



# Mensch und Maschine: Ein Dreamteam

Allein mit dem Aufstellen einer Maschine ist es nicht getan, wenn sie ein gutes Ergebnis liefern soll. Sie muss für ihren speziellen Zweck auch perfekt konzipiert sein. Ein reibungsloser Betrieb erfordert zudem einen zuverlässigen Service. All dies bietet die Mager & Wedemeyer Werkzeugmaschinen GmbH aus Bremen aus einer Hand. Bei ihr bekommt der Kunde ein Allround-Paket von der Lieferung über die Installation und Automatisierung bis hin zu Service und Anwendungsunterstützung vor Ort.

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU



Ein starkes Team: Die Servicemitarbeiter sorgen dafür, dass es beim Kunden rund läuft



Viel zu sehen: die umfangreiche Maschinenausstellung

Der Handel mit Werkzeugen und Maschinen hat bei Mager & Wedemeyer eine lange Tradition. 1899 gründeten die Kaufleute Karl Wilhelm Mager und August Louis Wedemeyer eine Eisenwarenhandlung, die Fabriken und Handwerker mit Werkzeugen, Holzbearbeitungsmaschinen und Halbfertigungserzeugnissen versorgte. Zwei Weltkriege überstand das Unternehmen und erholte sich rasch von den Folgen. Ein Meilenstein war der Einstieg in den Verkauf von CNC-Maschinen im Jahr 1978. „Für unseren japanischen Partner Yamazaki Mazak, der weltweit unter den Top Five dieser Branche ist, haben wir die Vertretung für den gesamten nord-

Das Wesentliche in unserem Geschäft ist der persönliche Kontakt. Dies ist kein Massengeschäft.

deutschen Raum übernommen“, berichtet der Geschäftsführende Gesellschafter Hans-Joachim Mühlenfeld. Weitere vor allem japanische Firmen kamen hinzu – viele, wie zum Beispiel Mitsubishi, blieben bis heute. „Wir kennen ihre Mentalität – sie passt zu uns“, erklärt der Unternehmer. In den 1980er-Jahren wurde entschieden, einen Servicebereich aufzubauen. 1997 wurde die Firma in eine Unternehmensgruppe umstrukturiert. Hans-Joachim Mühlenfeld, der 1985 ins Unternehmen ein-

getreten war, kaufte diese 2007 komplett von einem schwedischen Konsortium. In diesem Jahr feiert Mager & Wegemeyer sein mittlerweile 120-jähriges Bestehen.

## ALLES AUS EINER HAND

40 Mitarbeiter sind in Bremen sowie den beiden Vertriebsbüros in Hamburg und Hannover beschäftigt. Der Jahresumsatz schwankt zwischen 15 und 20 Millionen EUR. „Wir handeln mit Investitionsgütern; manche Projekte dauern

bis zu zwei Jahre. Das Volumen geht daher rauf und runter“, erklärt der Geschäftsführende Gesellschafter. Der Geschäftsbereich erstreckt sich beim Handel mit Neumaschinen ausschließlich auf den norddeutschen Raum. „Unsere Marktanteile schwanken bei den einzelnen Herstellern zwischen 10 und 30%.“ Ein Highlight war 2016 eine über sechs Millionen EUR teure Anlage für den Bereich Aerospace zum Vorfräsen von Flugzeugteilen. „Die Herausforderung war, alles aus einer Hand zu liefern und gleichzeitig die extrem hohen Qualitätsanforderungen zu erfüllen“, erzählt Hans-Joachim Mühlenfeld und betont, dass genau darin die Stärke von Mager & Wedemeyer liegt: „Wir stellen die Maschinen inklusive Automation individuell zusammen, sodass es für den Kunden 100%ig passt. Dafür ist es wichtig, ihm gut zuzuhören.“ Als einziges Unternehmen seiner Art in Norddeutschland unterhält Mager & Wedemeyer seit 2007 ein eigenes Vorfürzentrum mit Simulatoren und Ansprechpartnern vor Ort. Für die 2007 eigens dafür gebaute Halle hat das Unternehmen einen Award der Bremer Architektengesellschaft

