

Den Erfolg vor Augen!

Karriere bei

**IWETEC**<sup>®</sup>  
Industrie- und Werkstatttechnik





## Der Erfolg eines Unternehmens liegt in der Summe der Erfolge seiner Mitarbeiter.

Jörg Rieder, Digital Equipment

Sie interessieren sich für eine Position bei **IWETEC®**? Das freut uns.

Vielleicht können wir Sie schon bald in unseren Reihen begrüßen. Mit der vorliegenden Broschüre möchten wir Sie kompakt darüber informieren, was wir unseren Mitarbeitern bieten und was wir von Ihnen erwarten.

Dass wir ein erfolgreiches, ständig wachsendes Unternehmen sind, ist Ihnen bekannt. Auf den nächsten beiden Seiten finden Sie dazu Basisinformationen. Anschließend zeigen wir Ihnen auf, wie überzeugt wir in Personalentwicklung investieren und dass wir dazu eigene, praxisbewährte Trainingsprogramme entwickelt haben.

Erfolgreicher Direktvertrieb im Außendienst erfordert Kompetenz. Weil uns das bewusst ist, setzen wir auf umfassende Vorbereitung mit maßgeschneiderten Trainingsmodulen. Dabei unterscheiden wir in Führungskarriere und Fachkarriere. Beide Aufstiegsvarianten stellen wir Ihnen detailliert vor.

Unsere Mitarbeiter wissen: Erfolg im Außendienst ist zunächst eine Frage des persönlichen Engagements. Das müssen Sie selbst einbringen. In allen anderen Bereichen – von der Produktkunde über Verkaufsstrategien bis hin zur Marktkennntnis – vermitteln wir Ihnen mit unseren Schulungsprogrammen das nötige Rüstzeug. Hinzu kommt ein exklusives und in jeder Hinsicht überzeugendes Produkt-Portfolio.

Erfolgreich im Außendienst, das bedeutet, besser zu sein als andere Verkäufer. Die Erfahrung zeigt, dass unsere gut vorbereiteten Außendienstmitarbeiter am Markt besonders gute Chancen haben.

**IWETEC®** bietet Ihnen eine Karriere mit Perspektive.

Wir freuen uns auf Sie!

A handwritten signature in blue ink that reads "S. Günther".

Stephan Günther  
Geschäftsführer  
**IWETEC®** GmbH





## IWETEC® – der kundennahe Dienstleister

IWETEC® ist ein dynamisches Unternehmen mit einer bewährten Geschäftsidee. Mit einer Palette hochwertiger Produkte im Bereich Werkstatttechnik haben wir uns auf klassischen Direktvertrieb für Handwerk und Industrie spezialisiert.

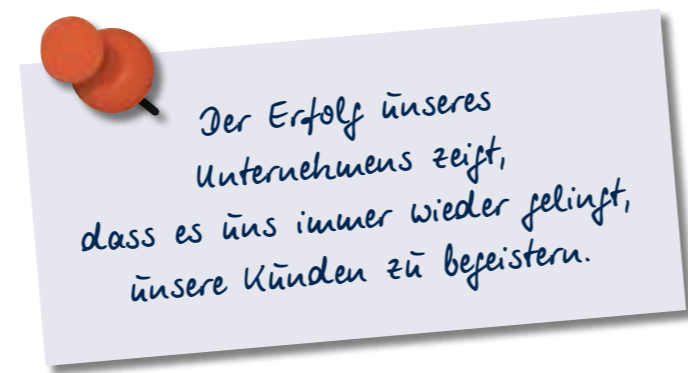
Es ist unser oberstes Ziel, Kunden mit Produkten, Dienstleistungen und Service rundum zufrieden zu stellen. Verlässliche Qualität auf jeder Ebene ist die solide Basis der langjährigen Geschäftsbeziehungen mit unseren Abnehmern.

In einem Unternehmen des Direktvertriebs werden an Mitarbeiter im Innen- und Außendienst hohe Anforderungen gestellt. Eine Schlüsselrolle kommt dabei den technischen Verkäufern zu. Ihre fachliche Kompetenz, ihr Auftreten und ihre Zuverlässigkeit sind ausschlaggebende Faktoren für den Erfolg des Unternehmens IWETEC®. Der Begriff „verkaufen“ hat nach unserer Überzeugung mehrere Dimensionen. Nur wenn der Kunde von unseren Produkten fasziniert und überzeugt ist, kann dies in eine Bestellung münden.

## IWETEC® im Spiegel von Daten und Fakten

Seit Gründung des Unternehmens zeichnet sich IWETEC® durch ein starkes und gesundes Wachstum aus. Mit einer Ausnahme (2000) konnte in jedem Geschäftsjahr ein Rekordumsatz erzielt werden. Zugleich stieg in den vergangenen Jahren die Anzahl unserer Mitarbeiter.

Kurzum: IWETEC® ist auf Expansionskurs und sichert so den Fortbestand des Unternehmens und die Arbeitsplätze.



