

STREIT

NEWSLETTER

Ausgabe 4 – 17.10.2025

Inhaltsverzeichnis

Alle Newsletter-Themen – Ausgabe 4

1. Unternehmen **Seite 4-8**

1.1 Aktuelle Unternehmensentwicklung

1.2 Software & Beratung

1.3 Bemerkenswerte Zahlen

2. Abteilungsinfos **Seite 9-39**

2.1 Personal

2.2 Verwaltung

2.3 Marketing

2.4 Qualitätsmanagement

2.5 Entwicklung

2.6 Entwicklung, QM, IT

2.7 UI/UX-Design

2.8 Consulting Innendienst

2.9 Consulting Außendienst

2.10 Verkauf

Inhaltsverzeichnis

Alle Newsletter-Themen – Ausgabe 4

3. Mitarbeiterinfos **Seite 40-50**
3.1 Personelle Veränderungen
3.2 STREIT Aktionen
3.3 Mitarbeiter Insights
3.4 STREIT Aktionen
3.4 Steckbriefe

4. Events **Seite 51-54**
4.1 Vergangene Events
4.2 Anstehende Events – Extern
4.3 Anstehende Events – Intern

5. Feedback **Seite 55-56**
5.1 Umfrage



STREIT

Unternehmen

Aktuelle Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Betriebswirtschaftliche Entwicklung

Gesamtwirtschaftlich reiht sich derzeit eine schlechte Nachricht an die nächste. Besonders die deutsche Autoindustrie und ihre Zulieferer sind stark angeschlagen. Von einer Krise ist schon seit längerem die Rede. Nun hat man aber das Gefühl, dass sich diese Entwicklung auch in der Realität der meisten Unternehmen niedergeschlagen hat. Unsere Entwicklung ist weiter überwiegend positiv, aber auch unser Wachstum verlangsamt sich dieses Jahr. Das war abzusehen, ganz auf Zielerreichungskurs befinden wir uns aber nicht. Mit einem prognostizierten Umsatzplus von knapp 10 % liegen wir, vor dem Hintergrund unserer stark steigenden Kosten, leicht unterhalb unserer gesteckten Ziele. Um weiterhin zu den Unternehmen mit positiver Entwicklung zu gehören, müssen wir aus den Fehlern unseres wirtschaftlichen Umfelds lernen. D.h. wir müssen auch die nächsten Jahre klare und vor allem weitsichtige Ziele für unsere Software, den Vertrieb und unsere Beratung formulieren und diese mit vollem Fokus verfolgen.

Unser Marktumfeld

PDS ist und bleibt wahrscheinlich auch die nächsten 1-2 Jahre unser hartnäckigster Konkurrent. Speziell bei großen Unternehmen bereiten sie uns mit ebenbürtiger Funktionalität und einem aggressiven Verkaufs- und Preisgebaren echte Probleme. Wir haben deshalb nun kleinere strategische Anpassungen vorgenommen, die erste Erfolge mit sich gebracht haben. Dazu geht die „Shopping-Tour“ der beiden großen Investorengruppen unsere Branche weiter. Die OneQrew hat dabei den KI-Service „Hallo Petra“ aufgekauft, was eigentlich nicht in das bisherige Produkt-Schema passt. Wieso die Übernahme anstelle einer einfachen Integration dieses Services gewählt wurde, wird die Zukunft sicherlich zeigen. Die Craftview-Gruppe hat sich von ihrem CEO getrennt und möchte nun mit der neuen Besetzung nach eigener Aussage zum „paneuropäischen Player“ werden. Die Entwicklungen bieten weiterhin Herausforderungen aber auch Chancen für uns.

Verfasst von: Geschäftsleitung

Software & Beratung - „Keine halben Sachen“

Unternehmen

„Keine halben Sachen“ – dieser Satz ist wahrscheinlich allen Kolleginnen und Kollegen noch von der Weihnachtfeier im Gedächtnis. Manche haben ihn vielleicht als bloße vertriebliche Floskel verstanden: ein Spruch, der gut zum Handwerk passt, aber keinen direkten Bezug zu Streit Software erkennen lässt.

Bei näherem Hinsehen beschreibt dieser Satz aber unser größtes Alleinstellungsmerkmal: wir verstehen Beratung nicht nur als notwendige Begleitung bei der Einführung unserer Software, sondern als festen Bestandteil unseres Produkts. Wir sind der Überzeugung, dass Software mit dem Komplexitätsgrad unserer ERP-Lösung nur durch gezielte Begleitung von Experten ihren vollen Nutzen entfaltet. Die Beratung, die unser Kunde von uns erhält, geht weit über eine reine Softwareschulung hinaus. Unsere Berater sammeln in ihrer Arbeit wertvolle Erfahrungen, indem sie Einblicke in zahlreiche Unternehmen und deren Prozesse gewinnen. Sie erkennen, welche Abläufe funktionieren und welche nicht – ein Wissen, von dem jeder betreute Betrieb direkt profitiert.

Genau das unterscheidet uns von vielen anderen ERP-Anbietern. Start-Ups wie z.B. HERO mögen zwar bei der Einführung etwas intuitiver sein, ihnen fehlt aber die funktionale Tiefe und die (Prozess-) Beratung spielt dort überhaupt keine Rolle. Selbst bei unseren größten Konkurrenten steht bestmögliche Beratungsqualität nicht wirklich im Fokus (O-Ton eines ehemaligen GFs unseres größten Konkurrenten: „wenn 80 % der Anrufe bei uns beantwortet werden, sind wir zufrieden, weil alles darüber hinaus unwirtschaftlich wäre“). Dieses Denken widerspricht unserer Philosophie grundlegend. Wir sind überzeugt, dass unser Anspruch an Beratungsqualität in Zukunft einen unserer wichtigsten strategischen Vorteile darstellen wird.

Unser neuer Slogan ist daher weit mehr als eine Marketing-Maßnahme. Er soll in den kommenden Jahren auch unsere Aufmerksamkeit gezielt auf wichtige strategische Weiterentwicklungen lenken.

Verfasst von: Geschäftsleitung

Software & Beratung - „Keine halben Sachen“

Unternehmen

Mit der Online-Akademie haben wir bereits eine wertvolle Ergänzung zu unserem Beratungsangebot geschaffen und die erste Version unseres Chat-Bots steht in den Startlöchern. Dieser wird zunächst punktuelle Fragen beantworten können und damit mehr den Telefon-Support entlasten. Mittelfristig ist das Ziel aber auch Prozesswissen zu integrieren und damit unsere Beratung im Gesamten noch effektiver zu gestalten. Wir wollen die betrieblichen Abläufe unserer Kunden immer weiter verbessern. Nicht nur durch die Digitalisierung bestehender Prozesse sondern auch durch die Weitergabe unserer gesammelten Erfahrungen und die Optimierung der Abläufe, bevor sie digitalisiert werden.

„Keine halben Sachen“ beschreibt genau das, was wir die letzten Jahre sowieso für unsere Kunden schon gelebt haben. Das wiederkehrende Lob für unseren Support bestätigt uns in diesem Anspruch. Mit der Wahl des Slogans wollen wir diese Stärke nun auch präsenter nach außen tragen und zeitgleich nach innen den Ausbau dieser Kompetenz vorantreiben.

Bei Anmerkungen oder Ideen, die dieses Thema betreffen, freuen wir uns immer über euer Feedback.

Verfasst von: Geschäftsleitung

„Bemerkenswerte Zahlen“

Unternehmen

1350

So viele Mitarbeiter hat unser Interessent „HWP Handwerkspartner“ aus Hamburg momentan. Und in 3 Jahren sollen es doppelt so viele sein. Gruppen, die von Family-Offices „zusammengekauft“ werden, begegnen uns in letzter Zeit oft auch auf Kundenseite. Leider war es in den letzten 2 Jahren eher der Fall, dass einige unserer Kunden aufgekauft wurden. Das in der Gruppe führende ERP-Programm wurde dann überall ausgerollt, obwohl unsere Kunden in der Regel bei STREIT bleiben wollten. Kunden auf eine solche Art zu verlieren ist natürlich extrem ärgerlich.

Nun haben wir möglicherweise die Chance eine solch schnell wachsende Gruppe selbst mit Software auszustatten. Wir haben uns für den Moment im Zweikampf mit PDS durchsetzen können und dürfen nun in einem „Proof of Concept“ (also dem Beweis, dass alles erwartungsgemäß funktioniert) unsere Software in einer ersten Firma der Gruppe einführen. Ein erster wichtiger Schritt ist also getan.

Eine erfolgreiche Einarbeitung wäre nicht nur vor dem Hintergrund der individuellen Größe des Interessenten ein echter Erfolg. Die Strahlkraft eines solchen Unternehmens ist auch erheblich, sodass bei möglichen weiteren interessierten Gruppen unsere Chancen deutlich steigen könnten. Der Name „HWP“ wird also sicherlich dem ein oder anderen Kollegen die nächsten Monate über den Weg laufen.

