme und Umstellung erfolgt. Sobald es nähere Informationen gibt, werden nochmals alle Mitarbeiter informiert.
Wir erhoffen uns durch die neue Online-Hilfe, dass dieses Tool häufiger verwendet wird und wir damit kleinere Anfragen auch abfangen können.
Gleichzeitig dient das Wiki als wichtige Basis für unseren Chatbot. Durch die Aktualisierung der Plattform erreichen wir auch eine bessere Wissensbasis für den Chatbot.



Verfasst von: Nicole Gorzny

Prozessoptimierung – Test Wiki Workflow

Nach Fertigstellung einer Programmneuerung in STREIT wird diese durch den Consulting Innendienst getestet, am Beratertag geschult und anschließend für das Wiki beschrieben. Um diesen Prozess zu automatisieren, haben wir gemeinsam mit Philipp Sum einen neuen Workflow erarbeitet.
Sobald eine Neuerung zum Test freigegeben wird, wird ein Workflow von Julian Obert angestoßen. Der Tester erhält diesen, um die Neuerung zu prüfen. Nach erfolgreichem Test bekommt Julian Obert eine Information, um die Vorstellung der Erweiterung für den Beratertag einzuplanen.

Anschließend bekommt der Tester eine weitere Aufgabe, damit eine Beschreibung der Neuerung erstellt wird. Nach Fertigstellung wird der Workflow an die Person weitergeleitet, die den Bereich im Wiki betreut. Diese liest und korrigiert die Anleitung nach den Erfassungsregeln des Wikis und überträgt im Anschluss die Neuerung in das Wiki. Durch diesen Workflow wollen wir einen reibungslosen Ablauf von Test bis Übernahme in die Online-Hilfe garantieren



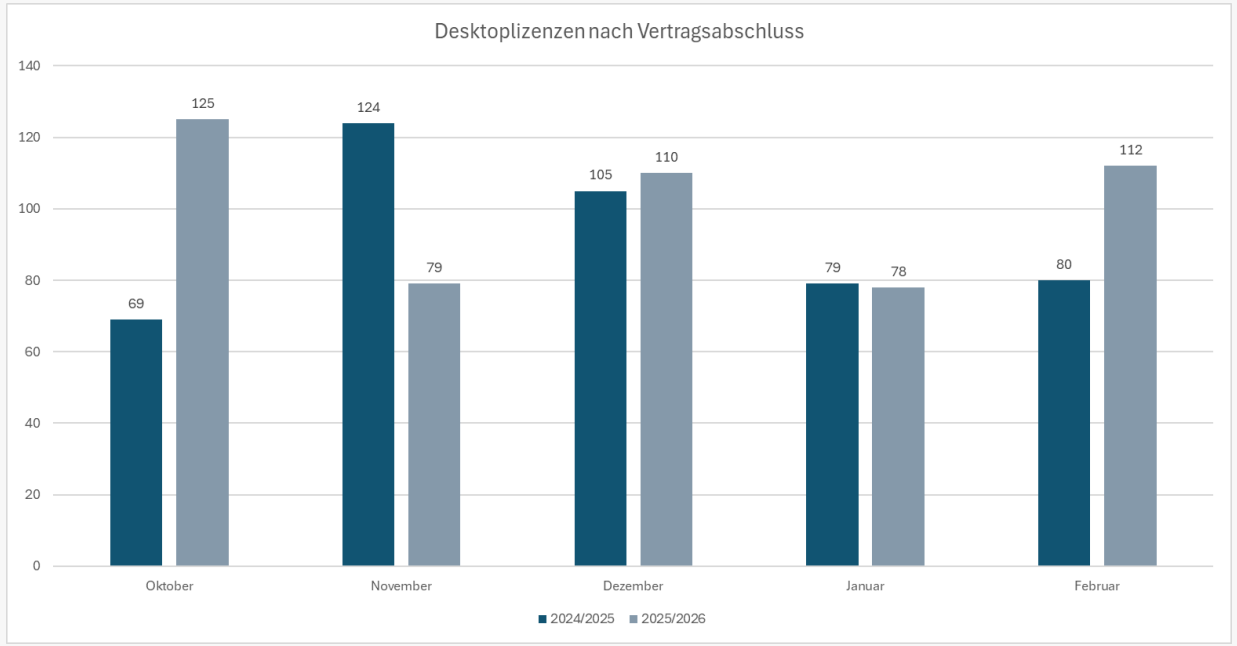
Verfasst von: Nicole Gorzny

Verkauf - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

Ein Blick auf die Zahlen 📊

Anzahl der Büro User:



