


30 JAHRE DWT

VOM REGIONALEN HÄNDLER
ZUM GLOBALEN SPEZIALISTEN



JUBILÄUMSSCHRIFT



Ein Jubiläum ist ein willkommener Grund, den Moment zu nutzen und zurückzublicken, sich über das Erreichte und auf zukünftige Projekte zu freuen.

GESCHICHTE: 30 Jahre DWT

Seite

4	Vorwort
6	Interview mit Gründervater Walter Weymann
10	Historie
12	Entwicklung - Von Regional zu Global
16	Die DWT im Jahr 2017
22	Ausblick



Imagevideo DWT

VORWORT



Michael Weymann und Torsten Lane

Geschäftsführer

DWT GmbH

Liebe Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
liebe Kunden und Lieferanten,
liebe Gesellschafter,

plötzlich ist der 30. Geburtstag da. Während des stressigen Tagesgeschäfts wird natürlich nicht unbedingt immer daran gedacht. Es werden Angebote erstellt, Aufträge abgewickelt und Projekte geplant.

Daher ist so ein 30-jähriges Firmenjubiläum ein guter und willkommener Grund, mal kurz innezuhalten und zu schauen, was wir GEMEINSAM in den vergangenen drei Dekaden geschafft und geschaffen haben.

„**Vom regionalen Handel zum globalen Spezialisten**“ trifft ganz gut die Entwicklung der DWT. Ursprünglich gegründet als regionaler Werkzeughändler für die Kohle- und Montanindustrie im Ruhrgebiet, haben wir uns zu einem weltweit agierenden Handels- und Produktionsunternehmen entwickelt. Trotz unserer nationalen und weltweiten Vertriebsaktivitäten haben wir unseren Ursprung und unsere Wurzeln nicht vergessen. Unser Unternehmen belie-

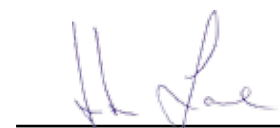
fert immer noch eine Vielzahl von Kunden im Ruhrgebiet und Umgebung.

Mittlerweile sind wir bekannt als Spezialist für Rohrbearbeitung, Schraubtechnik, Stickstoffherzeugung und Industrierausrüstung. Diese Vielfältigkeit hilft uns seit 30 Jahren selbst in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten, im Markt zu bestehen. Auch eigene Neuentwicklungen, starke Zulieferer und schnelle Reaktionszeiten bei Anfragen schaffen den Wettbewerbsvorteil, um auch zukünftig rentabel und nachhaltig wachsen zu können.

Mit unserem starken und internationalen Teams und guten Strategien garantieren wir auch weiterhin sichere Arbeitsplätze und spannende Herausforderungen für die Zukunft. Wir möchten an dieser Stelle allen Mitarbeitern danken, die zu dem Erfolg und Aufbau der DWT einen maßgeblichen Teil beigetragen haben.

