

# Mit einem Fuß im polnischen Markt

Das Unternehmen ZEDAS möchte in den kommenden Jahren den polnischen Markt erobern



Susann Häntzka von der Unternehmenskommunikation und Vertriebsleiter Thomas Landskron begleiten die Expansion des Unternehmens nach Polen.  
FOTO: STEFAN SPECHT

haben die Niederlassung wieder geschlossen“, berichtet ZEDAS-Gründer und Geschäftsführer Wolfgang Jahn. „Doch ein weiterer Freelancer aus Polen – Aleksander Lisocki – wollte es ebenfalls in seiner Heimat versuchen und dieses Mal funktionierte es besser für uns.“ Seit 2019 arbeiten Softwareentwickler im polnischen Warschau für das Senftenberger Unternehmen. „Die fünf Mitarbeiter machen eine sehr gute Arbeit. Sie sind nicht günstiger als in Deutschland, aber der Vorteil ist, dass man überhaupt noch welche findet“, sagt Wolfgang Jahn. Die Außenstelle im Nachbarland hat noch einen weiteren Vorteil für das Unternehmen: „Wir wollen in den kommenden Jahren den polnischen Markt mit unseren Produkten erobern. Ein Standort dort soll uns das Vorhaben erleichtern“, sagt Thomas Landskron. Er ist seit vier Jahren Leiter des Vertriebs und hat die Expansion nach Polen mit vorange-

## Vision, die Bahnbranche in Polen mitzuentwickeln

„Wir haben festgestellt, dass unsere Produkte gut in den polnischen Markt passen“, sagt Thomas Landskron.

Drei Dinge sind ihm aber bei den bisherigen Verhandlungen aufgefallen: „Wir haben gesehen, dass erfolgreiche Verhandlungen in Polen eine besondere Sensibilität für Hierarchien erfordern.

Entscheidungen werden im Management getroffen und es gibt wenig Spielraum für Nachverhandlungen. Doch wer dies berücksichtigt, hat gute Chancen, im Markt unseres östlichen Nachbarlandes Fuß zu fassen“, findet der Vertriebsleiter. Und das lohne sich durchaus. „Die Ähnlichkeit der Mentalität zwischen Deutschen und Polen erleichtert die Zusammenarbeit und die Dynamik des polnischen Marktes verspricht rentable Engagements in den kommenden Jahren. Unsere Vision ist es, aktiv zur Entwicklung der Bahnbranche in Polen beizutragen und dabei langfristige Partnerschaften aufzubauen“, fügt ZEDAS-Geschäftsführer Wolfgang Jahn hinzu.

FORUM/Stefan Specht



ZEDAS-Geschäftsführer Wolfgang Jahn.  
FOTO: STEFAN SPECHT

Das in Senftenberg ansässige Unternehmen ZEDAS GmbH ist ein bedeutender Akteur im Eisenbahnmarkt und ist dort mit zwei Produkten am Markt: Das Asset-Management-System zedas®asset für Schienenfahrzeuge und Bahninfrastruktur ermöglicht Eisenbahnunternehmen eine effiziente Verwaltung ihrer Anlagen. Diese Software erfasst, überwacht und analysiert verschiedenste Assets, wodurch Unternehmen in der Lage sind, Betriebskosten zu minimieren. Parallel dazu bietet ZEDAS das Logistikmanagementsystem zedas®cargo für Schienengüterverkehre und Rangierverkehre an, das darauf abzielt, Unternehmen bei der

Optimierung ihrer Logistikprozesse zu unterstützen. Derzeit strebt ZEDAS eine verstärkte Präsenz auf dem polnischen Markt an.

Die Expansion des Unternehmens in Osteuropa begann bereits 2014 mit der Eröffnung einer Niederlassung in der Ukraine. Ursprünglich sollte diese Niederlassung Softwareentwicklungen liefern. Die Idee dazu kam von einem damaligen Freelancer, der selbst aus der Ukraine stammt. „Das hat damals nicht so gut funktioniert und wir



Die ZEDAS GmbH unterstützt mit seinen Produkten die Bahnbranche und bietet – wie es auf der Miniaturbahn geschrieben steht – dafür Software an.

FOTO: STEFAN SPECHT