

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

ePaper

01/2017



Entdecken Sie die Möglichkeiten des interaktiven ePapers von Wirtschaftsforum

IHR UNTERNEHMEN ODER IHRE LEISTUNGEN IM ePAPER

Rufen Sie uns an!
0049 5971 92164-0



Wirtschaftsforum ePaper

Die digitale Ausgabe von Wirtschaftsforum – exklusive Inhalte immer verfügbar. Ganz gleich, ob es sich um eine reguläre Ausgabe oder ein Themenspezial handelt. Nutzen Sie die erweiterten Funktionen der digitalen Ausgabe wie den direkten Link zu den Unternehmen oder die integrierte Email-Funktion.

NAVIGATION

Sie finden die Navigationsleiste am Ende jeder Seite im ePaper. Die einzelnen Symbole ermöglichen Ihnen eine komfortable Steuerung.

- ◀ -> Erste Seite
- ◀ -> Vorherige Seite
- ✉ -> Mitteilen
- 🔍 -> Suche
- 🔍 -> Zoom
- ▶ -> Nächste Seite
- ▶▶ -> Letzte Seite



UNSER INTERAKTIVES EPAPER AUF
www.wirtschaftsforum.de/epaper



Klick zum Vergrößern



Die Bildergalerie beginnt automatisch. Um einzelne Bilder zu vergrößern, klicken Sie auf das entsprechende Bild.



Mit Klick auf die Abspieltaste starten Sie die Wiedergabe von Videos.

INHALTSVERZEICHNIS

BAUWESEN

Tönjes & Meichsner Baugesellschaft mbH

„Sicherheit, dass alles gut klappt!“

GESUNDHEIT, MEDIZIN, PHARMAZIE

JPT Peptide Technologies GmbH

Therapie am Kern des Problems

PAPIER, DRUCK, VERPACKUNG

Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG

Verpackungsprofi als Global Player

KONSUMGÜTER

Grossmann Uhren GmbH

Renaissance der Uhren-Unikate

TELEKOMMUNIKATION UND INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Hughes Network Systems GmbH

Breitband für den Kontinent

MASCHINEN-, APPARATE- UND ANLAGENBAU

4

August Müller GmbH & Co. KG

Erfahrung geht über Handbuch

12

VIETZ GmbH

Profis in der Pipeline

14

6

DIENSTLEISTUNGEN

Massarbeit Personalservice GmbH

Recruiting Restructured

15

8

TRANSPORT, LOGISTIK, VERKEHR

Maersk Deutschland A/S & Co. KG

Die Logistikriesen der Meere

16

9

BAU

BREMER Stuttgart GmbH

Bauwunsch zum System gemacht

18

10

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

„Sicherheit, dass alles gut klappt!“

Das typische Friesenhaus ist ein beliebtes Modell. Aber auch Herrenhausgiebel sind sehr gefragt. Das ist der große Vorteil der Tönjes & Meichsner Baugesellschaft mbH. Das Familienunternehmen aus dem niedersächsischen Bösel geht immer auf die individuellen Wünsche seiner Auftraggeber ein. Weil neben Architekten auch Statiker und Ingenieure zum Team gehören, orientieren sich die Planer ganz an den Anforderungen der Kunden. Zusammen mit eigenen Handwerkern werden so schlüsselfertige Bauten errichtet.

„Wir planen und bauen schlüsselfertige Häuser“, verdeutlicht Kathrin Tönjes, Architektin der Tönjes & Meichsner Baugesellschaft mbH und Tochter des Firmengründers. „Dabei haben wir ein eigenes Team von Handwerkern. Fliesen-, Maurer-, Maler- und Dachstuhlarbeiten übernehmen wir selbst. Nur Tätigkeiten für Elektrik, Heizung, Estrich und Putz vergeben wir extern.“ Dabei bietet das Unternehmen verschiedene Haustypen an, die jedoch eher als Muster dienen. „Grundsätzlich gehen wir auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden ein“,

so Kathrin Tönjes. „Obwohl wir hauptsächlich Privathäuser bauen, sind wir auch im gewerblichen Bau aktiv.“ So hat Tönjes & Meichsner gerade ein Gebäude für einen Autohandel geplant. Dabei konstruiert das Büro nicht die Stahlhallen, kann diese jedoch planen.

GERINGER ENERGIEVERBRAUCH

Die typische Größe der Häuser liegt zwischen 150 und 170 m². Aktuell gibt es einen Trend zu Flachdächern. Immer größeren Raum nehmen auch Umweltschutz und Energieeffizienz ein.



Immer individuell: Die Wünsche der Kunden stehen im Mittelpunkt

„Wir bauen zwar noch keine Passivhäuser, jedoch Häuser mit geringem Energieverbrauch gemäß KfW-Standard“, erläutert Kathrin Tönjes. „Selbstverständlich

erfüllen wir auch dabei alle Normen.“ Tönjes & Meichsner handelt nicht mit Grundstücken, hilft den Kunden jedoch bei der Auswahl des für sie am besten geeigneten

„ Grundsätzlich gehen wir auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden ein. “



TM TÖNJES & MEICHSNER
Baugesellschaft mbH

Tönjes & Meichsner
Baugesellschaft mbH

Industriestraße 34
26219 Bösel
Deutschland

☎ +49 4494 1358

☎ +49 4494 8340

✉ info@tm-bau.de

🌐 www.tm-bau.de



Einladende Atmosphäre: Empfangsbereich eines Unternehmens

Bauplatzes. Diese Kunden sind in der Regel Privatpersonen aller Altersgruppen. Kathrin Tönjes: „Wir haben Kunden um die 20, aber unser ältester Kunde war über 80 Jahre alt.“

MEHR ALS 3.000 PROJEKTE

Werner Tönjes gründete die Tönjes & Meichsner Baugesellschaft mbH 1982 zusammen mit seinem Partner. Mittlerweile leiten Kathrin Tönjes und ihr Bruder Stephan, der die komplette Baustellen-terminierung in der Hand hat, die Firma. Trotzdem ist der Rat der Eltern und von Partner Meichsner im Familienunternehmen weiterhin gefragt. „2016 haben wir 220 Häuser gebaut. Seit Gründung der Firma sind es mehr als 3.000“, erklärt Kathrin Tönjes. Das Einzugsgebiet des Betriebs mit 157 Beschäftigten ist Norddeutschland und liegt im Großraum Oldenburg, Bremen und Osnabrück. Neben einem eigenen Ausstellungsraum mit circa 700 m² Fläche verfügt Tönjes & Meichsner auch über eine 8.600 m² große Anlieferungs-, Lager- und Abbundhalle in der

Baumaterialien gelagert werden sowie auch der Abbund für die Dachstühle erfolgt.