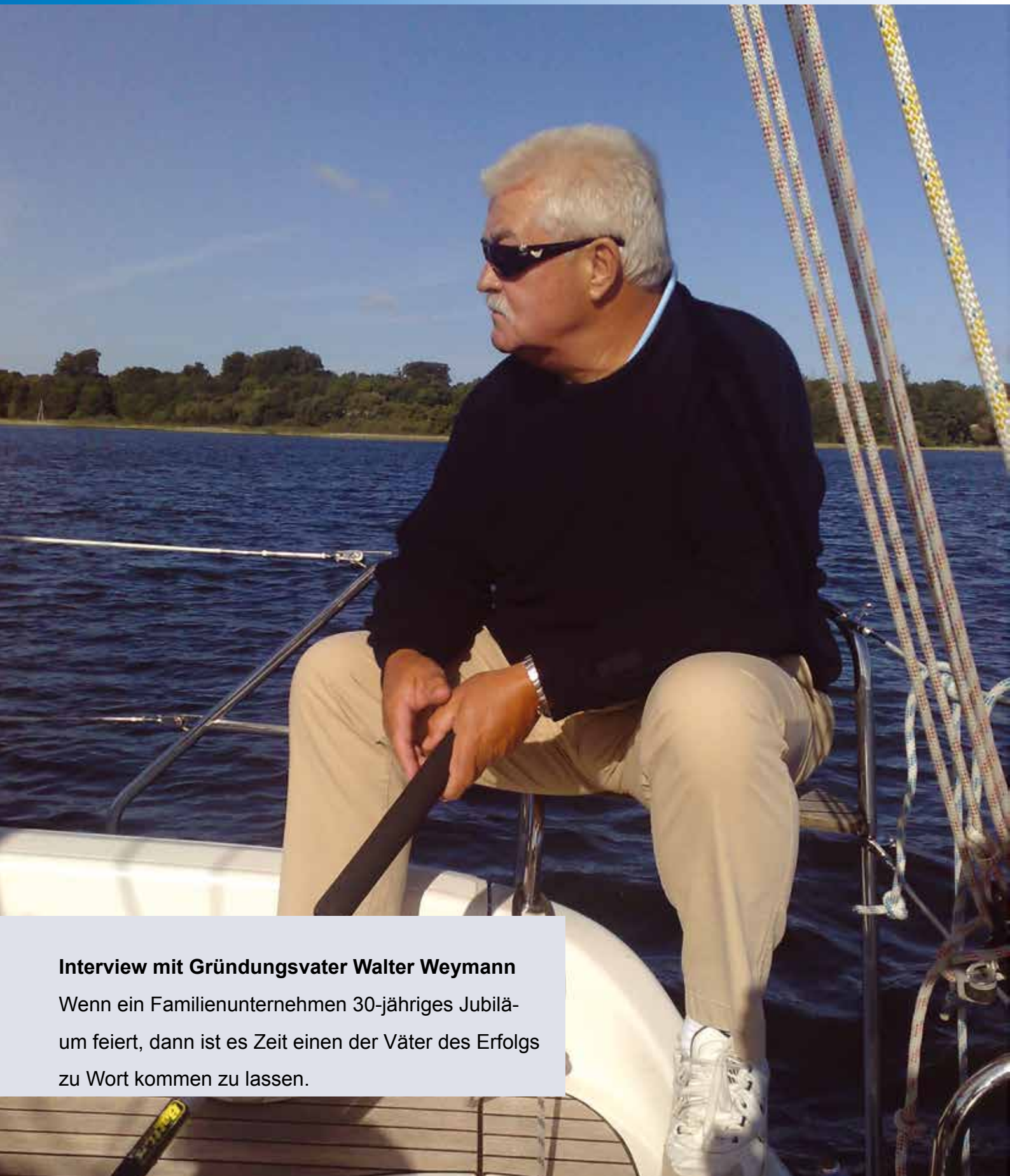


Michael
Weymann



Torsten
Lane

INTERVIEW



Interview mit Gründungsvater Walter Weymann

Wenn ein Familienunternehmen 30-jähriges Jubiläum feiert, dann ist es Zeit einen der Väter des Erfolgs zu Wort kommen zu lassen.

Wir denken generationsübergreifend

Herr Weymann, die DWT wurde am 17.04.1987 von Ihnen, Tony Lane, Horst Indefrey, Werner Küper und Silvia Hornig gegründet. Woher kannten Sie sich und was war der Beweggrund, die Firma zu gründen?

Walter Weymann: Die Firma, bei der wir bis dato waren, Druckluft Dietzen, hatte Insolvenz anmelden müssen. Ich hatte von verschiedenen Firmen Angebote, z.B. hätte ich nach Atlas Copco zurückkehren können. Aber ich hatte zu dem damaligen Zeitpunkt bereits dreimal Schiffbruch erlitten und diesmal wollte ich die Sache selbst in die Hand nehmen. Wir kannten bis zu diesem Zeitpunkt keine Arbeitslosigkeit und mussten feststellen wie hart es ist. Diese Situation wollten wir so schnell wie möglich beenden.

Wie waren damals die Tätigkeiten unter Ihnen aufgeteilt?

Walter Weymann: Ich war Geschäftsführer, Herr Lane war Vertriebsleiter, Herr Indefrey technischer Leiter und Frau Hornig war für die Buchhaltung und den kaufmännischen Bereich zuständig. Das waren in etwa die Positionen die wir vorher bereits ausgeführt hatten.

Was war der ausschlaggebende Punkt für die Wahl von Gelsenkirchen als Firmenstandort?

Walter Weymann: Mein Nachbar, Herr Dr. Behrens, hatte als Mieter eine kleine Werkstatt und ein kleines Büro frei, welches er uns kos-

tengünstig vermieten konnte. Dies war für uns die Möglichkeit wenigstens zu Anfang Unterbringungsmöglichkeiten zu haben. Somit waren wir Untermieter an der Uferstraße in Gelsenkirchen. Uns war wichtig, dass die Räumlichkeiten günstig und im Ruhrgebiet gelegen sind.



Tony Lane und Walter Weymann mit den ersten Ingersoll Rand Hebezeugen

Wie kam es dazu, Ingersoll Rand, einen damals in Deutschland recht unbekanntem Hersteller von Druckluftwerkzeugen, als Hauptlieferanten zu wählen?

Walter Weymann: Sowohl Herr Lane, als auch ich haben durch unsere vorherige Tätigkeit schon seit Jahren mit Ingersoll Rand zusammengearbeitet. Der Wunsch seitens Ingersoll war es ebenfalls, weiterhin mit uns Geschäfte zu machen, allerdings mit der Voraussetzung, dass wir unser privates Vermögen als Sicherheit hinterlegen sollten.

