

netzwerk, das von BioCer intensiv betreut wird. Geschäftsführung und Experten der Firma sind auf allen Leitmesse weltweit

vertreten und suchen auf Fachkongressen und Ärztetagen das Gespräch mit den Kunden. »Der persönliche Kontakt und Aus-

tausch mit Händlern und Ärzten ist durch nichts zu ersetzen. Für uns der Schlüssel zum Erfolg«, sagt Heinlein.

aviationscouts GmbH
Digitale Trends einsetzen

Nachhaltigkeit spielt im Konzept von aviationscouts eine entscheidende Rolle. Der Preisträger in der Kategorie »Handel«, kommt aus dem oberfränkischen Lichtenfels, handelt mit gebrauchten Flugzeugsitzen und betreibt den Internetmarktplatz aviationgate.com. Die Firma betreut als One-Stop-Shop nicht nur den An- und Verkauf der Passagiersitze, sondern auch deren Aufarbeitung und Reparatur sowie die Ersatzteilbeschaffung und Logistik. Auf der Plattform können Kunden die Produkte namhafter Sitzhersteller vergleichen, auswählen und Kontakt zum Anbieter aufnehmen. »Damit ist uns ein sehr erfolgreicher Einstieg in den Weltmarkt gelungen«, sagt Thomas Bulirsch (48), Geschäftsführer von aviationscouts. Heute gehen 98 Prozent der Waren und Dienstleistungen ins

Ausland. Der enge Kontakt und die gute Kommunikation mit den Kunden seien dabei ein entscheidender Vorteil. Dass die Verständigung mit den Kunden gelingt und deren Wünsche erkannt und bedient werden, dafür sorgt ein 17-köpfiges multikulturelles Team, das außer Deutsch und Englisch viele andere Sprachen beherrscht. Neben dem direkten Beratungsgespräch am Telefon und den persönlichen Kontakten auf Messen weltweit setzt das Team seit Langem auf digitale Trends, um mit den Kunden zu kommunizieren. »Wir nutzen unsere Internetpräsenz, Social Media und Cloud-computing intensiv und entsprechend ihrer Möglichkeiten«, sagt Thomas Bulirsch. »Das sind Erfolgsfaktoren, die unser Unternehmen voranbringen.«



Foto: aviationscouts GmbH/Max Hoerath Design

Thomas Bulirsch, Geschäftsführer der Handelsfirma aviationscouts

MINOVA Information Services GmbH
Erfolgreich im Nischenmarkt

»Das Auslandsgeschäft haben wir eigentlich nie forciert, die Möglichkeiten haben sich für uns durch unser dichtes Netzwerk einfach ergeben«, sagt Gudrun Theuerer (50). Zusammen mit Wilfried Saak (52) führt sie das 22-köpfige Expertenteam der MINOVA Information Services GmbH. Das Würzburger Unternehmen, Sieger in der Kategorie »Dienstleistung«, ist spezialisiert auf Softwarelösungen für die Logistik der Mineralölbranche. »Wir sind in diesem Nischenmarkt seit 30 Jahren recht erfolgreich und können als kleine Firma den Konzernen durchaus etwas entgegenzusetzen«, sagt Theuerer. Der erste Kunde aus der Schweiz hat die Softwarespezialisten in der Branche gleich weiterempfohlen. Für Europa hat das Unternehmen eine eigene Vertriebsstruktur aufgebaut. In weiter entfernten

Ländern wie der Türkei, China oder Turkmenistan arbeitet es mit Partnerfirmen zusammen, die neue Geschäftspartner suchen und die Software vertreiben. »Die Mentalität in manchen Ländern ist eine Herausforderung. Wir müssen uns dort auf

unterschiedlichste Geschäftsgepflogenheiten einstellen«, sagt Theuerer. Aber auch innerhalb der EU sei für das Dienstleistungsunternehmen die Entsendung der Mitarbeiter sehr kompliziert, beklagt die Geschäftsführerin: »Der große bürokratische Aufwand ist frustrierend. Damit wird der Vorteil der Flexibilität und Spontanität von uns kleineren Firmen untergraben.«

Denn gerade die Performance, das Fachwissen und die Zuverlässigkeit des eigentümergeführten Mittelstands schätzen die Kunden weltweit, weiß Gudrun Theuerer: »Was wir versprechen, das halten wir.« Die langfristigen Kundenbeziehungen des Unternehmens sprechen für sich.



Foto: MINOVA Information Services GmbH

Führen die Geschäfte der MINOVA Information Services GmbH – Gudrun Theuerer und Wilfried Saak