BESTE REFERENZEN

Die eigenen Handwerker machen für Kathrin und Stephan Tönjes einen Großteil des Erfolges aus: „Damit wird schon vor Baubeginn sichergestellt, dass der von den Architekten entworfene Plan auch wirklich in die Tat umgesetzt werden kann.“ Zudem verfügt Tönjes & Meichsner mit mehr als 3.000 abgeschlossenen Projekten über ausgezeichnete Referenzen. „Wir sind ein Familienunternehmen mit entsprechenden Werten und Traditionen“, weiß Kathrin Tönjes. „Das schätzen unsere Kunden.“ Die Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Auftraggeber ist für den Familienbetrieb die beste Werbung. Kathrin Tönjes: „Werden wir weiterempfohlen, so bedanken wir uns bei unseren Kunden mit einer Prämie. Dadurch, dass wir schon so lange in unserer Region tätig sind, haben wir ein sehr gutes Image.“ Neben den Kunden ist auch das Internet



Im Trend: Flachdächer werden immer beliebter

ein wichtiges Präsentationsforum. Außerdem stellt sich das Unternehmen auf regionalen Messen vor.

GROSSES VERTRAUEN

Trotz eines hart umkämpften Marktes behauptet das Famil-

ienunternehmen seine Position in der Region. „Die Kunden haben jedoch großes Vertrauen zu uns. Mit unseren vielen positiven Ref-erenzien bieten wir den Kunden die Sicherheit, dass auch alles gut klappt. Das ist häufig ein wichtiges Entscheidungsmerkmal“, beobachtet Kathrin Tönjes. Auf dieser Basis will Tönjes & Meichsner den Kunden auch weiterhin dienen. Investitionen – wie die gerade

„ Wir sind ein Familienunternehmen mit entsprechenden Werten und Traditionen. “

ienunternehmen seine Position in der Region. „Die Kunden haben jedoch großes Vertrauen zu uns. Mit unseren vielen positiven Ref-

erstellte Anlieferungs- sowie Lager- und Abbundhalle – bilden dabei einen wichtigen Baustein für die Zukunft des Familienbetriebs. |



Alles aus einer Hand: Tönjes & Meichsner baut schlüsselfertig



Therapie am Kern des Problems

Der menschliche Körper ist ein hochkomplexes Gebilde, in dem auch das kleinste Element eine entscheidende Rolle spielt. Zu wissen, wie sich diese Elemente gegenseitig beeinflussen, ist der Schlüssel für die Heilung von vielen Krankheiten. So sind Peptide zwar nur Bruchstücke von Proteinen, diese sind aber wiederum im menschlichen Organismus omnipräsent. Die JPT Peptide Technologies GmbH hat sich genau auf diese winzigen aber unabdingbaren Komponenten im menschlichen Körper spezialisiert. Mit seinem Wissen und Ansätzen gibt das deutsche Unternehmen Krebspatienten neue Hoffnung.



Die Peptide werden lyophilisiert



Peptide werden weltweit in der Onko-Immunologie genutzt

„Die moderne Krebs-Immuntherapie fokussiert zunehmend auf individuelle Therapiekonzepte“, erläutert Dr. Holger Wenschuh, Geschäftsführer von JPT. „Die klassische Chemotherapie hat weiter ihre Daseinsberechtigung, wird aber häufig von Nebenwirkungen und Resistenzen begleitet. Ein moderner Ansatz besteht darin, den einzelnen Tumor durch eine Biopsie zu analysieren. Es ergeben sich individuelle Muster von Antigenen. Das sind Proteine, die man nutzen kann, um für den Patienten ein maßgeschneidertes Therapiekonzept zu ermitteln, welches das vorhandene Immunsystem mobilisiert, den eigenen Tumor zu bekämpfen. Diese Art von Behan-

dlung ist noch kein Standardverfahren, befindet sich aber in einem hochgradig dynamischen Entwicklungsprozess.“

THERAPIE IN VIER PHASEN

Die Therapieentwicklung findet in vier Phasen statt. „Die Analyse und Identifizierung der Antigene ist die erste Phase“, erklärt Holger Wenschuh. „Dazu braucht man tausende von Peptiden. Aus diesen werden dann in der zweiten Phase, der Validierung, die relevanten Peptide herausselektiert. Erst dann beginnt in der dritten Phase die eigentliche Therapie, bei der Peptide dem Patienten direkt injiziert, zur Herstellung von Abwehrzel-

len verwendet oder in Form einer RNA verabreicht werden, die so codiert ist, dass Peptide im Körper gebildet werden. In der vierten Phase helfen unsere Peptide dann auch, die Reaktion des Patienten und dessen Immunsystems auf die Therapie zu beobachten. Wir messen, inwieweit die Therapie auf

molekularer Ebene zum Erfolg führt.“ Die Werkzeuge für Immuntherapien machen 75% des Jahresumsatzes von zehn Millionen EUR aus, der Rest entfällt auf Proteomics. „Wir stellen Nischenprodukte her“, betont Holger Wenschuh. „Und diese kann man nur erfolgreich platzieren, wenn das Produkt gut ist und man international gut aufgestellt ist. Wir haben deshalb schon ein Jahr nach der Gründung im Jahr 2004 eine Tochterfirma in den USA etabliert. Jetzt haben wir zwei Standorte dort, in Boston und Denver. Rund die Hälfte unseres Umsatzes machen wir in den USA, 35% in Europa. Traditionell ist Nordamerika gut, aber ich sehe auch Potenzial in China.“



In jedem der acht Gefäße wird ein Peptid synthetisiert

JPT Peptide Technologies GmbH

Volmerstraße 5
12489 Berlin
Deutschland

+49 30 63925500

+49 30 63925501

info@jpt.com

www.jpt.com



Innovative Peptide Solutions



Schwierige Peptide oder große Mengen werden manuell synthetisiert



Die Arrays werden für die Herstellung der Peptide Microarrays vorbereitet

EXPANSION ZUM ERFOLG

Ursprünglich ist die Firma, die 80 Personen beschäftigt, aus der Jerini AG, einem Berliner Bio-

tech-Unternehmen ausgegliedert worden. Seit 2009 ist sie Teil der BioNTech AG und hat sich auf Onko-Immunologie spezialisiert. „Seit fünf Jahren wachsen wir zweistellig“, offenbart Holger Wenschuh. „In unserem Segment sind wir einer der weltweiten Marktfüh-

„Aufgrund unserer Historie haben wir von Beginn an qualitativ hochwertige Produkte hergestellt.“

erklärt Holger Wenschuh. „Wir wollen uns zu einem strategischen Full-Service-Partner für unsere Kunden entwickeln und bis 2025 zum bevorzugten Entwicklungspartner für individualisierte Krebstherapiekonzepte.“

Optiplan®

powered by digomed

...we move IT

HighTech. HighTouch.



