

Güntner-Gruppe baut führende Marktposition aus

KK im Gespräch mit Fritz Spielauer

Nach Neuorganisation der Geschäftseinheiten innerhalb der Unternehmensgruppe Hans Güntner GmbH mit Firmenzentrale in Fürstfeldbruck (siehe auch KK 8/2001, Seite 6) gab es auch einige personelle Veränderungen im Hause Güntner. Neben Helmut Weiser wurde Fritz Spielauer zum weiteren Geschäftsführer bestellt, dagegen schied Siegfried Kottermair nach mehr als 32jähriger Tätigkeit auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen aus.

Weiterhin wurde im Vertriebsbereich Gerhard Bergmeier und Dirk Obländer die nationale und internationale Verantwortung für die zentralen Geschäftsfelder übertragen, zum Produktmarketingleiter wurde Roland Handschuh bestellt. Gerhard Hubert übernimmt die Produktfelder Automatisierung und Antrieb. Welche Unternehmensstrategie steckt dahinter? Dies ein wenig näher zu beleuchten, dazu dient das nachfolgende Gespräch mit Güntner Geschäftsführer Fritz Spielauer.

Das Gespräch mit Güntner-Geschäftsführer Fritz Spielauer führte für die KK-Redaktion unmittelbar nach der IKK Peter Weissenborn in Fürstfeldbruck.



Neben Helmut Weiser (links) wurde mit Wirkung vom 1. Juli 2001 der bisherige Prokurist Fritz Spielauer (rechts) zum weiteren Geschäftsführer der Hans Güntner GmbH bestellt

Redaktion KK: Als wir 1998 unsere Reportage „66 Jahre Hans Güntner GmbH“ anfertigten und in der IKK-Ausgabe veröffentlichten (KK 9/1998, Seiten 646 ff.), da versahen wir unseren Beitrag mit der Dachzeile „Alles in Bewegung“. Nun unsere Frage an Güntners neuen Geschäftsführer Fritz Spielauer: Läßt sich unsere damalige Aussage heute auch auf die gerade vollzogenen personellen Veränderungen bei Güntner übertragen?

Spielauer: Sie haben es angesprochen und es trifft zu: Güntner ist immer in Bewegung! Über viele Jahre hinweg hat Güntner eine erfolgreiche internationale Marktpräsenz aufgebaut. Diesen Weg

wollen wir auch weiter führen. Wir denken an einen Ausbau in Europa, Asien und Amerika. Bei Güntner ist auch vieles auf der Produktseite in Bewegung. Wie Sie auf der IKK sicherlich wahrgenommen haben, hat Güntner neue Produkte vorgestellt, auch liegt uns die stetige Verbesserung unserer Kernprodukte sehr am Herzen.

Speziell spricht die Branche über Effizienzsteigerung und Leistungssteigerung bei Komponenten. Es ist heute auch wichtig, über ökonomisch und ökologisch gute Produkte zu verfügen. Güntner ist auf diesem Gebiet seit Jahren führend. Wie Sie auch wissen, ist personell viel in Bewegung. Güntner hat den Generationswechsel geschafft, langjährige Mitarbeiter haben die Führungsspitze in Vertrieb und Technik übernommen.

Wir haben auch unsere Organisation geändert, neue Strukturen, neue Aufgaben, altbewährtes neu gemacht. Güntner ist fit für die Zukunft.

Redaktion KK: Welche nicht nur operativen, sondern auch strategischen Veränderungen stehen an bzw. welche haben Sie zusätzlich im Visier?

Spielauer: Sieht man sich heute die Wettbewerbslandschaft an, oder, noch besser gesagt, die globale Situation, dann sieht man, daß die Konzentration am Markt zunimmt. Große schlucken Kleine, Kleine fusionieren sich mit Mittleren, Güntner kann sich diesem Trend auch nicht weiter verwehren. Güntner bleibt aber als einziger Qualitätslieferant unabhängig. Güntner wird sich selbstverständlich auch verstärken. Wir halten national sowie international Ausschau, um Güntner noch stärker zu positionieren, und unsere Produkte noch besser in den Markt bringen zu können. Obwohl Güntner heute schon als das größte Unternehmen mit der breitesten Produktpalette am Markt agiert. Wir haben heute Verdampfer für die kleine Kühlzelle bis



Nicht nur personell veränderte sich die Unternehmenszentrale Hans Güntner GmbH in Fürstenfeldbruck, auch der Verwaltungssitz nahm innen und außen an Format zu

hin zu Windkanaltunnels für Formel I und ICE-Testzentren. Sie finden uns heute mit Kälte-Klimatechnik im Bereich der Lebensmittel über die Chemie bis hin zur Schwerindustrie. Güntner ist sehr breit mit seinen Produkten am Markt vertreten.



