

20.03.2025 – 08:03 Uhr

50 % Umsatzwachstum dank Großprojekten und neuer Partnerschaft



Götzis, Vorarlberg (ots) -

Antiloop und ANT setzen ihre Erfolgsgeschichte mit der Bündelung ihrer Kräfte in einer strategischen Partnerschaft fort: konsolidiertes Umsatzwachstum auf 9,7 Millionen Euro.

Antiloop GmbH mit Sitz in Götzis / Österreich beteiligt sich im Rahmen einer strategischen Partnerschaft an der Agile Networks Technologies GmbH (ANT) mit Niederlassungen in Deutschland, der Schweiz und Rumänien. Durch die Partnerschaft vergrößert das Unternehmen seine Marktreichweite und Technologielandschaft und kann Synergien in mehreren Großprojekten nutzen.

Gemeinsam decken die beiden Unternehmen die gesamte digitale Wertschöpfungskette ab, um ihren Kunden einzigartige digitale Erlebnisse zu bieten. Die Partnerschaft führte zu einem Umsatzwachstum von **9,7 Millionen Euro**, einer Teamerweiterung auf nun **über 100 festangestellte Mitarbeiter** und einer **Portfolioerweiterung**, die einen breiten Technologie-Stack abdeckt.

Durch den strategischen Schritt, sich mit ANT zusammenzuschließen, bietet Antiloop nun umfassende Lösungen und tiefgreifende Expertise in Schlüsseltechnologien wie **Spryker, Salesforce, SAP, Shopware, Pimcore, Akeneo, Workato und Jitterbit**. Dies ermöglicht einen technologieunabhängigen Beratungsansatz, der unabhängig von der bestehenden Infrastruktur eines Unternehmens ist.

Antiloop ist ein führender digitaler Dienstleister, der B2B-Produktionsunternehmen und Großhändler bei der digitalen Transformation ihrer Prozesse unterstützt. Mit **über 15 Jahren Erfahrung** liefert Antiloop maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Beratung und Plattformimplementierung. Zu den Kunden von Antiloop zählen sowohl Konzerne als auch mittelständische Unternehmen, darunter beispielsweise der Beschlägehersteller Blum, der Normteilehersteller Meusburger und der Zumtobel Konzern.

ANT wurde 2019 gegründet und verfügt über Niederlassungen in Deutschland und der Schweiz sowie zwei Nearshore-Standorte in Rumänien mit einem Team von **über 70 festangestellten Mitarbeitern**. Das Unternehmen ist auf komplexe Customer-Experience Projekte spezialisiert und pflegt langjährige erfolgreiche Partnerschaften mit Salesforce, SAP und anderen führenden Technologieanbietern.

„Wir sehen in dieser Partnerschaft großes Potenzial. Unsere Portfolios ergänzen sich perfekt und unsere gemeinsamen Werte bringen uns zusammen. Diese Partnerschaft ist der erste Schritt in eine gemeinsame Zukunft, in der wir uns als zentraler CX-Anbieter in der DACH-Region etablieren wollen“, **Gerold Böhler, Gründer und Geschäftsführer Antiloop GmbH**. Er betonte weiter: „Die Kombination aus Beratungskompetenz und breiter technologischer Abdeckung ermöglicht es, Kunden technologieunabhängig maßgeschneiderte Lösungen anzubieten“, ergänzt Böhler. „Wir verstehen uns als Sparringspartner, der Unternehmen hilft, digitale Herausforderungen nicht nur zu meistern, sondern daraus auch echte Geschäftserfolge zu generieren. Durch den Local-Nearshore-Ansatz bleiben wir bei der Umsetzung nah am Kunden und können zugleich eine effiziente, qualitativ hochwertige und kostengünstige Projektumsetzung sicherstellen“, so Böhler weiter.

Jürgen Samuel, Gründer und Vorstandsvorsitzender von ANT, erklärte: „Bei der Partnerschaft zwischen ANT und Antiloop geht es nicht nur um Technologie - es geht um eine gemeinsame Vision und gemeinsames Wachstum. Wir freuen uns über die Möglichkeiten, die diese Partnerschaft für unsere Kunden, unsere Unternehmen und unsere Mitarbeiter schafft, während wir gemeinsam die Zukunft der digitalen Kundenerfahrung gestalten.“

Catalin Mihacea und Alpar Katona, Gründer und Co-CEOs: „Durch diese Partnerschaft schaffen wir die Grundlage für ein stärkeres, zukunftsfähiges Ökosystem, das sowohl unseren Kunden als auch unseren Kollegen zugutekommt. Unsere Teams werden eng zusammenarbeiten, sich gegenseitig unterstützen, Erkenntnisse und Fachwissen austauschen und ein Umfeld schaffen, in dem Lernen und berufliches Wachstum gedeihen und bedeutende Chancen für ANT, für Antiloop und unsere Kunden eröffnen. Durch die Kombination unserer Expertise, unseres Portfolios und unseres kundenorientierten Ansatzes können wir noch wirkungsvollere Lösungen liefern und unseren Kunden helfen, das Kundenerlebnis zu verbessern, Abläufe zu optimieren und nachhaltiges Wachstum zu fördern.“

Über Antiloop

Antiloop ist ein führender Digitaldienstleister mit über 15 Jahren Erfahrung in digitaler Vertriebsberatung und Plattformlösungen. Das Unternehmen unterstützt produzierende Industrieunternehmen und Großhändler im B2B Bereich dabei, ihre digitalen Vertriebsfähigkeiten zu verbessern und langfristigen Erfolg zu sichern. Mit umfassender Expertise in der Unternehmens- und Technologieberatung deckt Antiloop die gesamte digitale Wertschöpfungskette ab und entwickelt maßgeschneiderte Lösungen für den digitalen Handel.

Über Agile Networks Technologies GmbH (ANT)

ANT ist spezialisiert auf Customer Experience und komplexe Vertriebsstrategien. Als zertifizierter Partner führender Technologieanbieter wie Salesforce, SAP CX, Workato und Shopware entwickelt das Unternehmen innovative IT-Lösungen für kundenzentriertes Marketing und digitalen Vertrieb. Die kombinierte Expertise von Antiloop und ANT ermöglicht die effiziente Umsetzung zukunftsweisender digitaler Geschäftsmodelle.

Mehr erfahren [Mehr erfahren](#)

Pressekontakt:

Antiloop GmbH
Am Garnmarkt 5
6840 Götzis
Österreich
pr@antiloop.com

Agile Networks Technologies GmbH
Kennedyallee 113
60596 Frankfurt am Main
Deutschland
pr@agilenetworks.tech

Medieninhalte



Antiloop / ANT Führungsteam



Gerold Böhler und Matthias Frick bei der Arbeit



Arbeiten im Antiloop Office

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100101690/100929754> abgerufen werden.