Digital. Effizient. Zuverlässig.

Interesse?

digital@optiplan.org

+49 (0)203-74211-0

Optiplan®
Die Manufaktur
www.optiplan.org

Verpackungsprofi als Global Player

Ansprechende und funktionale Verpackungen sind das Metier der Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG. Seit 1999 gehört der Standort in Ronsberg, dessen Historie bis in das Jahr 1585 zurückreicht, zur Huhtamaki-Gruppe. Von dort aus stattet der Verpackungsprofi Kunden in aller Welt mit flexiblen Verpackungen aus, die vielfältigen Ansprüchen genügen. Ob Lebensmittel oder Reiniger – für alles bietet die Firma eine Verpackungslösung.



Ob Reinigungsmittel, Nascherei, Kaffee oder Tütensuppe – die Spezialisten von Huhtamaki Flexible Packaging bieten Verpackungen für die unterschiedlichsten Bedarfe und Beschaffenheiten von Füllgut

„Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden und wollen deren Probleme lösen. Wir versorgen sie nicht nur mit Produkten, sondern bieten Mehrwerte: mal eine schnelle Belieferung, mal ein tolles Design“, sagt Joachim Friebe, Director Business Support im Unternehmen. Letztlich geht es darum, sich in der gesamten Lieferkette vom Design bis zur Lieferung zu positionieren.

KNOW-HOW DER GRUPPE ZÄHLT

Dabei profitiert Huhtamaki Flexible Packaging als Standort in Ronsberg von dem Know-how der gesamten Huhtamaki-Gruppe. „Wir helfen dem Kunden auch über unsere

Grenzen als Hersteller flexibler Verpackungen hinaus. Denn in der Huhtamaki-Gruppe bieten wir verschiedene Verpackungslösungen und Technologien an. Dadurch erhält der Kunde einen Ansprechpartner für diverse Produktlösun-

„
Wir helfen den Kunden,
damit sie ihre Produkte
noch besser an
den Markt bringen.“

gen, egal aus welchem Standort heraus“, so Joachim Friebe. Das Portfolio des Verpackungsprofis in

Ronsberg ist breit gefächert. Von Monofolien bis zu vielschichtigen Laminaten unterschiedlicher Rohstoffe wie Aluminium, Papier und mehr reicht das Angebot. „Oft werden unterschiedliche Eigenschaften kombiniert, um das Füllgut lange haltbar zu machen und zu schützen“, erläutert der Director Business Support. Dabei hat Huhtamaki Flexible Packaging eine starke Präsenz in Nischenmärkten. „Wir bieten Spezialitäten an, die unsere Kunden nicht immer lokal beziehen können“, so Joachim Friebe. Der Innovationskraft des Unternehmens kommt große Bedeutung zu, denn Entwicklungsbereitschaft ist auf vielfältigen Ebenen gefragt. Ein Beispiel: Wurde

Tubenlaminat traditionell im Bereich Mundhygiene eingesetzt, findet es mehr und mehr in Beautyanwendungen Einsatz. „Die Produkte müssen modifiziert werden, um den Anwendungen gerecht zu werden“, erläutert Joachim Friebe. Rund 85% der Produkte finden Absatz auf dem europäischen Markt, 15% rund um den Globus. Am Standort in Ronsberg beschäftigt Huhtamaki Flexible Packaging 1.050 Mitarbeiter. In der gesamten Gruppe erwirtschaften 17.000 Frauen und Männer einen Jahresumsatz von 2,9 Milliarden EUR. „Wir legen den Fokus auf Entrepreneurship: Im täglichen Arbeiten, in den Entscheidungsfindungsprozessen und den Entscheidungen selbst.“

Huhtamaki

Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG

Heinrich Nicolaus Straße 6
87671 Ronsberg
Deutschland

+49 08306 770

+49 08306 77226

flexibles@huhtamaki.com

www.flexibles.huhtamaki.eu

Renaissance der Uhren-Unikate



Man muss schon ein echter Unternehmergeist sein, wenn man einer fast vergessenen Uhrenmanufaktur neues Leben einhaucht, deren Geschichte bis ins 19. Jahrhundert zurückreicht. Christine Hutter, selbst Uhrmacherin und Geschäftsführerin der Grossmann Uhren GmbH, trieb dieser Geist um, als sie 2008 auf das Erbe des renommierten Uhrenherstellers Moritz Grossmann in Glashütte aufmerksam wurde. Von der technischen Raffinesse und Einzigartigkeit wie auch der Geschichte von Weltruf inspiriert, bringt sie die exklusiven Grossmann Uhren heute auf den internationalen Markt – zur Freude echter Kenner.

Christine Hutter ist selbst Uhrmacherin und Business-Frau aus Passion. Etwas Eigenes zu machen in ihrem Metier – bei der Unternehmensgründung der Grossmann Uhren GmbH traf Motivation auf die richtige Gelegenheit. „Die Faszination für Uhren hat mich während meiner Lehrzeit gepackt und diese ist über die Jahre hinweg noch gewachsen“, verrät Christine Hutter.

PHILOSOPHIE VON ECHTEM HANDWERK

Die Philosophie des neu gegründeten Hauses blieb dabei die alte: Grossmann Uhren versprochen schon vor 150 Jahren höchstwer-

tigste Uhrmacherqualität. So ist es kein Wunder, dass Christine Hutter die Produktionsprozesse in ihrer Manufaktur heute so weit verfeinert hat, dass ihr Betrieb etwa im Finishingbereich der einzige in Glashütte ist, der eigene Zeiger

Meisterwerke mit Unikatcharakter. Um ein Produktionsziel von maximal 1.000 Uhren jährlich zu erreichen, schwört Christine Hutter auf ihr Team, das tatkräftig daran mitwirkt, über Deutschland hinaus Connaissseure für ihre Uhren zu

hochkarätigen Preise, die Grossmann Uhren mittlerweile nach Hause bringen. Der Weltruf von einst lebt wieder. |