Verfasst von: Geschäftsleitung

STREIT

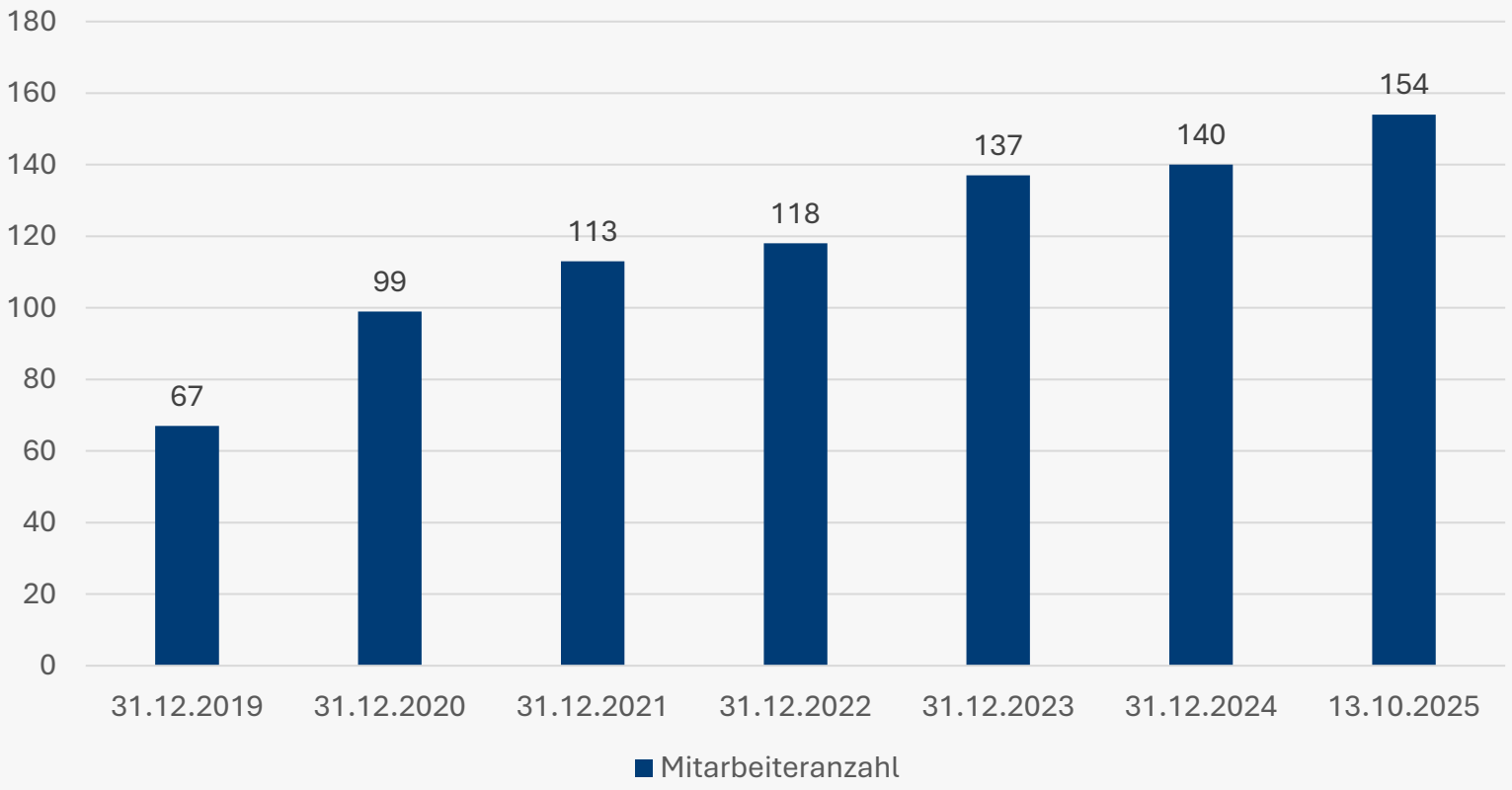
Abteilungsinfos

Personal - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

Aktuelle Mitarbeiteranzahl: 154 Mitarbeiter/innen

Personalbestand im Verlauf der Jahre:

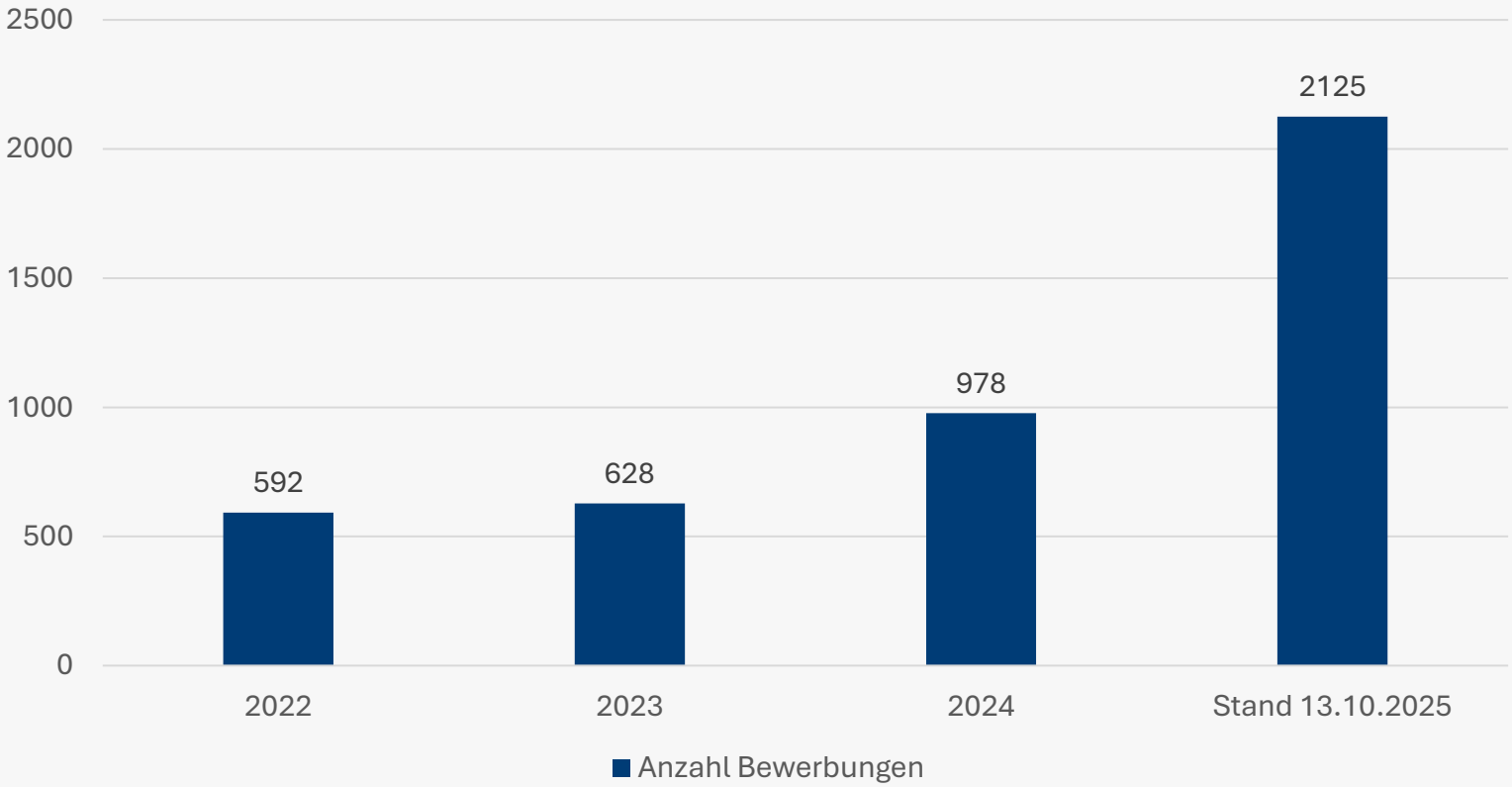


Verfasst von: HR-Team

Personal - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

Bewerbungseingänge im Verlauf der letzten Jahre:



Bereits bis Mitte Oktober haben sich die Bewerberzahlen im Vergleich zu Dezember 2024 mehr als verdoppelt. Das zeigt, dass die Reichweite und damit das Interesse potenzieller Bewerber/innen an unserem Unternehmen spürbar gestiegen ist.

Gründe für diese positive Entwicklung sehen wir in der effektiven Nutzung von Kanälen zur Personalgewinnung, wie Social-Media-Plattformen aber auch in den Events, die wir im vergangenen Jahr in der Region ausgerichtet haben.

Verfasst von: HR-Team

STREIT Inside – Tag der offenen Tür

Am 19. Juli 2025 haben wir mit unserem Tag der offenen Tür STREIT Inside einen echten Höhepunkt auf die Beine gestellt. Mit der Veranstaltung wollten wir unser Unternehmen regional stärker sichtbar machen und zeigen, wer wir sind, wie wir arbeiten und warum STREIT ein attraktiver Arbeitgeber in der Region ist. Gleichzeitig durften unsere Gäste einen spannenden, abwechslungsreichen Tag mit zahlreichen Specials genießen:

- **Unternehmensrallye mit Gewinnspiel**

Über 300 Teilnehmende haben an unserer interaktiven Rallye durchs Gebäude teilgenommen und STREIT hautnah erlebt. Kleine Aufgaben an verschiedenen Stationen machten unsere Arbeit, Geschichte und Unternehmensstruktur greifbar. Die Gewinner erhielten Gutscheine im Gesamtwert von 700 €, u. a. vom Hotel Munde-Biereck, der Stadt Haslach und dem Deli-Café SimSnack.

- **STREIT als Arbeitgeber**

Familienangehörige hatten die Möglichkeit, die Arbeitsplätze ihrer Liebsten hautnah kennenzulernen. Gleichzeitig konnten sich Interessierte an unserer Jobwall über offene Stellen und Ausbildungsangebote informieren – ein direkter Einblick in die vielfältigen Karrieremöglichkeiten bei STREIT.

- **Rahmenprogramm für alle**

Auch für Unterhaltung war bestens gesorgt: Sportliche Action beim Fußball-Darts-Turnier, kreatives Kinderprogramm mit Kinderschminken, Spielstationen und Hüpfburg, eine Kunstausstellung des regionalen Künstlers José Schloss sowie entspannte Sommerbeats von DJ Deep Breath sorgten für eine ausgelassene Atmosphäre für Groß und Klein.

- **Verpflegung aus der Region**

Ansässige Betriebe haben mit Burgern, Grillwürsten, Pommes, Eis, Kuchen, Cocktails und Barista-Kaffee für die perfekte Stärkung gesorgt. Die Erlöse aus Kuchen- und Getränkeverkauf kamen dem Club 82 e. V. Haslach zugute.

Verfasst von: HR-Team

Personal

Abteilungsinfos

STREIT Inside – Tag der offenen Tür

Unser Fazit

Wir haben mit STREIT Inside einmal mehr gezeigt, was wir als Team leisten können: Ein Event, das sowohl unsere regionale Verbundenheit stärkt wie auch STREIT als modernen, familienfreundlichen Arbeitgeber präsentiert. Über 1.000 Besucherinnen und Besucher aus Haslach und Umgebung haben das Event besucht und die zahlreichen positiven Rückmeldungen unserer Gäste bestätigen: Der Tag war ein voller Erfolg! Gemeinsam haben wir einen großen Schritt gemacht, um unsere Bekanntheit in der Region weiter zu steigern.











→Mehr Fotos

Verfasst von: HR-Team

Employer Branding Prozess – unsere Arbeitgebermarke nimmt Form an

In der letzten Newsletter-Ausgabe haben wir euch bereits über unseren Employer-Branding-Prozess mit der Agentur *teufels* informiert. Ziel dieses Prozesses ist es, STREIT als attraktiven Arbeitgeber (der Region) sichtbar zu machen.

Im Rahmen eines Workshops haben 10 Kolleg/innen stellvertretend für unsere verschiedenen Abteilungen unsere Besonderheiten als Arbeitgeber herausgearbeitet. Dabei entstanden unsere Employer Value Proposition, kurz EVP (unser Alleinstellungsmerkmal) und unsere Kernbotschaft.

EVP: *Bei STREIT Software erlebst du echte Wertschätzung, starken Teamgeist und ein familiäres Umfeld, das dich trägt. Gemeinsam gestalten wir die digitale Zukunft des Handwerks - mit Sinn, Verantwortung und Begeisterung. Hier kannst du wachsen, mitgestalten und Erfolge feiern, die wirklich zählen.*

Kernbotschaft: *Der einzigartige „STREIT-Spirit" ist das Fundament unseres Erfolgs.*

Damit haben wir unsere internen Werte fixiert – Werte, die bereits existieren, die wir nun nach außen tragen, weiter pflegen, leben und schärfen möchten. Diese Botschaften bilden die Grundlage für unsere zukünftige Kommunikation nach außen, also an potenzielle Bewerber/innen.

Verfasst von: HR-Team

Personal

Abteilungsinfos

Employer Branding Prozess – die Kampagne

Auf Basis unserer EVP und Kernbotschaft hat die Agentur *teufels* eine kreative Leitidee für unsere Arbeitgebermarke entwickelt:

👉 **„STREIT ist …“**

Dieser Satzanfang wird künftig der rote Faden unserer gesamten Arbeitgeberkampagne sein und zeigen, wofür STREIT steht.

Ihr werdet die Idee schon bald überall wiederfinden: auf unserer Website, in Social Media und auf Werbeflächen in der Region.

