



Stöffl Rudolf GmbH
Gewerbeparkstrasse 8
4615 Holzhausen | Austria
Tel. +43 7243 50020
Fax +43 7243 51333
office@stoeffl.at
www.stoeffl.at



EINE REIZENDE VERBINDUNG

INNOVATIV TECHNISCHE VERBINDUNGEN

21

DAS INNOVATIVE STÖFFL BEFESTIGUNGSJOURNAL FÜR KUNDEN UND PARTNER

- Seite 03 | EUDR
- Seite 05 | Neu im Stöffl-Team
- Seite 06 | Dominik Kronberger im Interview
- Seite 08 | Förderanlagen



VERBINDUNGEN SCHAFFEN ZUKUNFT

Die vergangenen Monate haben erneut gezeigt, wie eng die Weltwirtschaft miteinander verbunden ist. Geopolitische Spannungen, zuletzt die Entwicklungen im Nahen Osten, wirken sich unmittelbar auf internationale Lieferketten, Transportwege und Rohstoffmärkte aus. Ereignisse, die tausende Kilometer entfernt stattfinden, werden plötzlich auch für europäische Industrieunternehmen spürbar.

Gerade in solchen Zeiten zeigt sich, wie wichtig verlässliche Partnerschaften, stabile Lieferantenbeziehungen und eine langfristige Unternehmensstrategie sind. Seit jeher setzen wir bei der Stöffl Rudolf GmbH auf ein starkes Netzwerk aus Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern. Diese Verbindungen schaffen Vertrauen, Sicherheit und die notwendige Flexibilität, um auch herausfordernde Situationen erfolgreich zu meistern.

Veränderung gehört dabei ebenso zum Unternehmertum wie Beständigkeit. Deshalb freut es mich besonders, dass wir in dieser Ausgabe unseres Journals einen wichtigen Schritt für die Zukunft unseres Unternehmens vorstellen dürfen. Nach vielen erfolgreichen Jahren verabschiedet sich unser langjähriger Vertriebs-

leiter Christian Török in den wohlverdienten Ruhestand. Gleichzeitig übernimmt mit Dominik Kronberger eine neue Generation Verantwortung.

Dieser Wechsel steht beispielhaft für unseren Anspruch, Bewährtes zu erhalten und gleichzeitig neue Impulse zu setzen. Erfahrung, Innovationskraft und persönliche Kundenbetreuung werden auch künftig die Grundlage unseres Handelns bilden.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und bedanke mich für Ihr Vertrauen in die Stöffl Rudolf GmbH.

Ihr Gerhard Mühlbauer
Geschäftsführer

EUDR UND NATURKAUTSCHUK – GUTES ZIEL, SCHWIERIGER WEG ZUR PRAXISTAUGLICHEN UMSETZUNG

Die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) beschäftigt Unternehmen und Industrie mittlerweile seit mehreren Jahren. Ihr Ziel ist grundsätzlich nachvollziehbar: Produkte, die in der Europäischen Union in Verkehr gebracht werden, sollen nicht zur weltweiten Entwaldung oder Waldschädigung beitragen.

Neben Rohstoffen wie Holz, Kaffee, Kakao, Soja oder Palmöl zählt auch Naturkautschuk zu den von der Verordnung erfassten Rohstoffen. Für die technische Gummiindustrie war daher früh klar, dass die EUDR Auswirkungen auf bestehende Lieferketten haben könnte.

Was zunächst nach einer klaren regulatorischen Vorgabe klang, entwickelte sich jedoch zu einem langwierigen Prozess. Fristen wurden verschoben, Vorgaben angepasst, Pflichten vereinfacht und schließlich auch der Kreis der tatsächlich betroffenen Produkte wesentlich überarbeitet.

Komplexe Lieferketten treffen auf hohe Anforderungen.

Die besondere Herausforderung bei Naturkautschuk liegt bereits in seiner Herkunft. Ein großer Teil des weltweit verwendeten Naturkautschuks stammt aus Südostasien. Bis aus dem Rohstoff ein

technisches Bauteil für den europäischen Markt entsteht, durchläuft er häufig zahlreiche Stationen – vom Produzenten über Sammelstellen und Verarbeiter bis zu Exporteuren, Importeuren und weiteren Unternehmen innerhalb der Lieferkette.