## Meilensteine der Firmengeschichte

- **1989:** Gründung durch den Unternehmer Wilhelm Lang. Mit der Kernkompetenz Schweißtechnik und innovativen Produkten rund um die Werkstatt startet die Erfolgsgeschichte – zunächst als Vier-Mann-Betrieb und mit einem begrenzten, aber von Anfang an qualitativ überzeugenden Sortiment.
- **1996:** Als eines der ersten Unternehmen der Branche lässt sich IWETEC® die Qualität seiner Dienstleistungen, Prozesse und Produkte bestätigen. Die renommierte Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Qualitätsmanagement-Systemen bescheinigt dem Unternehmen, dass es die Anforderungen der Qualitätsnorm DIN EN ISO 9001:1994 voll erfüllt.
- **2000:** Aufbau der Außendienstgruppe in Österreich
- **2001:** Ebenso wie kompromisslos gute Qualität hat auch das Prinzip der Nachhaltigkeit im Selbstverständnis von IWETEC® einen hohen Stellenwert. Das Unternehmen entscheidet sich, ein Umweltmanagement-System einzuführen, das nach der Norm DIN EN ISO 14001:1996 zertifiziert wird.
- **2008:** Inzwischen betreut IWETEC® mit etwa 370 Mitarbeitern ca. 150.000 Kunden. Diese können aus einem Sortiment mit einem Spektrum von über 12.000 Produkten wählen.

## Einfach überzeugend: Das Sortiment

Unser in Handwerk und Industrie gefragtes Sortiment umfasst über 12.000 unterschiedliche Produkte aus folgenden Bereichen:

- Schweißtechnik
- Technische Chemie
- Bohr-, Trenn- und Schleiftechnik
- Hand-, Druckluft- und Elektrowerkzeuge
- Persönliche Schutzausrüstung
- Diamanttechnik und Geräte

Unsere Firmenphilosophie basiert auf folgenden Eckpfeilern:

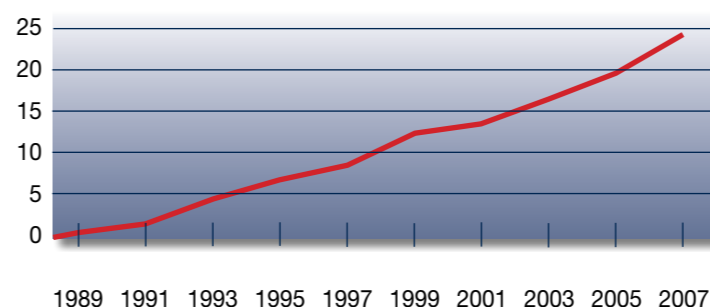
- Gute Qualität zu fairen Preisen
- Hohe Flexibilität
- Starker Lieferservice innerhalb von 24 Stunden
- Verkaufsunterstützung durch Serviceabteilung (Servicemobile, Telefonberatung)
- Innovationskraft: 20 % unseres Umsatzes erzielen wir mit Neuprodukten. Dies sind Artikel, die vor zwei Jahren noch nicht in unserem Sortiment waren.
- Angebot von individuellen Problemlösungen
- Motivierte Mitarbeiter, die wissen, dass wir nicht nur fordern, sondern auch fördern

## Konsequent zukunftsorientiert

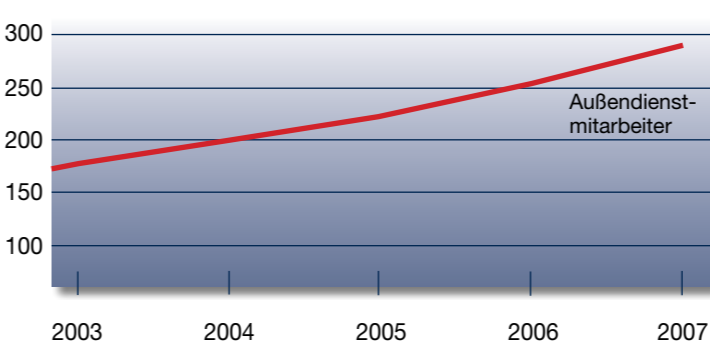
IWETEC® entwickelt sich ständig weiter und stellt dabei die Weichen für die Markterfolge der Zukunft:

- Jedes Jahr zweistellige Zuwachsraten – entgegen dem Trend
- Entwicklung innovativer Ideen für Produkte und Dienstleistungen, die passgenau auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind
- Kontinuierlich steigende Mitarbeiterzahlen
- Investition in Lagerkapazitäten
- Investition in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter (Führungskarriere und Fachkarriere)

Umsätze in Mio. Euro von 1989 bis 2007



Entwicklung unserer Außendienstmitarbeiter





## Strategische Vorbereitung

Sie wissen, dass der Außendienst für Sie das Richtige ist. Direkter Kontakt mit den Kunden reizt Sie. Vorausgesetzt, Sie können interessante Produkte zu marktgerechten Preisen bieten und haben die Gewissheit, von der Zentrale gut vorbereitet und unterstützt zu werden.