Damit die Kampagne authentisch wirkt, setzen wir bewusst nicht auf KI, sondern auf unsere eigenen Kolleginnen und Kollegen. In den nächsten Wochen finden deshalb Fotoshootings mit Mitarbeitenden aus verschiedenen Teams statt. Wir freuen uns sehr, dass sich so viele von euch dafür gemeldet haben!

Unsere Arbeitgebermarke soll sichtbar machen, wer wir sind und was uns ausmacht. Sie spricht nicht nur Bewerberinnen und Bewerber an, sondern stärkt auch unser Wir-Gefühl nach innen. Denn am Ende gilt:

STREIT ist, was wir gemeinsam daraus machen!





Verfasst von: HR-Team

Verwaltung

Abteilungsinfos

Neues Gesicht an unserer Telefonzentrale

Seit dem 01.08.2025 verstärkt Pia Joos unser Team. Bis zum Jahresende wird sie Schritt für Schritt in die Aufgaben an unserer Telefonzentrale eingearbeitet, da Monika Braun zum Jahresende in den wohlverdienten Ruhestand geht.

In den ersten Wochen im August und auch noch teilweise im September lag der Fokus auf dem Kennenlernen aller Kolleginnen und Kollegen sowie deren Aufgaben – ebenso wie auf der Einarbeitung in unsere internen Workflows. Ab Ende September rückt nun die Telefonzentrale stärker in den Mittelpunkt der Einarbeitung.

Daher nicht wundern, wenn euch künftig Pia Joos am Telefon begrüßt – wir freuen uns, dass sie bei uns ist!



Verfasst von: Irina Griesbaum

Kunden-Kündigungen – wichtiger Blick auf die Gründe

Wie bereits im letzten Newsletter erwähnt, steigt mit der wachsenden Anzahl unserer Kunden und der aktuellen wirtschaftlichen Lage auch die Zahl der Kündigungen. Dieser Trend macht es umso wichtiger, die Gründe für Kündigungen genau im Blick zu behalten, um daraus zu lernen und mögliche Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Aktuell sind die häufigsten Ursachen Geschäftsaufgaben und Insolvenzen. Dennoch möchten wir die Gründe noch transparenter und systematischer erfassen.

Deshalb haben wir Anfang August einen neuen Workflow gestartet. Bei Gesamtkündigungen sowie bei Kündigungen aller Lizenzen eines Moduls führt Fabian Brückner aus dem Consulting Innendienst ein Gespräch mit den betreffenden Kunden.

Dabei werden folgende Punkte abgefragt:

- Nutzung und Zufriedenheit mit den einzelnen Modulen
- Der konkrete Kündigungsgrund
- Eine mögliche Bereitschaft, in Zukunft wieder zu uns zurückzukehren

Die Ergebnisse werden in einer Checkliste dokumentiert und beim jeweiligen Kunden hinterlegt. Perspektivisch soll die Checkliste auch über den Listendruck auswertbar sein, sodass wir künftig noch bessere Einblicke in die Kündigungsgründe erhalten.

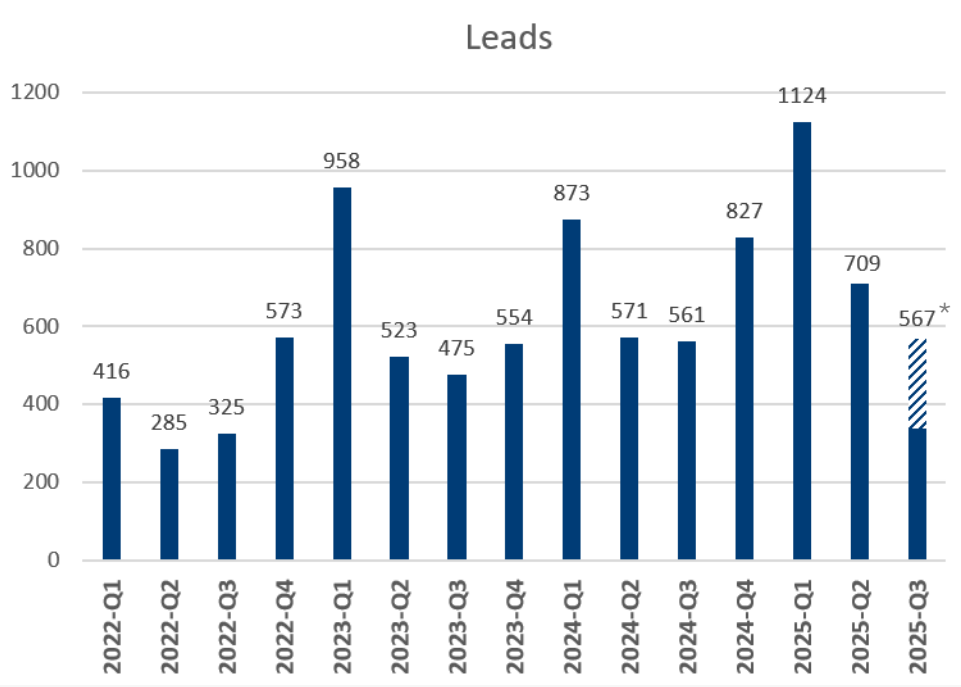
So schaffen wir eine fundierte Basis, um Entwicklungen zu beobachten und schnellstmöglich darauf zu reagieren.

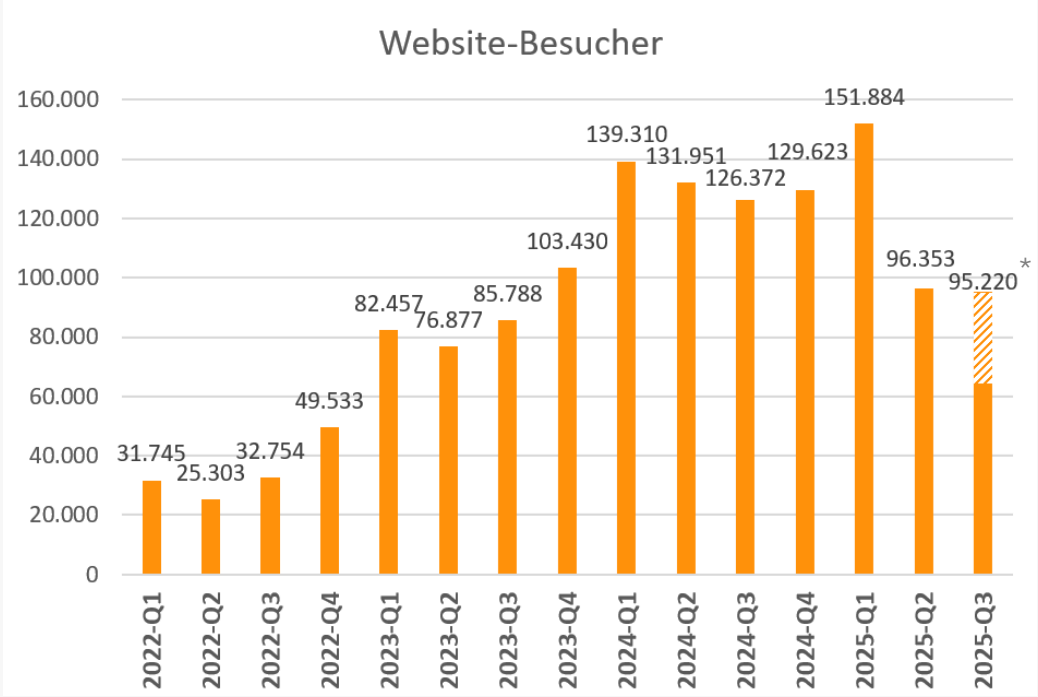
Verfasst von: Irina Griesbaum

Marketing - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

Entwicklung Leads und Website-Besucher:





Einschätzung:

Wir konnten die Anzahl der Leads in Q2 und Q3 im Vergleich zu 2024 steigern, sind allerdings hinter unseren Zielen. Die Anzahl der Besucher ging durch die Google AI-Overview deutlich zurück (mehr dazu weiter hinten).

Verfasst von: Jonas Kammerer

* Forecast zum Zeitpunkt 09.09.2025

Leads = Interessenten unserer Software; Q = Quartal

Marketing
Abteilungsinfos

Social Media Aktion – Handwerker Action Figur

Anfang April haben wir einen Social-Media-Trend aufgegriffen, um unsere Reichweite und Sichtbarkeit zu steigern. User konnten unserem Instagram-Account folgen, einen Kommentar hinterlassen und sich ein Bild einer **KI-generierten Actionfigur** erstellen lassen. **Mit Erfolg:**

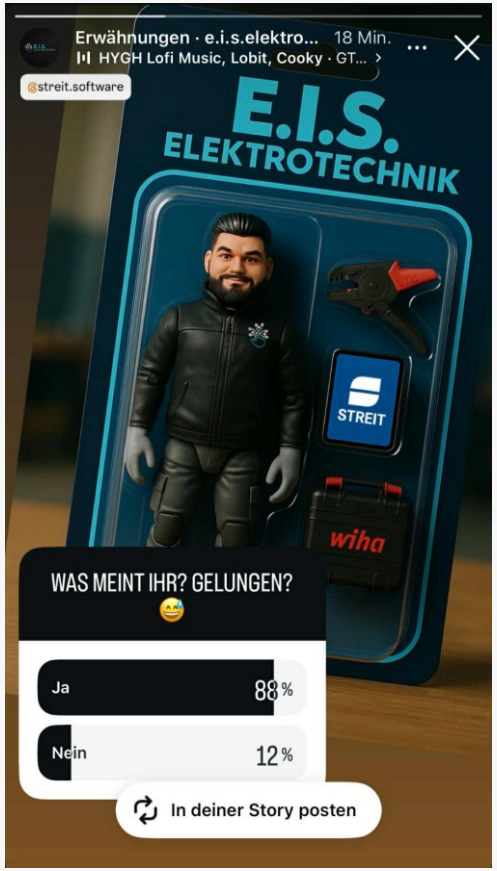
- In wenigen Tagen haben wir **12.681 Aufrufe** erzielt und **neue Abonnenten** gewonnen.
- **Ca. 40 Handwerker** haben sich eine **Figur** erstellen lassen und haben den Beitrag kommentiert
- **Influencer und reichweitenstarke Accounts** (z.B. nample mit 280.000 Followern) haben unsere Bilder mit Logo geteilt

Wir konnten dadurch unsere **Markenwahrnehmung** verbessern. Solche spontanen Aktionen möchten wir gerne häufiger umsetzen und aktuelle Trends aktiv nutzen. Wenn euch also spannende Trends auffallen, **teilt sie gerne mit uns!**









Verschiedene KI generierte Actionfiguren von Handwerksbetrieben.