Die Grundidee der EUDR ist, bei den tatsächlich erfassten Rohstoffen und Produkten nachvollziehen zu können, woher diese stammen und dass ihre Erzeugung nicht mit Entwaldung oder Waldschädigung verbunden ist.

In globalen Lieferketten ist eine solche Rückverfolgbarkeit jedoch mit erheblichem Aufwand verbunden. Unternehmen am Ende der Lieferkette haben meist keinen direkten Kontakt zum ursprünglichen Produzenten und sind darauf angewiesen, dass die erforderlichen Informationen über sämtliche vorgelagerten Stufen zuverlässig weitergegeben werden.

Viel Aufwand – und immer wieder Änderungen. Auch bei Stöffl haben wir uns frühzeitig mit den möglichen Auswirkungen der EUDR beschäftigt. Sortimente wurden analysiert, Artikel geprüft, Lieferanten kontaktiert und interne Abläufe auf mögliche neue Anforderungen vorbereitet.

Diese Arbeiten binden Personal und Zeit und verursachen damit auch Kosten. Gleichzeitig änderten sich wesentliche Rahmenbedingungen immer wieder.

Anwendungstermine wurden verschoben, Vorgaben konkretisiert, Verpflichtungen vereinfacht und noch 2026 der Produktumfang nochmals wesentlich angepasst.

Gerade darin liegt eine der größten Herausforderungen für Unternehmen: die Vorbereitung beginnt lange bevor endgültig feststeht, welche Anforderungen tatsächlich gelten werden. Ändern sich die Vorgaben anschließend mehrfach, müssen bereits gesetzte Maßnahmen erneut bewertet oder angepasst werden.

Die vorgenommenen Vereinfachungen sind daher zu begrüßen. Der lange Weg dorthin zeigt aber auch, wie wichtig Praxis-tauglichkeit, Verhältnismäßigkeit und Planungssicherheit bei neuen regulatorischen Anforderungen sind.

INNOVATIV
TECHNISCHE
PRODUKTE www.stoeffl.at

02

Stöffl
Rudolf
Ges.m.b.H.



Die jüngste Überarbeitung des Produktumfangs bringt für Stöffl und viele unserer Kunden eine wesentliche Veränderung:

Ein großer Teil der von uns vertriebenen technischen Gummiartikel fällt nun nicht mehr in den Anwendungsbereich der EUDR.

Naturkautschuk bleibt zwar grundsätzlich ein erfasster Rohstoff. Entscheidend ist jedoch nicht allein, ob ein Produkt Naturkautschuk enthält, sondern ob das konkrete Erzeugnis vom aktuellen Anwendungsbereich der Verordnung erfasst wird.

Die Europäische Kommission hat Mitte 2026 verschiedene weiterverarbeitete Kautschukprodukte herausgenommen. Begründet wurde dies unter anderem mit deren begrenztem Beitrag zum Entwaldungsrisiko und der Verhältnismäßigkeit der damit verbundenen Anforderungen.

Für Stöffl bedeutet dies eine deutliche Erleichterung – auch wenn bereits viel Zeit und Arbeit in die Vorbereitung auf Anforderungen investiert wurde, deren Umfang sich im Laufe des Prozesses wesentlich verändert hat.

Nach mehreren Verschiebungen soll die EUDR nach aktuellem Stand ab 30. Dezember 2026 für große und mittlere Marktteilnehmer und ab 30. Juni 2027 für die meisten Kleinst- und Kleinunternehmen Anwendung finden.

Fazit

Der Schutz von Wäldern und die Vermeidung von Entwaldung sind wichtige Ziele. Die Entwicklung der EUDR zeigt aber auch, wie schwierig es ist, globale Rohstoffströme mit einem einheitlichen europäischen Regelwerk abzubilden.

