

# CREMER

THE WORLD IS  
OUR MARKET.

# MAG

WORK & BUSINESS

## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

---

### CREMER INSIDE

Handelspartner Indien:  
Zwei Familienunternehmen –  
seit 50 Jahren verbunden

---

### PEOPLE & CAREER

Melanie Zimmer –  
CREMERs einzige  
Stahlhändlerin in Europa

---

### AROUND THE WORLD

Ein Jahr CREMER Oleo  
Brasilien





[www.facebook.com/PeterCremerHoldinggmbhundcokg/](http://www.facebook.com/PeterCremerHoldinggmbhundcokg/)



[www.instagram.com/cremer\\_holding/](http://www.instagram.com/cremer_holding/)



[www.linkedin.com/company/peter-cremer-holding-gmbh-co-kg/](http://www.linkedin.com/company/peter-cremer-holding-gmbh-co-kg/)

[www.linkedin.com/company/cremer-oleo](http://www.linkedin.com/company/cremer-oleo)

[www.linkedin.com/company/peter-cremer-gmbh](http://www.linkedin.com/company/peter-cremer-gmbh)



[www.xing.to/CREMERHolding](http://www.xing.to/CREMERHolding)

[www.xing.to/CREMEROleo](http://www.xing.to/CREMEROleo)

[www.xing.to/PeterCremerGmbH](http://www.xing.to/PeterCremerGmbH)

[www.cremer.de](http://www.cremer.de)

[www.cremeroleo.de](http://www.cremeroleo.de)

[www.proline-shipping.com](http://www.proline-shipping.com)

# Liebe Leserinnen und Leser,

**jeden Tag verschiffen wir Stahl und Melasse, transportieren Tierfutter und Cerealien oder liefern Oleochemikalien und Erze auf alle Kontinente. Das ist unser Geschäft seit fast 75 Jahren.**

Doch dieses Jahr ist anders. Lieferketten sind hochdynamisch und volatil und werden derzeit von einem Virus vor große Herausforderungen gestellt. Umso wichtiger ist es daher, verlässliche Partner an seiner Seite zu wissen, auf die man auch in unsicheren Zeiten vertrauen kann. Wir von CREMER geben weltweit rund um die Uhr unser Bestes, um unsere Kund\*innen auf allen Kontinenten zuverlässig wie immer zu beliefern.

Auch in diesem CREMERmag geht es um Verlässlichkeit. Kommen Sie mit uns nach Indien und lernen Sie einen unserer ältesten Handelspartner kennen. Begleiten Sie uns in die USA und erfahren Sie mehr über den Alltag der Truck-Fahrer, die unsere Güter transportieren. Oder folgen Sie uns nach Brasilien an unseren neuen CREMER-Oleo-Standort. Haben Sie Lust auf eine kurzweilige Reise in unsere Welt?

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!



Dr. Ullrich Wegner, Chief Executive Officer



## Impressum

### HERAUSGEBER

Peter Cremer Holding  
GmbH & Co. KG  
Glockengießerwall 3  
20095 Hamburg  
Tel. +49 40 320 11 - 0  
global@cremer.de, www.cremer.de