Im Zeitraum von Oktober 2025 bis Februar 2026 konnten wir insgesamt 504 Lizenzen im Desktopbereich verkaufen bzw. vermieten.
Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Oktober 2024 bis Februar 2025) mit 457 Lizenzen entspricht dies einer Steigerung von 10,3 %.

Für das weitere erste Halbjahr setzen wir insbesondere auf die beiden Messen, auf denen wir vertreten waren:
Light + Building in Frankfurt
SHK+E in Essen

Mehr dazu auf der nächsten Seite.

Verfasst von: Dennis Weseloh

Verkauf - Frühjahrsmessen

Abteilungsinfos

Leitmesse vs. Midi-Messe – wo liegen die Unterschiede?

Es gibt unterschiedliche Arten von Messen, auf denen wir vertreten sind. Dazu zählen große Leitmessen, wie beispielsweise die diesjährige Light + Building, aber auch kleinere, regional ausgerichtete Veranstaltungen wie die SHK+E in Essen.

Darüber hinaus gibt es noch kleinere Formate, etwa Messen von Großhändlern, Verbänden oder Handwerkskammern.

Unterschiedliche Standkonzepte

Bei großen Leitmessen setzen wir auf unseren großen Messestand, der von der Firma Müller Messebau für uns aufgebaut wird. Es liegen alle Kabel, es stehen alle Möbel und so weiter.

Wir konzentrieren uns vor allem darauf, die Technik zum Laufen zu bringen, um startklar zu sein.

Auch sind auf einer Leitmesse neben Mitarbeitern aus dem Verkauf noch Kollegen und Kollegien aus dem Consulting Innendienst, Marketing und Geschäftsleitung vor Ort.





Bilder vom Messestand der Light + Building

Verfasst von: Dennis Weseloh

Verkauf - Frühjahrsmessen

Abteilungsinfos

Midi-Messen – kleiner Aufwand, großer Nutzen
Während wir auf großen Leitmessen mit einem komplett vorbereiteten Messestand auftreten, sieht der Alltag auf den kleineren Midi-Messen ganz anders aus. Hier heißt es: **selbst anpacken**.
Vor Ort wird dann alles eigenständig aufgebaut. Statt komplexer Infrastruktur arbeiten wir bewusst schlank.
Ohne Einsatz kein Erfolg – oder besser gesagt: ohne Schweiß kein Lead.

Warum machen wir das so?
Weil am Ende eine einfache Frage zählt:
Stehen Kosten und Nutzen im richtigen Verhältnis?
Auf der **Light + Building** konnten wir in diesem Jahr rund **160 neue Kontakte** gewinnen. Also 160 Unternehmen, die wir vorher nicht kannten und die sich aktiv für unsere Software interessieren.
Auf der **SHK+E in Essen** waren es rund **30 neue Kontakte**. Auch wenn die Anzahl der Leads geringer ist, sind Midi-Messen **wirtschaftlich äußerst attraktiv**. Die Kosten von einer SHK+E in Essen liegen bei ca. 1/7 im Vergleich zu einer Light + Building.



