

# „Meine Vision: Doppelte Größe in fünf Jahren“

Dr. David Hoeflmayr, neues Vorstandsmitglied beim Freyunger Server-Spezialisten Thomas-Krenn.AG, im PNP-Interview

**Freyung.** Seit April ist Dr. David Hoeflmayr Mitglied des Vorstands des Freyunger Server-Herstellers und -Vertriebspezialisten Thomas-Krenn.AG und seither zuständig für die Bereiche Marketing, Vertrieb und Produktmanagement. Im PNP-Interview spricht der 46-jährige, in München geborene Deutsch-Amerikaner, der zuvor als Geschäftsführer bei Gravis, Vertriebsspezialist für Apple-Produkte, tätig war, über den Aufstieg der beiden Firmengründer und weitere Wachstumspläne.

*Sie sind jetzt seit fast vier Monaten in Freyung tätig – klappt die Verständigung auf Niederbairisch schon?*

**Dr. David Hoeflmayr:** Das funktioniert super, als gebürtiger Münchner bringe ich ja schon ein kleines bisschen Vorbildung mit. Mein genereller Eindruck ist, dass die Menschen hier sehr offen sind und sagen, was sie denken. Diese direkte Art gefällt mir.

*Nach dem Einstieg des Private-Equity-Fonds „Ventizz Capital Fund IV LP“ 2011 haben die Gründer Max Wittenzellner und Thomas Krenn die Firma nun endgültig verlassen. Kann so etwas reibungsfrei ablaufen?*

**Hoeflmayr:** Die beiden Firmengründer haben sich ja schon damals, beim Verkauf der Mehrheit der Anteile, entschieden, dass sie so die Möglichkeiten der Wachstumsfinanzierung nutzen wollen. Schon damals hatten sie sich zeitweise aus dem Vorstand zurückgezogen. Insofern war es kein ganz überraschender Schritt, dass sie das Unternehmen nun ganz verlassen haben. Und die Übergabe hat gut funktioniert. Natürlich war das auch eine emotionale Sache – für sie selbst und viele der langjährigen Mitarbeiter. Im Übrigen halten Thomas Krenn und Max Wittenzellner weiter Anteile am Unternehmen und sind beratend tätig.

*Wie jetzt bekannt wurde, sind die beiden Gründer nicht die einzigen, die das Unternehmen verlassen, auch der langjährige Vorstand Christoph Maier scheidet aus der Thomas-Krenn.AG aus. Können Sie uns mehr dazu sagen?*

**Hoeflmayr:** Ja, es stimmt tatsächlich, dass Christoph Maier das Unternehmen diesen Herbst auf eigenen Wunsch verlassen wird. Er hat sich diese Entscheidung nicht leicht gemacht, musste diesen Schritt aber aus



**Da steckt viel Know-How drin:** Dr. David Hoeflmayr blickt in den Produktionsräumen der Thomas-Krenn.AG in Freyung auf das Innenleben eines Servers. – Foto: Fleischmann

privaten und gesundheitlichen Gründen gehen. Wir respektieren das und wünschen ihm für die Zukunft alles erdenklich Gute. Für die Thomas-Krenn.AG bedeutet diese Veränderung, dass es ab jetzt ein Zweiergespann im Vorstand gibt: Ralf Hohmann und mich. Zusammen mit unseren Mitarbeitern werden wir alles dafür tun, das Erbe von Christoph Maier, Thomas Krenn und Max Wittenzellner in Ehren zu halten und die Thomas-Krenn.AG weiterhin so erfolgreich zu führen, wie sie es getan haben.

*Nach dieser völligen Neuformierung des Vorstands stellt sich natürlich die Frage: Bekommt die Thomas-Krenn.AG jetzt ein neues Gesicht?*

**Hoeflmayr:** Wir wollen keine grundlegenden Richtungsänderungen vornehmen. Der Auftrag an den neu formierten Vorstand lautet: Wachstum. Meine Vision ist es, dass die Thomas-Krenn.AG in fünf Jahren doppelt so groß ist wie heute – sowohl beim Umsatz und beim Ertrag als auch in Sachen Mitarbeiterzahl. Für 2014 und die nächsten Jahre planen wir ein Wachstum von je 15 bis 20 Pro-

zent. Aktuell geht es darum, wie wir bestimmte Kundensegmente noch besser und gezielter ansprechen können. Dabei wollen wir auf unseren Stärken – persönliche Beratung, Qualität und Schnelligkeit – aufbauen.

*Bei der Produktpalette wurde bisher viel Wert auf energiesparende Server gelegt. Bleibt das auch das Thema der Zukunft?*

**Hoeflmayr:** „Low Energy“ bleibt ein großes Thema für uns. Wir sind dabei, unseren Low-Energy-Server neu aufzulegen. Für die Hosting-Unternehmen unter unseren Kunden ist der Strom einer der größten Kostenfaktoren. Aber auch mit den Themen Cloud Computing oder Hosting beschäftigen wir uns verstärkt. Wir versuchen etwa, mit einer eigenen Cloud, deren Server natürlich in Deutschland stehen und die hohen Sicherheitsanforderungen entspricht, einen integrierten Service anzubieten.

*Dabei konkurrieren Sie mit riesigen Anbietern wie Amazon. An wen wollen Sie sich mit Ihrem Angebot richten?*

**Hoeflmayr:** Wir wollen uns an Kunden richten, die großen Beratungsbedarf haben und indivi-

duelle Lösungen benötigen. Zum Beispiel Anwaltskanzleien, für die sowohl die Sicherheit ihrer Daten als auch deren einfache Verwaltung wichtig sind. Dazu muss aber zum Beispiel unser Vertrieb die typischen Bedürfnisse einer Anwaltskanzlei verstehen, damit wir ihr ein „Rundum-Sorglos-Paket“ anbieten können. Generell gilt, dass wir im Vertrieb künftig proaktiv auf potenzielle neue Kunden zugehen wollen – bisher lief dies meist über Mund-zu-Mund-Propaganda und unseren Online-Shop.

*Wer garantiert Ihnen, dass die Pläne Wachstum schaffen?*

**Hoeflmayr:** Im Prinzip niemand. Es gibt nicht den einen, richtigen Weg. Wer wachsen will, muss viel ausprobieren. Wir werden uns auch einmal eine blutige Nase holen. Die Mitarbeiter müssen das Vertrauen spüren, dass sie auch Fehler machen dürfen. Wir sind gerade in einer spannenden Phase.

*Die Krenn.AG hat ihr Produktspektrum in den vergangenen Jahren mit der filoo GmbH und der Xortex GmbH ergänzt. Sind weitere Akquisitionen geplant?*

**Hoeflmayr:** Aktuell gibt es keine konkreten Pläne, aber wir sind durchaus offen für Firmen, die im Kern gut zu uns passen, vor allem im Cloud-/Hosting-Bereich.

Interview:  
Sebastian Fleischmann