### KONZEPT

Ulrike Schlunze Mediendesign  
Liebich Kommunikation

### REDAKTION

Sandra Liebich

### BILDNACHWEIS

Peter Cremer Holding GmbH & Co. KG  
(S. 41, 42, 43, 52, 53)  
Ole Dirksen (S. 14)  
Tushad Dubash (S. 4, 5, 24, 25, 26, 27, 28)  
Nguyen Duc (S. 17)  
Oliver Hein (S. 54)  
Mike Jones (S. 16)  
Ulf Kersten Neelsen (S. 5, 32, 33)  
König Transporte (S. 15)  
Peter Krausgrill (S. 4, 7, 8, 9, 52)  
Sandra Liebich (S. 52, 53, 54)  
Kacio Lira (S. 5, 46, 47, 48, 49, 50, 51)  
Michaela Plambeck Fotografie:  
(S. 3, 4, 5, 6, 13, 18, 19, 20, 21, 22, 23,  
30, 31, 33, 34, 39, 53)  
Next Commerce Accelerator (S. 54)  
Robert Schlunze (S. 10, 11)  
Melanie Zimper (S. 37, 53)  
Alexandru Popa (S. 53)  
shutterstock: Avigator Fortuner (Titel,  
S. 12, 13), Mykolastock (S. 24, 25, 26, 29),  
Cristian Feldes (S. 40, 41), All For You (S. 52)  
pixabay: MaxWdhs (S. 16, 17), Pexels (S.  
37), terimakasiho (S. 38), stokpic (S. 52),  
MarjanNo (S. 52), AnnaliseArt (2 S. 52),  
fotshot (S. 53)



**6** *Low-Carb-Pizza für Genießer: CREMER hat die Mehrheit am Food-Startup Lizza übernommen.*



**18** *Duales Studium: Wir sprachen mit Personalerin Julia Brel und Studentin Annika Bruhse über das neue Ausbildungsangebot bei CREMER.*



**10** *Supply Chain Management: Schauen Sie hinter die Kulissen unserer weltweiten Lieferketten.*

### CREMER Inside

**6** Vom Foodtruck zur Teigfabrik – Food-Startup Lizza

### Work & Business

**10** Stabil, verlässlich, weltweit vernetzt – wie CREMER seine Supply Chains organisiert

**16** Auf Achse – zwei LKW-Fahrer aus unterschiedlichen Teilen der Welt

### CREMER Inside

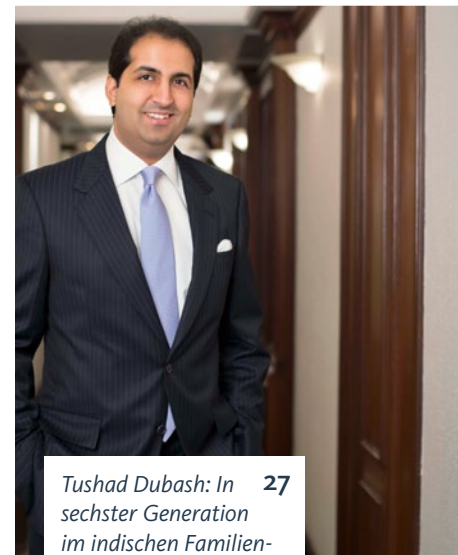
**18** Arbeiten? Studium? Beides! Warum CREMER auf das duale Studium setzt

### People & Career

**24** Handelspartner Indien: Zwei Familien – ein halbes Jahrhundert gemeinsamer Geschäfte



**24** *A Family Story: Seit 50 Jahren arbeitet CREMER mit der indischen Unternehmerfamilie Dubash zusammen.*



**27** *Tushad Dubash: In sechster Generation im indischen Familienunternehmen.*



**Indien & Melasse: 30**  
Seit mehr als 35 Jahren verantwortet Ahrend Pergande das Melasse-Geschäft bei CREMER.



**32** Anthony Cremer, Enkel des Firmengründers Peter Cremer, im Gespräch mit dem CREMERmag.



**40** Ein Jahr CREMER Oleo Brazil: Im südbrasilianischen Joinville kümmert sich ein zehnköpfiges Team um Handel und Export von Oleo-Chemikalien.