Da ich an Barvermögen überhaupt nichts hatte, musste ich meine Mutter anpumpen, um 20.000 DM als Sicherheit zu bekommen. Herr Lane musste seine Lebensversicherung auslösen und Herr Indefrey musste ebenfalls privat bürgen.



Walter Weymann Mitte der 80er

Es kann wohl festgehalten werden, dass dies ein risikoreicher Schritt war, der sich letztendlich aber auszahlt hat, wenn wir die Entwicklung der DWT betrachten?

Walter Weymann: Damals war es der richtige Schritt und ich habe ich diesen nie bereut. Aber

nicht nur die Firma ist gewachsen, sondern auch die Angestellten. Wenn ich mir mal die Betriebszugehörigkeit der einzelnen Mitarbeiter anschau, welche bereits seit vielen Jahren bei uns tätig sind, ist das für mich ein Zeichen das die Mitarbeiter sich hier wohlfühlen und mit der DWT identifizieren.

Was ist Ihrer Meinung nach das Erfolgsrezept der DWT? Denn entgegen der allgemeinen Marktentwicklung verzeichnete die Firma viele Jahre ein gesundes Wachstum.

Walter Weymann: Ständige Präsenz am Markt durch unsere eigenen Mitarbeiter, Mut zu neuen Wegen, das Zugehörigkeitsgefühl und somit eine entsprechende Motivation sind für mich die wesentlichen Faktoren.

Wie wichtig ist es, bzw. war es Ihnen, dass Ihre Familie ebenfalls bei der DWT tätig ist?

Walter Weymann: An erster Stelle natürlich mein Sohn Michael, der zu Anfang gar nicht unbedingt als „drittes Rad“ in die Firma einsteigen wollten. Er hat immer gesagt: „Vater, ich mache doch nicht sechs Jahre Studium um irgendwann in so ne Klitsche wie die DWT einzusteigen“. Diese Aussage hat mich damals natürlich sehr geschockt, aber irgendwann kam er selbst auf die Idee bei uns einzusteigen und sagte: „Vater, wenn ich in eurem Unternehmen an einer langen Leine arbeiten kann, dann wäre ich gerne bereit bei euch einzusteigen“. Somit ist es geschehen und die vielen Impulse die er dem Unternehmen geben konnten, waren eine ganz tolle Sache.

Obwohl Sie bestimmt nicht immer einer Meinung waren, wenn es um Entscheidungen im Unternehmen ging?

Walter Weymann: Relativ. Wir haben viel diskutiert. Manchmal musste ich auf Grund seiner Risikobereitschaft mein Veto einlegen.



Geschäftsführer in zwei Generationen. Walter und Michael Weymann (Sommerfest der DWT anlässlich des 20. Firmenjubiläums)

Aber im Großen und Ganzen konnte er wirklich schalten und walten wie er wollte. Er hatte viele eigene Ideen und konnte tolle Impulse mitbringen. Z.B. durch seiner vorherige Tätigkeit bei Air Liquide war er für den Aufbau unserer eigenen Stickstoffgeneratoren verantwortlich.

Wie schwer fiel es Ihnen nach gut 20 Jahren, die Firma zu verlassen, um in Rente zu gehen?

Walter Weymann: Eigentlich gar nicht schwer: Mit 65 Jahren habe ich noch halbtags gearbeitet. Aufgrund personeller Veränderungen bei der DWT musste ich bis zum 68. Lebensjahr weiter arbeiten, um Daimler als Großkunden zu betreuen. Aber dann reichte es auch. Ich habe es bis heute nicht bereut, die Geschicke der Firmenleitung in die Hände der jetzigen Geschäftsführung zu legen. Aber ich habe natürlich immer noch ein wenig Einblick in die Abläufe der Firma. Zwar nicht mehr direkt, aber ich weiß was passiert.

Hätten Sie jemals mit diesem Erfolg gerechnet?

Walter Weymann: Normalerweise habe ich nie daran gezweifelt. Wir kamen ja alle aus der Branche und waren somit vom Fach. Ich habe vorher 10 Jahre als Verkaufsleiter NRW bei Atlas Copco gearbeitet, danach 3 Jahre als Prokurist bei der Firma Grasso und zuletzt 6 Jahre bei der Firma Druckluft Dietzen. Der berufliche Werdegang von Herrn Lane war ähnlich. Dann hatten wir die Koryphäe Horst Indefrey in der Werkstatt, der die Technik perfekt im Griff hatte. Somit haben wir immer geglaubt, das muss zunächst einmal für den Unterhalt unserer

Familien reichen. Das es sich letztendlich so entwickelt hat, mit einem solchen Aufschwung und mittlerweile über 60 Mitarbeitern, da habe ich allerdings nicht mit gerechnet.