Feierabend Getränk nach dem letzten Messetag

Verfasst von: Dennis Weseloh

Verkauf – Geschichten aus dem Alltag

Abteilungsinfos

2016 führte mich ein unscheinbarer Termin nach Gundelfingen zur Firma Hirth Sicherheitstechnik. Kleiner Kunde, drei Arbeitsplätze – aber ein sehr sympathischer Kontakt. Mit der Zeit wuchs das Unternehmen, zusätzliche mobile Lösungen kamen dazu.
2022 dann ein neuer Termin bei der Firma BURT in Bietigheim. Alles ganz normal – bis der Satz fiel: **„Wir haben übrigens die Firma Hirth übernommen."**
Da war klar: Das wird spannend.
Herr Hirth hatte unsere Software offenbar so überzeugend weiterempfohlen, dass ich praktisch schon mit einem Bein im Auftrag stand. Aus drei Arbeitsplätzen wurden plötzlich rund 25.
Nach Präsentation und Besuch bei uns im Haus fiel beim gemeinsamen Mittagessen die Entscheidung: **„Wenn Herr Hirth so davon schwärmt und Ihr Unternehmen einen so guten Eindruck macht – dann muss die Software gut sein."** So wurde aus einem kleinen Kunden Jahre später ein großer Auftrag.
Jürgen Sonntag

Ein Vormittag im Frühling 2025, unterwegs in den Süden zu einer Präsentation vor Ort.
Anruf Simon Kempa: „Hey Moritz, hab ich dich grad auf der A9 überholt? Bist du das im weißen STREIT Flitzer?"
Moritz: „Das ist wohl der Mikolaj, ich bin Richtung Voralpenland unterwegs."
Simon: „Ah okay, sag ihm schöne Grüße. **Du, kürzlich hat eine Büroangestellte unser Unternehmen verlassen. Wir haben festgestellt, dass wir durch den Einsatz von STREIT jetzt so viel effizienter arbeiten,** dass wir die Stelle gar nicht neu besetzen mussten und trotzdem keiner unter Mehrbelastung ächzt."
Moritz Hamberger

Verkauf – Geschichten aus dem Alltag

Abteilungsinfos

Mein beeindruckendstes Kundenerlebnis 2025 begann mit dem ersten Kontakt auf der Zajadacz Messe im September 2025 in Hamburg. Dort kam es zu einem vielversprechenden Gespräch mit dem Betrieb Enervico GmbH & Co. KG, bei dem schnell deutlich wurde, dass großes Interesse an unserer Lösung besteht. Bis dato hatte man Hero im Einsatz. Kurz darauf folgte ein gemeinsamer Termin gemeinsam mit Christian Eylmann vor Ort, bei dem wir die Anforderungen im Detail besprechen konnten. Die Zusammenarbeit war von Anfang an sehr konstruktiv und zielgerichtet. **Bereits eine Woche später erhielten wir die Zusage für zehn Büronutzer.** Der Kunde, Enervico GmbH & Co. KG, hat sich schnell für die Einführung entschieden, was uns besonders gefreut hat. Aktuell befindet sich das Projekt bereits in der Umsetzungsphase und läuft sehr gut. Besonders beeindruckend war die schnelle Entscheidungsfindung und das Vertrauen, das uns entgegengebracht wurde. Dieses Erlebnis ist ein tolles Beispiel für eine erfolgreiche und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Björn Ehlers

Ich war letztes Jahr bei einem Familienunternehmen in der Nähe von Dresden zu einer Vor-Ort-Präsentation. Der Sohn übernimmt das Geschäft, Vater und Mutter wollen sich langsam zurückziehen.

Mit Vater und Sohn war es eine sehr angenehme Präsentation und ein guter Austausch. Irgendwann fing die Mutter im hinteren Bereich an zu kochen, und ich dachte schon: Jetzt sollte ich langsam fertig werden – die wollen bestimmt in die Mittagspause.

Wir waren dann auch pünktlich fertig und fast am Zusammenpacken, **als mir plötzlich ein Teller mit Kartoffelsalat und heißen Wienern hingestellt wurde.** Als Dessert gab es sogar frisch gekochten Pudding.

So könnte das öfter laufen.

Leider ist am Ende kein Auftrag daraus geworden.