## Mager & Wedemeyer Werkzeugmaschinen GmbH

Europaallee 24a  
28309 Bremen  
Deutschland

+49 421 33616100

+49 421 33616149

info@mager-wedemeyer.com

www.mager-wedemeyer.com



gewonnen. Eine zusätzliche 1.700 m<sup>2</sup> große Halle für den Handel von Gebrauchtmaschinen entstand 2018, um den Kundenanforderungen weiterhin gerecht zu werden und den internationalen Markt zu erschließen – mit Fokus auf Europa. „Durch diesen Anbau haben wir die Möglichkeit noch flexibler Werkzeugmaschinen einzukaufen oder den Service vor Ort anzubieten. Mit einem neuen 40 t Hallen-Schwerlastkran und einer Schwerlastsohle von 200 m<sup>2</sup> ist diese Halle perfekt geeignet, um Werkzeugmaschinen unter Realbedingungen testen zu können,“ betont Hans-Joachim Mühlenfeld. Der Kundenkreis von Mager & Wedemeyer ist groß: Die rund 600 aktiven Kunden kommen aus der Raumfahrtindustrie, dem Flugzeugbau, dem Werkzeugbau oder der allgemeinen Lohnfertigung.

### TRENDS SUCHEN UND FINDEN

„Das Wesentliche in unserem Geschäft ist der persönliche Kontakt. Dies ist kein Massengeschäft“, betont Hans-Joachim Mühlenfeld. So veranstaltet sein Unternehmen auch Workshops zu aktuellen Themen und präsentiert sich

gemeinsam mit den Herstellern regelmäßig auf Messen wie der EMO in Hannover, der AMB in Stuttgart und der METAV in Düsseldorf. Mit den TECH-DAYS bietet Mager & Wedemeyer jährlich auch eine hauseigene Firmenmesse. Die Kunden und Interessierten können sich hier einen Eindruck des umfangreichen Portfolios verschaffen. Viele der Partner, Zulieferer und

### Auf den Gebieten Elektrik, Pneumatik und Maschinenbau ist es schwierig, gute Mitarbeiter zu finden.

qualifiziertes Fachpersonal stehen Rede und Antwort. In einem angenehmen Ambiente können sich die Besucher beraten lassen und auch für das leibliche Wohl ist gesorgt.

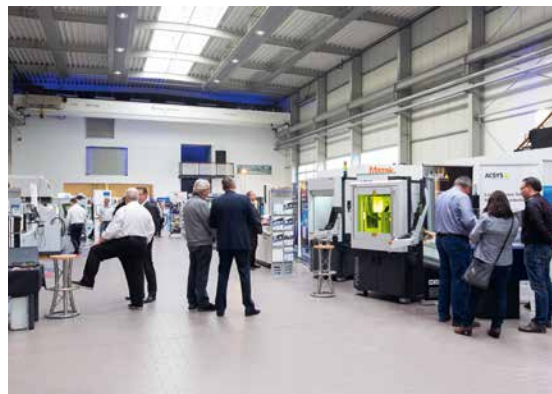
Außer durch Beständigkeit, gute Produkte und zuverlässige Mitarbeiter, von denen viele schon lange Jahre im Unternehmen sind, tut sich Mager & Wedemeyer auch als Trendsucher hervor: „Wir haben zum Beispiel innovative Mikro-Wasserstrahlschneidmaschinen im Angebot.“ Gute Mitarbeiter seien nicht immer einfach zu finden. Im Vertrieb sei es kein Problem,

ebenso wie im Abwicklungsbereich und der Administration. „Im Service, also Elektrik, Pneumatik und Maschinenbau, ist es schwierig. Hier bilden wir selbst aus und

weiter.“ Auch im Bereich Großhandel bietet das Unternehmen Ausbildungsplätze an. Für die Unternehmensnachfolge ist schon jetzt gesorgt. Mit Malte Mühlenfeld in der Geschäftsführung und als Verkaufsleiter Mikro-Wasserstrahlschneiden, übernimmt die zweite Generation bereits Verantwortung. „Dieses Unternehmen muss ein Geschäftsführer leiten, der technisch und kaufmännisch auf dem neuesten Stand ist, der die Region kennt und stark im Networking ist“, sagt Hans-Joachim Mühlenfeld und nennt seine Ziele für die Zukunft: „Wir wollen kein riesiges Wachstum, sondern Marktanteile halten und Trends weiterhin frühzeitig erkennen.“



Eine Drehmaschine aus dem Hause Mazak. Der japanische Hersteller ist seit fast 40 Jahren Partner von Mager & Wedemeyer



Mit den TECH-DAYS bietet Mager & Wedemeyer jährlich auch eine hauseigene Firmenmesse auf der die Kunden und Interessierten sich einen Eindruck des umfangreichen Portfolios verschaffen können