## Fundierte Vorbereitung

Mit dieser Grundeinstellung sind Sie bei uns richtig. Wir bieten Ihnen als Außendienstmitarbeiter eine fundierte Einarbeitung, bevor Sie sich in ihr Verkaufsgebiet begeben. Wir möchten, dass Sie unsere Produkte, unsere Arbeitsweise und unsere hohen Ansprüche kennen und diese den Kunden überzeugend vermitteln. Denn Qualität und Kompetenz sind entscheidende Voraussetzungen für gute Ergebnisse.

*„Mit Leistung, Qualität und Service schaffen wir dauerhafte Kundenbindungen und Vertrauen.“*

## Langfristige Zusammenarbeit

Es geht uns nicht um Zwischenlösungen. Wir suchen Mitarbeiter, die bereit sind, längerfristig eine interessante Aufgabe zu übernehmen. Unsere erfolgreichen Außendienstmitarbeiter sind Menschen, die Initiative zeigen und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen. Weil sie wissen, dass sich das für sie auszahlt.

## Leistung lohnt sich

Die ersten Weichen dafür werden bereits bei der Einarbeitung gestellt. Wir sind bereit, in Sie zu investieren, weil wir möchten, dass unsere Außendienstler lange und erfolgreich mit uns zusammenarbeiten. Denn eine solche Bindung auf lange Sicht ist für beide Seiten vorteilhaft.

Von Anfang an können Sie sich also auf eines verlassen: **IWETEC®** bringt Ihnen Wertschätzung entgegen und gibt Ihnen etwas Wesentliches mit auf den Weg: spezifisches Know-how.



## Ihr Vorbereitungstraining

<b>Vor dem Eintritt</b>	Basistraining im Schulungscenter in der Fuldaer Firmenzentrale	5 Tage
Danach vierwöchiges „Training on the job“ im eigenen Verkaufsgebiet		

Nach diesen ersten Trainingswochen sind Sie bereits einen großen Schritt weiter. Sie haben „draußen“ vor Ort erlebt, was Ihnen gute Vorbereitung bringt und dass die Kunden auf Kompetenz und Qualität sehr positiv reagieren. Nun können weitere Schulungen im Schulungscenter in Fulda folgen, die Ihr Know-how vertiefen.

## Aufbaumodul und Spezialmodule (2 Tage)

Psychologie ist nicht alles. Auch die Ware muss stimmen. **IWETEC®** steht für hohe Qualität und clevere Lösungen. Die aber müssen Sie vermitteln können, und das erfordert detaillierte Kenntnis der Produkte. In unserer Schulung lernen Sie Eigenschaften und Anwendungsbereiche ausgewählter Produkte kennen. Das wird Ihnen helfen, Vorteile und Nutzen überzeugend – sprich: verkaufswirksam zu präsentieren. Regelmäßige Gruppenmeetings mit Kollegen und Vorgesetzten sowie ständiges „Training on the job“ vermitteln Ihnen weitere Kenntnisse und Fertigkeiten, die Ihnen im beruflichen Alltag sehr nützlich sein werden.

*„Eine strategische Vision ist ein klares Bild von dem, was man erreichen will.“*  
John Naisbitt (\*1930), amerik. Prognostiker



## Bestens vorbereitet an den Start

Nach unserem Vorbereitungs- und Verkaufstraining und einer intensiven Produktschulung sind Sie gründlich auf die Anforderungen der Praxis vorbereitet. Nun können Sie die erworbenen Kenntnisse in Ihrem eigenen Verkaufsgebiet erfolgreich anwenden. Vor diesem Start in die eigenverantwortliche Verkaufstätigkeit sollten Sie wissen, was wir Ihnen an Unterstützung bieten und was wir im Gegenzug von Ihnen erwarten.

### IWETEC® bietet Ihnen:

- ein großes Kundenpotenzial dank attraktiver Produktvielfalt:  
In einem durchschnittlichen Verkaufsgebiet finden Sie etwa 250 aktive Kunden vor. Hinzu kommen ca. 3.000 potenzielle Kunden.
- ein geschütztes Verkaufsgebiet mit individueller Ausdehnung, das Sie bereisen
- die Betreuung einer Branche, auf die Sie sich spezialisiert haben
- logistische Unterstützung bei der Tourenplanung, damit Sie Ihre Arbeitszeit optimal nutzen können

### Sie übernehmen eigenverantwortlich:

- den Direktverkauf, unterstützt durch Vorführungen (Verkaufsunterlagen und Vorführmaterial werden gestellt)
- die kontinuierliche Gewinnung neuer Kunden

## Ihre Aufgaben als Fachberater im Außendienst bei IWETEC®

Als Außendienstmitarbeiter eines angesehenen, gut am Markt eingeführten Unternehmens übernehmen Sie für Ihr exklusives Verkaufsgebiet die Verantwortung.

