

»FÜR UNS STEHT KUNDENSPEZIFISCHES ARBEITEN IM FOKUS.«

Mit der bauMAGAZIN-Redaktion sprachen Lutz Büttner, Director of Sales, und Jana Tischler, Head of Sales New Business, über das Produktportfolio, Messe-Highlights und verrietten, welche Vorteile Kunden in einer Geschäftsbeziehung mit b&m erwarten dürfen.

bauMAGAZIN: Frau Tischler, Herr Büttner, b&m feiert dieses Jahr sein Debüt bei der Bauma. Können Sie uns verraten, welche Beweggründe dahinterstecken? Was erwarten Sie sich beispielsweise von der Messe?

Lutz Büttner: Unser Hauptziel bestand darin, im Industrie- und Bausegment bekannter zu werden. Für uns als Zulieferer ist dieser Zweig enorm interessant. Denn die wachsende Anzahl von Kooperation zeigt: Unsere Lösungen, die ursprünglich für Automotivkunden entwickelt wurden, punkten auch in Applikationen von Industriekunden.

bauMAGAZIN: Nun haben Sie ja bereits einige Messtage hinter sich. Geben Sie uns doch ein kurzes Fazit

Jana Tischler: Wir haben in den letzten Tagen viele gute Gespräche führen können. Fast immer geht es darum, wie b&m das Zusammenspiel aus Qualität, Kosteneffizienz und Ökobilanz in Komponenten verbessern könnte, beispielsweise in Getrieben, Motoren oder Pumpen.

bauMAGAZIN: Da Sie eben bereits den Automobilsektor angesprochen haben: Dort gilt b&m bereits als Spezialist für Verbindungstechnik. Wodurch genau zeichnet sich Ihr Portfolio aus?

Lutz Büttner: Zum einen durch hochwertige Materialien, zum anderen durch die Verarbeitung: Wir legen viel Wert darauf, unseren Kunden nicht nur sichere, sondern auch nachhaltige Produkte zu bieten. Daher wollen wir auch in der Produktion verstärkt den Fokus auf Umweltverträglichkeit legen, zum Beispiel indem wir den Strombedarf durch Solaranlagen decken.

bauMAGAZIN: Wo werden die Eigenmarken von b&m produziert?

Jana Tischler: Wir entwickeln und fertigen direkt am Hauptsitz in Ober-Ramstadt. Hier setzen wir auch unser spanloses Verfahren b&m-ECCO TEC® ein. Damit lassen sich rotationssymmetrische Bauteile mit unterschiedlichsten Außenkonturen herstellen – nicht nur präzise und schnell, sondern auch ressourcen- und energieeffizient.

bauMAGAZIN: Wenn wir b&m zum Abschluss einmal losgelöst von der Produktionsebene sehen: Was können Kunden vom Unternehmen als Geschäftspartner erwarten?

Lutz Büttner: Im Vordergrund steht für uns das kundenspezifische Arbeiten. Wichtig ist für uns, jenseits der marktüblichen Herangehensweisen aktiv an den Problemen der Kunden mitzuarbeiten und in diesem Prozess neue hochwertige Lösungen zu bieten.



Präsentierten auf der Bauma unsere Produkte: Lutz Büttner und Jana Tischler. Diese Aufnahme entstand im Zuge des Interviews für das bauMAGAZIN (11/2022)