Was war Ihr persönliches Highlight aus Ihrer Zeit bei der DWT?

Walter Weymann: Zum einen sicherlich der größte Auftrag, den ich bei der Firma Daimler in Düsseldorf abschließen konnte. Wir lieferten damals Impulsschrauber und Schraubtechnik für die Fertigung und Montage der gesamten Sprinter Generation. Dies war ein Auftrag mit einem Volumen von ca. 2.000.000 €. Ein anderes persönliches Highlight war und ist es bis heute noch, die tolle Zusammenarbeit der Mitarbeiter zu sehen. Es hat mich immer fasziniert, dass ein so gutes Verhältnis untereinander herrscht.

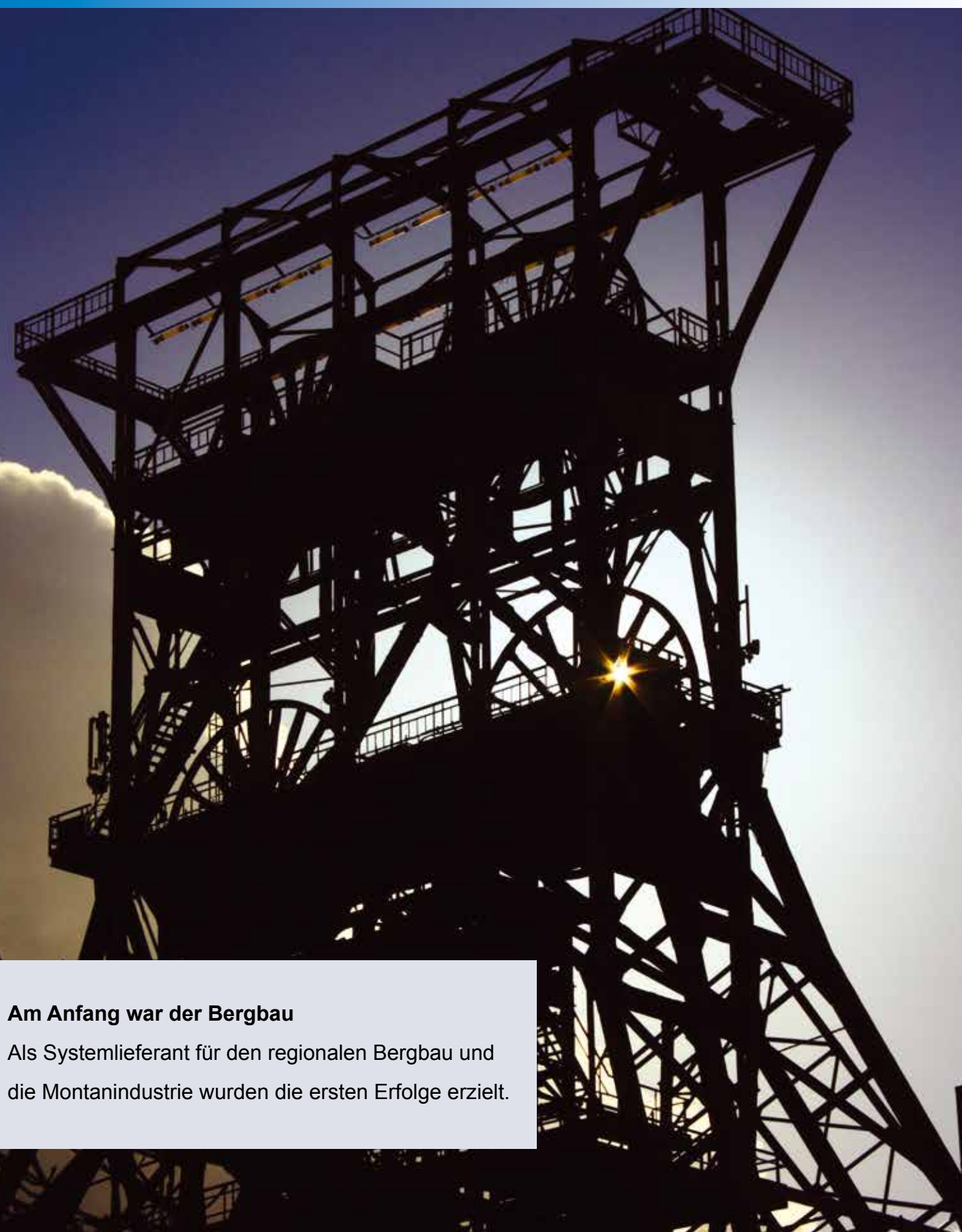
Wo sehen Sie die DWT in 10 Jahren?

Walter Weymann: Unsere heutigen Geschäftsführer prognostizieren ein andauerndes Wachstum. Ich bin da etwas vorsichtiger, aber ich bin guter Dinge, dass wir das, was wir jetzt haben, auch in den nächsten 10 Jahren haben werden. Auf jeden Fall sehe ich die DWT für die Zukunft gut gerüstet. Wir haben sowohl durch unser neues Gebäude als auch dank der Belegschaft die Möglichkeit, weiter zu wachsen.



