

ne und eine neue Stoffdrucklage investiert, das leistungsfähigste System am Markt. Wir wollen und müssen den Ansprüchen unserer Kunden nachkommen.

**Marzi:** Wir werden heuer circa eine Million Euro investieren. Denn den Erfolg, den wir mit den Vertretern und unseren Kunden eingefahren haben, gilt es auszuweiten. Das ist ein wesentlicher Punkt. Den D-A-CH-Markt noch besser zu bedienen und unseren Kunden immer ein klein wenig *mehr* als unser Mitbewerb zu bieten, ist das, was wir schon immer getan haben. Wir haben immer versucht, *sofort* zu investieren und am neuesten Stand der Technik zu sein.



© Trevision

”

*Wir werden heuer circa eine Million investieren. Denn den Erfolg, den wir mit den Vertretern und unseren Kunden eingefahren haben, gilt es auszuweiten.*

**Jürgen Marzi**  
CEO Trevision

**medianet:** Betrachtet man die drei Bereiche Druck, Dienstleistungen und den internationalen Sektor – wie verteilt sich das Umsatzvolumen auf diese?

**Marzi:** 65 Prozent sind Druck, und 35 Prozent sind Dienstleistungen, Montagen und LED. Mehr als 40 Prozent unseres Umsatzvolumens werden im Ausland generiert – wir sind ein global aufgestelltes Unternehmen.

**medianet:** Welcher Ihrer Geschäftsbereiche wächst am schnellsten?

**Marzi:** Der Bereich LED. Er ist ein wesentlicher Bestandteil geworden. Derzeit rüsten wir viele Bestandsrahmen um und sind stolz, dass wir ein Produkt komplett fertig liefern können: vom Druck und LED bis hin zum Rahmen. Das stärkt natürlich auch unsere Position am Markt. Wir sind nicht nur eine Druckerei, wir sind ein Dienstleister. Wir haben schon immer Komplettlösungen angeboten, diese Grundidee war schon immer vorhanden und ist in der Unternehmensphilosophie verwurzelt.

**medianet:** Mittlerweile setzen Sie auch sehr stark auf Beratung.

**Marzi:** Richtig. Wir setzen stark auf Dienstleistungen und haben eine Store-Software entwickelt. Über das Internet können Kunden nach vorgefertigten Regeln die richtigen Produkte gestalten und diese automatisiert erhalten. **Anderle:** Nicht nur das, die Produkte werden auch von uns verwaltet und versendet. Die Software ermöglicht es, Standardaufgaben mit möglichst wenig Aufwand zu erledigen. Wir nehmen so dem Kunden Arbeit ab. Bereits vor sieben Jahren startete Trevision mit diesem System, mit welchem man außerdem eine zentrale Datenverwaltungsplattform zur Verfügung stellt.

**medianet:** Der Markt erholt sich – spürt das Trevision?

**Anderle:** Für mich als Controller ist wichtig, dass wir kein zu großes Risiko haben. Großkunden sind wunderbar und schön.

#### Einblicke

Ein kleiner Einblick in die Produktionsstätte der Druckerei Trevision.

Wenn allerdings ein Großkunde wegbreicht, müssen wir auch jederzeit in der Lage sein, dies abzufangen. Es läuft generell stabil. Ich denke, die Unsicherheit am Markt ist weg. Viele trauen sich nun auch, positiver in die Zukunft zu schauen.

**Marzi:** Man kann sagen, dass wir im Bereich Digitaldruck der größte Anbieter in Österreich sind, wir müssen weiter daran arbeiten. Global betrachtet, ist alles gut, wir haben viele neue Möglichkeiten. Dennoch muss der Heimmarkt stabil rennen.

**medianet:** Wie hoch ist das erwartete Umsatzvolumen 2017?

**Anderle:** Für 2017 sind 13 Mio. Euro geplant – das ist nach aktuellen Zahlen realistisch erreichbar und würde ein Wachstum gegenüber 2016 darstellen.

**medianet:** Was sind die selbstgesetzten Aufgaben des Geschäftsführers und des Finance Managers?

**Marzi:** Wir wollen immer vorn am Unternehmen stehen und schauen, wo der nächste Eisberg kommt und was wir tun können, damit wir hier nicht dagegenfahren. Unsere Aufgabe ist, Trevision auch für die Zukunft fit zu halten, neue Bedürfnisse unserer Kunden und somit Geschäftsmöglichkeiten für uns *rechtzeitig* zu erkennen – auch, um in allen Belangen auf Risiken rasch zu reagieren zu können. Man muss immer einen Plan C in der Tasche haben.

**Anderle:** Hinter jedem Risiko steht bei Trevision schon eine Antwort.

13  
Mio.

#### Planung

Das geplante Umsatzvolumen der Trevision für 2017 beträgt 13 Mio. €.