Verfasst von: Melanie Bähr und Jakob Kürner

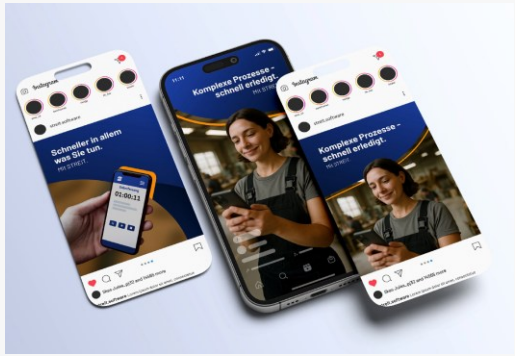
Neues Corporate Design

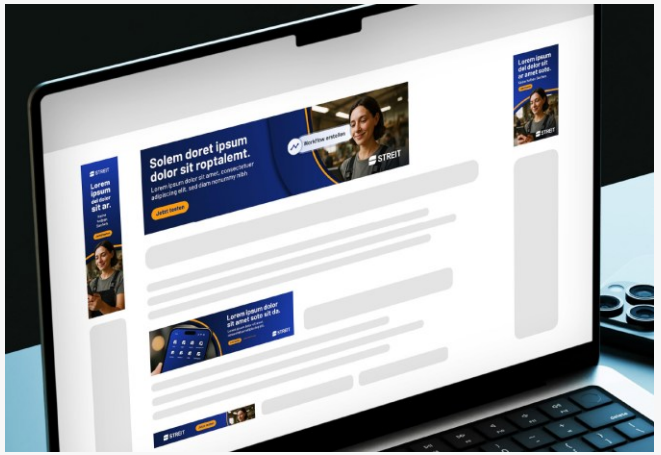
Wir haben unser Corporate Design (CD) überarbeitet und starten nun mit einer ersten Version, die Agenturen und uns intern klare Richtlinien für zukünftige Gestaltungen bietet.

Ab sofort setzen wir auf **dynamische Farbverläufe** und mehr **Personen in der Bildsprache**, um Nähe und Partnerschaftlichkeit noch stärker zu transportieren. Mit dem neuen Auftritt möchten wir die Marke STREIT weiter stärken, Wiedererkennbarkeit schaffen und gleichzeitig moderne Akzente setzen.

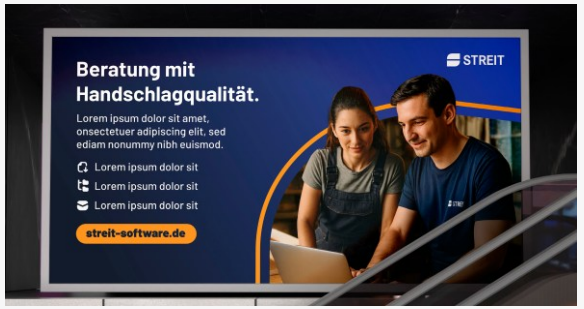
Das Corporate Design findet ihr hier:
streit-software.de/cd

Schritt für Schritt werden wir das CD nun auf unserer Website, in Flyern und in weiteren Bereichen umsetzen.









Fiktive Beispielanwendungen des neue Corporate Designs.

Verfasst von: Jakob Kürner

SEO (Suchmaschinenoptimierung) bei STREIT

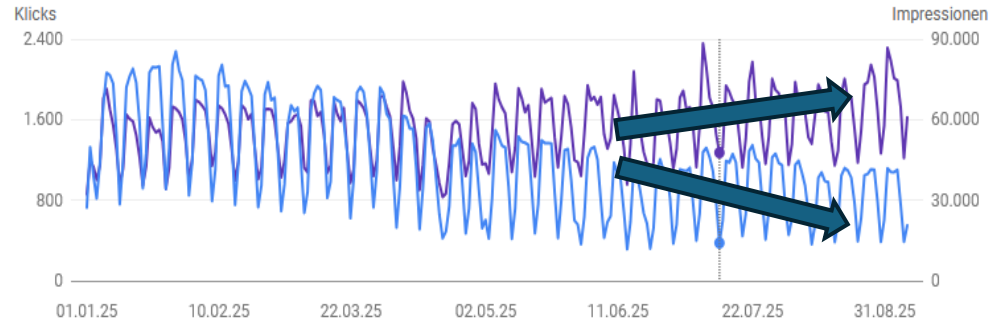
Ziel ist es, dass **Inhalte auf der Website bei Google möglichst oben in den Suchergebnissen erscheinen**. Dafür optimieren wir Texte zu verschiedenen Suchbegriffen (Keywords). Wir nutzen dazu u. A. den Bereich "Handwerker-Wissen" auf unserer Website. Damit decken wir alle möglichen Handwerkerthemen ab und **führen unsere Zielgruppe auf unsere Website**. Von dort können wir sie zu den Produktseiten weiterverlinken. **ABER:**

Auswirkungen von AI-Overviews

Google integriert zunehmend KI-generierte Zusammenfassungen (AI Overviews) in die Suchergebnisse. Dadurch sinken trotz guter Rankings die Klickzahlen, da viele Nutzer ihre Antworten direkt bei der KI finden.

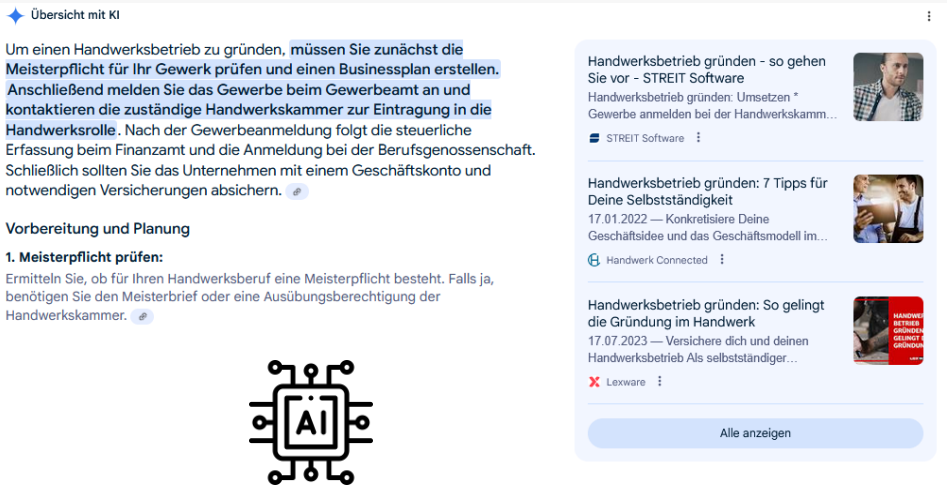
Unser **Ziel** ist es, **Inhalte so zu gestalten, dass sie von KI-Modellen erkannt und in den Overviews** angezeigt werden. Z.B. durch angepasste Konzeption der Wissensartikel + weitere Maßnahmen wie Links, Bewertungen etc.

Entwicklung Klicks (blau) vs. Impressionen (Sichtkontakte) (lila) bei Google



Obwohl wir sichtbarer bei Google sind, erhalten wir weniger Klicks.

Beispiel AI Overview für "Handwerksbetrieb gründen"



Verfasst von: Hannah Lücke und Melanie Bähr

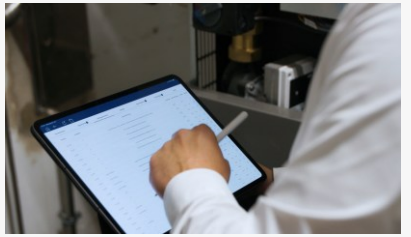
Testimonial Video mit KEMPF

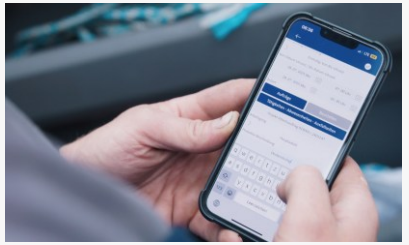
Um neuen Interessenten zu zeigen, wie unsere Kunden mit STREIT zufrieden sind und unsere Software im Alltag einsetzen, haben wir ein **Testimonial-Video** mit der Firma **KEMPF** aus der SHK-Branche in Schonach umgesetzt.

Eineinhalb Tage lang haben wir sie begleitet und dabei hat KEMPF über ihre digitale Arbeitsweise gesprochen und gezeigt, wie sie diese mit STREIT lösen und deutlich effizienter arbeiten.
Im September folgt bereits der nächste Dreh bei einem **Elektro-Betrieb.**
Das **fast fertige Video** findet ihr hier: VIDEO









Behind The Scenes und Ausschnitte aus dem Video.





Verfasst von: Melanie Bähr und Jakob Kürner

Marketing
Abteilungsinfos

Aus der Abteilung



Apr. 2025: „Das schöne Leben“ 🍹



Jun. 2025: STREIT Sommerfest 😍



Jul. 2025: Grillen & Tischtennis 🔥



Jul. 2025: Besuch bei wiha 🪛



Jul. 2025: Abschiedsessen für Caro 🍋



Jul. 2025: Geburtstagsessen für Tobias 🥞



Mai. 2025: Hannah kommt als Werkie 👏



Aug. 2025: Zoe startet als Werkie 🚀

Verfasst von: Marketing-Team

Qualitätsmanagement

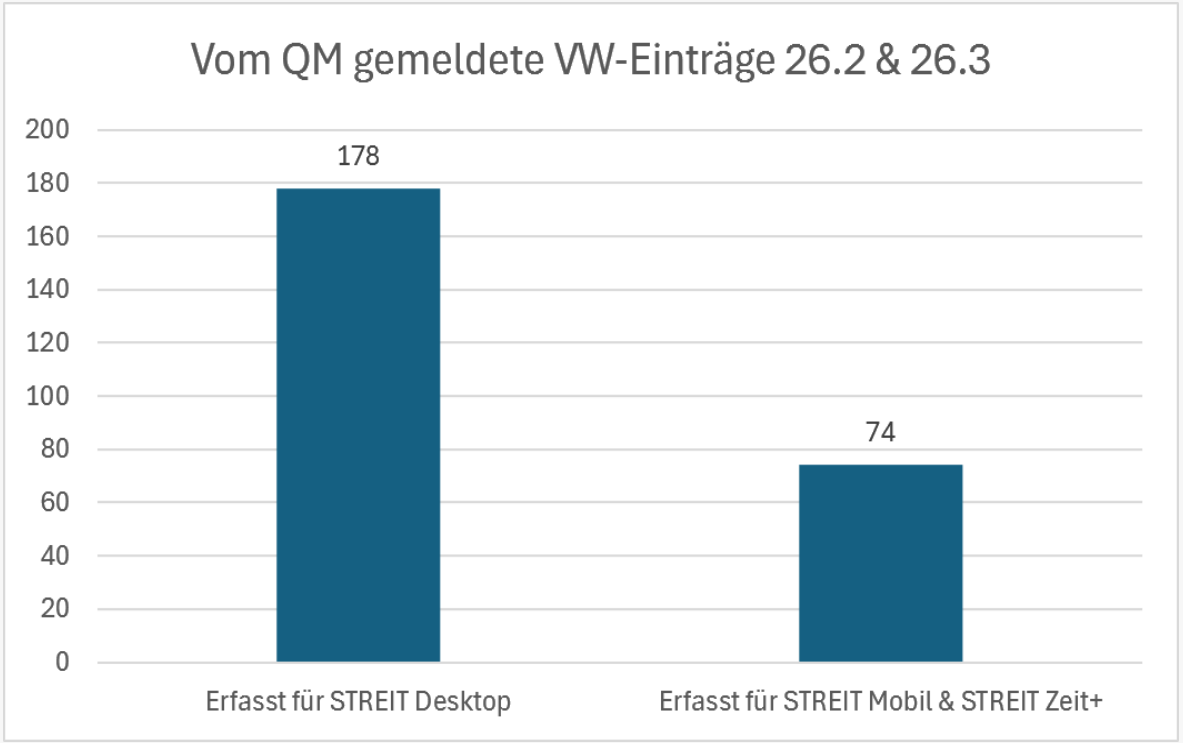
Abteilungsinfos

Bis zum aktuellen Zeitpunkt hat das QM voll auf die Software "TestComplete" von dem Hersteller SmartBear, für alle seine Tests gesetzt.