Geschäftsführer
 Michael Weymann & Torsten Lane

HISTORIE



Am Anfang war der Bergbau

Als Systemlieferant für den regionalen Bergbau und die Montanindustrie wurden die ersten Erfolge erzielt.

Gründung & Historie der DWT GmbH

Der 17.04.2017 ist für uns ein ganz besonderes Datum. Genau auf den Tag vor 30 Jahren wurde der Grundstein für unsere Firma gelegt. Aus einem ehemals Fünf-Mann-Betrieb wurde mittlerweile ein weltweit agierendes Unternehmen mit 70 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 12 Mio. €.



Väter des Erfolgs. Walter Weymann, Werner Küper, Tony Lane, Horst Indefrey (von links nach rechts)

Mit nichts als einer Idee in der Tasche führten im Jahr 1987 Walter Weymann, Tony Lane,

Horst Indefrey, Werner Küper und Silvia Hornig schwierige und zähe Gespräche mit Banken und potentiellen Lieferanten. Am 17.04.1987 war es dann endlich soweit: Die Firma DWT wurde in Gelsenkirchen gegründet. Werner Küper half dabei als wesentlicher Faktor, Ingersoll Rand als Hauptlieferanten zu gewinnen. Von Gelsenkirchen aus sollten der Bergbau und die Montanindustrie mit hochwertigen Druckluftwerkzeugen beliefert werden. Als erster großer Kunde wurde die Ruhrkohle AG gewonnen. Bereits im Gründungsjahr wurde ein Umsatz von 2.500.000 DM erzielt.

Dank dieser Entwicklung wurde bald tatkräftige Unterstützung für Büro und Werkstatt benötigt, so dass Beate Werab (1987) und Martin Werab (1989) bereits früh in das Unternehmen einstiegen und heute immer noch bei uns tätig sind.

Um die Vorteile der Wiedervereinigung Deutschlands zu nutzen, eröffnete die DWT im April 1990 eine Tochtergesellschaft in Berlin und baute danach auch den Vertrieb in südlichen Regionen Deutschlands weiter aus.



Mitte der 90er Jahre stiegen die Söhne der Gründungsväter, Michael Weymann und Torsten Lane, in das Familienunternehmen ein. Durch den Rückgang des Bergbaus und ihre Geschicke wurde der Fokus auf neue Märkte und Produkte gelenkt. Ende der 90er Jahre übernahm die DWT die Fertigung der Rohranfasmachines des Kraftwerksbauers „Deutsche Babcock“, welche die Maschinen mit Know-How und Erfahrung für den eigenen Kraftwerksbau entwickelt hat. Seit 1995 wurde das Exportgeschäft weiter ausgebaut. Mittlerweile werden Kunden in über 30 Ländern der Welt beliefert und durch Niederlassungen in Malaysia, Indien, Frankreich, Indonesien und Russland unterstützt.

DWT in der Presse



wählt Essen



...Stadt erhält Essen...
 ...Digitalisierung nimmt beim Export einen hohen Stellenwert ein...

Wird muss erledigt sein

...ung Rotthausens

WAZ Bestirp

...Moderne Zentrale mit Verwaltungsbüro und Halle

Kurz s

Firma DWT erhielt Förderpreis

...Initiative gegen Straße gegründet



DWT to Branch Out in South East Asia

Making its debut at MTA 2010, DWT look salespersons out distributors who will assist in setting up of an office here in South East Asia.

Catering industries such as oil & hydraulic, boiler manufacturing and professional pneumatic products, to give most possible benefit to the end-user or distribution partner.

Among the products showcased at MTA 2010 will be their renowned pipe cutting machine for higher wall thickness up to maximum 100mm for cold cutting operation. This portable pipe cutter is specially designed for heavy wall pipes with high wall thickness in heavy duty applications. DWT's products are extremely lightweight, highly productive (speed) and flexible as it can be used for many operations.

We have plans to open a branch here in South East Asia and hope to meet our new salesperson or distributor here at MTA 2010" says Mr. Michael Weymann, DWT's Managing Director.

For more information, visit DWT's booth : **1J2-06, Hall 1**



malaysia.com • www.tradealink.com.my • www.mta.malaysia.com

ENTWICKLUNG



FRANCE



MIDDLE EAST



SINGAPORE



RUSSIA



INDONESIA

Von Regional zu Global

Vom lokalen Werzeughändler zu einem weltweit agierenden Handels- und Maschinenbauunternehmen.



INDIA


PIPE TOOLS

Gründung am Standort Gelsenkirchen

Angefangen hat alles an der Uferstraße in Gelsenkirchen. Dort war die DWT Untermieter der Firma KHT.