Marvin Hennig

Verkauf – Geschichten aus dem Alltag

Abteilungsinfos

In einem Gespräch mit einem Interessenten ging es zunächst ganz klassisch um sein Unternehmen und unsere Software. Irgendwann sind wir, wie das in Gesprächen manchmal passiert, ein wenig vom eigentlichen Thema abgekommen und haben über unsere Herkunft gesprochen. Dabei stellte sich heraus, dass wir beide Wurzeln in Offenburg haben. Im Laufe des Gesprächs fiel dann auch der Name „OM" – vielen Offenburgern noch als **frühere Diskothek** ein Begriff. Für mich natürlich sofort eine Erinnerung an alte Zeiten. Die eigentliche Überraschung kam dann im nächsten Moment: **Mein Gesprächspartner war viele Jahre Geschäftsführer des OM.** Plötzlich waren wir mitten in Geschichten aus Offenburg, haben über alte Zeiten gesprochen und festgestellt, dass wir sogar einige gemeinsame Bekannte haben. So wurde aus einem ganz normalen Erstgespräch innerhalb weniger Minuten ein sehr persönlicher Austausch – und ein unerwarteter Ausflug in die Offenburger Vergangenheit.

Thomas Ulmer

Wenn der Vertriebsinnendienst kurz denkt, er träumt…

Eine besonders Anfrage kam von einer älteren Dame. **Sie war auf der Suche nach einer Software, mit der sie den Überblick behalten kann, was sich in ihren Kühltruhen befindet und vor allem, wann welche Lebensmittel ablaufen.** Das Ganze sollte mit Barcodes funktionieren, damit sie beispielsweise ihre Weihnachtsgans einfach einscannen kann. An diesem Punkt haben wir kurz innegehalten.

Am Ende waren wir uns aber relativ sicher, dass unsere Software vermutlich etwas… sagen wir mal… überdimensioniert gewesen wären.

Die Vorstellung, eine Weihnachtsgans per Barcode zu scannen, hat definitiv für gute Stimmung gesorgt.

Vertriebsinnendienst


STREIT
Mitarbeiterinfos

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Einstellungen (ab 11/2025)

• Luschera de Redigues Tomé	Reinigungsteam	01.12.2025
• Nurten Celik	Reinigungsteam	01.01.2026
• Andy Haas	Werksstudent Online Marketing	15.02.2026
• Celine Naujoks	Mitarbeiterin QM	01.03.2026
• Isolde Limberger	Verwaltung / Auftragsverwaltung	01.04.2026
• Jewgeni Eisenberg	Consulting Außendienst	01.04.2026
• Jonas Wolf	Bestandskundenverkauf	01.04.2026
• Marcel Harter	Consulting Innendienst	01.04.2026
• Marco Lolaj	Consulting Außendienst	01.04.2026
• Christin Ruhland	Buchhaltung	01.07.2026

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Austritte (ab 11/2025)

• Alice Horn	Reinigungsteam	30.11.2025
• Monika Braun	Verwaltung	31.12.2025
• Fabian Henschel	Bestandskundenverkauf	28.02.2026
• Jan Erik Gebele	Werkstudent QM	28.02.2026
• Marcel Rosenthal	Verkauf Innendienst	28.02.2026
• Lara Burger	Werksstudentin Online Marketing	31.03.2026
• Tanja Wußler	Verwaltung / Auftragsverwaltung	30.06.2026
• Ulrich Limbach	Consulting Außendienst	30.09.2026
• Margarete Roser	Buchhaltung	31.10.2026

Jubilare (11/2025 bis 03/2026)

• Cornelia Mellert	16.11.2015	10 Jahre
• Lucia Isenmann	15.12.2010	15 Jahre
• Merred Kusmierz	01.02.2011	15 Jahre

Mitarbeiter Insights – privat

Mitarbeiterinfos

Runde Geburtstage:

- Nadine Himmelsbach 30 Jahre
- Manfred Streit 70 Jahre
- Marco Lolaj 30 Jahre
- Amrei Brucher 30 Jahre
- Alexandre Lorbeer 30 Jahre
- Margarete Roser 60 Jahre