Die jüngsten Vereinfachungen sind ein wichtiger Schritt in Richtung einer praxistauglicheren Umsetzung. Gleichzeitig zeigt der bisherige Prozess, dass gute Regulierung neben ambitionierten Zielen auch klare Regeln, Verhältnismäßigkeit und Planungssicherheit benötigt. Denn bereits die Vorbereitung auf unklare oder sich laufend verändernde Anforderungen kostet Unternehmen Zeit und Geld.

Am Ende sollte sich der Erfolg der EUDR daher nicht daran messen, wie viele Daten erfasst und Dokumente erstellt werden – sondern daran, ob damit tatsächlich Entwaldung verhindert wird.

Bei der Stöffl Rudolf GmbH gibt es eine personelle Neuerung: Dominik Kronberger hat die Verkaufsleitung übernommen und verstärkt ab sofort das Team in einer wichtigen Schlüsselposition.

Der Wechsel bringt nicht nur frischen Wind in den Vertrieb, sondern auch viel technisches Verständnis mit. Dominik Kronberger war zuvor bei der Miba tätig, wo er im technischen Bereich gearbeitet hat. Dort konnte er wertvolle Erfahrungen sammeln – vor allem dort, wo technisches Know-how, Kundenanforderungen und praxisnahe Lösungen zusammenkommen.

Genau dieses Verständnis ist auch in seiner neuen Rolle bei Stöffl besonders wertvoll. Denn erfolgreicher Vertrieb bedeutet heute weit mehr, als Produkte anzubieten: Es geht darum, Kunden gut zu verstehen, passende Lösungen zu finden und langfristige Beziehungen aufzubauen.

Für Dominik Kronberger ist der Wechsel zur Stöffl Rudolf GmbH ein spannender nächster Schritt. In seiner neuen Funktion wird er künftig die Verkaufsgeschäfte des Unternehmens verantworten und gemeinsam mit dem Team an der Weiterentwicklung des Vertriebs arbeiten.

„Ich freue mich sehr auf die neue Aufgabe und auf die Zusammenarbeit im Team“, sagt Kronberger. „Besonders spannend ist für mich die Möglichkeit, meine technische Erfahrung nun noch stärker in den direkten Kundenkontakt und in die Vertriebsarbeit einzubringen.“

Auch bei der Stöffl Rudolf GmbH freut man sich über die Verstärkung. Mit seinem fachlichen Hintergrund und seinem Zugang zu technischen Themen bringt Kronberger beste Voraussetzungen mit, um den Vertrieb erfolgreich weiterzuentwickeln und neue Impulse zu setzen.

Wir heißen Dominik Kronberger herzlich willkommen und wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Erfolg und einen guten Start bei der Stöffl Rudolf GmbH.

Neu im Team

Verstärkung im Vertrieb bei der
Stöffl Rudolf GmbH
DI Dominik Kronberger



INNOVATIV
TECHNISCHE
PRODUKTE www.stoeffl.at

04

Stöffl
Rudolf
Ges.m.b.H.



Dominik
Kronberger

Gerhard
Mühlbauer

Verbindungen schaffen Zukunft

Ein Gespräch über
Wandel, Werte und
Visionen bei der
Stöffl Rudolf GmbH

**Stöffl
Rudolf**
Ges.m.b.H.



“Vertrieb bedeutet für mich: Beziehungen aufbauen, Lösungen schaffen und gemeinsam wachsen.“ Mit diesem Anspruch startet Dominik Kronberger als neuer Vertriebsleiter bei der Stöffl Rudolf GmbH. Im Gespräch mit Mario Hutter erzählt er von seinen ersten Eindrücken, seinen Plänen für das Unternehmen und den Leidenschaften, die ihn antreiben.

Herr Kronberger, herzlich willkommen bei der Stöffl Rudolf GmbH. Wie fühlt sich der Start in Ihrer neuen Rolle an?

Dominik Kronberger: Der Start war intensiv und gleichzeitig unglaublich spannend. In den ersten Wochen habe ich tief in die technischen Produktwelten von Stöffl eintauchen können, von Gummi-Metall-Komponenten bis hin zu komplexen kundenspezifischen Lösungen. Besonders beeindruckt hat mich die Offenheit im Team und die Hands-on-Mentalität, die man hier sofort spürt. Es ist ein Unternehmen, in dem sehr viel Potenzial steckt und genau das motiviert mich jeden Tag.