„ Als kleinere Manufaktur sind wir unabhängig. Das trifft den Geist der Zeit, denn Uhrenliebhaber möchten ein Produkt tragen, das ihre Wünsche zu 100% erfüllt.“

anfertigt – und zwar von Hand. Auch die mythologischen Produktamen aus dem alten Ägypten unterstreichen die Wertigkeit der heutigen Grossmann Uhren, die nichts weniger sind als kleine

begeistern: von Tokio über Kuala Lumpur und Dubai, London und Madrid, künftig auch die USA. Auftrieb geben hier vor allem Komplimente von den angesehensten Kollegen der Branche und die



Die BENU-Serie, hier eine TOURBILLON, steht für den Neuanfang der Manufaktur



Christine Hutter versah ihre Kollektionen mit Namen aus der altägyptischen Mythologie: BENU, ATUM und TEFNUT



MORITZ GROSSMANN
GLASHÜTTE 1/SA

Grossmann Uhren GmbH

Uferstrasse 1
01768 Glashütte
Deutschland

☎ +49 35053 32000
☎ +49 35053 320099

✉ info@grossmann-uhren.com
🌐 www.grossmann-uhren.com

Breitband für den Kontinent

Berichterstattung von Olympischen Spielen läuft in der Regel rund um die Uhr und rund um den Globus. Dementsprechend hoch sind die Anforderungen an die Übertragungstechnik. Bei den Olympischen Sommerspielen von London im Jahr 2012 wurde die maximale Verfügbarkeit des Netzwerks von dem US-Unternehmen Hughes sichergestellt, der weltweiten Nummer eins bei Breitband-Satelliten-Services. Von Deutschland, England und Italien aus bietet man modernste Breitband-Lösungen für Kunden in ganz Europa.



Mit einem globalen Marktanteil von 55% ist Hughes der weltweit führende Anbieter von satellitengestützten Breitband-Netzwerk-Lösungen und Managed-Network-Services. Mehr als vier Millionen Zugangsgeräte und über 20 Satelliten rund um den Globus versorgen Kunden in über 100 Ländern mit schnellem Internet. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Germantown im US-Bundesstaat Maryland. Neben Standorten in ganz Nordamerika gibt es Niederlassungen in Europa, Brasilien und Indien. In Europa

ist man mit eigenen Büros in Deutschland, Italien und Großbri-

”

Unser Vorteil ist, dass wir jedes einzelne Land in Europa kennen und wissen, wie man ein leistungsfähiges Netzwerk aufbaut.

“

tannien vertreten. Mit insgesamt 140 Beschäftigten werden auf dem europäischen Markt rund 100 Mil-

lionen EUR Umsatz erwirtschaftet. Das Unternehmen blickt auf eine lange Tradition zurück. „Hughes wurde in den 1930er-Jahren von dem Unternehmer und Luftfahrtpionier Howard Hughes gegründet“, erläutert Christopher Britton, Geschäftsführer der europäischen Niederlassungen von Hughes. „In Deutschland sind wir seit 1996.“

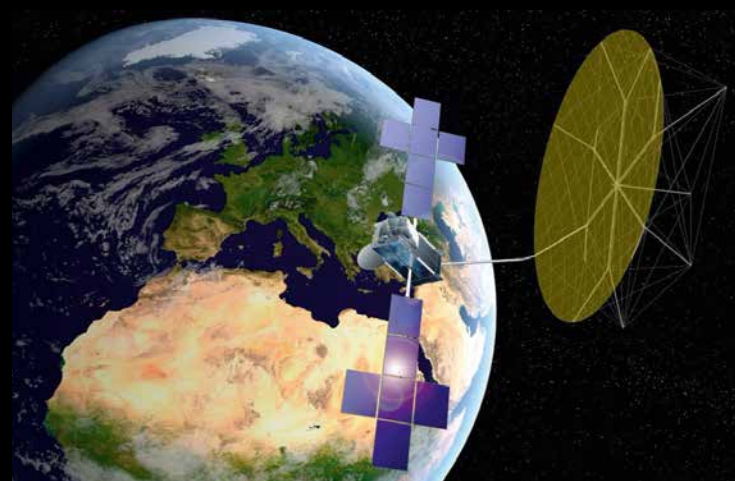
WACHSTUM IM EINZELHANDEL

Zu den Kunden von Hughes gehören Unternehmen aus allen Branchen sowie Regierungen

und öffentliche Einrichtungen. Das größte Wachstum verzeichnet man im Einzelhandelsbereich. Zu den Stärken von Hughes gefragt, antwortet Christopher Britton: „Wir arbeiten mit den besten 3G-, 4G- und in Zukunft auch 5G-Providern zusammen und verfügen über großes Innovationspotenzial. Außerdem sind wir sehr serviceorientiert und bieten unseren Kunden sämtliche Kommunikationslösungen.“ Von letzterem profitieren vor allem multinationale Unternehmen. „Wir sind hier europaweit tätig und verstehen uns



Hughes baut die Netzwerk-Infrastruktur kontinuierlich aus, um die Verfügbarkeit weiter zu steigern



In der geostationären Umlaufbahn versorgen 24 S-, KU- und KA-Band EchoStar-Satelliten Kunden in über 100 Ländern mit schnellem Internet

Hughes Network Systems GmbH

Ottostraße 9
64347 Griesheim
Deutschland

+49 6155 8440
+49 6155 844280

sales@hugheseurope.com
www.hugheseurope.com

HUGHES

An EchoStar Company



Hughes bietet integrierte Breitband- und Managed-Network-Services in ganz Europa an

„ Wir unterstützen unsere Kunden auch dabei, neue Services zu entwickeln und ihr Geschäftsvolumen zu steigern.“

als europäischer Dienstleister“, beschreibt Christopher Britton die Philosophie von Hughes diesseits des Atlantiks. „Es geht darum, europaweit zusammenzuarbeiten und die verschiedenen lokalen Anforderungen und gesetzlichen Regulierungen in den einzelnen Märkten zu verstehen und perfekt umzusetzen. Unser Vorteil ist, dass wir jedes einzelne Land in Europa

kennen und wissen, wie man ein leistungsfähiges, zuverlässiges Netzwerk aufbaut. Deshalb erreichen wir auch exzellente Werte bei der Kundenzufriedenheit.“

HOHE KUNDENTREUE

Hughes gehört zur US-amerikanischen EchoStar-Gruppe, einem weltweit führenden Anbieter von

