

Stäubli verleiht Partneraward an communicall

Gemeinsames Erfolgsprojekt wird 19 Jahre alt

Warum in die Ferne schweifen? Als communicall vor genau 20 Jahren seine Geschäftsräume in der Weiherstraße bezog, folgte der frischgebackene Bayreuther Kommunikationsdienstleister genau diesem Prinzip und stellte sich und sein Angebot der Geschäftsleitung von Stäubli vor. Damit war der Grundstein für eine inzwischen 19-jährige gemeinsame Erfolgsgeschichte gelegt, für die communicall nun einen Stäubli Partneraward erhielt.



Uwe Seifert, Director DE/AT/DK bei Stäubli (3.v.l.) bedankte sich bei der communicall-Geschäftsführung Sabine Kuroпка (4.v.l.) und Peter Eichmüller (5.v.l.) für die großartige Leistung der vergangenen 19 Jahre und beim gesamten Team für das enorme Engagement.

Obwohl damals ein ganz junges Unternehmen auf einen internationalen Traditionskonzern stieß, war die Zusammenarbeit für beide Seiten Neuland und bedeutete für alle Beteiligten zunächst eine aufregende Entwicklungsphase. „Unser Außendienst war anfänglich doch recht skeptisch, jemand anderem die Terminierung bei den Kunden zu überlassen – noch dazu einem externen Dienstleister“, erinnert sich Andreas Lanßky, Manager of Sales-Group North-East bei Stäubli. Und auch communicall-Geschäftsführer Peter Eichmüller erzählt, dass der Stäubli-Auftrag für sein Team damals eine spannende Aufgabe war: „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mussten sich natürlich erst das nötige Fachwissen der Stäubli-Unit Connectors aneignen und gemeinsam mit dem Außendienst galt es, die Strukturen für ein optimales Miteinander zu schaffen.“ Eine Herausforderung, die jedoch bereits nach kurzer Zeit zum Erfolgsprogramm wurde.

Zusammen wachsen und zusammenwachsen

„Gerade weil wir unsere Zusammenarbeit von Grund auf gemeinsam definiert haben, sind wir im Laufe der vergangenen 19 Jahre im wahrsten Sinne des Wortes zusammen gewachsen“, betont Uwe Seifert, Director DE/AT/DK, Fluid Connectors. Heute kümmert sich ein rund 14-köpfiges Team von communicall auch um eingehende Kundenanrufe und -anfragen, übernimmt den Versand von Prospekten oder die Kundenbetreuung im Rahmen von Sonderaktionen. Neben der Unit Fluid Connectors unterstützt der Kommunikationsdienstleister inzwischen außerdem die Bereiche Electrical Connectors und Robotics. „Ohne communicall hätten wir manche vertrieblichen Herausforderungen der vergangenen Jahre nicht oder nur schwer gemeistert, allen voran die Hürden aufgrund der Coronapandemie“, erinnert sich Uwe Seifert.

„Dank der enormen Unterstützung in dieser Phase haben wir heute vertrieblich einen großen Vorsprung im Vergleich zur Zeit davor.“

Regionale Zusammenarbeit stärken

Ein großer Vorteil ist die räumliche Nähe zwischen beiden Firmen. „Dadurch, dass communicall sozusagen um die Ecke ist, war von Anfang an ein reger Austausch möglich“, weiß Ralph Reichert, Manager of Internal Sales & Administration bei Stäubli. „Nicht nur für Schulungen oder für gemeinsame Veranstaltungen. Vertriebsassistentinnen und -assistenten von communicall begleiten unseren Außendienst auch regelmäßig zu Kundenterminen und sind so längst zu externen Kolleginnen und Kollegen geworden.“ Überzeugend ist auch die Erfolgsbilanz der Partnerschaft. Während die Stäubli Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter

früher selbst zwei Tage pro Woche für Büroarbeit und vor allem Terminierungen einplanen mussten, benötigen sie dank externer Unterstützung dafür nur noch einen Tag. Das Ergebnis: 30 Prozent mehr Kundentermine, die noch dazu optimal vorbereitet wurden. „Für unseren Außendienst ist dieser Support nicht mehr wegzudenken, weil er deutlich mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt ermöglicht“, so Andreas Lanßky.