Aufgrund des wachsenden Bedarfs an mehr Individualisierungsmöglichkeiten und dem verstärkten Testen unserer Apps, ist zunehmend aufgefallen, dass TestComplete an seine Grenzen stößt.

Aus diesem Grund haben wir uns dazu entschieden in Zukunft auf eine eigen entwickelte Lösung zum Testen unserer Produkte zu setzen.
So können wir zukünftig flexibler die mobilen Apps testen, wie auch mit neuen Möglichkeiten der eigenen Lösung, die Testprozesse von STREIT Desktop weiter optimieren.

Leistung des QM
Durch die umfangreichen Tests des QM, wurden in den verschiedenen Stadien der Neuentwicklung diverse Auffälligkeiten mittels VW-Einträge gemeldet.



Verfasst von: QM

Entwicklung – Wofür ist welcher Entwickler zuständig

Abteilungsinfos

Andreas Brosamer

STREIT:

- Archiv, Dateinamager, Kalender, Workflow
- MobileNetService, E-Mail-Dienst und Kommunikations-Manager
- STREIT Installations-Setup
- E-Rechnungs-Validierung
- Fremdsoftware Datenübernahme

STREIT Mobil:

- Plattform-Mitentwickler, Auftragsübersicht

Timo Weis

STREIT:

- Zeiterfassung (Arbeitszeitkonto, Zuschlagssatz, Lohnexport)
- Projekt-Aufmaß
- STREIT-Katalogpflege, Artikel-Preisänderung-/Preisübernahme
- Replikation

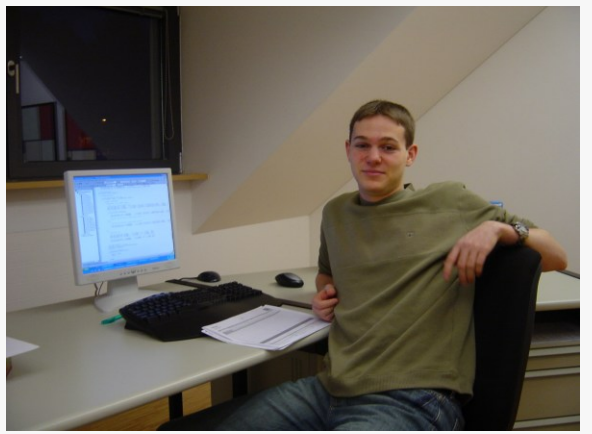
STREIT Mobil:

- STREIT Zeit+, Zeiterfassung, Projekt-Aufmaß

25 Jahre Betriebszugehörigkeit

Damals





HEUTE





Verfasst von: Christoph Keller

Entwicklung – Performanceoptimierung - Datenübernahme

Abteilungsinfos

STREIT Desktop Performance-Optimierung im Fokus – Version 26.1 & 26.2

Im Zeitraum von Mai 2025 bis September 2025 wurde eine großangelegte Performanceanalyse von STREIT bei einem unserer größten Kunden und bei uns intern durchgeführt und mit Erfolg abgeschlossen.

Die Analysen wurden wie folgt durchgeführt:

1. Analyse von SQL-Server Abfragespeicher
2. Auswertung von Message-Logs, Dumps und Profiler-Dateien bei Kunden
3. Prüfung von gemeldeten Problemen von Key-Usern unserer Kunden

Hierbei wurden insgesamt 74 Vorschlagswesen-Punkte erfasst. Von diesen wurden bereits 56 erledigt. Die bisherigen Rückmeldungen sind allgemein positiv.

Für die nächsten Versionen sind weitere Geschwindigkeitsprüfungen und deren Optimierung geplant.

Datenübernahme aus Fremdprogramm ES2000:

- Die Datenübernahme aus dem ERP-Programm ES2000 läuft gut an.
- 5 Kunden sind umgestellt, bzw. werden demnächst umgestellt.
- 11 Probe-Konvertierungen und Vorführungen bei Kunden und Interessenten sind im Gange

Falls sich jemand fragt: *„Was ist überhaupt ES2000?“* :

Dies ist eine verbreitete Software mit Fokus auf Wartung im Bereich der Sicherheitstechnik. Der Hersteller wurde von der CraftView Gruppe aufgekauft.

Verfasst von: Christoph Keller

Entwicklung – Was ist in Bearbeitung?

Abteilungsinfos

Woran wird aktuell entwickelt (Voraussichtlich Version 26.3):

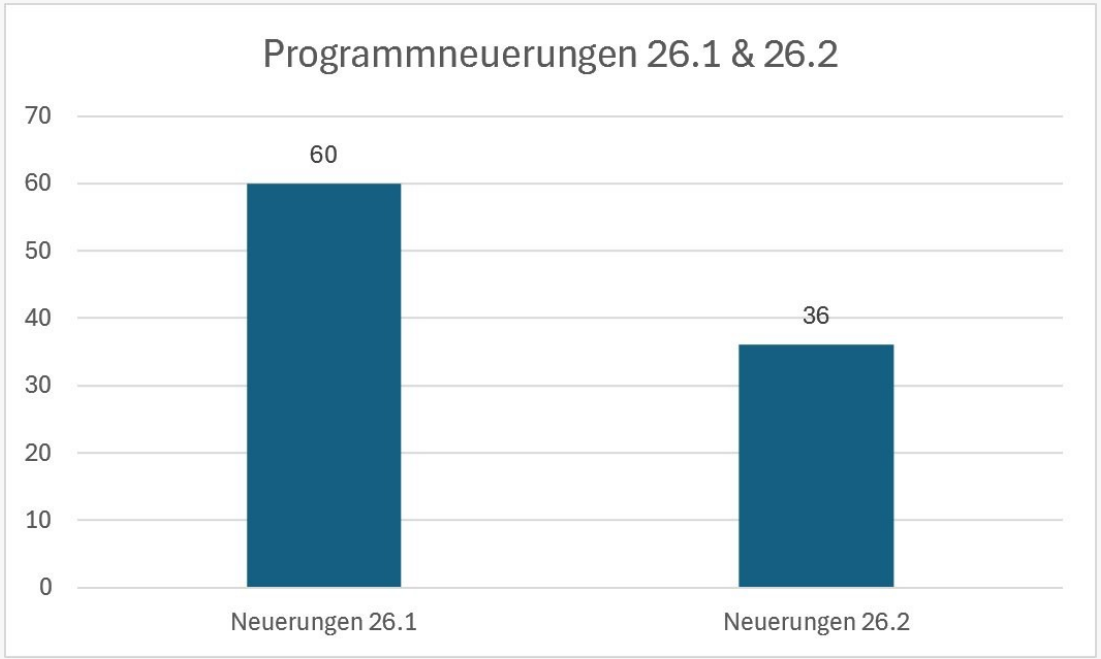
- STREIT Programm „Aufgabenmanagement“ Ausbaustufe 1.0
- STREIT Mobil "Lieferschein-App" Ausbaustufe 1.0
- STREIT Mobil "Werkzeug-App" Ausbaustufe 1.0
- STREIT Wartung: Abrechnungsmöglichkeit für Anlagen

Was bekommen wir in Version 26.3

- Werkzeug: UI/UX überarbeitete Werkzeug-Verwaltung
- STREIT: Schnittstelle zu LeanConnect
- Neues Programm: Bilder-Direkterfassung

Woran wird aktuell entwickelt (Voraussichtlich Version 26.4):

- STREIT Programm „Aufgabenmanagement“ Ausbaustufe 2.0
- STREIT Mobil App für „Aufgabenmanagement“
- STREIT Programm zur Urlaubs- und Ausfallzeitenplanung



Weitere Infos findet Ihr in den ReleaseNotes unter:
\\streit.local\sfs\ReleaseNotes

Verfasst von: Christoph Keller

Entwicklung, QM, IT

Abteilungsinfos

Abteilungsausflug 09/2025

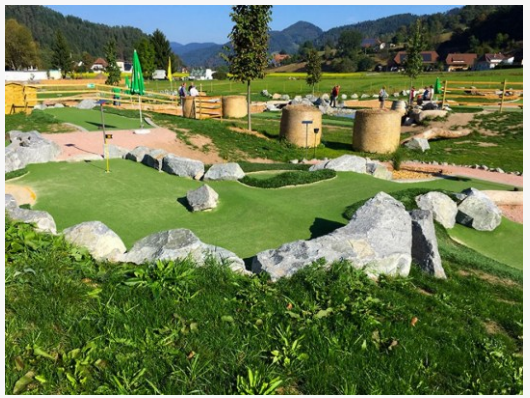
Nach einem reichhaltigen Frühstück im Gasthaus „Webers Esszeit“ in Gutach sind wir nach kurzer Fahrzeit beim Adventure-Golf und Soccerpark gelandet.

Hier konnte der ein oder andere seine versteckten Fußballtalente ausspielen im Fußball-Golf Parkour.