Geschäftsführer Walter Weymann

Firmenstandort Gelsenkirchen

Ansässig von: 1987 - 2006

Mitarbeiterzahl 1987: 4

Mitarbeiterzahl 2006: 24

Fläche Büro: 100 qm

Fläche Lager & Produktion: 250 qm



Vertriebsleiter Tony Lane



Standort Gelsenkirchen (Horst Indefrey mit den ersten Vorführfahrzeugen)



Werkstattbereich



Luftaufnahme vom Standort Gelsenkirchen

Der Umzug nach Essen

Im Jahr 2006 zog das Unternehmen nach Essen, um dort mehr Platz für zukünftige Aktivitäten zu schaffen. Hier konnte nun auf einer Ebene produziert werden und entsprechende Lagermöglichkeiten waren gegeben.



Werkstattbereich



Lager



Produktion Stickstoffzeuger

Firmenstandort Essen

Ansässig von: 2006 - 2015

Mitarbeiterzahl 2006: 24

Mitarbeiterzahl 2015: 44

Fläche Büro: 550 qm

Fläche Lager: & Produktion 1.200 qm

Fläche Grundstück: 4.000 qm



Standort Essen



Luftaufnahme vom Standort Essen

Umzug nach Bottrop und die Firma wächst weiter...

2014 wurde die Grundsteinlegung für den Firmenneubau in Bottrop gelegt. Innerhalb von nur einem Jahr entstand ein Bürokomplex, ein Lager und eine Produktionsstätte um den gestiegenen Anforderungen der DWT gerecht zu werden.



Werkstattbereich

Firmenstandort Bottrop

Ansässig seit: 2015

Mitarbeiterzahl: 70

Fläche Büro: 1.400 qm

Fläche Lager: & Produktion 1.600 qm

Fläche Grundstück: 13.200 qm



Lager



Standort Bottrop



Produktion Stickstoffzeuger



Luftaufnahme vom Standort Bottrop

Meilensteine

Gründung der DWT GmbH

Die Firma DWT wird am 17.04.1987 in Gelsenkirchen als Lieferant der Schwerindustrie im Ruhrgebiet gegründet.

1987



Gründung der DWT Tochtergesellschaft

Um die Vorteile der Wiedervereinigung Deutschlands zu nutzen, eröffnete die DWT im April 1990 eine Tochtergesellschaft in Berlin.

1990



E-Commerce Award

DWT gewinnt E-Commerce Award des Landes NRW für den Aufbau elektronischer Warenkörbe.

1999



Lizenzfertigung BABCOCK

DWT übernimmt die Fertigung für Rohranfasgeräte der Deutschen BABCOCK.

2000



Systemlieferant Deutsche Bahn

DWT GmbH wird Systemlieferant der Deutschen Bahn für Schraubtechnik, Handhabungstechnik und Messtechnik.

2001



Firmenumzug nach Essen

Umzug der DWT GmbH von Gelsenkirchen nach Essen.

2005



DWT Indien

DWT GmbH erweitert ihre weltweite Vertriebs-Präsenz auf dem indischen Markt mit einer Vertriebsniederlassung in Mumbai.

2007



DWT South East Asia

DWT GmbH erweitert ihre weltweite Vertriebs-Präsenz auf dem asiatischen Markt mit einer Vertriebsniederlassung in Malaysia.

2010



Jubiläum

Die DWT GmbH feiert ihr 25-jähriges Firmenjubiläum.

2012



DWT Russland

DWT GmbH erweitert ihre weltweite Vertriebs-Präsenz auf dem russischen Markt mit einer Vertriebsniederlassung in Moskau.

2013



Grundsteinlegung

DWT GmbH legt den Grundstein zum Neubau von Büro, Lager und Produktionsstätte in Bottrop.

2014



Umzug

Umzug in das neue Firmengebäude in Bottrop.

2015



Übernahme

DWT übernimmt die Firma Benien Schraubtechnik aus Bremen.

2015



DWT Frankreich

DWT GmbH erweitert ihre weltweite Vertriebs-Präsenz auf dem französischen Markt mit einer Vertriebsniederlassung in Lyon.

2016



Übernahme

Übernahme der Firmen AIR TECHNIK GmbH & AIRTOOL GmbH und Ausbau des Vertriebs in Süddeutschland

2017



DWT 2017



Heute

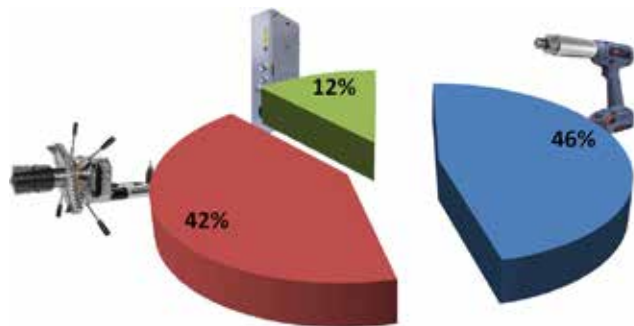
Ein Überblick über die heutige strategische Ausrichtung der DWT.

