



Michael Knauer (links) und Michael Klindt verstärken das Führungsteam der Chemoform AG.

Chemoform | Neu im Führungsteam

Die Chemoform hat sich auf zwei Schlüsselpositionen mit erfahrenen Spezialisten verstärkt: So hat das so genannte Werk 2, in dem alle Poolpflege-, Reinigungs- und Wellness-Produkte entwickelt und produziert werden, mit Michael Knauer einen neuen Werkleiter. Knauer hat in den vergangenen zwölf Jahren weit reichende Erfahrungen als Produktionsleiter bei einem führenden Unternehmen der Kosmetikindustrie gesammelt. Außerdem hat das Unternehmen mit Michael Klindt auch einen neuen IT-Leiter gewonnen. Chemoform hat in den vergangenen Jahren u.a. in ein neues Warenwirtschaftssystem investiert. Als IT-Systemkaufmann verfügt Klindt über langjährige Erfahrung rund um dieses Warenwirtschaftssystem und zu vielen Themen in den Bereichen Netzwerktechnologie, Systementwicklung und IT-Sicherheit.

Außerdem wurde kürzlich die Chemoform AG wieder ausgezeichnet: Michael Kuschmann, Stellvertretender Leiter der IHK Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen, überreichte dem Vorstandsvorsitzenden der Chemoform AG, Cedrik Mayer-Klenk, im Namen der IHK eine Ehrenurkunde für 50 Jahre IHK-Mitgliedschaft. „50 Jahre und kein bisschen leise – die Chemoform AG ist aus meiner Sicht tatsächlich in den besten Jahren, und wir wollen auch in den nächsten Jahren weiter kräftig wachsen“, blickt Mayer-Klenk optimistisch in die Zukunft.“

info@chemoform.com, www.chemoform.com

Klafs | Microsalt-Technik erworben

Die Firma Klafs hat das Know-how und alle Schutzrechte des niederländischen Unternehmens Microsalt International B.V. übernommen. Mikrosalt hat mit dem Micronizer eine Technologie zur Trockensalz-Inhalation entwickelt, die nun von Klafs vermarktet wird. „Die Übernahme des Microsalt-Know-hows bedeutet für uns eine interessante Erweiterung des Produktspektrums, mit dem wir im Wellness-Markt unsere führende Position weiter stärken werden“, erklärt Klafs-Geschäftsführer Stefan Schöllhammer. „Gleichzeitig bauen wir damit unsere Palette an Produkten für den zweiten Gesundheitsmarkt weiter aus.“ Die Trockensalzanwendungen mit dem Micronizer haben positive therapeutische Effekte und sind ähnlich gesund wie ein Aufenthalt am Meer.

info@klafs.de, www.klafs.com

Hugo Lahme | Beteiligung an AngelEye

Die Hugo Lahme GmbH hat ein Drittel der Gesellschaftsanteile an dem Bozener Unternehmen AngelEye Srl übernommen. AngelEye ist eins der weltweit führenden Unternehmen im Bereich der Kameraüberwachung im Unterwasserbereich. In Verbindung mit einer intelligenten Software können Personen erfasst werden, die sich regungslos am Beckenboden befinden. Hugo Lahme-Geschäftsführer Hans-Joachim Wittwer wurde neben Riccardo Casadei und Andrea Marcato zum Geschäftsführer der Gesellschaft berufen. Gemeinsam wird man die Entwicklung des bereits zum Patent und Geschmacksmuster angemeldeten Unterwasserscheinwerfer-Kamera-Systems mit integriertem Alarmsystem vorantreiben. So verschmelzen die LED-Technik von Hugo Lahme und die Kameratechnik und Software von AngelEye zu einer neuen Produktlösung, deren Vertrieb in Deutschland und Österreich von Hugo Lahme übernommen wird. „Es ist für uns ein Schritt in die Zukunft“, erklärt Hans-Joachim Wittwer. „Ich freue mich auf den gemeinsamen Weg mit AngelEye.“ Beide Unternehmen arbeiten seit 2011 zusammen und hatten auf der Interbad-Messe eine Vertriebskooperation vereinbart.

info@lahme.de, www.lahme.de

Riccardo Casadei, Andrea Marcato und Hans-Joachim Wittwer hinter dem beurkundenden Notar Umberto Russo (v.l.n.r.).



Die Vertriebsorganisation von Klafs erhielt die Auszeichnung „Vorbildlicher Vertrieb“.

Klafs | Vorbildlicher Vertrieb

Mit der Auszeichnung „vorbildlicher Vertrieb“ wurde jetzt die Vertriebsorganisation der Firma Klafs ausgezeichnet. Die Auszeichnung erhielt der Klafs-Vertrieb von der Jury des Fachmagazins salesbusiness und dem Institut ServiceValue. Zuerst ging eine Auszeichnung „vorbildlicher Vertriebsleiter“ an Klafs-Vertriebsleiter Stefan Echterbecker. Echterbecker ist seit 22 Jahren im Unternehmen tätig und verantwortet derzeit den Vertrieb Inland. In einer zweiten Stufe wurden die Vertriebsorganisationen der an der Online-Befragung teilnehmenden Vertriebsleiter auf ihre Strukturen untersucht. Dabei steht die Gesamtleistung des Vertriebs im Mittelpunkt der Bewerbung. Hierbei wurde der Vertrieb von Klafs als vorbildlich gekürt. Entscheidend für die Auszeichnung der Jury war das hohe Maß an Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft ebenso wie die hohe Motivation der Vertriebsmitarbeiter und der starke Teamgeist. Stefan Schöllhammer, Geschäftsführer von Klafs: „Die Auszeichnungen sind auch eine Bestätigung dafür, wie kundenorientiert und professionell in unserem Unternehmen gearbeitet wird.“ info@klafs.de, www.klafs.com

Klafs stärkt die Position im Spa- und Wellness-Markt



Produktspektrum erweitert: Klafs-Geschäftsführer Stefan Schöllhammer.