Baby-News:

- Melanie Rombach: Leonie Rombach, 21.11.2025
- Stefan Lehmann: Samuel Lehmann, 01.12.2025
- Dennis Weseloh: Jonathan Felix Zander, 24.12.2025
- Marius Rees: Finn Rees, 22.01.2026
- Irina Griesbaum: Lio Griesbaum, 03.03.2026



Hochzeiten:

Name: Jürgen Sonntag
Alter: 41
Wohnort: Haslach
Abteilung: Verkauf
Aufgabenbereich: Im Außendienst unsere Software an den Mann/Frau zu bringen
Typischer Arbeitstag:
Auto → Kunde → Kaffee → Software erklären → noch ein Kaffee → wieder Auto → Büro
Im Unternehmen seit: 14. Juni 2009



Interessen: Handwerkliches, Zeit mit Familie und Freunden
Mein Berufswunsch als Kind: Rennfahrer (deswegen Außendienst)
Superkraft im Büro: Ich nimm keinem den Platz weg da ich nie im Büro bin
Lieblings-Gericht: Spaghetti Bolognese und russisches Schaschlik
Lieblings-Reiseziel: jegliche Art von Städtereisen
Versteckte Talent: Ich kann Menschen ganz gut zum lachen bringen
3 Dinge, die ich mit auf eine einsame Insel nehmen würde: W-LAN, einen Volleyball namens Wilson und ein Rückflugticket - Man weiß ja nie
Diese Superpower hätte ich gern: Meetings auf 5 Minuten verkürzen können
Ich in 5 Emojis: 🤪 💡 🧉 ✈️ 🪆

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Lina Bussek
Alter: 27
Wohnort: Biberach
Abteilung: Consulting Innendienst
Aufgabenbereich: Telefonische Unterstützung unserer Kunden
Im Unternehmen seit: 01.09.2021

Interessen: Wandern, Lesen und Katzen
Mein Berufswunsch als Kind: Lektorin
Lieblings-Gericht: Kartoffelpuffer mit Apfelmus
Lieblings-Reiseziel: Österreich und Allgäu
Mein Guilty Pleasure: True-Crime Podcasts
Verstecktes Talent: Ignorieren der Motorkontrollleuchte
3 Dinge, die ich mit auf eine einsame Insel nehmen würde:
E-Book-Reader, meine Katze und Sonnencreme



Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Benjamin Haberer
Bekannt als: Benni
Alter: 37
Wohnort: Rötenberg
Abteilung: Entwicklung
Aufgabenbereich: Controls/Optik, Fragmentsuche, diverses an der Basis
Im Unternehmen seit: 2008



Interessen: MTB, alles rund um Technik, Fußball
Mein Berufswunsch als Kind: Computerspieletester bei „Gamestar“
Superkraft im Büro: Konfliktfrei seit 2008 😄
Lieblings-Gericht: neapolitanische Pizza
Lieblings-Reiseziel: Island
Mein Guilty Pleasure: Süßigkeiten, Gadgets kaufen
Verstecktes Talent: schwäbisch „schwätza“ 😉
3 Dinge, die ich mit auf eine einsame Insel nehmen würde: Family, Multitool, Kochtopf
Diese Superpower hätte ich gern: heute wissen was morgen relevant ist
Ich in 5 Emojis: ⚽ 🚵 👫 💻 🍦

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Michael Zapf
Bekannt als: Multitalent und Spontaner Organisator sehr gut im improvisieren
Alter: 39
Wohnort: Gengenbach
Abteilung: QM
Aufgabenbereich: TestComplete, Design (Standard und Firmen)
Im Unternehmen seit: 2016



Interessen: Familie, Sport, Reisen
Mein Berufswunsch als Kind: Pilot
Superkraft im Büro: Design-Magier (Büro Picasso)
Lieblings-Gericht: Nutella Brot und Rinderrouladen
Lieblings-Reiseziel: Mallorca und die Berge
3 Dinge, die ich mit auf eine einsame Insel nehmen würde:
Familie, Messer, Spielkarten
Ich in 4 Emojis: ⚽ 🏂 🚴 🤾