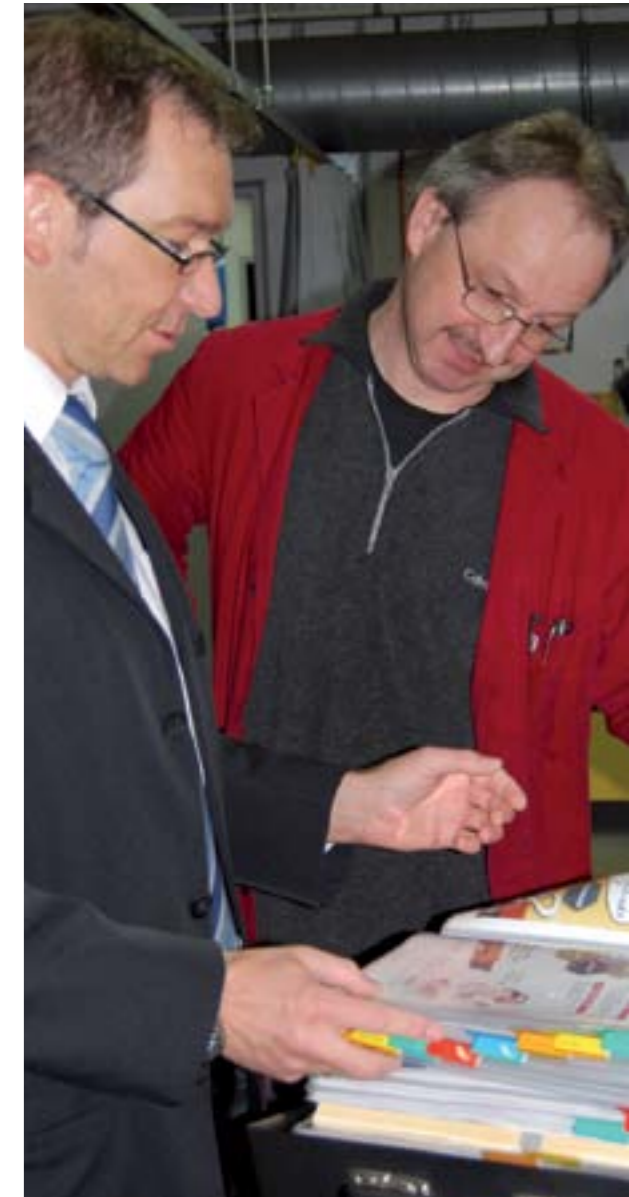
Ihr Aufgabenspektrum hat zwei Schwerpunkte:

### I: Erreichen und Sichern des Umsatzziels in Ihrem Verkaufsgebiet

- Erfassen und Ausschöpfen des Gebiets- und Kundenpotenzials
- Besuch und Betreuung der Bestandskunden
- Platzierung neuer Produkte bei den Bestandskunden
- Akquise von Neukunden

### II: Kunden- und Gebietsentwicklung

- Schaffung einer ausgewogenen Kundenstruktur
- Sukzessiver Ausbau des Kundenstamms
- Erkennen möglicher Probleme bei Ihren Kunden und Findung tragfähiger Lösungen
- Zusammentragen von Informationen zu Markt und Wettbewerb



Was ein Fachberater im Außendienst bei **IWETEC®** mitbringen sollte:

- Abgeschlossene Ausbildung
- Kontaktfreudigkeit und Einfühlungsvermögen
- Eigenverantwortliches Handeln
- Flexibilität
- Hohe Einsatzbereitschaft
- Kreativität und Eigenmotivation
- Überzeugungskraft
- Gepflegte Erscheinung
- Gutes Zeitmanagement
- Verhandlungsgeschick
- Durchsetzungsvermögen
- Teamfähigkeit
- Führerschein der Klasse B

Unterschiedliche Karriere-Optionen dank unseres Qualifizierungsprogramms

Ob und wie schnell Sie bei uns aufsteigen, hängt nicht von der Dauer Ihrer Betriebszugehörigkeit ab, sondern vor allem von Ihrem persönlichen Engagement und Erfolg.

Das **IWETEC®**-Qualifizierungsprogramm eröffnet Ihnen zwei attraktive Optionen, die wir auf den folgenden Seiten darstellen.





Sie möchten Ihre Tätigkeit im Außendienst zu einer Führungsaufgabe ausbauen? Sie können sich vorstellen, Mitarbeiter anzuleiten, indem Sie ihnen vorleben, dass Sie nicht nur etwas von ihnen einfordern, sondern sie auch fördern? Weil man so gemeinsam besonders erfolgreich ist. Mit einer solchen Einstellung könnten Sie genau der Richtige sein für eine Karriere als Führungskraft im Außendienst.

