



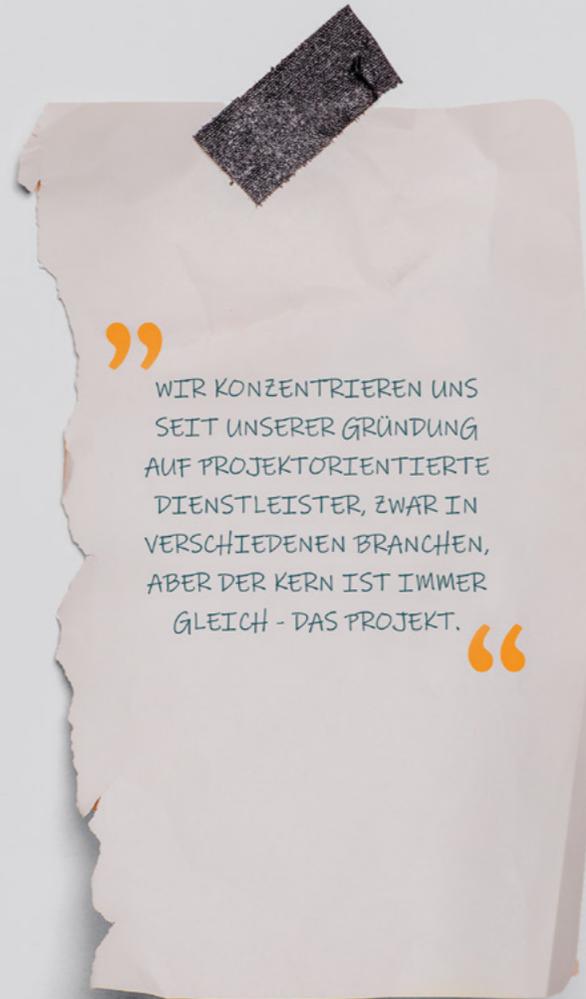
NAMENSENTSTEHUNG

MEILENSTEINE
UND ERFOLGE

INTERVIEW MIT DER
GESCHÄFTSFÜHRUNG

25 JAHRE SONNPRO

INHALT



” WIR KONZENTRIEREN UNS SEIT UNSERER GRÜNDUNG AUF PROJEKTORIENTIERTE DIENSTLEISTER, ZWAR IN VERSCHIEDENEN BRANCHEN, ABER DER KERN IST IMMER GLEICH - DAS PROJEKT. “

06	SONAPRO IN ZAHLEN
08	UNSER FIRMENNAME
10	TIMELINE
12	INTERVIEW GESCHÄFTSLEITUNG
20	THIS IS US
22	FRÜHER VS. HEUTE
24	AUSBLICK
26	DANKSAGUNG

VOR WORT



Geschäftsführer Jens Knöfler



LIEBE LESERINNEN UND LESER, LIEBES KOLLEGIUM,
LIEBE KUNDEN UND PARTNER,

wissen Sie noch, wie Ihr Leben mit 25 aussah? Wir stiegen gerade ins Berufsleben ein, steckten immer noch im Wandel der Wiedervereinigung Deutschlands und sammelten berufliche sowie persönliche Erfahrungen. Heute feiert unser Unternehmen 25-jähriges Jubiläum und steht auch mitten in einem Wandel der Zeiten. Seit der Gründung ist viel passiert, über das wir berichten können.

Wir hätten diesen Bericht in einer staubigen Chronik zusammenfassen können, die für die nächsten 25 Jahre im Regal hinter unseren Schreibtischen steht. Haben wir aber nicht.

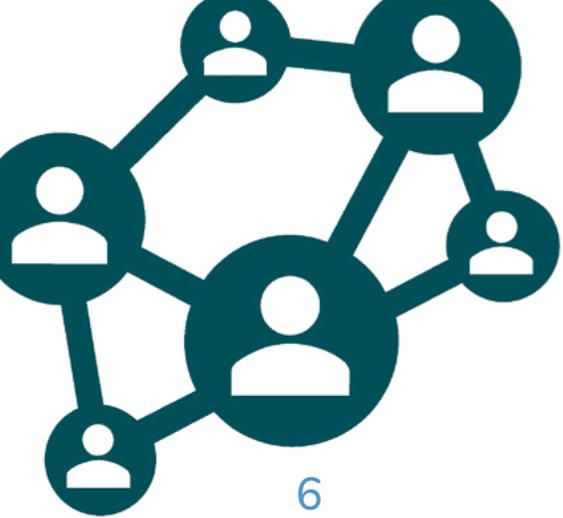
Stattdessen nutzen wir die Seiten dieses Magazins, um die unterschiedlichen Seiten unseres Unternehmens zu beleuchten: Die guten, vielleicht auch die schlechten. Die vergangenen und zukünftigen. Die lustigen und auch die, die wir heute vermutlich anders machen würden.