Die langjährige Partnerschaft mit Stäubli ist auch für Peter Eichmüller eine Bestätigung der communicall-Strategie: „So nah wie möglich an unseren Kunden dran zu sein, hat für uns seit jeher oberste Priorität. Dass Stäubli einer unserer ersten und heute unser längster Kunde ist, zeigt uns, dass dieser Weg der richtige ist. Wir freuen uns sehr über das große Vertrauen, das Stäubli uns entgegenbringt und auf viele weitere Jahre der engen und erfolgreichen Zusammenarbeit.“

Auch Uwe Seifert erinnert sich, dass es vor allem zu Beginn der Zusammenarbeit viel Vertrauen erfordert hat, die Betreuung der eigenen Kunden in die Hand eines Dienstleisters zu geben: „Dieses Vertrauen wurde jedoch von Anfang an belohnt. Das Team von communicall hat immer wieder bewiesen, wie flexibel und anpassungsfähig es ist, um sich vollkommen mit der Stäubli-Philosophie als Anbieter von mechatronischen Lösungen zu identifizieren. So ist nach kürzester Zeit aus einem Dienstleister ein Partner für den gemeinsamen Erfolg geworden.“

JOB DER WOCHE



INTERNATIONALER PROJEKTIERER (M/W/D) - FLUID CONNECTORS/STANDORT BAYREUTH

Sie verfügen über einen hohen technischen Sachverstand und zusätzlich über Erfahrungen im Projektmanagement und Kundenkontakt? Die Zusammenarbeit in internationalen Teams begeistert Sie? Das Koordinieren von Kundenprojekten und die Auftragssteuerung sind die Herausforderungen, die Sie suchen? Dann ist das die Chance, Ihr Know-How bei uns einzubringen und erfolgreich bei Stäubli durchzustarten!

Ihre Aufgaben

- Fungieren als Bindeglied in technischen und kaufmännischen Fragen zwischen unseren Stäubli Niederlassungen weltweit sowie unseren internen, nachgelagerten Abteilungen
- Betreuen und Koordinieren von Kundenprojekten und Anfragen in Zusammenarbeit mit unseren Niederlassungen
- Steuern der Aufträge: von der Ermittlung des Kundenbedarfs über die Angebotserstellung, Vertragsprüfung bis hin zur Auftragsabwicklung
- Weiterentwickeln der partnerschaftlichen Beziehungen zu den Niederlassungen im Verantwortungsbereich

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau oder Wirtschaftsingenieurwesen, alternativ technische Berufsausbildung mit Weiterqualifikation zum Maschinenbautechniker
- Mindestens erste Berufserfahrung im Projektmanagement und dem aktiven Kundenkontakt
- Verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprache auf einem Niveau von mindestens B2 von Vorteil
- Teamfähigkeit und gute kommunikative Kompetenzen auch in anderen Kulturkreisen
- Routinierter Umgang mit MS Office, SAP-Kenntnisse von Vorteil

Interesse geweckt

Sie sind ein echter Team-Player (m/w/d) und bereit für neue Herausforderungen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Janine Ulbrich, Personalwesen, Tel. 0921 883-5275
STÄUBLI HOLDING Germany GmbH,
Theodor-Schmidt-Straße 19, 95448 Bayreuth
www.staubli.com/karriere



Den ersten von drei Abschlüssen mit Bravour bestanden

Triale Studentin Selina Matusche aus Bayreuth ist die beste Metallbau-Gesellin der Kreishandwerkerschaft Kulmbach

Sie war im Jahr 2021 eine der ersten Studentinnen des trialen Studiums Handwerksmanagement B.A., das die HWK für Oberfranken zusammen mit der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM) erstmalig in Bamberg angeboten hat. Seit dem Start war Selina Matusche sehr erfolgreich. Nicht nur dass sie nun mit dem Gesellenbrief im Metallbauerhandwerk den ersten von drei Abschlüssen in der Tasche hat. Mit einer Eins vorm Komma gehört sie zu den besten Junggesellinnen und Junggesellen ihres Jahrganges.