Satelliten- und Digital-TV-Technik mit mehr als 14.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von drei Milliarden USD. Das Unternehmen hat in Europa viele langjährige, loyale Kunden. Mit der britischen National Lottery arbeitet man zum Beispiel sehr mehr als zehn Jahren zusammen. „Wir unterstützen unsere Kunden auch dabei, neue Services zu entwickeln und ihr Geschäftsvolumen zu steigern“, erläutert Christopher Britton einen wesentlichen Grund für die hohe Kundentreue. In Zukunft will man die Netzwerkgeschwindigkeit

weiter ausbauen. Außerdem plant Hughes, in Kooperation mit seiner Muttergesellschaft EchoStar, neue Mobilfunkleistungen in ganz Europa einzuführen. „Hierfür ist es wichtig, die Unterstützung der lokalen Behörden zu haben“, sagt Christopher Britton. „Die haben wir auch, denn durch unsere Aktivitäten fördern wir sichere, amerikanische Investitionen in Europa. Wir sind sehr zufrieden mit dem, was wir bisher erreicht haben.“



Hughes bietet seinen Kunden sämtliches Kommunikations-Equipment



Modernste Breitband-Satellitentechnik sorgt für maximale Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit

Erfahrung geht über Handbuch

Es gibt Jobs, für die es keine spezielle Bezeichnung und kein offizielles Training gibt. Gerade im technischen Bereich kommt es weniger auf den Titel und viel mehr auf Erfahrung mit ganz bestimmten Maschinen an. Die Art von Erfahrung, welche die Mitarbeiter der August Müller GmbH & Co. KG vorweisen können. Der bereits im Jahr 1894 in Rottweil gegründete Familienbetrieb hat sich auf Anlagen- und Maschinenbau für die Industrie der Steine und Erden spezialisiert. Heute stellt das deutsche Unternehmen Geräte her, die sonst niemand bauen kann.



„Was wir herstellen, sind komplette Vorbrechanlagen, einschließlich Kettenförderer, Plattenbänder, Rollenroste, Brecher und Fingerrollenroste“, zählt Berit Müller, Geschäftsführerin der August Müller GmbH & Co. KG, auf. „Seit den 1950er-Jahren bauen wir Rollenroste ohne Verstellung, aber unsere besondere Stärke sind jetzt unsere patentierten individuell einstellbaren Rollenroste für die Abreinigung von Materialien. Wir haben auch Fingerrollenroste entwickelt, die als Siebmaschinen für die Reinigung von Materialien dienen.“

Die haben wir nicht patentiert, das kann aber trotzdem keiner außer uns.“ Das Familienunternehmen deckt jeden Schritt ab, von der Planung über die Konstruktion und Montage bis hin zur Wartung. „Unsere Erfahrungswerte verbessern wir ständig“, betont Berit Müller. „Man kann so etwas nicht aus dem Buch lernen. Anlagenbau ist knifflig, deswegen haben wir langjährige Mitarbeiter dabei.“ Und deswegen achtet die Firma auch darauf, dass ihre 65 Angestellten individuell gefördert werden. „Wir starten Parallelprojekte“, erläutert

Berit Müller. „Wenn jemand bei uns in Rente geht, lernen wir einen neuen Mitarbeiter parallel dazu für drei Jahre an, damit er die Chance hat, auf das Erfahrungsniveau zu kommen. Es ist zwar kostenintensiv, drei Jahre lang zwei Gehälter zu bezahlen, aber bei uns kann man das nicht aus den Handbüchern lernen.“

LERNEN DURCH PRAXIS

Auch Berit Müller hat durch praktische Erfahrung gelernt. „Es war eigentlich nie mein Plan, die

Firma zu übernehmen“, offenbart sie. „Aber dann ist mein Bruder bei einem tragischen Unfall ums Leben gekommen. Ich habe dann als Angestellte hier angefangen um zu sehen, ob es etwas für mich

„**Man kann so etwas nicht aus dem Buch lernen.**“

ist. Seit 2002 bin ich die offizielle Geschäftsführerin, gemeinsam mit meinem Lebensgefährten, der für den Vertrieb zuständig ist.



Die Maschinen werden in Steinbrüchen und Bergwerken eingesetzt



Die Fingerrollenroste werden als Siebmaschinen genutzt



Die Rollenroste sind die Spezialität der Firma

August Müller GmbH & Co. KG

Hochmaurenstraße 9

78628 Rottweil

Deutschland

☎ +49 741 28020

☎ +49 741 280212

✉ service@august-mueller.com

🌐 www.august-mueller.com



Er deckt den englischsprachigen Raum ab.“ Seit 2007 verfügt die Firma zusätzlich zu den zwei Werken in Rottweil über ein Vertriebsbüro in Hanweiler nahe der französischen Grenze. Aber auch Polen ist ein wichtiger Markt. „Polen bestellt allerdings nur bei EU-Subventionen“, stellt Berit Müller fest. „Sonst ist das Umfeld dort eher schwierig.“ Entsprechend schwanken auch die Zahlen für das Auslandsgeschäft. „Dieses Jahr hatten wir 60%, ansonsten haben sich 30 bis 40% eingespielt“, schätzt Berit Müller.

„Es ist unterschiedlich, aber wenn ein Kunde eine Anlage für zwei Millionen EUR kauft, dann sind es schon 20%.“ Dennoch steigt der Umsatz, der zurzeit bei zehn Millionen EUR liegt, stetig. „Es macht Spaß zu sehen, wie sich die Firma entwickelt“, meint Berit Müller. „Als ich sie übernommen habe, hat kein einziger Mitarbeiter die Firma verlassen. Sie glaubten an die Firma und auch an mich, dass ich als Frau das kann. Das Team, die Kunden, das funktioniert alles rundherum. Ich kann mir gar nichts anderes vorstellen.“



WE ENGINEER QUANT.

Precise · Reliable · Robust

Mit unserem transparenten, hochautomatisierten Investmentprozess schaffen wir nachvollziehbare und erfolgreiche Anlageentscheidungen zur Erfüllung Ihrer Ziele.



Die Kettenförderer werden für den individuellen Bedarf konzipiert



Profis in der Pipeline

Gleich ob für Öl oder Gas, das Errichten einer Pipeline ist stets ein anspruchsvolles Bauprojekt, für das sehr spezielles Equipment benötigt wird. Die VIETZ GmbH ist in diesem Bereich ein wohlbekannter und hochgeschätzter Name. Das deutsche Unternehmen stellt nun schon seit 40 Jahren Maschinen und Zubehör für den Pipelinebau her. Egal ob in Sibirien bei -70° Celsius oder in der Sahara bei +50° Celsius, Maschinen von VIETZ funktionieren immer.