Lernen Sie die Menschen hinter SONAPRO kennen, erfahren Sie den ein oder anderen Insider und blicken Sie mit uns auf die letzten 25 Jahre Firmengeschichte.

Und auch wenn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dafür eine Seite vorgesehen haben, möchten wir einen Aspekt kurz vorwegnehmen: Danke für 25 Jahre Firmengeschichte, in denen Sie Teil von SONAPRO waren und sind.

Wir freuen uns auf das nächste Jubiläum und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Jens Knöfler & Helmut Bernhart
Gründer & Geschäftsführer



6

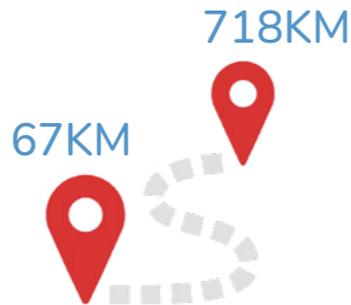
MITARBEITERSTANDORTE

FAKTEN, ZAHLEN, INFOS –
IN 25 JAHREN KOMMT EINIGES AN
SPANNENDEM HINTERGRUND-
WISSEN ZUSAMMEN.
DIES HABEN WIR EUCH
KONPAKT ZUSAMMENGESTELLT.



15

MITARBEITER:INNEN



67KM

718KM

KÜRZESTE & LÄNGSTE
ENTFERNUNG ZUM KUNDEN



59

GESAMTE
KUNDENANZAHL

IN ZAHLEN

BRANCHEN



ARCHITEKTURBÜRO



INGENIEURBÜRO



ANLAGENBAU



172

PRODUKT-
EINFÜHRUNGEN

KUNDENSTANDORTE

ÖSTERREICH

DEUTSCHLAND

SCHWEIZ

SONAPRO





“

GEMEINSAM MIT EINEM MARKENANWALT HABEN WIR EINEN NAMEN ENTWICKELT, DER DANN ENDGÜLTIG BLEIBEN KONNTE.

”

NAMENS GEBUNG

**25 JAHRE FIRMENGESCHICHTE
UNTER DEM NAMEN SONAPRO:
DOCH WAS STECKT HINTER DER
ABKÜRZUNG?**

**UNSER GESCHÄFTSFÜHRER
JENS KNÖFLER HAT UNS ALLE
FRAGEN ZUR NAMENSENT-
STEHUNG BEANTWORTET.**

**STECKT HINTER DEM NAMEN SONA-
PRO EINE BESTIMMTE BEDEUTUNG?**

Knöfler: Der Name „SONAPRO“ lässt sich in drei Einzelteile zerlegen, die für je ein bestimmtes Wort stehen. „SO“ steht für solutions, „NA“ für navigate und „PRO“ für project – zusammengefügt „Solutions for navigating projects“. Denn genau das tun wir: Individuelle Lösungen entwickeln, damit Projekte

erfolgreich gesteuert werden können. Das spiegelt sich auch in unserem Slogan „Designing project solutions“ wider. Bei uns dreht sich einfach alles um Projekte.

**AUS WELCHER IDEE IST DER NAME
ENTSTANDEN?**

Knöfler: Der Name hat sich über die letzten 25 Jahre hinweg entwickelt. Zu

Beginn hießen wir noch „Soft-Pro“ – Software für Projekte. Nach einiger Zeit erhielten wir allerdings eine Mitteilung eines Anwalts für Markenrecht, dass dieser Name bereits vergeben und zudem geschützt sei. Wir mussten also umdenken und uns neu benennen.

Daraufhin haben wir direkt in Zusammenarbeit mit dem Markenanwalt einen Namen entwickelt, der dann end-

gültig bleiben konnte. So konnten wir ausschließen, erneut mit dem Namensproblem konfrontiert zu werden.

Herr Bernhart und ich waren uns von Beginn an einig, dass unsere persönlichen Namen nicht Bestandteil des Firmenmens sein sollten.

Wir wollten einen reinen „Fantasiename“. Daraufhin haben wir mit den

einzelnen Buchstaben herumprobiert und letztendlich ist Herr Bernhart auf den Namen SONAPRO gekommen.

**WÜRDEN SIE SICH HEUTE WIEDER
FÜR DEN NAMEN ENTSCHEIDEN?**

Knöfler: Auf jeden Fall – mir fällt nichts anderes ein! (lacht)

TIMELINE

MEILENSTEINE GIBT ES NICHT NUR BEI PROJEKTEN, SONDERN AUCH BEI SONAPRO. DIE WICHTIGSTEN EREIGNISSE AUF EINEN BLICK.

2002

NAV

Microsoft übernimmt das dänische Unternehmen Navision A/S und SONAPRO wird zum Microsoft-Partner.

2000

1998

GRÜNDUNG SONAPRO

Jens Knöfler und Helmut Bernhart gründen die Soft-Pro GmbH, die später zu SONAPRO wird.

2010

2008

DYNAMICS

Aus Microsoft Business Solutions-Navision wird Microsoft Dynamics NAV, in das smartPROJECT voll integrierbar ist.