Was hat Sie an der Position des Vertriebsleiters besonders gereizt?

Dominik Kronberger: Mich reizt die Kombination aus technischer Tiefe, strategischer Verantwortung und direktem Kundenkontakt. Durch meine Erfahrung in Entwicklungsabteilungen und später im Business Development bringe ich eine starke technische Brille mit und genau diese kann ich hier voll einsetzen. Die Rolle erlaubt es mir, technische Herausforderungen zu verstehen, Lösungen zu entwickeln und gleichzeitig den Vertrieb strukturell weiterzuentwickeln. Besonders spannend ist für mich der Ausbau der Anwendungstechnik. Kunden nicht nur zu beliefern, sondern sie technisch zu begleiten. Das ist ein echter Mehrwert für unsere Kunden und soll uns von Marktbegleitern differenzieren.

Welche Ziele haben Sie sich für die ersten Monate gesetzt?

Dominik Kronberger: Für die ersten Monate habe ich drei Schwerpunkte:

- **Verstehen:** Produkte, Prozesse und Kundenbedürfnisse im Detail erfassen.
- **Strukturieren:** Vertriebsprozesse analysieren und erste Optimierungen anstoßen, um schneller, klarer und kundenorientierter zu agieren.
- **Verbinden:** Nähe zum Team und zu unseren Kunden schaffen, um frühzeitig zu erkennen, wo wir echten Nutzen bieten können.

Und wie sieht Ihre langfristige Vision für den Vertrieb aus?

Dominik Kronberger: Langfristig möchte ich den Vertrieb technisch stärker ausrichten und Stöffl als **kompetenten Anwendungspartner** positionieren – nicht nur als Lieferant oder technischen Händler. Das bedeutet:

- Tiefere technische Beratung
- frühere Einbindung in Entwicklungsprozesse der Kunden
- Ausbau kundenspezifischer Lösungen
- klare Marktstrategien und fokussierte Zielgruppenbearbeitung

Mein Ziel ist es, dass Kunden Stöffl als Partner wahrnehmen, der Herausforderungen erkennt, bevor sie entstehen, und Lösungen bietet, die nachhaltig überzeugen.

rungen erkennt, bevor sie entstehen, und Lösungen bietet, die nachhaltig überzeugen.

Welche Trends beobachten Sie derzeit im Vertrieb?

Dominik Kronberger: Ich sehe drei wesentliche Trends:

- **Technische Beratung wird immer wichtiger.** Kunden suchen Lösungen, keine Katalogprodukte.
- **Individualisierung nimmt zu.** Mit 40 % kundenspezifischen Produkten ist Stöffl hier bereits stark aufgestellt.
- **Beziehungsorientierter Vertrieb gewinnt an Bedeutung.** Gerade in technischen Branchen zählt Vertrauen – und das entsteht durch Kompetenz, Verlässlichkeit und offene Kommunikation.

Was ist Ihnen als Führungskraft besonders wichtig?

Dominik Kronberger: Mir ist wichtig, dass ein Team offen kommuniziert, Verantwortung übernimmt und gemeinsam an einem Strang zieht. Ich fördere

Eigeninitiative und möchte ein Umfeld schaffen, in dem man Herausforderungen anspricht und Lösungen gemeinsam entwickelt. Führung bedeutet für mich, Orientierung zu geben, aber gleichzeitig Raum für Entwicklung zu lassen..

Neben dem Beruf: Wofür brennen Sie privat?

Dominik Kronberger: Privat bin ich ein sehr aktiver Mensch. Sport spielt für mich eine große Rolle. Unter anderem Golf, das für mich eine Mischung aus Präzision, Ruhe und mentaler Stärke ist. Gleichzeitig ist mir Zeit mit meiner Familie besonders wichtig. Echte Energie tanke ich beim Sport oder bei gemeinsamen Momenten mit meiner Familie.

Gibt es einen Leitsatz, der Sie begleitet?

