



**Kompetent, engagiert, leidenschaftlich – das Team von Swagelok Düsseldorf ist auf Erfolgskurs**

## VORBILDICHE ARBEITGEBER IM RHEINLAND

# Geschlossene Mannschaftsleistung

Unternehmerisch mitgestalten, im Team das Unternehmen voranbringen und persönlich wachsen: Mitarbeiter bei Swagelok Düsseldorf werden gefordert, aber auch gefördert. Eine Strategie, die den Neusser Spezialisten für Fluidsystemanlagen zu einem geschätzten Arbeitgeber macht – und den Erfolg der Firma nachhaltig sichert.

**W**er seine Mitarbeiter nach vorne bringt, der bringt auch das Unternehmen voran“, weiß Diplom-Betriebswirt Andreas Rüb. Er leitet die beiden Unternehmen hinter dem Namen Swagelok Düsseldorf – B.E.S.T. Fluidsysteme und RAiTec Anlagenbau. „Unternehmerische Weiterentwicklung“, so ist Rüb überzeugt, „hängt eng mit den Fähigkeiten der Mitarbeiter zusammen. Es ist ungemein wichtig, das Potential jedes einzelnen zu erkennen und dieses gezielt zu fördern.“ Dabei setzt man bei Swagelok Düsseldorf auf individuelle Qualifizierung. „Für jeden Angestellten werden eine *Job-Description* und ein langfristiger Weiterbildungsplan erstellt, der fortwährend verändert und erweitert wird“, berichtet Andreas Rüb.

So investiert das Unternehmen pro Jahr eine sechsstellige Summe in die Förderung seiner Mitarbeiter. Neben fachlich bezoge-

nen Trainings, Sprachkursen und Seminaren mit praxiserfahrenen Dozenten aus der Wirtschaft zählen auch Schulungen beim US-amerikanischen Mutterkonzern zum Programm. Ergänzend zu diesen Besuchen im Bundesstaat Ohio profitieren die Mitarbeiter in der größten deutschen Niederlassung Im Taubental von der internationalen Ausrichtung der Firmengruppe: Weltweit ist Swagelok an 86 weiteren Standorten präsent.

### Mit dem Betrieb groß werden

Für junge Fachkräfte bietet der Neusser Betrieb vielfältige Einstiegsmöglichkeiten, insbesondere im handwerklichen, technischen und kaufmännischen Bereich. Absolventen der Wirtschafts- und Ingenieurwissenschaften können als Verkaufingenieur bei Swagelok ins Berufsleben starten, mit dem Unternehmen groß werden und hier

Karriere machen, wie Andreas Rüb betont: „Unsere Verkaufsingenieure werden über drei bis vier Monate intern ausgebildet, bevor sie ein Gebiet eigenverantwortlich betreuen. Wer gut ist, kann schon nach einem Jahr zum *Key-Account-Manager* aufsteigen.“ Dabei werden die jungen Mitarbeiter tatkräftig von erfahrenen Kollegen unterstützt – neben flachen Hierarchien und den abwechslungsreichen Tätigkeiten ein wichtiger Pluspunkt bei Swagelok.

### Unternehmerisch mitgestalten

Der starke Zusammenhalt im Team und das gemeinsame Streben das Unternehmen weiter voranzubringen, bestimmt das Betriebsklima beim Fluidsystem-Spezialisten. „Bei uns ist es ausdrücklich erwünscht, dass sich die Angestellten einbringen und unternehmerisch mitgestalten“, erklärt Andreas Rüb. So sind





**Die enge Abstimmung im Team trägt zum Erfolg bei**



**Erfahrene Mitarbeiter prüfen die Qualität der Produkte**



**Begeisterung, die ansteckt: Geschäftsführer Andreas Rüb**

verschiedene Mitarbeiter-Gruppen mit den unterschiedlichsten, unternehmerischen Projekten betraut, immer mit dem Ziel, die selbstgesteckten Ziele der Firma zu erreichen. Ein Team, zu dem Fachkräfte aus den Abteilungen Marketing, Verkauf und Fertigung zählen, arbeitet beispielsweise gerade an einer Studie zur „Emotionalisierung der Marke Swagelok“. „Am Ende des Prozesses soll ein Konzept vorliegen, das uns hilft, Kunden auf emotionaler Ebene zu begeistern, um so unseren Erfolg weiter zu steigern“, so Andreas Rüb.

Besonders stolz ist der Geschäftsführer auf die sozialen Aktivitäten seiner Belegschaft, die federführend von Kundenberaterin Iris Schmitz gemanagt werden. Sie hat eine Hand voll sozialer Projekte initiiert, an denen sich bis heute rund 80 Prozent der Mitarbeiter beteiligen.

Für diese auf Mitarbeiterförderung ausgerichtete Unternehmenskultur wurde Swagelok Düsseldorf übrigens am 27. Juni beim Deutschen Mittelstands-Summit als „Top Job-Unternehmen 2014“ ausgezeichnet. Auch wenn es um die Produkte und Dienstleistungen für die Kunden geht, ziehen alle Mitarbeiter an einem Strang,

um echten Mehrwert bieten zu können. Was sind die Ziele des Kunden? Wo liegen seine Probleme? Wo möchte er wachsen? Gezielt und gründlich erfragen die Experten von Swagelok die Bedürfnisse und erarbeiten anschließend Lösungen, die nachweislichen Nutzen bieten. Immer, wenn dies gelungen ist – etwa, wenn es durch eine Produktverbesserung geglückt ist, die Lieferzeit des Kunden extrem zu verkürzen – wird dies mit einem VIP-Dokument festgehalten. „VIP steht für *Value Impact Partnership*“, erörtert Andreas Rüb, „denn wir verstehen uns weniger als Lieferant, sondern vielmehr als Partner unserer Kunden.“

### **Auf Kunden eingehen**

Namhafte Anlagenbauer und -betreiber aus Chemie, Petrochemie und Energiewirtschaft, darunter Shell und Bayer, schätzen die loyale und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Neusser Betrieb ebenso wie kleine und mittelständische Firmen. Während die B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH die Kunden mit hochwertigen Fluidsystem-Komponenten des US-ame-

rikanischen Mutterkonzerns versorgt, liefern die Ingenieure der RAiTec Anlagenbau GmbH die dazu passende Komplettlösung. Die hauseigenen Fluidtechnologieanlagen kommen überall dort zum Einsatz, wo Flüssigkeiten oder Gase weitergeleitet werden – wie etwa in der Mess- und Regeltechnik. Sogar für große Anlagenbauer haben die Neusser schon Anlagen gebaut, geliefert und instandgesetzt. „Das kommt vor, wenn der Kunde aufgrund einer sehr guten Auftragslage nicht mehr über die Ressourcen verfügt, die Anlage selbst zu bauen“, berichtet Geschäftsführer Rüb. Und es belegt eindrucksvoll: Die Fluidtechnologie-Spezialisten von Swagelok werden nicht als Konkurrent, sondern als loyale Geschäftspartner wahrgenommen. ■

**Swagelok Düsseldorf**  
**B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH**  
**Im Taubental 46**  
**41468 Neuss**  
**Tel.: 021 31 / 1 24 78 30**  
**info@duesseldorf.**  
**swagelok.com**  
**www.swagelok-**  
**duesseldorf.de**