Spielauer zur veränderten Wettbewerbslandschaft und zur Konzentration am Markt: „Große schlucken Kleine, Kleine fusionieren mit Mittleren, Güntner kann sich diesem Trend nicht verwehren. Güntner bleibt aber als einziger Qualitätslieferant unabhängig“

Redaktion KK: Manche Leute sehen den Produktionsstandort Fürstenfeldbruck als Schwachstelle im Konzept der international tätigen Unternehmensgruppe Güntner an. Denn Sie platzen hier aus allen Nähten. Wie aus früheren Gesprächen mit der KK bekannt ist, will Güntner auch in Zukunft am Standort Deutschland festhalten und hatte dazu im Jahr 1998 angekündigt, ein für die Expansion der Produktion notwendiges Grundstück außerhalb von Fürstenfeldbruck zu erwerben. Hieraus ist aber wohl nichts geworden?

Spielauer: Fürstenfeldbruck ist und bleibt das Kompetenzzentrum des Unternehmens. Wir halten am Standort Fürstenfeldbruck fest und wollen ihn auch noch ausbauen. Wie Sie selbst sehen können, ist es durch moderne Logistikkonzepte und Raum/Platz-Optimierungen möglich, vernünftig von Fürstenfeldbruck aus den Geschäften nachzugehen. Wir verfügen heute über moderne Methoden, sowohl EDV-technisch als auch logistisch, über eine durch gezieltes Outsourcing optimierte Lagerwirtschaft sowie durch Nutzung aller technologischer Möglichkeiten, um diesen Standort weiterhin effizient und wettbewerbsfähig zu halten. 1999 haben wir bei Güntner-Tata eine moderne Halle mit neuen Produktionskonzepten in Betrieb genommen, wir halten somit am Standort in Ungarn fest und wollen ihn gleichzeitig durch diese Maßnahmen stärken. Wie Sie wissen, haben wir auch eine Produktion in Indonesien, dieser Güntner-Unternehmenszweig ist eigenständig und erfolgreich und kann daneben sehr kostengünstig den asiatischen Markt bedienen.

Redaktion KK: Der Name Güntner hat Tradition und in Deutschland einen guten Klang. Tatsächlich wäre es nur schwer vorstellbar, wenn sich immer mehr Produktionseinheiten nach Osteuropa verlagern. Oder sehen Sie das anders? Wird möglicherweise neben Ungarn noch ein weiterer Produktionsstandort in Europa angestrebt?



Lamellierte Wärmeübertrager bilden weiterhin den Produktionsschwerpunkt innerhalb der Unternehmensgruppe Güntner. National und international

Spielauer: Schauen wir uns doch einmal die politische und speziell die wirtschaftliche Realität in Osteuropa an. Die Wirtschaft hat die Integration vor einigen Jahren bereits vorweggenommen. Die Politik vollzieht diesen Prozeß doch nur nach. Die Integration in Osteuropa ist voll im Gange, die EU-Erweiterungsgespräche sind auf der Zielgeraden, speziell mit Ungarn. Wir werden diesen Integrationsprozeß nicht aufhalten können, somit ist es an der Zeit, die notwendigen Strategischen Lösungen zu erarbeiten. Wie Sie wissen, haben wir seit mehr als 10 Jahren in Ungarn ein Produktionswerk, wir sprachen ja gerade darüber, das in der Lage ist, alle Produktgruppen der umfangreichen Güntner-Fertigungspalette zu produzieren. Selbstverständlich spürt Güntner auch einen Preisdruck am Markt, aber Güntner ist heute schon vom Gesamtdienstleistungsangebot, von der Beratungsleistung bis zum After Sales Service, ein optimiertes und günstiges Unternehmen.