STICKSTOFFERZEUGUNG

Strategische Geschäftsfelder

Heutzutage gliedert sich das Geschäft der DWT in drei unterschiedliche Geschäftsfelder, die verschiedene Märkte und Kunden im Fokus haben.

DWT ist in unterschiedlichen strategischen Geschäftsfeldern tätig. Dieses macht den konstanten und nachhaltigen Erfolg des Unternehmens aus, denn geopolitische oder wirtschaftliche Ent-



wicklungen können oftmals einem Unternehmen schaden. Durch unterschiedliche Marktaktivitäten und Kundenstrukturen können diese Probleme aufgefangen werden. Wir als DWT sind sowohl Händler als auch Maschinenbauer und beliefern somit national und international Endkunden, Wiederverkäufer und Erstausrüster in ganz verschiedenen Märkten.

Schraubtechnik & Instandhaltung

Im Bereich der Schraubtechnik fokussiert die DWT immer mehr komplexere und leistungsfähigere Systeme zur Verschraubung. EC gesteuerte Schraubtechnik ermöglicht die exakte Einstellung von Verschraubungsparametern und deren Überprüfung. Unser neuestes Projekt ist



EC gesteuerte Schraubanlage

eine EC gesteuerte Schraubanlage mit Handlingsystem zur Instandhaltung von Radsätzen bei unserem Kunden Israel Railways.

Rohrbearbeitung - Made in Germany

Die ausländischen Märkte im Bereich der Rohrbearbeitung sind seit Jahren von wesentlicher Bedeutung. Durch unsere Vertriebsniederlassungen in Russland, Indien, Indonesien, Mittlerer Osten, Malaysia und VAE sind wir in der Lage, schnell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Märkte zu reagieren. Unsere Vertriebsingenieure führen dabei unsere Maschinen „Made in



Germany“ in den entlegensten Ecken der Welt vor. Dank des Engagements unseres neuen Mitarbeiters Rudy Pantano ist es uns nun auch möglich,

den französischen Markt erfolgreich zu erschließen.

Stickstoffzeugung

Schon seit über 20 Jahren baut DWT Stickstoffherzeuger für verschiedene Anwendungen. Sowohl Endkunden als auch Erstausrüster haben damit die Möglichkeit, Stickstoff aus einem vorhandenen Druckluftsystem zu produzieren. Typische Anwendungen dabei sind Laseranwendungen und Inertisierungsanwendungen, bei denen der Sauerstoffeinfluss nicht gewünscht ist.

Engagierte Mitarbeiter

Geschäftsführung



Vertrieb Ausland



Vertrieb Inland



Technik & Zentrale



Verwaltung, Produktmanagement & Marketing



Produktion & Lager



Reinigungskräfte



AUSBLICK



Der Blick nach oben

Weiteres Wachstum durch zukünftige Projekte und die Erschließung neuer Märkte

Ausblick

Bedingt durch eine gute Auftragslage gehen wir davon aus, dass 2017 das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr der DWT werden wird. Ein Umsatzwachstum von 17% nach dem 1. Quartal lässt hoffen.

Weltweite Kooperation mit EXACT



Im Januar 2017 haben DWT und EXACT einen Vertrag für eine intensivere Zusammenarbeit in vielen Ländern unterzeichnet. DWT ist nun exklusiver Vertriebspartner für EXACT Rohrsägen in Indien, Südostasien, Frankreich, Mittlerer Osten, Iran, Nordafrika, Österreich und der Türkei.

Neuausrichtung im Service- & Dienstleistungssektor

Unsere Kunden werden von unserem breiten Leistungsspektrum im Bereich der Instandhaltung, Kalibrierung und Messtechnik profitieren. Mit unserem neuen Messtechnikfahrzeug bieten wir direkt vor Ort Überprüfung und



Mobiler Messwagen

Kalibrierung von Hydraulik-, Druckluft-, Elektro- und Akkuwerkzeugen bis 50.000 Nm an. Zudem bieten wir kompletten Service und auch Schulungen rund um das Thema Montageautomatisierung und EC gesteuerte Schraubtechnik.

Erweiterte Digitalisierung

Durch eine Integration eines **Produkt-Information-Systems** und **Customer-Relationship-Management-Systems** rüstet sich die DWT auch digital für die Zukunft. Diese Systeme bieten die zentrale Verwaltung von Katalog-, Bild- und Produktdaten, sowie die Ausrichtung und Auswertung der Kundenbeziehungsprozesse. Dank dieser digitalen Vernetzung ist DWT in der Lage schnell und serviceorientiert auf Kunden und deren Bedürfnisse zu reagieren.