Mit VACUVIETZ Hebe geräten können sowohl Rohre als auch Betonfertigteile sicher und ohne Beschädigung angehoben werden



Mit unseren Biegemaschinen können, je nach Spezifikation, Rohre zwischen 6 und 64 Zoll vor Ort kalt gebogen werden



VIETZ GmbH
Fränkische Straße 30-32
30455 Hannover
Deutschland

+49 511 949970

+49 511 495116

info@vietz.de

www.vietz.de

„Ich habe mir das Unternehmen angeschaut“, offenbart Joseph Sayegh, der seit Anfang des Jahres als zweiter Geschäftsführer für VIETZ tätig ist. „Es ist ein Juwel, das man weiter schleifen kann, um es wirklich zum Brillieren zu bringen. Ein Unternehmen mit Engineering in Deutschland, das mit allen Konkurrenten wettbewerbsfähig ist, sowohl hinsichtlich Know-how als auch im

Preisgefüge, davon gibt es wenig. Das Unternehmen ist von Haus aus international aufgestellt und die Marke VIETZ ist überall bekannt.“

LANGLEBIGE PRODUKTE

Die Flaggschiffprodukte der Firma sind Biegemaschinen, Schweißagregate und Schweißraupen. Die Firma VIETZ hat ihren Kundenservice rund ums Kernprodukt als Mehrwert positioniert. Ein hervorragender Kundendienst (Deutschland

und weltweit) entscheidet über den Erfolg von Unternehmen. „Auch im Handling sind wir stark“, fügt Joseph Sayegh hinzu. „Zum Beispiel mit VACUVIETZ, unseren Sauggeräten für Rohre, die auch bei der Herstellung von Rohren eine Rolle spielen können.“ Das Portfolio hat sich stetig weiterentwickelt mit dem Ziel, für einen Pipeline-Bauer alles aus einer Hand anbieten zu können. Und das in höchster Qualität, denn viele Geräte, die VIETZ verkauft hat, sind inzwischen schon 25 bis 30 Jahre im Betrieb. Selbst der Tod des Firmengründers vor einigen Jahren hat diesem hohen

es geschafft, weiterhin Akzente zu setzen. Sie hat das Buch super geführt.“

EIN FLEXIBLER ANSATZ

Strukturell gesehen ist das Unternehmen, das neben dem Hauptsitz in Hannover auch über Niederlassungen in Essen und Leipzig verfügt, flexibel aufgestellt. „Wir müssen uns die Manpower gemäß der Projekte heranholen“, erläutert Joseph Sayegh. „Im Schnitt beschäftigen wir zwischen 85 und 100 Leute, aber wir sind schon bis zu 120 Mitarbeitern

”

Einen VIETZ kann man in die zweite Generation vererben.

“

Standard nicht den geringsten Abbruch getan. „Herr Vietz hat die Weichen gestellt, sodass das Unternehmen international agieren kann“, erklärt Joseph Sayegh. „Das hat mit vielen Feinabstimmungen unserer Produkte zu tun, und damit, dass die Produkte komplett hier entwickelt, hergestellt und designed werden. Frau Vietz hat nach dem Tod ihres Gatten die Firma übernommen, und sie hat

hochgestiegen.“ Zurzeit ist das Ziel, neue Märkte mit neuen Produkten zu erschließen und die Präsenz im deutschen Markt, der augenblicklich 15% des Umsatzes ausmacht, zu stärken. „Es geht um Innovation, aber auch darum, zu bewahren, was sich bewährt hat“, betont Joseph Sayegh. „Wir wollen, dass unsere Maschinen auf jedem Pipelineprojekt zu sehen sind.“

Recruiting Restructured

Die Massarbeit Personalservice GmbH aus Ulm unterstützt seit 20 Jahren ihre regionalen Kunden zwischen Donau und Bodensee bei deren Personalbedarfen – vom Logistikhelfer bis zum Ingenieur. Die direkte Personalvermittlung für Positionen in den Bereichen Engineering und Office gewann dabei in den vergangenen Jahren immer mehr an Bedeutung. Hierfür wurde nun der separate Geschäftsbereich PNM (Personal nach Mass) gegründet, dessen Fokus auf Recruiting und Beratung speziell von Fachspezialisten und Führungskräften liegt.



Mit Blick auf den 2015 geschaffenen neuen Geschäftsbereich erläutert der Geschäftsführer Matthias Lindenmaier die Entwicklungen am Arbeitsmarkt in der Region: „Dieser Markt unterliegt einem grundlegenden Wandel, weg vom Arbeitgebermarkt hin zu einem Bewerbermarkt mit hohen Ansprüchen. Unternehmen müssen immer mehr dafür tun, geeignete Mitarbeiter zu finden und für sich zu gewinnen.“ PNM unterstützt hierbei Unternehmen bei der langfristigen Vermittlung hochqualifizierter Fachkräfte, auf Wunsch auch im Rahmen zeitlich befristeter Projekte

(Expert Leasing). Dazu zählen unter anderem Personalleiter oder Leiter für Qualitätssicherung. Am meisten gefragt sind derzeit Ingenieure, vor allem in den Sparten Luftfahrt, Automotive und Maschinenbau. Dank eines breit gefächerten Netzwerks kann die gezielte Suche nach passgenau geeigneten Kandidaten erfolgen.

AM PULS DER ZEIT FÜR DEN MITTELSTAND

Das 1996 ins Leben gerufene Unternehmen ist auf den Mittelstand fokussiert und baut auf langjährige

Zusammenarbeit mit vielen seiner Kunden. Matthias Lindenmaier, Mitgründer des Unternehmens, begann mit seiner beruflichen Tätigkeit zuvor in der ebenfalls mit-

„**Dank unseres Netzwerks können wir nach passgenau geeigneten Kandidaten suchen.**“

telständischen Automobilzulieferindustrie. Aus der Region stammend, nimmt er regelmäßig an immer häufiger angebotenen Netzwerkveranstaltungen teil, die auch als Vertriebsplattformen dienen sollen. Auf der anderen Seite hat der Bereich Social Media eine enorme

Bedeutung bei der Personalsuche gewonnen. Zusätzlich sind die Experten von PNM auf internationalen Fachmessen und Tagungen unterwegs. „Die Welt des Recruitings wurde in vergangenen Jahren von der fortschreitenden Digitalisierung enorm beeinflusst. Durch die Teilnahme an Fachveranstaltungen sind wir nahe an den Trends in der Branche.“

Mit PNM will Matthias Lindenmaier nun als überregionale Recruiting-Agentur seine Kunden im immer schwieriger werdenden Arbeitsmarkt noch besser begleiten. |