Eine neue Produktion an einem zusätzlichen Standort in Osteuropa zu eröffnen, ist für Güntner nicht so ohne weiteres in Angriff zu nehmen. Das liegt unter anderem daran, daß Güntner einen hohen Qualitätsanspruch für seine Produkte als Maßstab anlegt, und somit ein derartiger Prozeß viele Jahre der Vorarbeit und des Aufbaues in Anspruch nehmen müßte. Deshalb nochmals, wir sind mit Güntner Tata heute in der Lage, alle Produkte in einem Qualitätsstandard herzustellen, der eine weltweite Anerkennung besitzt.

Güntner ist heute durch moderne Logistikkonzepte auch in der Lage, den europäischen Markt effizient und kostengünstig zu beliefern. Aus heutiger Sicht sehen wir keinerlei Veranlassung, weitere Expansionen in andere osteuropäische Länder vorzunehmen. Güntner wird aber dennoch weiter expandieren.

Redaktion KK: Verlassen wir mal Europa und schauen wir in eine weitere Entfernung, nämlich nach Fernost. Herr Spielauer, Ihnen eilt der Ruf eines erfolgreichen Machers voraus, denn Sie haben es geschafft, P. T. Güntner Indonesia aus der Ostasien-Krise zu führen und wieder gesunden zu lassen, mehr noch, Sie haben den Umsatz im asiatischen Raum sogar verdoppeln können. Das war 1999, ehe Sie Anfang 2000 Ihre Tätigkeit als Prokurist und Verantwortlicher für die Finanzen in der Güntner-Zentrale hier in Deutschland aufnahmen. Wie sieht heute das Güntner Ostasien-Geschäft aus, und warum haben Sie bis heute weder einen festen Stützpunkt noch eine Produktionsstätte in China?

Spielauer: Güntner Indonesien ist heute ein wichtiger und positiver Bestandteil des Unternehmensverbunds. Die Asienkrise, die ab Mitte 1997 auftrat, hat für Güntner Indonesien nicht nur Risiken gebracht sondern andererseits auch große Chancen eröffnet. Die haben wir genutzt. Franz Jäger, meinem Nachfolger, ist es gelungen, nicht nur die gute Basis und die geleistete Vorarbeit weiter beizubehalten, sondern hat diese noch wesentlich verbessern können. Wir sind mit der Entwicklung von Güntner Indonesien sehr zufrieden.

Nun zum Thema China. Es gibt heute bereits mehr Güntner-Geräte in China, als viele vermuten und erwarten würden. Enge Kooperationen mit internationalen und lokalen chinesischen Kunden sichern uns einen festen Platz am chinesischen Markt. Wie Sie aus Pressemitteilungen erfahren konnten, ist China jetzt in die World Trade Organisation WTO aufgenommen worden. Das sehen wir als wichtigen Impuls für weitere strategische Überlegungen in diese Richtung. Güntner wird zum richtigen Zeitpunkt auch in China mit Produktion und Vertrieb direkt vertreten sein.



Spielauer zu Güntners Position in China: „Es gibt heute bereits mehr Güntner-Geräte in China, als viele vermuten und erwarten würden. Enge Kooperationen mit internationalen und lokalen chinesischen Kunden sichern uns einen festen Platz am chinesischen Markt“

Redaktion KK: Und wie haben sich Ihre Hoffnungen und Erwartungen in Südafrika erfüllt? KK war 1998 und im August 1999 zweimal im Rahmen einer Leserreise vor Ort.

Spielauer: Die Situation in Südafrika hat sich doch wesentlich verändert. Wir haben wenig Hoffnung, daß die sozialen und politischen Probleme mittelfristig lösbar sind. Es herrscht dort gegenwärtig eine große Depression nach dem Verlust der Bewerbung um die Fußballweltmeisterschaft 2006. Dies hätte dem Land und der Wirtschaft wieder neue Impulse bringen können. Güntner hat sich auch zur neuen Globalstrategie bekannt, somit ist Güntner Südafrika strategisch nicht mehr von dieser Bedeutung, wie vielleicht in der Vergangenheit. Darum haben wir das Werk in Maraisburg geschlossen und sind heute noch mit einem sehr starken Vertriebsteam präsent. Güntner konzentriert sich in Zukunft auf chancenreichere Regionen.

Redaktion KK: Um die Produktionsstätten-Bereiche abzurunden, wie steht es um die Unternehmenstochter Jäggi Trimbach und Thermowave Berga/Sachsen-Anhalt? Und was ist aus der 1998er Akquisition Hans Güntner GmbH & Co. Absorptionskälte KG in Berlin geworden?