## Zwei Optionen für den Weg zur Führungskraft:

**A:** Nachdem Sie Ihr Verbleibstalent als Fachberater im Außendienst überzeugend unter Beweis gestellt haben, besteht die Chance, dass Ihr Vorgesetzter Sie für diese Karrierelaufbahn vorschlägt. Oder Sie glauben an sich und bewerben sich selbst formlos bei unserer Personalentwicklung.

**B:** Sie gehören bislang noch nicht zur **IWETEC®**-Mannschaft, sehen aber das Potenzial unserer Produkte und unseres Verkaufssystems und haben Interesse, bei uns Führungskraft zu werden. Bewerben Sie sich! Wer wagt, gewinnt!

## Voraussetzungen für eine weiterführende Karriere

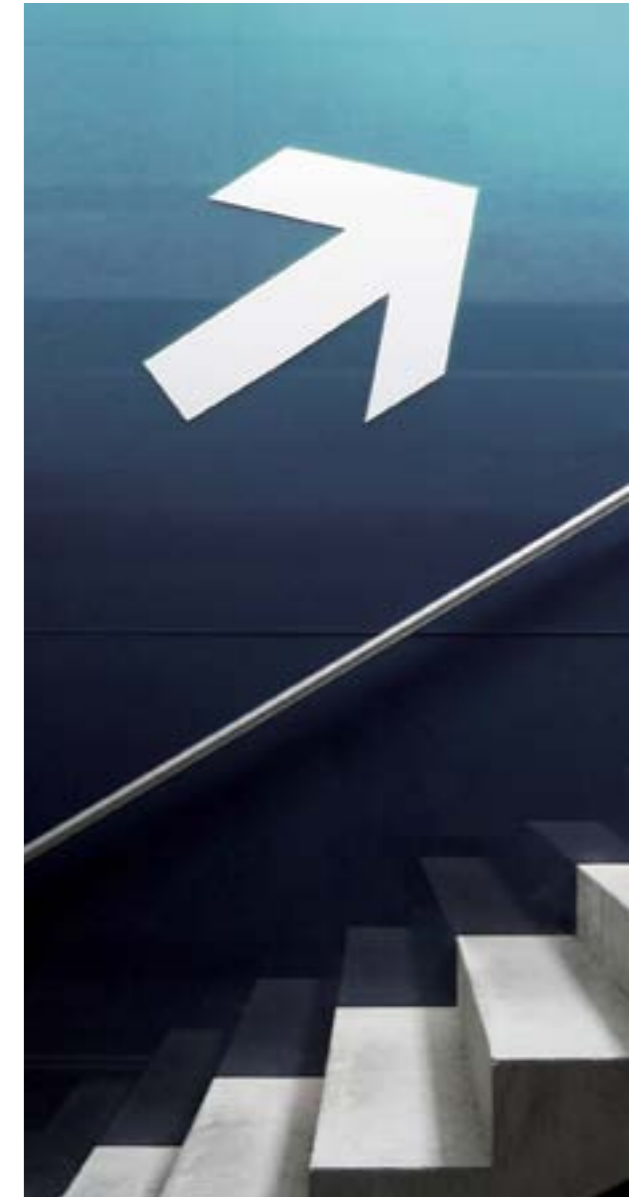
Für eine weiterführende Karriere bei **IWETEC®** sollten Sie über fachliche und persönliche Kompetenzen verfügen und die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Sie haben Ihre Umsatzziele in den letzten neun Monaten erfüllt oder übertroffen
- Sie hatten in den letzten sechs Monaten mindestens 150 aktive Kunden
- Kollegialität und Loyalität sind für Sie selbstverständlich
- Sie sind immer daran interessiert, Ihr Fachwissen zu erweitern und denken lösungsorientiert
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit gegenüber Kunden und Kollegen
- Grundlage Ihrer Überlegungen und Problemlösungen ist unternehmerisches Denken
- Zu Ihren Stärken zählen Ausdauer, Durchsetzungsvermögen und überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft
- Sie haben eine positive Grundeinstellung
- Sie handeln entschlossen und treffen rationale Entscheidungen
- Sie setzen auf Kreativität und Innovation

## Ihre Aufgaben als Führungskraft bei **IWETEC®**

Die von einer Führungskraft im Außendienst zu bewältigenden Aufgaben sowie die dazu notwendigen Fähigkeiten sind vielfältig, lassen sich aber in drei Grundfunktionen unterteilen, die unsere Erwartungen an Sie auf den Punkt bringen:

1. **Zwischenmenschliche Funktion**  
(Aufbau von Beziehungen)  
Sie knüpfen und unterhalten Beziehungen zu vielen Menschen, auf deren Wohlwollen Sie angewiesen sind. Nur mit einem solchen Netzwerk können Sie erfolgreich sein.
2. **Informationsfunktion**  
(Geben und Entgegennehmen von Informationen)  
Sie bauen Beziehungen auf, um sich die Informationen zu beschaffen, die Sie für Entscheidungen und Handlungen benötigen. Sie beweisen Vertrauenswürdigkeit und Einfühlungsvermögen.
3. **Entscheidungsfunktion**  
(Entscheidungsfindung und Umsetzung)  
Sie verstehen sich als Motor eines innovationsfördernden Prozesses. Sie besitzen die Fähigkeit, sowohl mit Ihren Vorgesetzten als auch mit den Ihnen unterstellten Mitarbeitern ergebnisorientiert zu verhandeln.





