

# Die Dienstleister

Die Trevision ist nicht nur ein Druckereiunternehmen, sondern setzt auf Komplettlösungen.

••• Von Denise Schöneich

**GROSSHÖFLEIN.** Die Trevision im D-A-CH-Raum-Geschäft ist längst nicht mehr nur ein Druckereiunternehmen. Man ist ein visueller Vollversorger und setzt auf Komplettlösungen wie LED, Fassadensysteme und auf eine Store-Software. Auch international hat man sich erfolgreich positioniert – beispielsweise mit einem Werk in Indien. Im Interview sprachen Jürgen Marzi, CEO, und Jürgen Anderle, CFO.

**medianet:** Herr Marzi, Herr Anderle: Der Quadratmeterdruck wird ein immer unwichtigeres Produkt, und Ihr Unternehmen Trevision verschreibt sich seit jeher gesamtheitlichen Lösungen. Wie verlief das Jahr 2016 für die Trevision?

**Marzi:** Man kann das Jahr 2016 sehr positiv zusammenfassen. Wir haben seit 2015 sehr viel umstrukturiert, restrukturiert und neu organisiert. In vielen Bereichen haben wir uns neu aufgestellt. Wir haben uns selbst hinterfragt und in Folge neu definiert. Das ist uns alles sehr gut gelungen, so sind schon 2016 sehr viele Dinge sehr gut aufgegangen. Personell ist der Neueinstieg von Herrn Anderle Ende 2016 zu erwähnen. Er ist bei Trevision nun als Finance Manager und Controller tätig. Es war für uns wichtig, jemanden zu finden, der mit Fachwissen und Erfahrung unsere strategischen Überlegungen für die Firmengruppe planen kann.

**Anderle:** 2016 ist uns der Umbruch gut gelungen. Die Trevisionsgruppe ist nicht nur Druck – wir haben mehrere Standbeine, die auch unser zukünftiges Wachstum ausmachen werden. Das sind neben dem großformatigen Druck die Rahmenmontage mit LED und ohne LED-Hinterleuchtung, eine Software,



© Trevision

## Leitung

Jürgen Marzi (links) ist Geschäftsführer der Trevision, Jürgen Anderle ist Finance Manager des Unternehmens.

mit der wir unsere Kunden bei allen ihren Workflows unterstützen können, und es ist unser weltweites Netzwerk für globale Kunden. Wir haben 2016 die Grundvoraussetzungen geschaffen für ein erhebliches Wachstum 2017. In den ersten Monaten wurden beide Budgets – für die externen Stakeholder und auch das interne – deutlich übertroffen, auch im Vergleich zum Vorjahr. Wir müssen noch ein paar Hausaufgaben erfüllen, gehen aber davon aus, dass wir unsere Ziele für 2017 übertreffen werden. Durch diese sehr erfreuliche Entwicklung angetrieben, wollen und müssen wir in neue Maschinen investieren.

5 m

## Investition

Um den Ansprüchen ihrer Kunden nachzukommen, investierte die Trevision u.a. in eine Fünf-Meter-Druckmaschine.

**medianet:** Sie haben sehr vor allem in den österreichischen Markt stark investiert ...

**Marzi:** Richtig. Österreich und die D-A-CH-Region sind unser ‚Homemarkt‘. Wir haben ein eigenes Lkw-Rahmensystem, Trax, auf den Markt gebracht, ein englisches System. Das Angebot wird sehr gut angenommen und auch künftig Umsätze generieren. Wir haben zwei neue erfahrene Vertreter gewinnen können; beide sind jetzt schon sehr erfolgreich. Das sichert uns in der D-A-CH-Region ab, um weiter wachsen zu können und uns zu stärken.

**Anderle:** Wir haben in eine zweite, neue Fünf-Meter-Druckmaschi-