Spielauer: Thermowave in Berga hat sich zu einem sehr erfolgreichen Plattenwärmetauscherhersteller entwickelt und ist ein fester Bestandteil des europäischen und internationalen Marktes geworden. Thermowave befindet sich auf Expansionskurs und ist fest mit internationalen Kunden etabliert. Jäggi in Trimbach hat sich auch sehr gut entwickelt, die spezielle Technik wird immer mehr nachgefragt. Wie Sie vielleicht wissen, produziert Jäggi Hybride-Trockenrückkühlwerke, das ist in diesem technischen Anwendungsbereich ein neues, und innovatives Produkt am Markt. Der Hybride-Trockenkühler kann sowohl trocken als auch naß gefahren werden um kurze Leistungsspitzen effizienter abdecken zu können. Große Einsparungen in den Bereichen Energie- und Wasserverbrauch überzeugen auch unsere Kunden.

Nun zum letzten Teil Ihrer Frage: Die Absorptionskältetechnik gehört nicht zu den strategischen Schwerpunkten der Güntner-Gruppe, somit auch nicht zu den Kernkompetenzen. Aus diesem Grunde haben wir die Absorptionskälte KG, in Berlin, verkauft.

Redaktion KK: Wenden wir uns nun endlich den Güntner-Produktionsgruppen zu. Wo setzen Sie hierbei die Schwerpunkte. Was wird es in Zukunft an neuen Erzeugnissen geben, welche Produktionsbereiche sollten besser aufgegeben werden?

Spielauer: Güntner konzentriert sich auf sein Kerngeschäft, das sind lamellierte Wärmetauscher, Plattenwärmetauscher und Hybride-Trockenkühler. Wie Sie auf der IKK sehen konnten, haben wir eine Reihe von neuen Produkten dort gezeigt. Es werden regelungstechnische Modifikationen und neue Anpassungen dem Markt präsentiert. Mit unserem Isolierkühler, den wir zur Serienfertigung gebracht haben, sind wir sehr erfolgreich. Die neue Plattengeneration TL 850 ist seit geraumer Zeit bereits am Markt. Dagegen haben wir die Absorptionskälte und die Rohrbündelwärmetauscher nicht mehr in unserem Programm. Wir denken allerdings nicht, daß weitere Produktkonzentrationen notwendig sind, ganz im Gegenteil, wir werden verstärkt unsere Kernprodukte forcieren.



Güntner präsentierte auf der IKK unter anderem Großprojekte mit Isolierkühler, Deckenluftkühler, Plattenwärmeübertrager und Rückkühler. Die Abbildung zeigt mehrere Isolierkühler, vorbereitet für den Kanalschluß zur Kühlung des Kommissionierbereichs, und Deckenluftkühler, vorbereitet zur Kühlung der darunter liegenden Obst- und Gemüse Kühlräume

Redaktion KK: Wir bitten um Verständnis für die nächste Frage. Bei der KK-Redaktion besteht der Eindruck, daß Sie im Vertriebsbereich Ventilatorluftkühler in Deutschland nicht die Erfolge erzielt haben, die Sie in den zurückliegenden Jahren angestrebt hatten. Liegt das am Produktionsstandort Güntner Tata Ungarn, oder ist es hier einfach schwieriger, Marktanteile zu gewinnen bzw. zu erhöhen?

Spielauer: Wir sehen das nicht so. Aus der Tradition heraus hat sich Güntner immer mit Verflüssigern und Rückkühlern beschäftigt. Dieses Image haben wir wahrscheinlich noch. Seit vielen Jahre sind wir jedoch sehr erfolgreich im Luftkühlbereich tätig. Güntner geht bei Entwicklungen mit sehr viel Sorgfalt wegen des großen und hohen Qualitätsanspruchs an den Markt. Große Erfolge haben wir nicht nur über die traditionellen Vertriebswege im Großhandel erreicht, sondern auch im Projektgeschäft zählt Güntner zu den namhaftesten Anbietern.