Im Einzelnen bewältigen Sie folgende Aufgaben:

Was	Wodurch	Inhalt
<b>Arbeit vor Ort</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reisebegleitungen</li> <li>• Einarbeitungen</li> <li>• Einzelschulungen</li> <li>• Kritikgespräche</li> <li>• Gruppenmeetings</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktschulung</li> <li>• Schulung „Verkaufstechnik“</li> <li>• Organisation des Außendienstmitarbeiters</li> <li>• Analyse der Stärken und Schwächen</li> <li>• Ausarbeitung und Vereinbarung von Maßnahmen</li> </ul>
<b>Vorbereitung der Arbeit vor Ort</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse und Kontrolle der Ergebnisse und der vereinbarten Maßnahmen</li> <li>• Gebietsplanung</li> <li>• Förderung zukünftiger Karrieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Besuchsbericht</li> <li>• Umsatzmeldung</li> <li>• Tagesberichtsanalyse</li> <li>• Produktivitätsdaten</li> <li>• Kundenanalyse</li> <li>• Potenzialdaten</li> </ul>
<b>Organisation und Teilnahme an Tagungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse und Kontrolle</li> <li>• Zielvereinbarungen</li> <li>• Schulung und Ausbildung</li> </ul>	
<b>Personalauswahl</b>	• Einstellungsgespräche bzw. Schnuppertour (welcher Typ Außendienstmitarbeiter, welche Aufgabe?)	
<b>Schulung</b>	• Persönliche Ausbildung in internen und externen Seminaren	

„Das Bewusstsein Ihrer exponierten Position als Führungskraft, der sensible, aber konsequente Umgang mit Mitarbeitern und das permanent selbstkritische Hinterfragen des eigenen Arbeitsstils sind Voraussetzungen für den anhaltenden Erfolg Ihres Verkaufsteams.“

Zugegeben, wir erwarten eine ganze Menge. Aber wir haben auch eine Menge zu bieten. Und: Wir lassen Sie nicht allein, sondern bieten Ihnen zur Vorbereitung auf Ihre Führungsaufgaben ein differenziertes modulares Schulungsprogramm.

Zu den Inhalten gehören unter anderem diese Themen:

**Modul I**

Die Philosophie des Unternehmens **IWETEC**<sup>®</sup>

**Modul II**

Die Führungskraft als Mentor der Mitarbeiter

**Modul III**

Die Führungskraft im Außendienst  
– Ihre Schritte zum Erfolg

Ein persönlicher Mentor als Mittler zwischen Theorie und Praxis

Wir möchten Ihnen schon während des Schulungsprogramms vermitteln, wie sich das in den einzelnen Modulen erworbene Wissen zielgerichtet und ergebnisorientiert in der Praxis umsetzen lässt. Dafür haben wir die Position des Mentors eingeführt: Neben Ihrer aktiven Tätigkeit in Ihrem Verkaufsgebiet erhalten Sie die Gelegenheit, neue Mitarbeiter oder Gebietsnachbarn im Rahmen von Begleitfahrten zu betreuen.

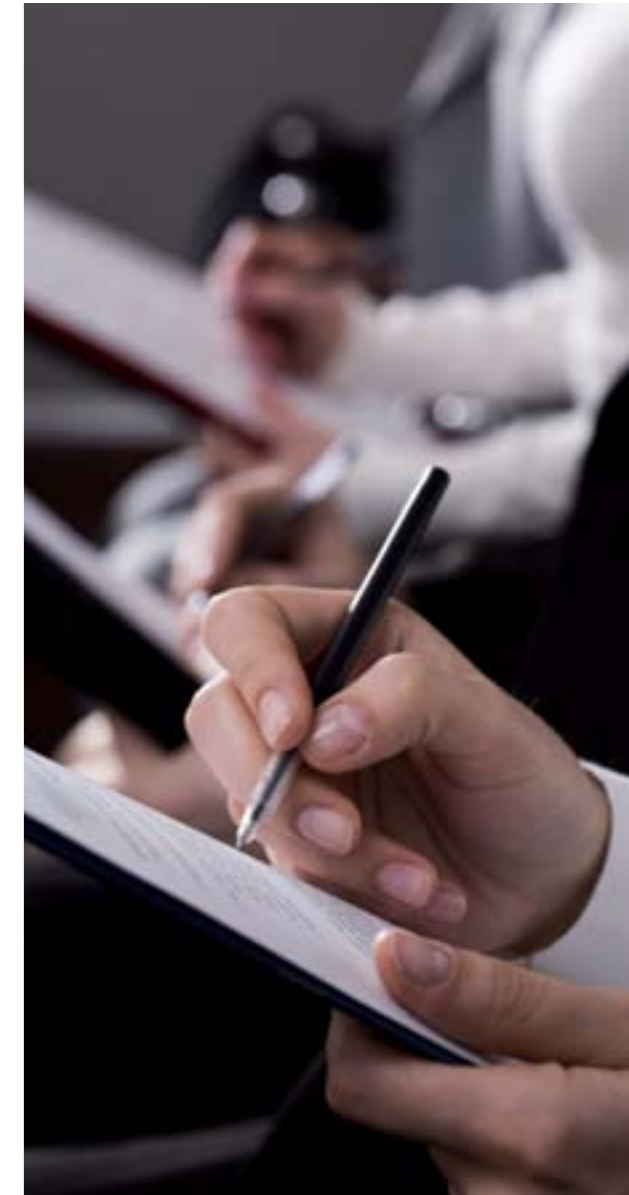
So können Sie das Gelernte in der Praxis anwenden und Ihre Kollegen bei fachlichen und persönlichen Problemen unterstützen. Ihr eigenes Verkaufsgebiet ist und bleibt aber Ihre Hauptaufgabe. Die Mitreise-Tage (Begleitung von Kollegen) beschränken sich auf drei Tage im Monat.