Verfasst von: Christoph Keller

UI/UX-Design

Abteilungsinfos

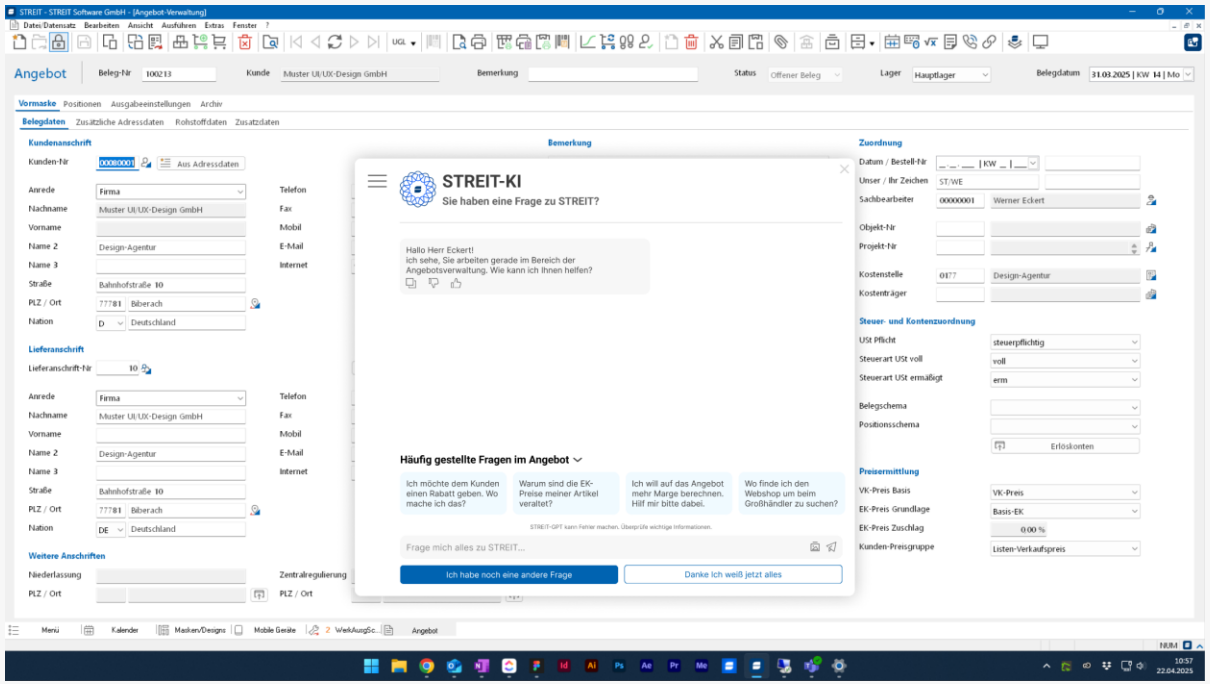
Übersicht der aktuellen Prototypen

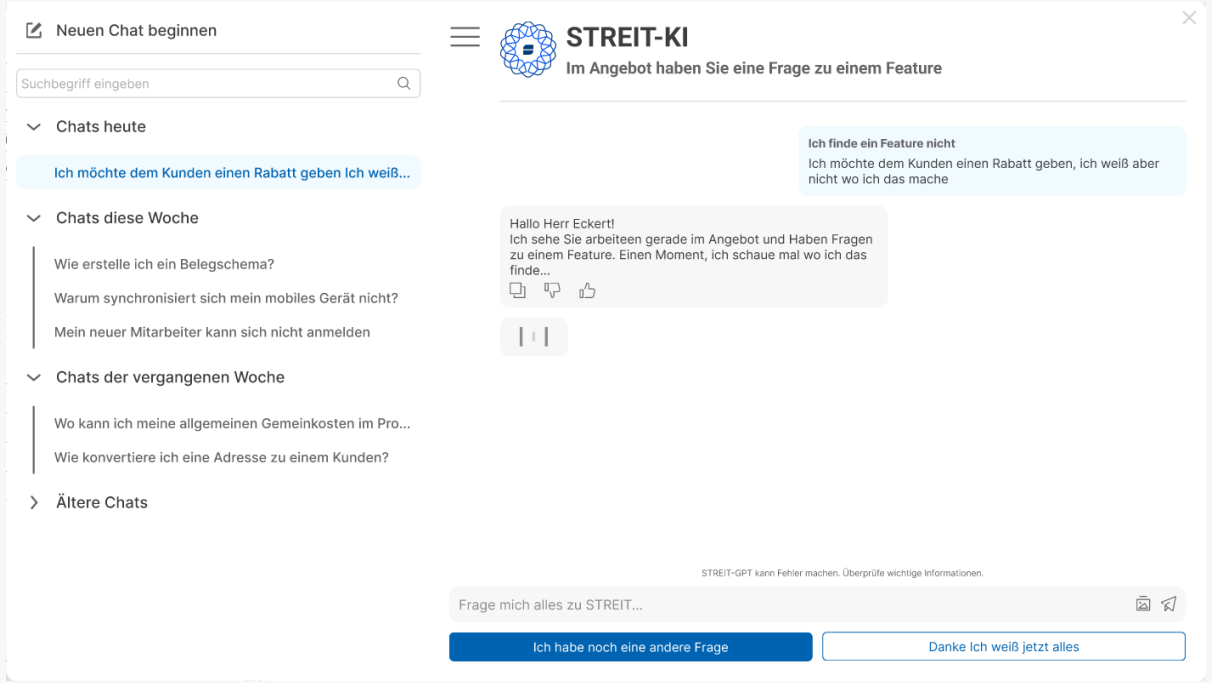
- An- & Abwesenheiten für STREIT Mobil [Prototyp fertig]
- STREIT KI Integration (Chatbot) [Prototyp fertig]
- Grid-Erweiterung um Toolbar [Prototyp in Arbeit]

„Grid Erweiterung um eine Toolbar“ erklärt:

Um das verwenden von oft genutzten Funktionen in Grids zu vereinfachen, wird an einem Konzept gearbeitet bei dem das Standard-Grid eine Toolbar erhält mit Icons zu den wichtigsten Funktionen

Screenshots der STREIT KI / des Chatbots





Verfasst von: Christoph Keller

Consulting Innendienst

Abteilungsinfos

Teamausflug

Bei strahlendem Sonnenschein und gefühlten 35°C ging es am 14.06.2025 für den Consulting Innendienst auf Wanderung – natürlich mit Bollerwagen voller kühler Getränke, um unterwegs für die nötige Erfrischung zu sorgen.

Zu Beginn wurden alle die dabei waren in Zweier-Teams eingeteilt, die gegeneinander antraten. An mehreren Stationen konnten wir dann unser Wissen, unsere Geschicklichkeit und unsere Kreativität unter Beweis stellen: Quiz- und Schätzfragen, Wurfspiele und Slalomlauf – alles war dabei! Dazu gab es noch ein kleines Wald-Quiz, bei dem ein Lösungswort gefunden werden musste. Überraschung: Fast alle Teams hatten es schon vor dem Start gelöst!

Bei jedem Spiel hatten die Teams die Möglichkeit Punkte zu sammeln.

Am Ende stand dann, mit knappem Vorsprung, das Siegerpaar fest – Brigitte und Duygu.

Der Preis? Ein absolut einzigartiges Geschenk: Unser liebevoll genanntes Maskottchen „Tooli“ – unser Firmenlogo, welches in wochenlanger Arbeit, selbstdesignt aus dem 3D-Drucker entstanden ist und danach einen farbgetreuen Anstrich erhalten hat.

Tooli steht nun stolz in unserem Aufenthaltsraum und erinnert uns immer wieder an diesen Tag.

Den Ausflug ließen wir dann bei Vollmers Versperspiecherle in Fischerbach ausklingen. Ein entspanntes Beisammensein bei leckerem Datschkuchen, Aperol Spritz und dem ein oder anderen Bier – ein perfekter Sommertag voller Spaß, Teamgeist und guter Laune.







Verfasst von: Julian Obert

STREIT Workflow - Prozesse optimieren und Kunden besser informieren

Viele Prozesse werden bei uns mittlerweile durch unser eigenes Workflowprogramm abgebildet. Die beiden größten Workflows sind aktuell der Posteingang und der Fehler-Workflow im Vorschlagswesen. Gemeinsam mit Philipp Sum haben wir die beiden Workflows optimiert. Neben Erweiterungen, die uns bei der Bearbeitung der Punkte unterstützen, stand besonders auch die Information an den Kunden im Fokus.

Posteingang

Für jede E-Mail, die an support@streit-software.de geschickt wird, wird im Hintergrund ein Workflow gestartet. Diese Workflows werden täglich im Wechsel an die drei verschiedenen Teams verteilt und anschließend bearbeitet.
Um den Kunden besser über den aktuellen Stand der Bearbeitung zu informieren, wird nun bei Weiterleitung an die Terminplanung, die Technik oder an das Backoffice eine automatische Info an den Kunden geschickt. In dieser wird er über die Weitergabe informiert inklusive Kontaktdaten bei Fragen.

Fehler-Workflow

Dank Einführung dieses neuen Workflows können wir unsere Kunden nun während des gesamten Prozesses, von der Erfassung bis zur Behebung eines Fehlers, automatisch auf dem Laufenden halten.
Im Vorschlagswesen wird nach der Erfassung eines Fehlers ein Workflow gestartet. Hier erhält der Kunde direkt eine Nachricht, dass der gemeldete Sachverhalt zur Prüfung aufgenommen wurde. Sobald eine Programmanpassung erfolgt ist und diese getestet wurde, bekommt der Kunde eine weitere Information.
Die letzte Information erfolgt, sobald die Version zur Verfügung steht inklusive Downloadlink.

Fazit

Durch die Optimierung dieser Workflows schaffen wir mehr Transparenz und Kundennähe. Da der Workflows die Mails komplett automatisiert erzeugt und verschickt, reduzieren wir gleichzeitig den manuellen Aufwand für unsere Abteilung und stellen sicher, dass keine Kundeninformationen versehentlich vergessen werden.

Verfasst von: Julian Obert

Testphase STREIT GPT

Durch unsere Online-Hilfe und unsere Online-Akademie bieten wir unseren Kunden bereits viele Möglichkeiten, um mehr über STREIT zu lernen. Beim Arbeiten mit der Software gibt es aber oft konkrete Fragen zu einzelnen Themenbereichen. Um auch hier schnell und einfache die richtigen Informationen zu bekommen, wollen wir unseren Kunden einen **STREIT-Chatbot** anbieten.
Mit Hilfe einer KI soll der Chatbot Fragen annehmen, interpretieren und die richtigen Antworten ausgeben können.
Das Wichtigste für eine KI sind Daten, da sie nur so lernen kann. Als Datenbasis haben wir neben unserer Online-Akademie verschiedene interne Dokumentation aufgenommen. Um die Menge der Daten zu erhöhen und auch typische Fragen unserer Kunden inklusive Antworten zu bekommen, nehmen wir seit Ende 2024 Gespräche im Consulting Innendienst auf. Selbstverständlich kann der Kunde aber auch einer Aufnahme widersprechen.
Seit Ende November 2024 bis Mitte August konnten so 38.552 Anrufe mit einer Gesamtdauer von 4.910 Stunden aufgenommen werden. Umgerechnet entspricht des 204 Tage, 13 Stunden und 54 Minuten.

Um diese Daten auch nutzbar zu machen, greifen wir auf KI-Unterstützung zu. Mit dieser Hilfe werden die Audiodaten erst in Textform umgewandelt und anschließend das komplette Gespräch zusammengefasst. Aus diesen Informationen lernen Franka und Marco eine KI hat.

Aktuell sind wir in der Testphase des Chatbots. Kundenanfragen per Mail oder per Telefon werden zusätzlich in den Chatbot eingegeben und das Ergebnis dann bewertet. Dadurch erhalten wir wertvolle Informationen und können anschließend reagieren, in dem beispielsweise die Datenbasis angepasst wird. Nach dieser Testphase soll mit der Version 26.03 der Chatbot auch für Kunden nutzbar sein.

STREIT KI

Verfasst von: Julian Obert

Consulting Außendienst

Abteilungsinfos

2 Tage Mitarbeiter-Coaching auf der „Biereck“

Am 25.06. + 26.06. 2025 fand unser Mitarbeiter-Coaching auf der “Biereck” statt. Als neuen Referenten konnten wir hier Mario Leutner, Coach, Trainer, Geschäftsführer von #dieMEHRakademie, gewinnen. Er trat die Nachfolge von Michael Kopf an. So waren wir gespannt, wie das so werden wird. Und es war ein voller Erfolg!
Es ging um den Wandel in der Arbeitswelt, Kommunikation als Erfolgsfaktor, das Thema Resilienz und das Selbstmanagement.