Trotz der Mehrfachbelastung – Arbeiten im Betrieb, Berufsschule, überbetriebliche Ausbildungseinheiten und Vorlesungen an der FHM – hat die 25-jährige Bayreutherin die erste Stufe ihres Studiums bestens geschafft. „Bisher konnte ich alle Verpflichtungen gut vereinbaren“, sagt Selina Matusche. „Ein gewisses Maß an Terminkoordination und Disziplin gehört aber schon dazu, um die wöchentlich stattfindenden Vorlesungen – unter der Woche online und am Wochenende in Präsenz – mit der Arbeit im Betrieb und der Berufsschule passend unter einen Hut zu bringen.“

Für sie ist das Triale Studium nach wie vor eine vernünftige Entscheidung,



Selina Matusche ist stolz auf ihr Gesellenstück – eine Miniatur-Werkbank aus Metall.

weil sie damit die Chance hat, in der kurzen Zeit von fünf Jahren gleich drei Abschlüsse zu erreichen: Gesellenbrief, Meisterbrief und Bachelor-Abschluss. Die Kombination aus Handwerkspraxis und den theoretischen Vorlesungen an der Hochschule hat sie gut im Griff. „Der Mehraufwand steigt von Semester zu Semester,

darin gewöhnt man sich aber Stück für Stück“, so die Nachwuchshandwerkerin.

Auch die nächsten Bausteine möchte sie step by step angehen. Dieses Jahr arbeitet sie noch als Gesellin im elterlichen Betrieb. Ab Januar 2024 startet dann die Meisterschule an der HWK für Oberfranken in Bayreuth. Die organisatorischen Vorbereitungen dafür sind schon in vollem Gange. „Ich will den Vollzeitkurs etwas strecken und den Meisterbrief nach eineinhalb Jahren in der Tasche haben“, skizziert die junge Metallbauerin ihren weiteren Plan. Zum krönenden Abschluss folgt dann am Ende noch der Bachelor-Abschluss an der Fachhochschule.

„Die Praxis ist mir ganz wichtig“

Was Selina Matusche auszeichnet, ist ihr fester Blick nach vorne. Auch mit dem Titel Bachelor of Arts (B.A.) Handwerksmanagement, will sie ihrem Handwerk treu bleiben, weil sie nach wie vor die Vielfalt als Metallbauerin begeistert: „Sägen, bohren, biegen, schweißen und polieren an unterschiedlichen Materialien für die individuellen Kundenwünsche, macht mir einfach Spaß“, sagt die 25-jährige. „Zudem kann ich mein Produkt von der Idee am Anfang bis zur Installation beim Kunden am Ende während des gesamten Prozesses begleiten. Das passiert in der Industrie nicht.“

Auch für die Zeit nach der geplanten Übernahme des elterlichen Betriebs Hans Hacker Stahl- und Leichtmetallbau e.K. von ihrem Vater hat Selina Matusche schon klare Vorstellungen: „Organisatorisch muss sich etwas ändern, damit ich nicht eine 70-Stunden-Woche in den Betrieb investiere. Und: Ich möchte auf jeden Fall auch in der Werkstatt weiterarbeiten und als Inhaberin meinen Arbeitstag nicht nur im Büro verbringen. Die Praxis ist mir unheimlich wichtig!“

Weitere Infos zum Trialen Studium unter www.hwk-oberfranken.de/trialesstudium.