Wie Sie hier bei Ihrem Besuch in Fürstfeldbruck auch sehen können, haben wir uns personell verstärkt. Wir haben



Spielauer zur Marktposition bei Luftkühlern: „Große Erfolge haben wir über die traditionellen Vertriebswege im Großhandel bereits erreicht. Güntner zählt heute zu den größten Lieferanten des Großhandels im Bereich der Luftkühler und Verdampfer“

einen der besten Fachleute im Bereich Verdampfer für Güntner gewinnen können. Zu Ihrer Frage meine ich, daß die KK-Redaktion wohl noch das alte Güntner-Image im Kopf hat, und annimmt, daß Güntner nur Verflüssiger und Rückkühler produziert und liefert. Güntner ist weltweit zu einem sehr erfolgreich produzierenden Unternehmen für Luftkühler geworden.

Redaktion KK: Eine ganz andere Frage, Herr Spielauer. Sie zählen zu den Mitbegründern der Eurovent-Zertifizierung und haben unserer Kenntnis nach für alle Verflüssigergruppen den Status „Certify all“ erreicht. Hand aufs Herz: lohnt sich der Aufwand unter dem Strich?

Spielauer: Für Güntner ist es relativ einfach gewesen. Unsere Technik hat sehr hohe Leistungsstandards, und hohe qualitative Anforderungen an die Produkte. Das heißt, die Zertifizierung auf der Produktseite war nicht sehr teuer, da wir nur geringfügige interne Anpassungen vornehmen mußten. Wir stehen heute über dem Eurovent-Regelwerk mit unseren Leistungen und unseren technischen Angaben.

Zu Siegfried Kottermairs Rückzug aus der Branche

Nach mehr als 32jähriger Tätigkeit schied der langjährige Vertriebsleiter der Hans Güntner GmbH, Siegfried Kottermair, zum 1. Juli 2001 aus dem von ihm mitentwickelten und heute international tätigen Unternehmen aus, nachdem er im Jahr 1999 in diesem auch zum Geschäftsführer berufen wurde. Gab es für diese die Branche doch etwas überraschende Entscheidung bestimmte Gründe? Nichts von dem, was manche Branchenkenner vielleicht vermuten könnten, ist dran, Siegfried Kottermair bekennt sich stattdessen so zu seiner Entscheidung:

„Der jetzt um ein Jahr frühere Ausstieg aus der Geschäftsführertätigkeit ist das Ergebnis einer frühzeitigen Strukturgestaltung, vor allem im kaufmännischen und Vertriebsbereich für die Zeit nach mir. Ich habe aus verschiedenen schlechten Beispielen, vor allem auch in unserer Branche, gelernt, frühzeitig die

stabile Weiterführung eines Betriebes festzulegen. Ohne in meinem Inneren vollstes Vertrauen zu haben, den richtigen Nachfolger in Fritz Spielauer gefunden zu haben, hätte ich den momentanen Schritt nicht unternommen.“

Worauf ist Siegfried Kottermair besonders stolz? Hier seine Antwort als kleiner Teil eines persönlichen Rückblicks:

„... daß ich dabei sein durfte, aus dem Familienbetrieb Güntner ein Industrieunternehmen der Kälte- und Klimabranche zu gestalten.

... daß es mir gelungen ist, aus den bescheidenen Anfängen heraus eine hervorragende Vertriebsmannschaft mit heute ca. 60 Vertriebs-Ingenieuren weltweit aufzubauen.

... daß ich es mit Helmut Weiser geschafft habe, nach dem überraschenden Ausscheiden von Willy Löffler die Firma trotz der großen Herausforderung auf dem hohen Niveau weiterzuführen, zu festigen und auszubauen.“

Vielleicht hier noch etwas Persönliches und Privates, das Siegfried Kottermair auch nach seinem Abschied so sympathisch erscheinen läßt:

„Zuletzt kam genauso viel zu kurz wie schon vor dreißig Jahren. Bedanken möchte ich mich deshalb bei meiner Frau, die für die Firma sehr viel Ver-



Siegfried Kottermair verläßt die Branche?

ständnis aufgebracht hat und vor zwanzig Jahren mal zu mir sagte, ‚Du hast drei Dinge in Deinem Leben, die Dir sehr viel bedeuten: die Familie, die Firma und den Männerchor. Und von einem mußt Du Dich jetzt trennen.‘ Es hat den Chor getroffen; ein Hobby, das ich jetzt wieder intensiv und mit Freude betreibe.“

Ein Abschied nun für immer? Vielleicht nicht so ganz: „Ich stehe der Firma Güntner weiterhin gern mit Rat und Tat zur Seite. Vor allem bei den Tochterunternehmen werde ich weiterhin strategisch mitarbeiten.“ Na also, etwas bleibt Siegfried Kottermair der Branche wohl doch erhalten!