Überflieger und Strategen: PNM vermittelt hochqualifizierte Führungskräfte



Massarbeit Personalservice GmbH

Kronengasse 14
89073 Ulm
Deutschland

+49 731 9689815

+49 731 9689830

info@pnm-ulm.de

www.pnm-ulm.de



Maersk unterhält Büros und Anlagen in nahezu allen Häfen auf allen Kontinenten



Maersk steht für zuverlässige, flexible und umweltfreundliche Containerschifffahrt

Die Logistikriesen der Meere

Mit über 300 Büros in 114 Ländern und 29.700 Mitarbeitern an Land und auf See ist Maersk Line die größte Containerreederei der Welt. Insgesamt sind 630 Containerschiffe auf allen Ozeanrouten für die 1928 gegründete Schifffahrtsgesellschaft unterwegs – für 59.000 Kunden auf allen Kontinenten. Der Hauptsitz befindet sich in Kopenhagen. Wirtschaftsforum hat mit Richard Bingham, Trade & Marketing Director von Maersk Deutschland, über die schwierige Situation der Containerschifffahrt gesprochen und darüber, mit welcher Strategie Maersk die gegenwärtigen Herausforderungen in dieser 'geheimnisvollen' Branche meistert.

WF: Herr Bingham, was fasziniert Sie so an der Containerindustrie?

Richard Bingham: Oh, das ist irgendwie eine geheimnisvolle Branche. Die meisten Leute wissen nicht viel darüber, aber alles, was man hat, war einmal in einem Container über die Weltmeere unterwegs. Wussten Sie zum Beispiel, dass die Besatzung auf einem Riesen-Containerschiff nur 13 Mann stark ist?

WF: Was ist das Besondere an Ihrem Markt?

Richard Bingham: Bei der Containerschifffahrt handelt es sich um eine Branche mit hohen Investitionen in Sachanlagen, vor allem Containerschiffe. Es dauert etwa zwei Jahre, bis ein Schiff fertig gebaut ist. Und niemand kann wissen, wie sich dann die Nachfrage gestaltet. Das macht es schwierig, sich anzupassen, wenn sich die globale Nachfrage zunehmend volatil und unvorhersehbar entwickelt. Es ist eine Art Teufelskreis. Wir sehen, dass unsere Wachstumsraten zurückgehen und entscheiden, dass wir größere Schiffe brauchen. Dann

stellt sich die Frage, wie bekommen wir die Schiffe voll. Das kann man erreichen, indem man die Preise senkt, um so mehr Kunden zu gewinnen. Gleichzeitig machen die Wettbewerber das Gleiche, während die globale Nachfrage zurückgeht. Wir müssen uns als Branche auf geringeres Wachstum einstellen. Gleichzeitig muss man sehen, dass die Containerschifffahrt ein Massenmarkt mit sehr ähnlichen Leistungen ist. Das heißt, es kommt vor allem darauf an, die Kosten im Griff zu haben und die Effizienz zu steigern.

WF: Eine Möglichkeit, in diesem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld die Effizienz zu steigern, ist ja auch die Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Wie weit sind Sie hier fortgeschritten?

Richard Bingham: Da sind wir als Branche noch lange nicht so weit, wie wir könnten. Wir erhalten nach wie vor Aufträge per Fax. Wir nutzen Flugdrohnen, die Sachen aufs Schiff bringen, aber digitale Auftragsverarbeitung ist eine harte Nuss. Es geht um sehr hohe Investitionen in IT, um Hunderte von



Mit einem Marktanteil von 13,5 bis 14% ist Maersk die weltweite Nummer eins in der Containerschifffahrt

Kundenplattformen zu einer digitalen IT-Landschaft zu verbinden.

WF: Vor Kurzem hat die südkoreanische Reederei Hanjin Shipping Insolvenz angemeldet. Sehen Sie weitere Fälle dieser Art auf die Branche zukommen, Herr Bingham?

Richard Bingham: Ja, wir werden noch mehr Konsolidierung in den nächsten 12 bis 18 Monaten sehen. Für die meisten Containerreedereien sind die Aussichten nicht sehr gut.

WF: Welche Marktposition hat Maersk, und wie sehen Sie die Entwicklung für das laufende Jahr?

Richard Bingham: Maersk ist weltweit die Nummer eins, mit einem globalen Marktanteil nach Schiffs-kapazitäten von 13,5 bis 14%. In 2016 sind die Frachtraten bisher deutlich zurückgegangen, aber wir glauben, dass wir dieses Jahr den Boden erreicht haben. In den ersten sechs Monaten konnten wir das Transportvolumen sogar steigern. Der Preis dafür waren jedoch um rund 10% geringere Erlöse.

WF: Maersk verfügt über ein globales Netzwerk, mit Büros in nahezu allen Häfen auf der ganzen Welt. Inwiefern ist dies ein Vorteil für Sie?

Richard Bingham: Wir sind weltweit präsent. Das ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für uns. Wenn es in einer Region nicht so gut läuft, können wir das durch andere Regionen leichter kompensieren. Und es ist auch gut für unsere Kunden. Denn so können sie die Anzahl ihrer Zulieferer reduzieren und erhalten weltweit den gleichen, hohen Standard.

WF: Wenn Sie einmal zusammenfassen sollten, Herr Bingham, wie unterscheidet sich Maersk von der Konkurrenz?

Richard Bingham: Wir halten unser Versprechen und erfüllen den Auftrag des Kunden, und das zuverlässig, flexibel und möglichst umweltfreundlich. Kundenzufriedenheit steht für uns an erster Stelle, mehr als bei anderen Reedereien. Alles was wir tun, dient ausschließlich dem Zweck, dem Kunden eine optimale Lösung

für seine Transportprobleme zu bieten. Außerdem investieren wir laufend in neues Equipment, in Schiffe ebenso wie in IT-Lösungen. Deshalb sind wir die Nummer eins. Ich habe einmal gelesen, dass unsere Konkurrenten sechs Monate abwarten, nachdem wir etwas Neues eingeführt haben. Wenn es dann läuft, machen sie es nach. Eine bessere Bestätigung gibt es nicht.

WF: Was sind Ihre Pläne für die nächsten drei bis fünf Jahre?