**34** Sie ist die einzige weibliche Stahlhändlerin bei CREMER in Europa: Melanie Zimmer.



- Work & Business**
- 27 Im Gespräch mit Tushad Dubash, Director DBC Group
- People & Career**
- 30 Business Unit Manager Ahrend Pergande: „Indien ist ein wichtiger Markt für unser Melasse-Geschäft“
- 32 Anthony Cremer – „Gemeinsame Werte und Erfolge“ Über die Verbundenheit mit der Familie Dubash
- 34 Stahlhändlerin Melanie Zimmer: „Ich bin mit Stahl groß geworden“

- Around the World**
- 40 Unser Team in Brasilien
- 44 Hotspots Joinville
- People & Career**
- 46 João Manjabosco leitet das junge Team in Brasilien
- CREMER Inside**
- 52 CREMER Momente
- 54 Zu guter Letzt



*Marcel Straßburg leitet das Team 'New Ventures and M&A' bei CREMER: „Unser gemeinsames Ziel ist es, Lizza im Markt als ein Synonym für gesunde, nachhaltige und vor allem leckere kohlenhydrat-reduzierte Ernährung zu etablieren.“*

## Food-Startup Lizza

# VOM FOOD- TRUCK ZUR TEIGFABRIK

Low-Carb-Teige made in Germany: Das Food-Startup Lizza produziert in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main Pizzaböden, Toasties, Pasta und Backmischungen für Brot und Kuchen. Was mit einem Foodtruck begann, hat sich innerhalb von fünf Jahren zu einer eigenen Teigfabrik mit mehr als 40 Mitarbeiter\*innen gewandelt.

Anfang 2020 hat CREMER die Mehrheitsanteile an dem Food-Startup übernommen. Maßgeblich verantwortlich für das Unternehmen im Hause CREMER: Marcel Straßburg, der seit einem Jahr als Head of New Ventures and M&A neue Marktchancen für CREMER eruiert.

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit Lizza erstmals in den Business-to-Consumer-Markt für Lebensmittel eingestiegen sind.“, sagt Straßburg. „Mit unserer langjährigen Expertise im Bereich Nahrungsmittelproduktion und unserem weltweiten Handels-Netzwerk können wir den Erfolg von Lizza optimal unterstützen und dabei mithelfen, das Geschäft weiter auszubauen.“





*Alles begann mit einem grünen Foodtruck: Auch heute noch ist der Verkaufswagen als Werbefahrzeug auf Messen und Events unterwegs.*



Das gemeinsame Ziel: Die Marke Lizza als Synonym für gesunde, nachhaltige und vor allem leckere kohlenhydratreduzierte Ernährung im Markt zu etablieren. „Der kontinuierliche Ausbau des Produktportfolios, intelligentes Marketing, eine besondere Stärke im E-Commerce und natürlich die leckeren Produkte werden dazu beitragen.“

### VOM WOCHENMARKT INS TV

Gegründet wurde Lizza Anfang 2015 von den beiden ehemaligen Bankern Marc Schlegel und Matthias Kramer. Ihre Leinsamenpizza „Lizza“ verkauften die Gründer anfangs auf Wochenmärkten und Festivals, auf denen sie mit ihrem grünen Foodtruck Station machten. Doch die Nachfrage nach der Low-Carb-Pizza wuchs. Die Gründer bauten bald eine eigene Teigproduktion auf und verkauften ihre Pizzaböden über einen Onlineshop.

Bundesweit bekannt wurde Lizza dann im Herbst 2016 durch einen Auftritt in der TV-Sendung „Die Höhle der Löwen“, in der Gründer\*innen ihre Geschäftsideen potenziellen Investor\*innen präsentieren. Lizza konnte Frank Thelen und Carsten Maschmeyer überzeugen. Innerhalb weniger Stunden gingen mehr als 20.000 Bestellungen ein und bescherten dem kleinen Unternehmen bereits im ersten Geschäftsjahr einen Millionenumsatz.

### RASANTE ENTWICKLUNG

Auch die Supermärkte wurden auf die Produkte aufmerksam. Inzwischen ist Lizza in über 5.000 Märkten im ge-

samten deutschsprachigen Raum erhältlich und unter anderem bei Kaufland, REWE und EDEKA in Deutschland sowie bei SPAR in Österreich und COOP in der Schweiz gelistet. Als reines E-Commerce-Unternehmen gestartet, erwirtschaftet Lizza bereits knapp die Hälfte seiner Umsätze im stationären Lebensmitteleinzelhandel.