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Benjamin Simokovic
Bekannt als: Benii oder je nach Tagesform „der mit den Lösungen“, „der mit den Fragen“ oder einfach „der Außendienstler“ 😉
Alter: 43
Wohnort: Rodgau (Hessen). Strategisch perfekt zwischen „kurz mal weg“ und „doch lieber daheim“
Abteilung: Consulting Außendienst
Aufgabenbereich: Einführung der STREIT, Schulungen, Prozessoptimierung und nebenbei oft auch eine Mischung aus Problemlöser, Sparringspartner und inoffiziellem „Kummerkasten“ beim Kunden
Im Unternehmen seit: März 2022
Interessen: Freeletics (für den inneren Schweinehund), Fußball (für die Emotionen) und Kochen (für alles andere, was glücklich macht)
Mein Berufswunsch als Kind: Ganz klassisch: Polizist –> heute jage ich keine Verbrecher mehr, sondern ineffiziente Prozesse
Lieblings-Gericht: Von Balkan bis Mittelmeer. Und ab und zu natürlich ein Schnitzel oder Cordon Bleu für die Seele.
Lieblings-Reiseziel: Ganz klar Kroatien. Aber grundsätzlich überall, wo die Sonne scheint. Österreich geht aber auch immer, wenn die Berge rufen.
Mein Guilty Pleasure: Helene Fischer… ja, ich weiß. Aber manchmal muss es einfach sein 😄
Diese Superpower hätte ich gern: Teleporter –> morgens kurz ins „Büro“, mittags spontan nach Kroatien, abends wieder auf die Couch. Alternativ: die Skills eines Assassinen
Ich in 5 Emojis: 💻 💪 🔥 🍝 🌎





STREIT

Events

Events

Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen

Datum	Ort	Zielgruppe	Kategorie	Veranstaltung
17.-20.03.2026	Essen	Interessenten /Kunden	Midimesse	SHK+E Essen
24.03.2026	Hausach	Azubis	HR	Ausbildungsbörse Hausach
25.03.2026	Albstadt	Interessenten /Kunden	Großhandel	Digitag bei Fischer-Zander
25.03.2026	Haslach	Azubis	HR	Ausbildungstag BZ Haslach
14.-17.04.2026	Nürnberg	Interessenten /Kunden	Midimesse	IFH/Intherm
15.04.2026	Hamburg	Interessenten /Kunden	Großhandel	Sonepar Trend+Technik
17.-18.04.2026	Offenburg	Azubis	HR	BIM
24.04.2026	Haslach	Azubis	HR	Ausbildungstag Haslach
05.05.2026	Leipzig	Interessenten /Kunden	Großhandel	Sonepar Trend+Technik
20.-21.05.2026	Hofstetten	Großhandel	Großhandel	STREIT Großhändlertage
17.06.2026	Hannover	Interessenten /Kunden	Großhandel	Sonepar Trend+Technik

Events

Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen

Datum	Ort	Zielgruppe	Kategorie	Veranstaltung
18.06.2026	Eschborn	Interessenten /Kunden	Großhandel	Digitalforum bei UNIELEKTRO
26.06.2026	Hofstetten	WIR		STREIT Sommerfest
16.-17.07.2026	Hofstetten	Kunden		STREIT Chef-Tage
23.-24.07.2026	Hofstetten	Kunden		STREIT Chef-Tage (optional wenn 1. Termin voll ist)
21.08.2026	Erfurt	Interessenten /Kunden	Großhandel	FEGA & Schmitt Regionalmesse Ost
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
26.06.2026	Biereck, Hofstetten	Sommerfest
18.12.2026	Biereck, Hofstetten	Weihnachtsfeier

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


STREIT
Feedback

Umfrage

Feedback

Gib uns Dein Feedback zum Streit-Newsletter:

>> Hier geht es zur Umfrage