Richard Bingham: Wir gehen davon aus, dass die Frachtraten wieder ansteigen und dass die Konsolidierung auf Anbieterseite weiter zunehmen wird. Vor diesem Hintergrund wollen wir vor allem unsere digitalen Services weiter ausbauen und es so einfacher machen, mit uns zusammenzuarbeiten. |



**MAERSK
LINE**

Maersk Deutschland
A/S & Co. KG
Ericusspitze 2-4
20457 Hamburg
Deutschland

☎ +49 40 235210

☎ +49 40 23521730

✉ gersalins@maersk.com

🌐 www.maerskline.com



Eines von zahlreichen Großprojekten: DHL-Gebäude in Frankfurt



Ein Neubau von BREMER Stuttgart für Immogate in Neuss

Bauwunsch zum System gemacht

Stuttgart ist nicht nur eine attraktive und gemütliche Stadt im Schwabenländle, sondern auch einer der wichtigsten Wirtschaftsstandorte Deutschlands. Der Spitzname Benztown verrät, dass insbesondere die Automobilindustrie aus Stuttgart nicht mehr wegzudenken ist. Doch auch aus anderen Branchen haben Tausende mittelständische Unternehmen in der Schwabenmetropole Fuß gefasst. Eines davon ist die BREMER Stuttgart GmbH, ein Tochterunternehmen der renommierten Paderborner BREMER AG.

Als Teil der BREMER AG kann BREMER Stuttgart auf eine bewegte Geschichte zurückblicken. „1947 wurde das Unternehmen von Wilhelm Bremer gegründet. Nächstes Jahr steht also das 70-jährige Firmenjubiläum an“, erzählt Geschäftsführer Kristoff Steinke. Er hat die Stuttgarter Niederlassung 2002 mit aufgebaut und ist auch Mitglied der Unternehmensleitung der BREMER AG.

Die BREMER AG hat sich in den 1980er- und 1990er-Jahren mit dem Bau von Möbelhäusern bundesweit einen Namen gemacht. Dementsprechend schnell ist BREMER Stuttgart gewachsen. Inzwischen hat das Unternehmen sogar seine

eigene Bahnstation! Auch die Zahlen sprechen für sich: Die Betriebsleistung der gesamten AG konnte von 250 Millionen EUR im Jahr 2002 auf stolze 600 Millionen EUR im Jahr 2016 erhöht werden.

BAUEN MIT SYSTEM

„Wir sind Experten im Bereich Fertigteile“, sagt Kristoff Steinke. „Wir machen alles, was mit Stahlbetonfertigteilen zu bauen ist, außer Wohnungen. Also überwiegend Logistikzentren und Produktionshallen, aber auch Möbelhäuser und Verwaltungsbauten.“ Gebaut wird nicht nur in ganz Deutschland. In Polen ist BREMER

ebenfalls vertreten und neben Objekten in Benelux und England wurde außerdem im schwedischen Göteborg ein Stadion errichtet.

Zum Kundenkreis gehören große Namen wie Amazon, Lidl und die Orterer Getränkemärkte. Auch ungewöhnliche Aufträge stellen für BREMER Stuttgart kein Problem dar. So wurde für Brezen Kolb der erste Brezen-Drive-In der Welt gebaut. Dazu Kristoff Steinke: „Das ist genau unsere Stärke: Aus dem Kundenwunsch ein System zu machen. Mit diesem Ansatz gehören wir zu den Marktführern.“

GANZ DIE MUTTER?

BREMER Stuttgart ist die älteste und mit 53 Mitarbeitern größte Niederlassung der BREMER AG. In ihrer Vorreiterrolle für die anderen Niederlassungen trägt sie viele Ideen in den Mutterkonzern. Bei beiden Unternehmen beinhaltet die Firmenphilosophie eine gleichbleibend hohe Qualität ebenso wie kurze Bauzeiten und Pauschalpreise. Unterschiede gibt es bei der Größe der einzelnen Bauprojekte.



Der erste Brezen-Drive-In der Welt, gebaut für Brezen Kolb in Nürnberg

BREMER Stuttgart GmbH

Mittlerer Pfad 26
70499 Stuttgart
Deutschland

☎ +49 711 5408130

✉ +49 711 54081325

✉ infostuttgart@bremerbau.de

🌐 www.bremerbau.de

... bequemer bauen

BREMER

„Wir setzen uns selbst hochgradig ambitionierte Ziele: 100% Angebotsumsetzung, 100% ungestörter Bauablauf und 100% Plansicherheit.“

Während die mittlere Projektgröße der BREMER Stuttgart zwischen sechs und acht Millionen EUR liegt, beträgt das Projektvolumen bei der BREMER AG in der Regel um die 20 Millionen EUR.

VISIONÄRE ZIELVORGABEN

BREMER schaut positiv in die Zukunft. Die Anfragen und Aufträge sind so, dass die eigenen Kapazitäten optimal ausgeschöpft werden. Zur Umsetzung der Aufträge die passenden Mitarbeiter zu finden, ist aufgrund des herrschenden Fachkräftemangels schon etwas schwieriger.

„Regelmäßige Strategietagungen garantieren, dass das Wort Stillstand keinen Eingang ins Firmenvokabular findet“, betont Kristoff Steinke. Ein Ausdruck dessen ist unter anderem das neue Kompetenzzentrum Planung, in dem eigene Architekten und Ingenieure mit Hochdruck daran arbeiten, die Bauabläufe noch weiter zu optimieren. Für die nächsten zehn Jahre hat sich das Unternehmen beeindruckende Zielvorgaben gesetzt: Eine Trefferquote von 100%, also die Umwandlung jedes Angebots in einen Auftrag, soll mit einem zu 100% ungestörten Bauablauf und 100% Plansicherheit verbunden werden. Es geht hoch hinaus bei BREMER Stuttgart!



Impressionen aus dem BREMER-Werk in Paderborn

WIR BAUEN DIE WÜNSCHE UNSERER KUNDEN



Erfolg, der Ihre Zukunft werden kann.

Wir sind eines der führenden Unternehmen im schlüsselfertigen Bauen mit Stahlbetonfertigteilen in Deutschland. Unsere Logistikgebäude, Kühlhäuser, Bürogebäude, Einrichtungshäuser, Stadien und viele weitere Objekte sind der Beweis für die erstklassige Kompetenz.

Möchten Sie an diesem Erfolg teilhaben? Dann bewerben Sie sich bei uns als Projektleiter, Bauleiter oder Architekt. Wir sind ein stetig wachsendes Unternehmen und immer auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern. Wir bieten Ihnen einen modernen Arbeitsplatz mit vielseitigen Aufgaben und eigener Verantwortung sowie eine angemessene Vergütung und ein attraktives Arbeitsumfeld mit sehr guten Perspektiven für Ihre berufliche Zukunft.