Wir sind grundsätzlich immer für internationale technische Regelwerke, die es ermöglichen, qualitative Produkte von nicht qualitativen Produkten zu unterscheiden. Speziell, die Leistungsangaben diverser Mitbewerber sind hier einer strengeren Überprüfung zu unterziehen. Wir stehen mit Eurovent erst am Anfang der Entwicklung, da die Regelwerke aus unserer Sicht noch nicht exakt genug sind und noch verfeinert werden müssen. Erst die Entwicklung in den kommenden Jahren wird zeigen, ob sich diese Investition gelohnt hat.

Redaktion KK: In einem kürzlich geführten persönlichen Abschiedsgespräch mit der KK äußerte sich der ehemalige Geschäftsführer für den Vertriebsbereich, Herr Siegfried Kottermair, sehr zuversichtlich über das maßgeblich von ihm in seiner 32jährigen Tätigkeit für Güntner des von ihm bestellten Feld. Hierzu als Doppelfrage: Können Sie denn auf einen derart erfahrenen Mann verzichten? Und, können Sie in der heutigen Zeit Kottermairs persönlichem Wunsch entsprechen, daß das Persönliche dem Kunden gegenüber sowie im eigenen Hause auch in Zukunft immer an erster Stelle steht?

Spielauer: Sie haben es in Ihrer Frage bereits angesprochen: Herr Kottermair hat mehr als 32 Jahre lang Großes für die Firma Güntner geleistet. Wir haben ihm sehr viel zu verdanken. Und es wird für uns nicht sehr einfach sein, auf ihn zu verzichten. Jedoch muß man seinen persönlichen Wunsch nach mehr Privatleben respektieren. Wir sehen diese Veränderung des Generationswechsel auch bei unseren Kunden. Dies ist ein natürlicher Prozeß, der bei Güntner durch die Umsichtigkeit von Herrn Kottermair und meinem Kollegen, Herrn Helmut Weiser, sehr gut gelungen ist. Wie bereits eingangs erwähnt



Güntner hat den Generationswechsel geschafft (von links nach rechts): Gerhard Bergmeier (Vertriebsleiter Europa), Robert Gerle (stv. Vertriebsleiter Europa), Dirk Obländer (Vertriebsleiter Export), Dr. Li Bai (stv. Exportleiter), Martin Oepp (Innendienstleiter Vertrieb) und Thomas Foest (stv. Innendienstleiter Vertrieb)

bleibt die personelle Kontinuität erhalten. Der Generationswechsel ist gut gelungen. Güntner ist durch das Vertrauen seiner Kunden groß geworden. Durch den persönlichen Einsatz und das persönliche Engagement eines jeden Mitarbeiters. Das wird auch in Zukunft so bleiben.

Redaktion KK: Welches, dieses Interview zusammenfassende Statement der Güntner-Geschäftsleitung könnte aus Ihrem Munde und in Anwesenheit Ihres Kollegen Helmut Weiser nun gelten?

Spielauer: Die Güntner-Gruppe steht heute weltweit für moderne und nach dem Stand der Technik ausgerichtete, hochwertige Produkte. Die langjährige Erfahrung und das Engagement unserer Mitarbeiter haben die Güntner-Gruppe zu einem führenden globalen Unternehmen in der Wärmeübertragungstechnik ge-

macht. Das Bekenntnis zum stetigen Fortschritt in unseren Leistungen sichern unseren Kunden und Partnern langfristigen und kontinuierlichen Erfolg. Wir nehmen unsere Verantwortung gegenüber der Umwelt und Gesellschaft ernst. Der schonende Umgang mit den Ressourcen und die Sicherstellung von Gesundheit und Lebensqualität werden durch effiziente Systemlösungen mit langjähriger Betriebssicherheit gewährleistet. Aus diesem Verständnis heraus werden wir unsere täglichen Aktivitäten gemeinsam mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Partnern erfolgreich weiterführen. Zuverlässig, kompetent und persönlich.

Redaktion KK: Herr Spielauer, wir danken Ihnen für dieses mit der KK geführte Gespräch. Wir glauben, es war auch für die Interessen der Branche sehr aufschlußreich. □