Da wir im Außendienst mittlerweile eine sehr große Mannschaft sind, mussten wir uns in 2 Gruppen aufteilen. Am ersten Tag war also die Gruppe von Nord- bis Mitte-Deutschland am Start und am zweiten Tag die Kollegen in der südlichen Hälfte Deutschlands.
Der Spaßfaktor sollte natürlich auch nicht fehlen… ☺



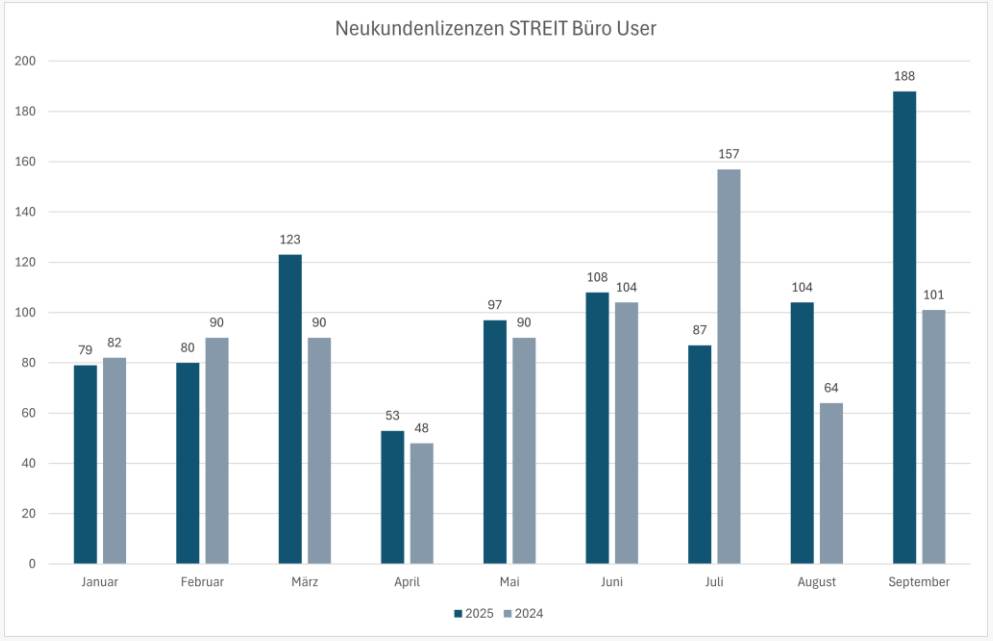
Verfasst von: Thomas Keller

Verkauf - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

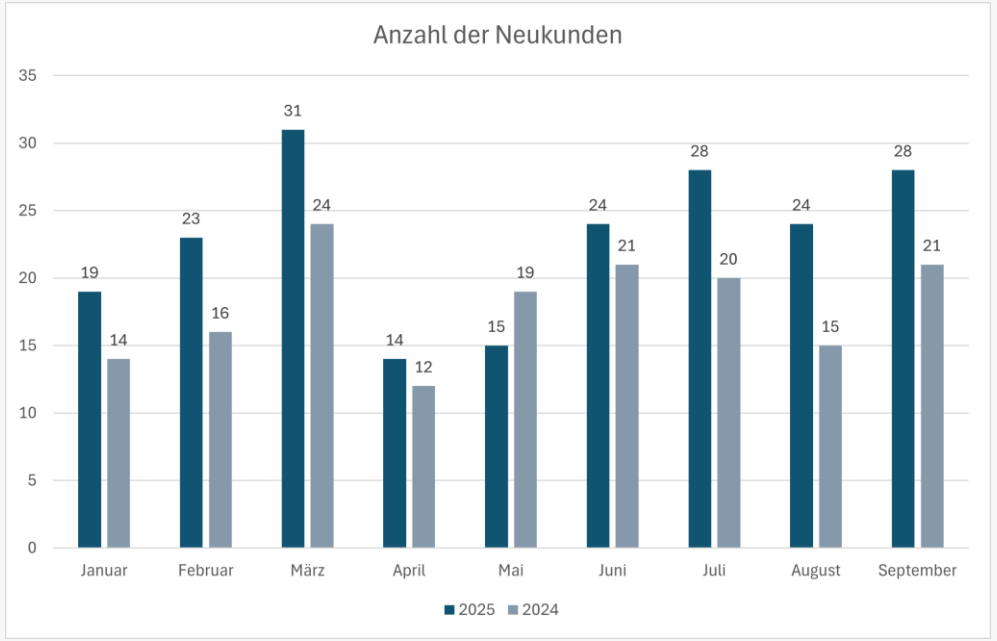
Ein Blick auf die Zahlen 📊

Neukunden:



Im Zeitraum Januar bis September 2025 konnten wir 187 Neukunden gewinnen – im selben Zeitraum 2024 waren es 162.
Das entspricht einem Zuwachs von 15,4 %.

Anzahl der Büro User:



Von Januar bis September 2025 wurden 919 Bürolizenzen abgeschlossen – im selben Zeitraum 2024 waren es 826.
Das entspricht einem Plus von 11,3 %.

Verfasst von: Dennis Weseloh

Verkaufsumstrukturierung – mehr Fokus, Effizienz und Kundennähe

Je länger ein Verkäufer bei uns tätig ist, desto weniger Zeit bleibt für das Neukundengeschäft – denn mit den Jahren wächst die Zahl der Kunden und damit auch der Betreuungsaufwand. So können erfahrene Verkäufer ihre Energie nicht mehr vollständig auf die Gewinnung neuer Kunden investieren. Gleichzeitig leidet das Bestandskundengeschäft, weil beide Bereiche parallel betreut werden müssen.
Wenn zusätzlich Kolleginnen oder Kollegen in den Ruhestand gehen und deren Kunden neu verteilt werden, bleibt insgesamt noch weniger Zeit für die Neukundenakquise. Genau hier setzt unsere neue Vertriebsstruktur an: in der Unterscheidung zwischen Neukunden- und Bestandskunden-geschäft.

Erfahrene Verkäuferinnen und Verkäufer konzentrieren sich künftig auf die Gewinnung neuer Kunden, während spezialisierte Kolleginnen und Kollegen die langfristige Betreuung von bestehenden Kunden übernehmen sollen. So stellen wir sicher, dass jede Kundengruppe optimal betreut wird – vom ersten Kontakt bis zur dauerhaften Zusammenarbeit.

Zudem erleichtert die klare Aufteilung auch anderen Abteilungen die Zusammenarbeit, etwa wenn es um die Planung von Webinaren für Bestandskunden oder sonstige gemeinsame Aktionen geht.

Verfasst von: Dennis Weseloh

Verkaufsumstrukturierung – mehr Fokus, Effizienz und Kundennähe

Wann wird ein Neukunde zum Bestandkunde?

Ein wichtiger Bestandteil unseres Verkaufsverständnisses ist, dass der Verkäufer auch nach dem Vertragsabschluss der persönliche Ansprechpartner für seine Kunden bleibt – zum Beispiel bei Fragen zu vertraglichen Details oder organisatorischen Themen.

Künftig wird es so sein, dass der Neukundenverkäufer in den ersten zwei Jahren nach Vertragsabschluss für seinen Kunden zuständig ist. Nach Ablauf dieser Zeit wechselt der Kunde in die Bestandskundenbetreuung, wo er dann vom Bestandskunden-Verkäufer weiterhin individuell und persönlich begleitet wird.

Neue Mitarbeiter für die Bestandbetreuung

Damit wir personell gut aufgestellt sind, möchten wir zwei neue Kollegen im Vertriebsteam begrüßen:

Kerem Uygur verstärkt unser Team im Norden, **Fabian Henschel** übernimmt die Region Süd-Deutschland – er war zuvor im Consulting-Außendienst tätig und ist ins Vertriebs-Team gewechselt.

Beide Kollegen werden künftig in der Bestandskunden-betreuung eingesetzt und tragen damit wesentlich dazu bei, unsere Kundinnen und Kunden noch gezielter und persönlicher zu begleiten.

Wir heißen die beiden herzlich willkommen und wünschen ihnen viel Erfolg und Freude bei ihren neuen Aufgaben!

Verfasst von: Dennis Weseloh

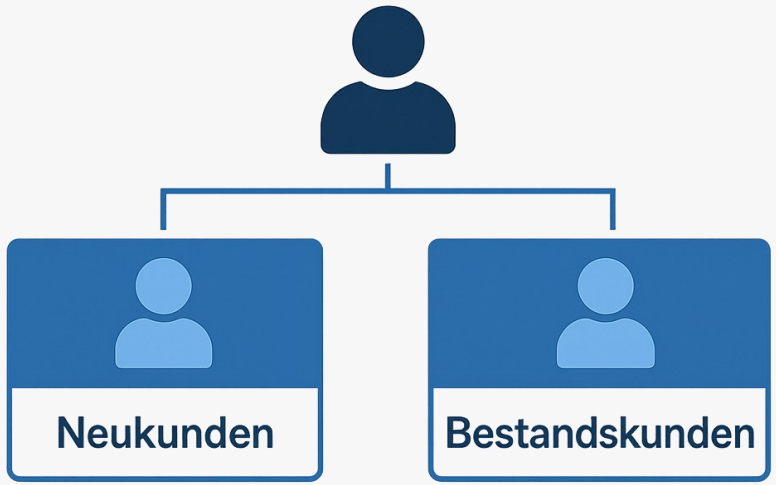
Verkaufsumstrukturierung – mehr Fokus, Effizienz und Kundennähe

Upselling von Apps und Complete-Lizenz

Durch Verkäuferinnen und Verkäufer, die auf die Bestandskundenbetreuung spezialisiert sind, möchten wir das vorhandene Potenzial bei unseren Kunden noch gezielter ausschöpfen.
Unser Ziel ist es, mehr Lizenzen im Bereich der Apps zu platzieren und das Upgrade auf die Complete-Lizenz stärker in den Fokus zu rücken.
So möchten wir unsere Kundinnen und Kunden dabei unterstützen, den vollen Funktionsumfang unserer Software zu nutzen und gleichzeitig den Mehrwert unserer Lösungen noch deutlicher erlebbar machen.

Ein Schritt nach vorn

Mit dieser Neuausrichtung schaffen wir im Vertrieb die Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum – durch mehr Fokus, klarere Zuständigkeiten und eine engere Verbindung zu unseren Kunden und Partnern.



Neue Fachhändler
Durch neue Fachhändler möchten wir unseren Verkauf und das Consulting sinnvoll in Regionen ergänzen, wo wir nicht aktiv sind (zum Beispiel Österreich). Die Fachhändler werden neben dem Verkauf auch die Installation, Schulung und den First Level Support übernehmen.

Servus EDV
Die Firma Servus EDV verfügt über langjährige Erfahrung im Verkauf und in der Betreuung von Handwerkersoftware.
Nachdem die bisher von Servus EDV vertriebene Software von einem Investor übernommen wurde, machte sich das Unternehmen auf die Suche nach einem neuen Partner und wurde bei uns fündig.
Ab sofort sind Bernhard Braun und Thomas Willinger als Fachhändler für STREIT Software in der Region Allgäu und Österreich tätig. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

servus
edv gmbh
Software für Handwerk
und Gewerbe

Verfasst von: Dennis Weseloh

Neue Fachhändler

CBS-Service

Die Firma CBS Service besteht aus Christian Wunderlich und Benedikt Opp, die beide bereits viel Erfahrung im Bereich Handwerkersoftware mitbringen.
Auf der Suche nach einem verlässlichen Partner für eine langfristige Zusammenarbeit haben sie sich für STREIT Software entschieden – darüber freuen wir uns sehr!
Aktuell läuft eine Leihstellung mit 50 Büro-Lizenzen, die sich noch in der Testphase befindet. Das nennen wir einen gelungenen Start in die Selbstständigkeit und einen starken Einstieg in unsere Partnerschaft!