2016
PARTNERSCHAFT QBS

SONAPRO wird Partner der QBS Group, heute Companial, die Microsoft Dynamics Partner im DACH-Raum unterstützt.

2020

SAAS-FÄHIGES PRODUKT

Während der Corona-Pandemie entwickeln wir smartPROJECT zur cloud-basierten Software as a Service (SaaS) weiter.

2022

ERSTER CLOUDKUNDE

Frühjahr 2022 – smartPROJECT kommt das erste Mal als cloud-basierte Anwendung bei einem Kunden zum Einsatz.



2023

2018

BUSINESS CENTRAL

Aus Microsoft Dynamics NAV wird Microsoft Dynamics 365 Business Central, das on-premise oder als cloud-basierte ERP-Anwendung verfügbar ist.



Herbst 2022 – SONAPRO bezieht neue Büros in der Fürstenstraße auf dem Chemnitzer Sonnenberg.

UMZUG FÜRSTEN-STRASSE

2022

INTERVIEW

„DER EINE KONNTE PROGRAMMIEREN, DER ANDERE VERKAUFEN.“

Müssten wir das Erfolgsrezept von SONAPRO in Kurzform vermitteln, hätten wir das geschrieben. Doch natürlich steckt mehr hinter 25 Jahren Firmengeschichte: Wie kam es zur Gründung? Welche Herausforderungen hatte das Unternehmen zu meistern? Und welche Projekte sind besonders im Gedächtnis geblieben? Wir haben die Gründer und Geschäftsführer Jens Knöfler und Helmut Bernhart genau das gefragt – und die haben aus dem Nähkästchen geplaudert.

LIEBER HERR KNÖFLER, LIEBER HERR BERNHART, HEUTE WOLLEN WIR UNSERE FIRMENGESCHICHTE EINMAL GENAUER UNTER DIE LUPE NEHMEN. WIE KAM ES ZUR GRÜNDUNG VON SONAPRO?

Knöfler: Herr Bernhart und ich haben uns 1993 bei IBM kennengelernt. Dort haben wir damals das Microsoft-Produkt Navision eingeführt, was heute Dynamics 365 Business Central ist. Eines Tages waren wir auf dem Rückweg von einem Kundentermin in München

und dachten uns auf der A8, dass wir diesen Job für IBM auch eigenständig machen könnten. Daraufhin hat sich Herr Bernhart selbstständig gemacht, ich habe den Schritt einige Zeit später gewagt. 1998 folgte die Gründung der GmbH.

Bernhart: Auf einer Messe hatte ich festgestellt, dass es eine Marktlücke gab – Software für projektorientierte Dienstleister. Mit SONAPRO wollten wir diese Lücke schließen. Mir ist der Schritt zur Selbstständigkeit etwas leichter gefal-

len, vermutlich weil ich der Risikofreudigere von uns beiden bin. Allerdings hatte ich eine Zeit lang weiterhin Verträge mit IBM als „Sicherheit“.

WAS WAREN IHRE KONKRETEN ZIELE BEI DER GRÜNDUNG VOR 25 JAHREN?

Bernhart: In erster Linie wollten wir keine Navision-Partner werden. Wir wollten auch nicht die vielen Projekte und Möglichkeiten mitnehmen, die uns diese Partnerschaft vermutlich gegeben hätte. Von Anfang an lag der Fokus auf



Geschäftsführer Jens Knöfler

projektorientierten Dienstleistern, da wir dies richtig gut konnten – und dafür brauchte der Markt eine Lösung. Dieses Hauptziel haben wir nie aus den Augen verloren. Es gab auch Anfragen von großen produzierenden Unternehmen, die einen neuen Navision-Partner suchten. Doch getreu dem Motto „Schuster, bleib bei deinen Leisten“, haben wir diese abgelehnt und beherzigen es bis heute.

Knöfler: Wir wollten unser Know-How in ein eigenes Produkt umsetzen und damit eigene Kunden an Land ziehen.

DAMIT WOLLTEN SIE VERMUTLICH AUCH UNABHÄNGIGER SEIN, ODER?

Knöfler: Auf jeden Fall. Man könnte es in den Vergleich setzen, dass IBM das große Frachtschiff war und wir uns in das Beiboot nebenan gesetzt haben.

HEUTE IST SONAPRO DENNOCH ALS MICROSOFT-PARTNER ZERTIFIZIERT. WIE KAM ES DAZU?

Bernhart: Ein weiteres Ziel war es, die Software möglichst flexibel verkaufbar

zu machen. Es sollte keine individuelle Einzelprogrammierung werden, sondern eine Software, die wir am Markt platzieren konnten. Microsoft hat uns später in bestimmten Dingen mit dem Partner-Programm gefördert. Heute ist smartPROJECT von Microsoft zertifiziert, voll in Business Central integrierbar und dies ist wiederum ein wichtiges Entscheidungskriterium für Kunden.