Übernahme AIR TECHNIK / AIRTOOL

Mit Wirkung zum 1. Mai 2017 übernimmt DWT GmbH die Geschäfte der Firmen AIR TECHNIK und AIRTOOL in Süddeutschland und Österreich. Beide Unternehmen befassen sich seit vielen Jahren mit Druckluftwerkzeugen, Schraubtechnik und Service. Zukünftig wird das Unternehmen als Niederlassung der DWT im Raum Stuttgart tätig werden.



Messeauftritte

Auch im Jahr 2017 ist DWT auf nationalen und internationalen Messen als Aussteller tätig. Diese Messeauftritte bieten eine gute Möglichkeit unsere Produkte und Dienstleistungen den Zielgruppen zu präsentieren und neue Kontakte zu knüpfen.



Neue Mitarbeiter 2017

Wir freuen uns, auch in diesem Jahr unser Team erweitern zu können. Ab Mitte 2017 werden wir drei neue Auszubildende bei uns begrüßen, welche ihre Ausbildung im Sommer 2017 beginnen werden. Zwei Auszubildende werden ihre Ausbildung als Fachkraft für Lager und Logistik und eine Auszubildende ihre Ausbildung zur Groß-

Sommerfest 2017

Am 08.09.2017 feiert die DWT in Bottrop das Sommerfest zum 30 jährigen Jubiläum. Dazu sind Kunden, Mitarbeiter mit Angehörigen, Lieferanten, Geschäftspartner, Nachbarn und Freunde des Hauses eingeladen. Eine tolle Gelegenheit, auch außerhalb der Arbeit Spaß miteinander zu haben und sich näher kennenzulernen.

Messetermine 2017

IRO Oldenburg | 09.02 - 10.02

ISH Frankfurt am Main | 14.03 - 18.03.

Naptec Algerien | 21.03 - 24.03

Maintenance Dortmund | 29.03 - 30.03

Iran Oil Show | 06.05. - 09.05.

EDE/Schweissprofis | 16.05. - 17.05.

Intermach Bangkok | 17.05. - 20.05.

Metaltech Kuala Lumpur | 24.05. - 27.05.

Ferroforma Bilbao | 06.06. - 08.06.

OGA Malaysia | 11.07. - 13.07.

Powermax Jakarta | 26.07. - 28.07.

Schweißen & Schneiden | 25.09. - 29.09.

Motek Stuttgart | 09.10. - 12.10.

Weldex Moskau | 10.10. - 13.10.

Adipec Abu Dhabi | 13.11. - 16.11.

und Außenhandelskauffrau absolvieren. Zudem werden wir unseren Vertrieb verstärken. Mit der geplanten Erweiterung unseres Teams mit Gebietsverkaufsleitern für die Bereiche Sachsen und Hessen werden wir unsere Vertriebsaktivitäten in Deutschland weiter stärken. Zusätzlich werden weitere fünf Mitarbeiter durch die Übernahme der Firmen AIR TECHNIK / AIRTOOL in Süddeutschland übernommen.



Platz für weiteres Wachstum

Das Grundstück und die Firmengebäude der DWT sind darauf ausgelegt, dass die Hallenkapazität mindestens verdoppelt und die

Bürofläche sogar verdreifacht werden kann. Somit ist für ein weiteres Wachstum Platz und Raum gegeben.



Mitarbeiterblatt „DWT inside“

Seit Ende 2016 wird das interne Mitarbeiterblatt „DWT inside“ wieder quartalsweise veröffentlicht. Dieses Blatt bringt den Mitarbeitern Wissenswertes und Neues aus der Welt der DWT und dient als idealer Kommunikationskanal über neue Projekte aus den Bereichen Rohrbearbeitung, Industrierausrüstung und Stickstoff, neue Mitarbeiter, Ankündigungen, Mitarbeiterjubiläen und allgemeine Neuigkeiten.





Hauptsitz

DWT GmbH

Wilhelm-Tenhagen-Str. 5
46240 Bottrop
Tel: +49(0)2041-77144-0
Fax: +49(0)2041-77144-99
eMail: info@dwt-gmbh.de

Niederlassungen

Tochtergesellschaften

DWT Berlin GmbH

Lohmannstr. 21
06366 Köthen
Tel: +49(0)3496-21967-0
Fax: +49(0)3496-21967-2
eMail: info@dwt-berlin.de

Benien GmbH

Postfach 448724
28309 Bremen
Tel: +49(0)421-417907-0
Fax: +49(0)421-41790-79
eMail: info@benien-schraubtechnik.de

DWT Indien
DWT Malaysia
DWT Frankreich
DWT Russland
DWT Mittlerer Osten