STREIT

Mitarbeiterinfos

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Einstellungen 2025

• Sandra Kulpmann	Technik	01.01.2025
• Franka Weirich	Programmentwicklung	01.01.2025
• Bastian Lewin	Technik	01.02.2025
• Leon Harwath	Consulting Innendienst	01.02.2025
• Norman Ramsteiner	Consulting Innendienst	01.02.2025
• Lara Harter	Marketing	01.02.2025
• Jakob Kürner	Marketing	01.02.2025
• Tim Watzema	Vertriebsinnendienst	15.03.2025
• Christian Eylmann	Außendienstberatung	01.04.2025
• Emanuel Iyawe	Verkauf	01.04.2025
• Fabian Henschel	Außendienstberatung	01.04.2025
• Pascal Eble	Qualitätsmanagement	01.04.2025
• Jan Dietze	Verkauf	01.04.2025
• Hubertus Auriga	Außendienstberatung	01.04.2025
• Marco Dänekas	Außendienstberatung	01.04.2025
• Hannah Lücke	Werkstudentin Marketing	15.05.2025
• Sarah Hühne	Vertriebsinnendienst	15.06.2025

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Einstellungen 2025

• Sandra Maack	Personal	01.07.2025
• Pia Joos	Verwaltung	01.08.2025
• Zoe Giesler	Werkstudentin Marketing	01.09.2025
• Lukas Schmider	Azubi Fachinformatiker Systemintegration	01.09.2025
• Jonas Lehmann	Bachelorand Programmentwicklung	01.09.2025
• Marcel Rosenthal	Vertriebsinnendienst	15.09.2025
• Dennis Singh	Außendienstberatung	01.10.2025
• Kerem Uygur	Verkauf	01.10.2025
• Jan Gebele	Werkstudent QM	01.10.2025
• Simon Dürr	Programmentwicklung	01.11.2025
• Jule Braunwarth	Consulting Innendienst	01.12.2025

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Austritte 2025

•	Maike Mloschin	Consulting Innendienst	31.01.2025
•	Anke Wallentin	Vertriebsinnendienst	31.01.2025
•	Kevin Schill	Außendienstberatung	31.03.2025
•	Aileen Maier	Außendienstberatung	31.03.2025
•	René Kuster	Vertriebsinnendienst	31.05.2025
•	Simone Kienzler	Qualitätsmanagement	30.06.2025
•	Martin Dallmann	Außendienstberatung	30.06.2025
•	Sarah Hühne	Vertriebsinnendienst	15.07.2025
•	Carolin Faißt	Werkstudentin Marketing	31.07.2025
•	Lara Harter	Marketing	31.08.2025
•	Hannah Lücke	Werkstudentin Marketing	30.09.2025
•	Pascal Eble	Qualitätsmanagement	30.09.2025
•	Dagmar Streit	Verwaltung	30.09.2025 →Renteneintritt (Verabschiedung an Weihnachtsfeier)
•	Alice Horn	Reinigungskraft Stricker	30.11.2025
•	Monika Braun	Verwaltung	31.12.2025 →Renteneintritt (Verabschiedung an Weihnachtsfeier)

Mitarbeiter Insights – beruflich

Mitarbeiterinfos

Jubilare bis 10/2025:

• Jan Rohkohl	01.05.2015	10 Jahre
• Thomas Schmider	01.05.2015	10 Jahre
• Nadine Himmelsbach	01.08.2015	10 Jahre
• Julian Obert	01.10.2015	10 Jahre
• Dirk Högle	01.02.2010	15 Jahre
• Stella Holzmann	01.06.2010	15 Jahre
• Kathrin Ardelmann	01.04.2000	25 Jahre
• Erhard Neumaier	01.04.2000	25 Jahre
• Andreas Brosamer	01.09.2000	25 Jahre
• Timo Weis	01.09.2000	25 Jahre

Mitarbeiter Insights – privat

Mitarbeiterinfos

Runde Geburtstage:

• Julius Erdrich	20 Jahre
• Melissa Kindler	20 Jahre
• Ruben Schneider	30 Jahre
• Mikolaj Makar	30 Jahre
• Jan Teitge	30 Jahre
• Sandra Edte	40 Jahre
• Mathias Böckl	40 Jahre
• Moritz Hamberger	40 Jahre
• Heiko Löffel	50 Jahre

Hochzeiten:

• Michelle Schmieder	16.08.2025
• Michael Schaal	23.08.2025

Baby-News:

- Ruben Schneider: Theo Schneider, geb. 06.07.2025



STREIT Aktionen

Abteilungsübergreifend



Jul. 2025: Beachvolleyball im Schwimmbad 🏐



Mai 2025: Christoph geht mit Workshop-Referenten auf Tour 🚴



Mai 2025: Kegeln im „Grünen Baum“! 🎳



Mai 2025: Besuch auf dem Wasen in Stuttgart 🍻





Apr. 2025: Wanderung auf den Urenkopfturm 🥾



Verfasst von: Jonas Kammerer

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Alexandra Kammler
Bekannt als: die Alex / ein Drittel vom A-Team
Alter: psst
Wohnort: Ohlsbach
Abteilung: Consulting-Organisation
Aufgabenbereich: die Kalender unserer Consultants mit Terminen zu füllen
Im Unternehmen seit: 01.01. 2023

Interessen: wandern, lesen, Zeit mit lieben Menschen verbringen
Mein Berufswunsch als Kind: Krankenschwester
Superkraft im Büro: ich habe Macht über die Kaffeemaschine
Lieblings-Gericht: Spaghetti
Lieblings-Reiseziel: Südtirol
Diese Superpower hätte ich gern: in manchen Situationen Mäuschen sein
Ich in 5 Emojis: 🍽️ ☕ 🙄 🪄😼



Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Alexander Trippel
Bekannt als: Gru
Alter: 28
Wohnort: Biberach
Abteilung: Consulting Außendienst
Aufgabenbereich: Neueinführung der Streit, Schulung unserer Kunden, Digitalisierungsberatung, Seminarleiter, Videomensch (Online-Akademie), Erstellung von Workflows
Im Unternehmen seit: April 2022

Interessen: Kraftsport, Boxen, Gitarre spielen
Mein Berufswunsch als Kind: Visual Effects Artist
Lieblings-Gericht: Das Tiramisu von meiner Frau
Lieblings-Reiseziel: Sardinien
Mein Guilty Pleasure: Disney-Filme (nur die animierten)
Diese Superpower hätte ich gern: Die Macht von Star Wars



Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Jessica Völker
Bekannt als: Jessi
Alter: 34
Wohnort: Hohberg
Abteilung: Programmentwicklung
Aufgabenbereich: Programmierung der Wartung/ Kasse/ E-Mail-Anschreiben/ Ready for Streit/...
Im Unternehmen seit: September 2008



Interessen: Sport (**Laufen** 🤩, Schwimmen, Radfahren, Bouldern,...), Reisen, Essen 😜 , Lesen, Videospiele
Superkraft im Büro: Positive Stimmung verbreiten (man hört wo ich bin :D)
Mein Guilty Pleasure: dunkle Schokolade
Verstecktes Talent: Mich verkleckern (vor allem mit Schoko....), in allem etwas Gutes finden
Diese Superpower hätte ich gern: Mich und mind. eine zusätzliche Person an einen Ort meiner Wahl zu teleportieren. Ich wäre gern ein „Jumper“ ;D
Ich in 5 Emojis: 😁 🏃‍♀️ 😜 😈 ⛩️

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Alexander Braun
Bekannt als: MoMiDo
Alter: 24
Wohnort: Fischerbach – die Sonnenterrasse des Kinzigtals
Abteilung: IT-Administration
Aufgabenbereich: intern die Technik sicher und am laufen halten, STREIT Cloud
Im Unternehmen seit: 01.09.2019



Interessen: Alles was mit Technik zu tun hat, Skifahren, Radfahren
Mein Berufswunsch als Kind: Irgendwas mit Technik
Superkraft im Büro: Technikprobleme rein durch meine Anwesenheit lösen
Lieblings-Gericht: Sauerbraten, Pizza, Rouladen, Schnitzel, das kann man nicht auf eine Sache reduzieren
Lieblings-Reiseziel: generell Berge (mit und ohne Schnee)
Mein Guilty Pleasure: Zu viele Technik Reviews zu Produkten anschauen, die ich sowieso nicht kaufen werde. Ich bin Samsung Platin Kunde
Ich in 5 Emojis: 💻 🎛️ ⛰️ 🏂 🚴


STREIT
Events

Vergangene Events

Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen

Datum	Ort	Zielgruppe	Kategorie	Veranstaltung
19.07.2025	Haslach	Bewerber/ Interessenten	HR	Tag der offenen Tür „STREIT Inside“
11.09.2025	Havixbeck	Interessenten /Kunden	Großhandel	EPS x Streit Software - Errichter Tag / Kundenevent
20.-21.09.2025	Hamburg	Interessenten /Kunden	Großhandel	Aza25
23.-25.09.2025	Nürnberg	Interessenten /Kunden	Midi-Messen	Efa:ON
30.09.2025	Dresden	Interessenten /Kunden	Großhandel	SHT DRESDEN HAUSTECHNIK Software Speeddating
15.10.2025	Stuttgart	Interessenten /Kunden	Verband	28. Unternehmerforum am 15. Oktober 2025 in Stuttgart

Anstehende Events - Extern

Leitmessen - Großhandelsveranstaltungen - HR-Veranstaltungen

Datum	Ort	Zielgruppe	Kategorie	Veranstaltung
24.10.2025	Fulda	Interessenten /Kunden	Großhandel	FEGA & Schmitt Energieimpuls - Regionalmesse Mitte 2025
20.11.2025	Markt Schwaben	Interessenten /Kunden	Großhandel	EFG Gienger Digitaltag
8.-13.03.2026	Frankfurt	Interessenten /Kunden	Leitmesse	Light + Building 2026
17.-20.03.2026	Essen	Interessenten /Kunden	Midimesse	SHK+E Essen
14.-17.04.2026	Nürnberg	Interessenten /Kunden	Midimesse	ifh INTHERM
17.-18.04.2026	Offenburg	HR	Azubimesse	BIM Offenburg
16.-17.07.2026	Hofstetten	Kunden	Kunden-Veranstaltung	STREIT Cheftage
23.-24.07.2026	Hofstetten	Kunden	Kunden-Veranstaltung	STREIT Cheftage – *optional, wenn 1. Termin ausgebucht ist.*

Anstehende Events - Intern

Events

Datum	Ort	Veranstaltung
19.12.2025	Biereck	Weihnachtsfeier

SAVE THE DATES – 2026

Datum	Ort	Veranstaltung
26.06.2026	Biereck	Sommerfest
18.12.2026	Biereck	Weihnachtsfeier

Sofern Du bei den Feiern nicht dabei sein kannst, dann schreibe bitte frühzeitig eine Info an unser HR.


STREIT
Feedback

Umfrage

Feedback

Gib uns Dein Feedback zum Streit-Newsletter:

➤ Hier gehts zur Umfrage