WAS WAR DIE BISHER GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG IHRER ARBEIT?

Bernhart: Das Tempo des technischen Fortschrittes hat sich in den letzten Jahren rasant gesteigert. Anforderungen verändern sich, alles muss miteinander funktionieren und für alle Produkte gibt es irgendwann nur noch eine Datenbasis. Wir müssen uns weiterbilden und am Entwicklungsball bleiben, um auch den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden. All das gilt es, gemeinsam als Unternehmen zu meistern.

Knöfler: Die zwei größten finanziellen Herausforderungen waren der 11. September und die Bankenkrise 2007/2008. Beides hat uns hart getroffen. Damals haben wir viel experimentiert und dadurch Fehler gemacht. Wir bezahlten Wachstum aus laufenden Geldern, so dass zum Beispiel neues Personal vom nächsten Projekt finanziert werden musste.

Auf Grund dieser geringen Standfestigkeit haben uns die Krisen hart getroffen und wir mussten massiv abbauen. Aber das Schöne ist: Wir sind immer noch da.

WIE LANGE HAT ES GEDAUERT, BIS SIE SICH VON DEN KRISEN ERHOLT HATTEN?

Knöfler: Erholungsphasen gab es wenige. Hatten wir uns von der ersten Krise erholt, traf uns schon die nächste. Bis 2019 hatten wir die Rückschläge gut verkraftet, dann kam die Corona-Pan-

demie. Zu dieser Zeit sind wir im Schlummermodus geblieben und haben abgewartet. Daher starten wir erst jetzt wieder richtig durch. 2022 haben einige Dinge Früchte getragen, die wir heute bereits ernten können.

GIBT ES ERFOLGE, AUF DIE SIE BESONDERS STOLZ ODER DIE IHNEN IN ERINNERUNG GEBLIEBEN SIND?

Knöfler: Jedes abgeschlossene Projekt ist ein Erfolg. Jedoch ist mir eines besonders im Gedächtnis geblieben: 2021 startete ein großes Projekt mit einem Unternehmen, das bereits fünf Jahre zuvor unsere Software angefragt hatte. Damals hatten sie sich gegen uns entschieden, weil ihnen unsere Firma zu klein war.

Jedoch stellte sie der stattdessen gewählte Anbieter nicht zufrieden, so dass sie vor zwei Jahren zu uns „zurückgekehrt“ sind und wir sie trotz unserer geringen Firmengröße von uns überzeugen konnten. Es macht uns besonders stolz, wenn große oder internationale Kunden unser Produkt einsetzen.

Bernhart: Ich bin stolz, dass wir trotz allen Höhen und Tiefen durchgehalten haben. Unser Portfolio zählt 172 erfolgreiche Produkteinführungen – das hätten wir uns vor 25 Jahren vermutlich nicht erträumt.



Bürogebäude der SONAPRO in der Fürstenstraße, Chemnitz

Foto: B&O Bau GmbH

GIBT ES EIN ERFOLGSKONZEPT, DAS SIE VERFOLGEN?

Bernhart: Die Kombination, ein konkretes, langfristiges Ziel zu haben und dieses auch wirklich zu verfolgen, ohne davon abzuweichen. Kurzfristige Ziele waren nie unser Ding, das ist eigentlich das Erfolgskonzept.

Knöfler: Ich stimme Herrn Bernhart zu. Wir haben uns immer sehr gut ergänzt, was im Nachhinein unser großer Pluspunkt war. Wir haben uns auf unsere Kernkompetenzen fokussiert und darauf verzichtet, den Großhandel oder Kassensysteme für den Einzelhandel in unser Repertoire aufzunehmen. Stattdessen konzentrieren wir uns wirklich seit unserer Gründung auf projektorientierte Dienstleister, zwar in verschiedenen Branchen, aber der Kern ist immer gleich – das Projekt.

Allerdings waren die Versuchungen manchmal sehr groß: Zur Jahrtausendwende gab es den Millennium-Bug, Computersysteme mussten umgestellt werden, um Jahreszahlen ab 2000 verarbeiten zu können. Viele Firmen haben sich damit eine goldene Nase verdient. Doch auch da haben wir uns auf unser Produkt konzentriert, seither nichts anderes gemacht und sind daran gewachsen. Die blutigen Nasen, die wir uns anderweitig geholt haben, heilen langsam ab.

GIBT ES EINE TÄTIGKEIT, DIE IHNEN IM ARBEITSALLTAG BESONDERS SPASS MACHT?