Dominik Kronberger: Ja: „**Verstehen kommt vor Verkaufen.**“ Nur wer das Problem wirklich begreift, kann eine Lösung anbieten, die nachhaltig überzeugt.

Was möchten Sie Kunden und Partnern der Stöffl Rudolf GmbH mit auf den Weg geben?

Dominik Kronberger: Ich freue mich auf die Zusammenarbeit und darauf, gemeinsam neue Wege zu gehen. Unser Anspruch ist es, nicht nur Produkte zu liefern, sondern technische Lösungen, die funktionieren und langfristig einen Nutzen schaffen. Wir hören zu, wir denken mit und wir packen an. Stöffl ist mehr als ein technischer Händler.

„Zum Schluss möchte ich dem Christian Török für die Einblicke in seine über 35 Jahre Vertriebs-Erfahrung und die intensive Einarbeitung in den letzten Wochen danken!“

Mit Dominik Kronberger gewinnt die Stöffl Rudolf GmbH einen Vertriebsleiter, der Tradition und Innovation verbinden möchte – mit klarer Vision, viel Teamgeist und echter Leidenschaft für Kundenbeziehungen.

Vielen Dank für das Gespräch.

INNOVATIV
TECHNISCHE
PRODUKTE **06**
www.stoeffl.at

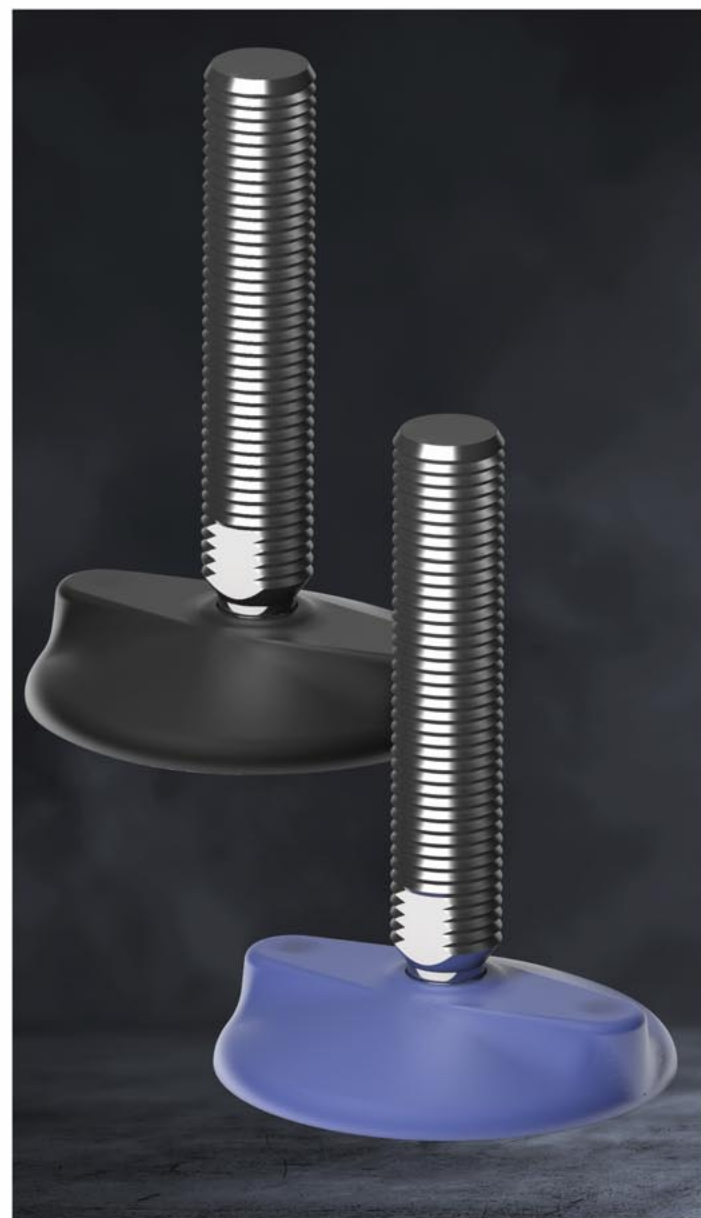
Durchdachte Komponenten
sorgen für zuverlässige
Materialflüsse

