

PRESSEINFORMATION

Köttmannsdorf: Der Kärntner Mappen- und Hüllenprofi NIMARO ist österreichweit ein verlässlicher Partner für Wirtschaft und Industrie. Die aktuellen Bilanzzahlen 2016 stellen das einmal mehr unter Beweis.

NIMARO setzt auf „Client-Service 7.1“

Digitalisierung und persönliche Kundenbetreuung sind kein Widerspruch. Ganz im Gegenteil – wie die Erfolgsbilanz von NIMARO zeigt

Über sieben Jahrzehnte ist das Familienunternehmen aus Kärnten nun als Kunststoffproduzent am Markt tätig und betreut seine Kunden damals wie heute ganz persönlich. Dazu mit viel Einfühlungsvermögen, Kompetenz und großer Herzlichkeit. Dass die digitale Revolution Produktions- und Abwicklungsabläufe optimieren hilft, ist natürlich willkommen, doch das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen. Das kann keine „Maschine“ leisten. Das ist das simple, aber langfristig erfolgreiche Konzept von NIMARO. Darauf wird auch weiterhin verstärkt gesetzt. Denn: Mit Sonja Dürrschmid, der Schwester der heutigen Firmenleiterin Sabine Arzmann, tritt ein weiteres NIMARO-Familienmitglied in die „Fußstapfen“ von Gründer Nikolaus Marosek und Seniorchefin Margarete Arzmann. Sonja Dürrschmid wird diesen Bereich als Leiterin des „Client-Service“ auch im 71. Jahr der Firmengeschichte weiter ausbauen und die persönlichen Kontakte zu bestehenden und neuen Kunden forcieren.

Aber der Reihe nach. Das Jahr 2016 war nicht nur geprägt von Aktionen und Feiern anlässlich des 70-jährigen Firmenjubiläums von NIMARO, einem der ganz wenigen österreichischen Produzenten dieser Art in der Kunststoffbranche. Das gesamte NIMARO-Team war auch besonders fleißig in diesem Jahr. Nach Vorliegen der Jahresbilanz 2016 ist der Erfolg realwirtschaftlich in Zahlen abzulesen. So konnte man den Umsatz um 6,5 Prozentpunkte in Richtung 1,5 Mio. Euro steigern, trotz geringen Wirtschaftswachstums und mäßiger Prognosen. Und besonders erfreulich, auch der Gewinn konnte verdoppelt werden, wobei dieser gleich wieder in den Betrieb investiert werden soll.

Positive Bilanz 2016: Umsatz und Gewinn gesteigert

Seitens der Firmenleitung sind nun, auch auf Empfehlung des Steuerexperten, weitere Investitionen in den Maschinenpark angedacht, damit höhere Produktionszahlen geleistet und in weiterer Folge so Arbeitsplätze weiter abgesichert werden können.

. . / 2

„Wir haben immer eine solide Firmenpolitik betrieben, mit realistischem Risikomanagement. Das beweist auch unsere Finanzpolitik im Unternehmen. Wir schreiben seit über zehn Jahren schwarze Zahlen, trotz nicht ganz einfacher wirtschaftlicher Rahmenbedingungen mit Krisen, Blasen und Börsencrashes“, ist Geschäftsführerin Sabine Arzmann sichtlich stolz auf die stabile Entwicklung des Unternehmens, das sie vor einigen Jahren von ihrer Mutter und Senior-Chefin Margarete Arzmann übernommen hatte.

Investitionen in Kundenservice und Maschinenpark

So solide soll es auch in die Zukunft gehen, wo man mit bewährten Strategien erfolgreich am Markt um Kunden kämpft und dabei das Menschliche nicht aus den Augen verliert. Zahlen sind wichtig, ohne Zweifel, aber es stehen immer Menschen hinter Aufträgen, Wünschen und Ideen. „Das wollen wir beherzigen. Auch wenn viele meinen, so komme man nicht ans „schnelle“ Geld. Wir sind da aus anderem „Holz“ geschnitzt. Wir setzen weiterhin auf Zusammenarbeit, Verlässlichkeit, Kreativität und Kundenfreundlichkeit. So gesehen – aus diesem Bereich, bis auf noch mehr Engagement, nichts Neues von NIMARO“, berichtet Sabine Arzmann.

Köttmannsdorf, 21. März 2017

Fotos © NIMARO: Bildunterschriften

Fotos von NIMARO – Kennung KK, honorarfreie Verwendung

Fotos

Sonja Dürrschmid, neue Leiterin der Kundenbetreuung von NIMARO, beim Aufbruch zu einer Österreich-Tour, um persönliche Termine mit Kunden wahrzunehmen