Knöfler: Mir macht es Spaß, kreative Lösungen zu entwickeln und sich mit Entwicklern auszutauschen. Die Herausforderung, eine neue Idee umzusetzen, liebe ich. Ich bin eher der zurückgezogene Entwickler, nach draußen habe ich immer Herrn Bernhart geschickt. Er war die Galionsfigur auf Messen und Partnertreffen. In meiner Tätigkeit als Geschäftsführer ist die Prozessgestaltung eine spannende Arbeit, wenn ich mir neue Prozesse überlege und teste, ob sie funktionieren.

wörtlich die Zähne ausgebissen und das Projekt über Jahre hinweg umgesetzt. Innerhalb des Projektes standen wir kurz vor einem Meilenstein – dann hat es beim Kunden sämtliche Daten zerschossen und wir waren vor Ort, um das wieder zu richten. Was für zwei Tage geplant war, dauerte letztendlich eine ganze Woche. Herr Bernhart und ich mussten uns erst einmal eine neue Garderobe besorgen, da wir auf den längeren Aufenthalt nicht vorbereitet waren.

DIE PROJEKTE SIND DER FOKUS IHRER ARBEIT. WAS IST FÜR SIE DARAN IMMER AM SPANNENDSTEN?

“ VON ANFANG AN LAG DER FOKUS AUF PROJEKTORIENTIERTEN DIENSTLEISTERN, DA WIR DAS RICHTIG GUT KONNTEN – UND DAFÜR BRAUCHTE DER MARKT EINE LÖSUNG. “

ABER DAS ENTWICKELN WÜRDEN SIE DER PROZESSGESTALTUNG IMMER VORZIEHEN?

Knöfler: Natürlich, das Entwickeln ist immer eine willkommene Herausforderung. Sollte ich irgendwann das Steuer aus der Hand geben, werde ich auf das operative Geschäft verzichten. Aber das Entwickeln möchte ich weiterhin machen – am liebsten, bis ich 85 Jahre alt bin. (lacht)

GAB ES EIN PROJEKT, DAS IHNEN BESONDERS IM GEDÄCHTNIS GEBLIEBEN IST?

Knöfler: Es gab eines, das uns sehr geformt hat. Unser erster Kunde, der nicht über IBM kam, war ein recht großes Unternehmen. An dessen Anforderungen haben wir uns sprich-

Knöfler: In der Vergangenheit haben wir Präsentationen beim Kunden vor Ort gehalten. Wir mussten uns intensiv mit dem Unternehmen auseinandersetzen, uns in die Prozesse eindenken und in den Räumen des Kunden alles vorbereiten. Das war herausfordernd, aber auch spannend. Seit der Corona-Pandemie funktioniert die Akquise ein wenig anders – weniger Präsenz, mehr Onlinemeetings.

Dennoch kehren viele Kunden wieder dahin zurück, Termine in Person wahrnehmen zu wollen.

GIBT ES EINEN RATSCHLAG, DEN SIE IHREM JÜNGEREN ICH, DAS GERADE GRÜNDET, MIT AUF DEN WEG GEBEN WÜRDEN?

Knöfler: Diesen Ratschlag gebe ich allen mit auf dem Weg: Tut euch zusammen! So ist es bei uns auch gewesen. Herr Bernhart hat seine Stärken im Vertrieb, ich im Entwickeln. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um eine Software handelt. Wenn ein Ingenieur eine innovative Idee hat und diese umsetzt, ist sie nichts wert, wenn es niemanden gibt, der sie verkauft.