Damit Bewegung ins System kommt

Förderanlagen sind aus modernen Produktions- und Logistikprozessen nicht mehr wegzudenken. Sie transportieren Werkstücke, Lebensmittel, Verpackungen oder Schüttgüter, verbinden einzelne Bearbeitungsstationen und sorgen dafür, dass Material genau dort ankommt, wo es benötigt wird. Damit diese Abläufe dauerhaft zuverlässig funktionieren, kommt es jedoch nicht nur auf leistungsstarke Antriebe oder intelligente Steuerungen an. Oft sind es vergleichsweise kleine Komponenten, die über Laufruhe, Verschleiß, Wartungsaufwand und letztlich über die Verfügbarkeit einer gesamten Anlage entscheiden.



Dazu gehören unter anderem Förderketten und Kettenräder, Gleitführungen, Lager- und Wellenhalterungen, Seitenführungen sowie Stell- und Abstützelemente. Jede dieser Komponenten erfüllt eine klar definierte Aufgabe – erst ihr Zusammenspiel sorgt für einen sicheren und wirtschaftlichen Betrieb.



Kleine Bauteile mit großer Verantwortung

In Förderanlagen treffen unterschiedlichste Anforderungen aufeinander. Produkte müssen sicher geführt, Geschwindigkeiten konstant gehalten und Richtungsänderungen möglichst reibungsarm bewältigt werden. Gleichzeitig sollen Anlagen kompakt, wartungsarm und flexibel anpassbar sein.

Die eingesetzten Komponenten müssen häufig im Mehrschichtbetrieb oder sogar rund um die Uhr zuverlässig funktionieren. Mechanische Belastungen, Reibung, Feuchtigkeit, Reinigungsmittel, Temperaturschwankungen oder wechselnde Lasten stellen dabei hohe Anforderungen an Konstruktion und Werkstoffauswahl. Deshalb werden moderne Förderanlagen heute als durchdachtes Gesamtsystem entwickelt. Führungen, Spannsysteme, Lagerungen und

Verstellelemente sind optimal aufeinander abgestimmt und lassen sich je nach Anwendung flexibel kombinieren.

Präzise führen – sicher transportieren

Ein Schwerpunkt moderner Fördertechnik liegt auf der präzisen Führung des Förderguts. Förderketten übernehmen den eigentlichen Transport der Produkte. Ergänzt werden sie durch passende Kettenräder, Umlenkungen und Gleitleisten. Besonders bei langen Förderstrecken oder Kurven ist eine exakte Führung entscheidend.

Führungsschienen und Gleitelemente sorgen dafür, dass die Ketten kontrolliert laufen und seitliche Kräfte sicher aufgenommen werden. Dadurch werden Reibung, Geräuschentwicklung und vorzeitiger Verschleiß deutlich reduziert. Für den Transport von Flaschen, Behältern, Kartons oder Werkstücken kommen zusätzlich verstellbare Seitenführungen zum Einsatz. Sie halten das Fördergut zuverlässig in der vorgesehenen Bahn und lassen sich flexibel auf unterschiedliche Produktabmessungen einstellen – ein großer Vorteil bei häufig wechselnden Formaten.



INNOVATIV
TECHNISCHE
PRODUKTE

www.stoeffl.at

Stöffl
Rudolf
Ges.m.b.H.



Neben den eigentlichen Transportkomponenten spielen auch Stellfüße, Lagerhalter, Rohrverbinder und Stützelemente eine wichtige Rolle. Mit ihnen werden Maschinenrahmen und Förderstrecken exakt ausgerichtet und dauerhaft stabil gehalten. Gelenkig gelagerte Stellfüße gleichen Unebenheiten des Bodens aus und ermöglichen eine präzise Nivellierung der gesamten Anlage.



Je nach Einsatzbereich stehen Ausführungen aus verzinktem Stahl, Edelstahl oder technischen Kunststoffen zur Verfügung. Gerade in hygienisch sensiblen Bereichen sind korrosionsbeständige Materialien und reinigungsfreundliche Konstruktionen heute unverzichtbar.