Unsere Seminare und Praxistrainings gewährleisten eine umfassende, individuell auf Ihre Führungsaufgabe zugeschnittene Vorbereitung.

Was Sie nach Ihrer Ausbildung erwartet

Sobald eine Stelle als Führungskraft im Außendienst besetzt werden muss und Sie dafür geeignet sind, kommen Sie sofort als Führungskraft zum Einsatz.

Steht aktuell gerade keine Neubesetzung an, werden Sie vorgemerkt und bei der nächsten Möglichkeit als Führungskraft berücksichtigt.





## Fachkarriere bei IWETEC®

Sie wollen (noch) keine Führungsverantwortung übernehmen oder Ihr Profil deckt sich nur teilweise mit unseren Anforderungen an eine Führungskraft. Dennoch möchten Sie beruflich Karriere machen.

Auch dann haben wir bei IWETEC® das Richtige für Sie: die Fachkarriere.

Damit bieten wir Ihnen eine klare Alternative zur Führungskarriere: keine unmittelbare Leitungs- und Personalführungsaufgabe, aber Sachverantwortung. So werden wir bei IWETEC® unterschiedlichen Ambitionen gerecht. Denn die Förderung und Würdigung besonderer fachlicher Leistungen hat in unserem Unternehmen Tradition.

Die Fachlaufbahn umfasst verschiedene Bereiche, in denen der Mitarbeiter eine Funktion übernehmen kann, abhängig von seiner Qualifikation und den Umsatzerfolgen.

*„Die Investition in das Wissen der Mitarbeiter ist eine der wichtigsten Investitionen.“*

## Ganz unterschiedliche Aufgaben

Wir setzen Fachkräfte mit unterschiedlichen Schwerpunkten ein:

- Silber-Verkäufer
- Gold-Verkäufer
- Service- und Anwendungstechniker im Außendienst (Servicewagenfahrer) für Schweißtechnik und / oder Diamanttechnik
- Spezialist einer Produktparte
- Manager für Mittelstands-/Großkunden (Key Account Manager)

## Auch unsere Fachkräfte werden bestens vorbereitet

Auch für die Fachkarriere bei IWETEC® gilt, dass wir Sie mit einem spezifischen Aus- und Weiterbildungsprogramm in Ihr jeweiliges Aufgabenfeld einführen.

Sie durchlaufen ein individuell auf Sie zugeschnittenes Schulungsprogramm, das Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten vertieft und ergänzt. So sind Sie gut auf Ihre neue berufliche Aufgabe vorbereitet und können die in Sie gesetzten Erwartungen erfüllen.