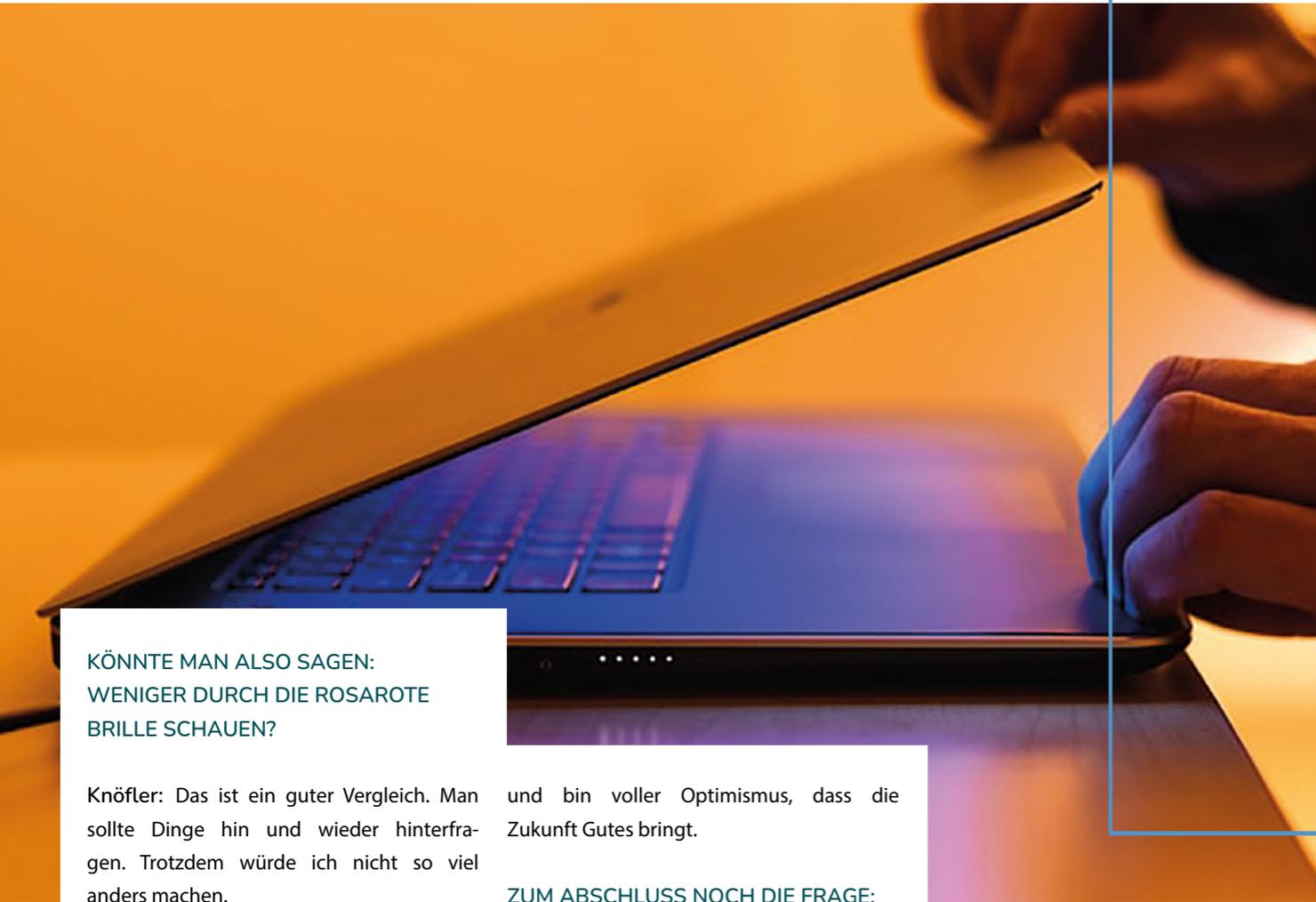
MAN SOLLTE ALSO DAS PASSENDE GEGENSTÜCK FINDEN?

Knöfler: Ganz genau. Natürlich gibt es – wie in jeder Partnerschaft – Höhen und Tiefen, die man überstehen muss. In jeder Beziehung muss man bereit sein, Kompromisse einzugehen.

WENN SIE KÖNNTEN, WÜRDEN SIE RÜCKBLICKEND ETWAS ANDERS MACHEN?

Knöfler: Vielleicht würde ich einen weniger steinigen Weg suchen. Ob ich diesen jedoch finde, ist fraglich. Unsere Gutgläubigkeit war an manchen Stellen hinderlich und wir hätten uns Schmerzen erspart. Oft glaubten wir, ein Projekt in der Tasche zu haben und später ist ein Kunde doch abgesprungen – obwohl wir schon Personal eingestellt hatten und Ausgaben bereits liefen. Das würde ich heute anders machen.

Dennoch sind wir unseren Weg immer mit einem klaren Ziel vor Augen gegangen und haben unsere Aufgabenstellung konsequent verfolgt. Aus meiner Sicht haben wir mehr richtig als falsch gemacht – sonst wären wir vermutlich auch nicht 25 Jahre hier. >



**KÖNNTE MAN ALSO SAGEN:
WENIGER DURCH DIE ROSAROTE
BRILLE SCHAUEN?**

Knöfler: Das ist ein guter Vergleich. Man sollte Dinge hin und wieder hinterfragen. Trotzdem würde ich nicht so viel anders machen.

**MÖCHTEN SIE DIE PRODUKTPALETTE
ZUKÜNFTIG NOCH ERWEITERN?**

Knöfler: Es gibt auf jeden Fall Ideen. Ich selbst bin wahrscheinlich schon etwas festgefahren, aber neue Visionen möchten wir definitiv umsetzen. Ich schaue gespannt auf die nächste Generation

und bin voller Optimismus, dass die Zukunft Gutes bringt.

**ZUM ABSCHLUSS NOCH DIE FRAGE:
WAS WÜNSCHEN SIE SICH FÜR DIE
NÄCHSTEN 25 JAHRE?**

Knöfler: Das klingt plakativ, doch ich möchte gesund bleiben und mich in 25 Jahren weiter mit jungen Menschen über Ideen austauschen. ○

**SECHS SCHNELLE FRAGEN AN
UNSEREN GRÜNDER JENS KNÖFLER**

WAS WOLLTEN SIE ALS KIND WERDEN?

Als Kind wollte ich zur See fahren, speziell zur Handelsmarine.

**WIE ENTSPANNEN SIE AM LIEBSTEN NACH EINEM
ANSTRENGENDEN ARBEITSTAG?**

Viel Feierabend habe ich nicht. Mein Arbeitstag beginnt 06:00 Uhr morgens und endet 22:00 Uhr. Entspannung gibt es für mich am Wochenende bei den Heimspielen des Chemnitzer FC.