Standardkomponenten mit System

Viele Förderanlagen basieren auf einem modularen Baukastenprinzip. Führungen, Lagerhalter, Stellfüße, Spannsysteme oder Kettenräder lassen sich flexibel kombinieren und ermöglichen dadurch eine wirtschaftliche Konstruktion unterschiedlichster Anlagen. Der Vorteil liegt auf der Hand: Bewährte Standardkomponenten verkürzen Entwicklungszeiten, vereinfachen die Ersatzteilhaltung und reduzieren Stillstandszeiten im Servicefall. Dennoch gleicht kaum eine Förderanlage der anderen. Unterschiedliche Produkte, Fördergeschwindigkeiten oder räumliche Gegebenheiten erfordern häufig individuelle Anpassungen. Deshalb werden Standardkomponenten heute oft mit kundenspezifischen Lösungen kombiniert.

Stabilität vom Rahmen bis zur Förderstrecke



Fünf typische Ursachen für Störungen in Förderanlagen

1. Ungenaue Produktführung

Bereits wenige Millimeter seitliches Spiel können dazu führen, dass Produkte verkanten, Förderketten ungleichmäßig belastet werden oder Beschädigungen entstehen. Präzise Seitenführungen sorgen dafür, dass Werkstücke oder Verpackungen auch bei hohen Fördergeschwindigkeiten exakt in ihrer Spur bleiben.

2. Falsche Kettenspannung

Ist eine Förderkette zu locker gespannt, läuft sie unruhig und verschleißt schneller. Eine zu hohe Spannung belastet dagegen Lager und Antrieb unnötig. Spann- und Verstellelemente ermöglichen eine exakte Einstellung und gleichen den natürlichen Verschleiß während des Betriebs aus.

3. Schlecht ausgerichtete Förderstrecken

Schon geringe Fluchtungsfehler können zu erhöhtem Verschleiß, zusätzlicher Geräuschentwicklung oder ungleichmäßigen Belastungen führen. Stell- und Nivellierelemente sorgen dafür, dass Förderanlagen dauerhaft präzise ausgerichtet bleiben.

4. Hoher Verschleiß an Gleitstellen

Ketten und Führungen arbeiten häufig im Dauerbetrieb. Ohne geeignete Werkstoffe steigen Reibung und Verschleiß deutlich an. Technische Kunststoffe mit optimierten Gleiteigenschaften reduzieren den Reibungswiderstand und sorgen für einen ruhigeren Anlagenbetrieb.

5. Ungeeignete Lagerung

Auch Wellen und Umlenkungen müssen dauerhaft hohe Kräfte aufnehmen. Bereits geringe Winkelfehler können zusätzliche Belastungen verursachen und die Lebensdauer einer Anlage verkürzen. Moderne Lagerhalter und selbstausrichtende Lagergehäuse gleichen kleine Fluchtungsfehler aus und tragen zu einem ruhigen, verschleißarmen Lauf bei.

Das Zusammenspiel entscheidet

Keine dieser Komponenten arbeitet für sich allein. Erst das Zusammenspiel aus Führungen, Spannsystemen, Lagerungen, Stellfüßen und weiteren Konstruktionselementen sorgt dafür, dass Förderanlagen über viele Jahre zuverlässig funktionieren. Die richtige Auswahl der einzelnen



Bauteile beeinflusst nicht nur die Lebensdauer einer Anlage, sondern auch Wartungsaufwand, Energieverbrauch und Prozesssicherheit. Wer bereits bei der Planung auf hochwertige und optimal aufeinander abgestimmte Komponenten setzt, schafft die Grundlage für einen wirtschaftlichen und störungsfreien Anlagenbetrieb.

Denn am Ende sind es oft nicht die großen Baugruppen, die über die Leistungsfähigkeit einer Förderanlage entscheiden – sondern die vielen kleinen Komponenten, die im Hintergrund zuverlässig ihren Dienst verrichten.

INNOVATIV
TECHNISCHE
PRODUKTE

www.stoeffl.at

Stöffl
Rudolf
Ges.m.b.H.