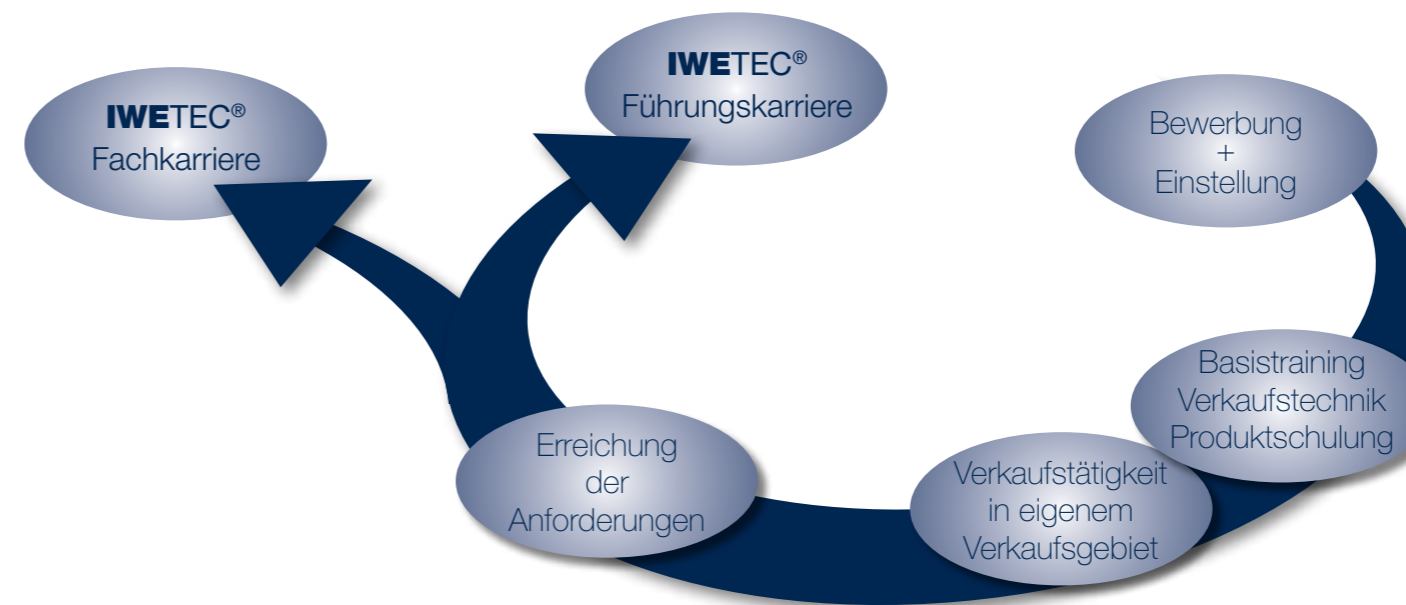
## Und so erreichen Sie uns

Sind Sie nun überzeugt, dass IWETEC® genau das richtige Unternehmen für Sie ist? Sie könnten sich eine Zukunft als Fachberater im Außendienst mit verschiedenen Karrieremöglichkeiten vorstellen? Dann überzeugen Sie auch uns und bewerben Sie sich.

Hierfür beachten Sie bitte folgende Hinweise: Grundsätzlich können Sie uns die Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, aktuelles Lichtbild, Zeugnisse, Referenzen) sowohl per Post als auch per E-Mail zukommen lassen. Bitte schicken Sie uns nur Kopien und keine Originale zu.

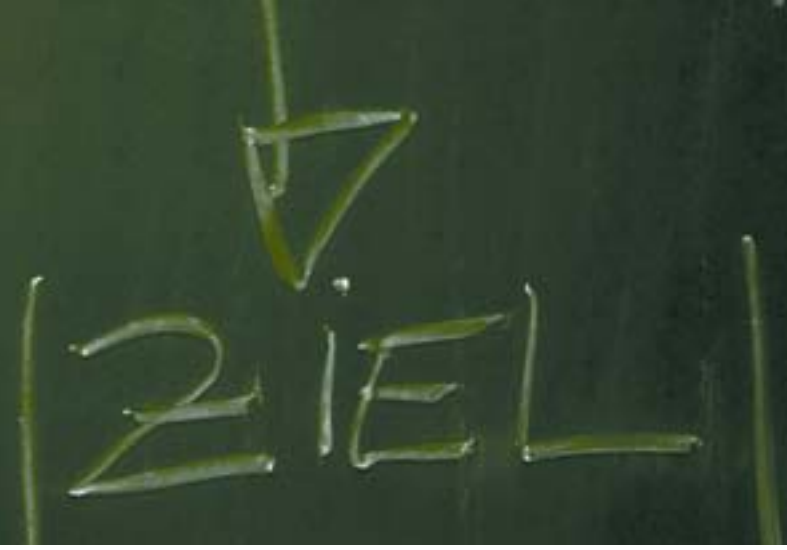
Bei der Bewerbung per E-Mail verwenden Sie bitte gängige Dateiformate für Ihre Unterlagen, wie zum Beispiel pdf, doc, ppt oder zip. Senden Sie diese dann einfach an [personalentwicklung@iwetec.com](mailto:personalentwicklung@iwetec.com). Wir freuen uns auf Sie!

**IWETEC® GmbH**  
Industrie- und Werkstatttechnik  
Personalentwicklung  
Werner-von-Siemens-Straße 16  
D-36041 Fulda



Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit werden Leser/-innen und Bewerber/-innen nur in der männlichen Form angesprochen. Dies stellt in keiner Weise eine geschlechtsspezifische Diffamierung oder Wertung dar.





# IWETEC®

Industrie- und Werkstatttechnik

Werner-von-Siemens-Straße 16 | D-36041 Fulda  
Telefon +49 (0)661 9764-0 | Fax +49 (0)661 9764-150

[info@iwetec.com](mailto:info@iwetec.com) | [www.iwetec.com](http://www.iwetec.com)



IWETEC® ist zertifiziert nach  
DIN EN ISO 9001:2008  
DIN EN ISO 14001:2004