TAG- ODER NACHTMENSCH?

Das hat sich mit den Jahren gewandelt. Früher als Vollzeit-Entwickler habe ich nachts gearbeitet und bin 04:00 Uhr morgens ins Bett gegangen. Mittlerweile bin ich Frühaufsteher und gehe zeitiger ins Bett.

INNOVATION ODER TRADITION?

Innovative Tradition. Ich hänge an alten Werten, aber ich bin mir um die Tatsache bewusst, dass wir innovativ sein müssen, um am Ball zu bleiben.

MEETING ODER E-MAIL?

Lieber Meeting.

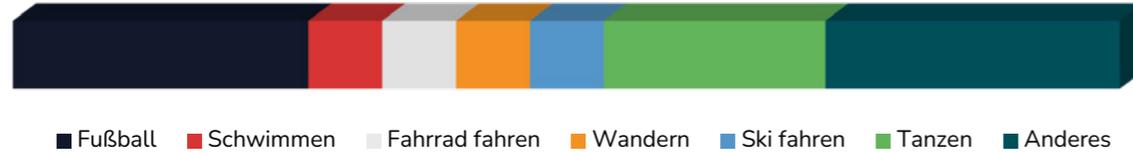
DIENSTREISE ODER ONLINE-MEETING?

Innerhalb der Firma lieber im Haus, externe Termine gern online.

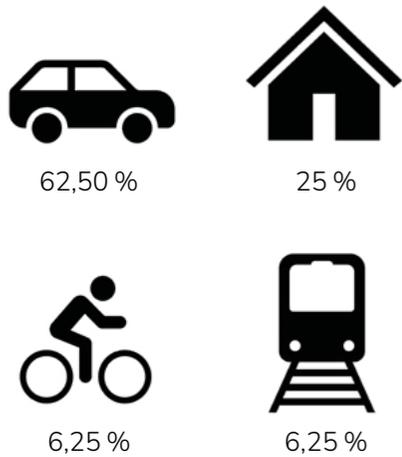
THIS IS US

WIE TICKT SONAPRO EIGENTLICH INTERN? UNSERE UMFRAGE UNTER DEN MITARBEITENDEN HAT DAS HERAUSGEFUNDEN. LERNT UNSERE BELEGSCHAFT HIER BESSER KENNEN.

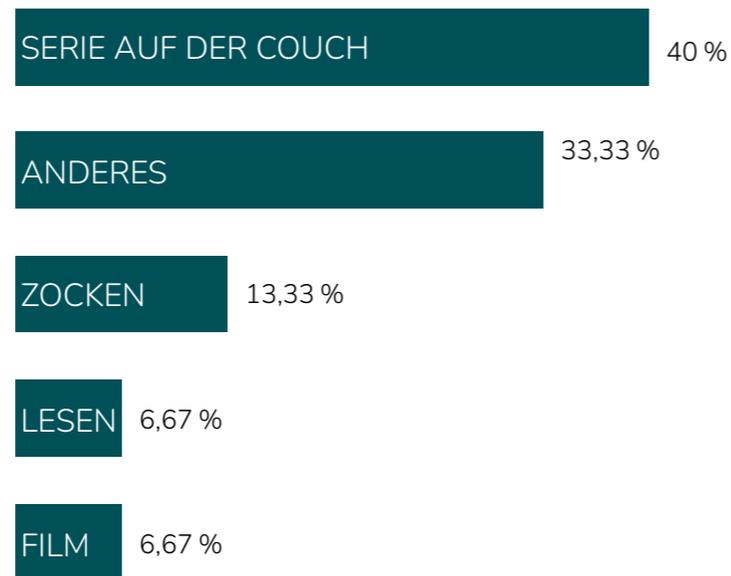
WAS IST DEIN LIEBLINGSSPORT?



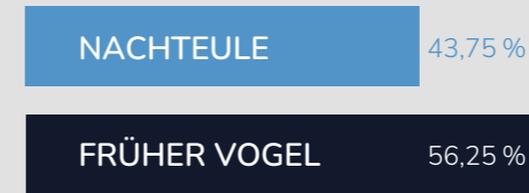
WIE KOMMST DU INS BÜRO?



WAS MACHST DU NACH FEIERABEND?



FRÜHER VOGEL ODER NACHTEULE?

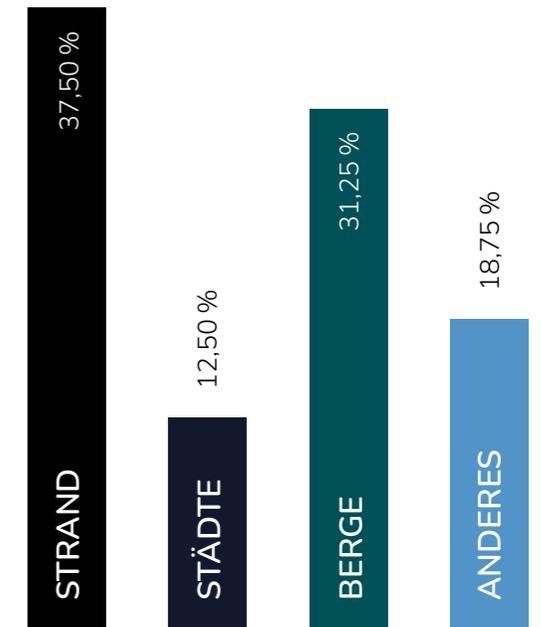


WELCHES HEISSGETRÄNK STEHT MORGENS ALS ERSTES AM SCHREIBTISCH?

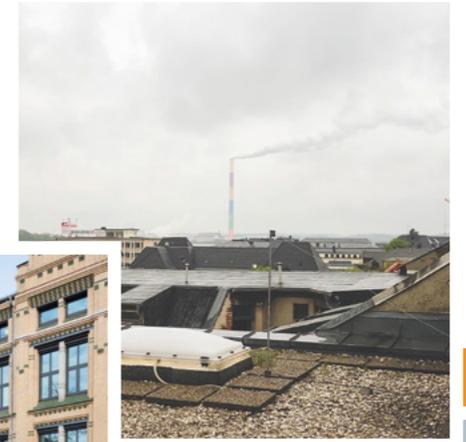
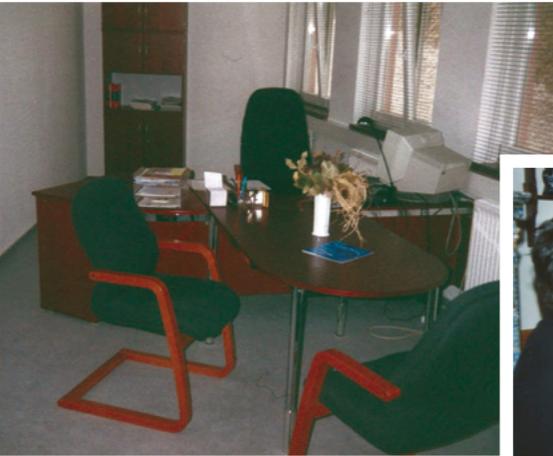
WAS IST DEINE LIEBSTE JAHRESZEIT?



WAS IST DEIN LIEBSTES URLAUBSZIEL?



FRÜHER



HEUTE

"

NEBEN DER GESUNDHEIT
WÜNSCHE ICH MIR, DASS ICH IN
25 JAHREN NOCH HIER IN MEINEM
SESSEL SITZEN UND FÜR UNSERE
KUNDEN NEUE LÖSUNGEN
ENTWICKELN KANN.

Jens Knöfler, Gründer & Geschäftsführer

"



MORGEN

NACH VERGANGENHEIT UND GEGENWART GILT ES NUN,
EINEN BLICK IN DIE ZUKUNFT ZU WERFEN.
IN 25 JAHREN WIRD UNSER UNTERNEHMEN NEUE
MEILENSTEINE ERREICHT HABEN.
DIESE WERTE PRÄGEN DIE ZUKUNFT VON SONAPRO:

1.

Wir lassen Veränderungen zu und handeln innovativ,
um der Zeit voraus zu sein und den technischen Fortschritt mitzugestalten.

2.

Wir bleiben kreativ und gewährleisten so, dass unsere Kunden maßgeschneiderte
Softwarelösungen erhalten, die sie in ihren Geschäftsprozessen unterstützen.

3.

Wir setzen das Vertrauen in die neuen, jungen Generationen,
die mit ihren Werten und Ideen das Unternehmen weiter voranbringen.

DANKKE

Nun, welche Seite hat Ihnen am besten gefallen – die vergangene, die zukünftige oder doch die lustige?

Jede Seite macht unser Unternehmen zu dem, was es heute ist. Im Namen von SONAPRO bedanken wir uns bei allen Kunden und Partnern für die letzten 25 Jahre sowie das Vertrauen und die Möglichkeit, gemeinsam immer wieder neue Projekte auf die Beine zu stellen.

Diese wären jedoch nicht umsetzbar ohne ein großartiges, engagiertes Kollegium. Daher bedanken wir uns auch bei allen (ehemaligen) Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Expertise.

Wir sind überzeugt, dass SONAPRO auch zukünftig innovativ bleibt, neue Wege geht und wir die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern erfolgreich ausbauen.

Viele Grüße

Jens Knöfler & Helmut Bernhart
Gründer & Geschäftsführer

Jubiläumsmagazin

„25 Jahre SONAPRO“

Auflage: 200

VÖD: 01.09.2023

Herausgeber:

SONAPRO Informationssysteme GmbH

Fürstenstraße 23

09130 Chemnitz

Druck:

Druckerei Dämmig, Chemnitz

Redaktion und Satz:

Stefanie Heint, Janin Winkler

Kontakt:

+49 (0) 37 14 32 62 0

info@sonapro.de

www.sonapro.de



25

JAHRE