Aus der ursprünglichen Lizza-Pizza erwuchs in nur wenigen Jahren ein echtes Vollsortiment an Low-Carb-Brot und Backwaren, das vor allem gesundheits- und fitnessbegeisterte Kund\*innen rund um die Uhr zu jeder Mahlzeit begleitet. Dabei kommen die glutenfreien und nährstoffreichen Lizza-Produkte bei einer wachsenden Fan-Community an. Mehr als 160.000 Follower\*innen zählt Lizza bei Facebook und Instagram. Die Anzahl der Bestellungen liegt inzwischen bei weit über 100.000 im Jahr.

### GEMEINSAM WACHSEN

Mit der Nordgetreide GmbH & Co. KG betreibt CREMER bereits ein europaweit agierendes Unternehmen, das sich auf die Lebensmittelproduktion spezialisiert hat. Nordgetreide verarbeitet Mais, Weizen, Gerste und Reis zu hochwertigen Frühstückscerealien und Mühlenprodukten für führende Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel und in der Lebensmittelindustrie.

„Lizza bedient mit seinem Produktportfolio den wachsenden Markt gesunder und nachhaltiger Lebensmittel, in dem wir mit der Nordgetreide bereits Fuß gefasst haben – eine perfekte Symbiose“, so Marcel Straßburg.

Dabei setzt CREMER vor allem auf das hochmotivierte Lizza-Team. „Lizza wird innerhalb unserer Unternehmensgruppe alle Freiheiten haben, um die gemeinsam gesteckten Ziele zu erreichen“, unterstreicht Straßburg. „Dafür stellen wir Lizza alle notwendigen Ressourcen der globalen CREMER-Organisation zur Verfügung.“



Die Lizza-Gründer Matthias Kramer (links) und Marc Schlegel (rechts) vor ihrem Foodtruck.





*Enge Zusammenarbeit: Die Lizza-Gründer Marc Schlegel (links) und Matthias Kramer (rechts) arbeiten Hand in Hand mit Ronald Goldbach, Managing Director der Nordgetreide (Mitte) und den Hamburger CREMER-Kollegen Marcel Marcel Straßburg (2. von links) und Andreas Bahlsen (2. von rechts).*

» Lizza bedient mit seinem Produktportfolio den wachsenden Markt gesunder und nachhaltiger Lebensmittel, in dem wir mit der Nordgetreide bereits Fuß gefasst haben – eine perfekte Symbiose. «

*Marcel Straßburg, Head of New Ventures and M&A*

*In der Fabrik in Neu-Isenburg werden täglich über 250 Pakete mit Lizza-Produkten nach Deutschland, Österreich und in immer mehr EU-Länder verschickt.*





CHICAGO  
*Illinois*

NEW  
ORLEANS  
*Louisiana*

# STABIL, VERLÄSSLICH, WELTWEIT VERNETZT

*Wie CREMER seine Supply Chains organisiert*



## INDONESIEN

Wie kommt die Ware zum Kunden? Diese Aufgabe ist die Königsdisziplin in einem international agierenden Handelsunternehmen wie CREMER. Rohstoffherzeuger, Lieferanten, interne Abteilungen, Maklereien, Spediteure, Reedereien, Agenturen und schließlich der Käufer – Lieferketten sind komplexe Gebilde, die zuverlässig geplant, koordiniert und organisiert werden müssen. Hierum kümmert sich das Supply Chain Management. Das CREMERmag nimmt Sie mit hinter die Kulissen dieses anspruchsvollen Bereiches.

Die Geschichte beginnt ein Jahr nach Kriegsende. Die Welt lag in Trümmern. Die Menschen hatten kaum zu essen, Lebensmittel waren rationiert, Versorgungsengpässe gehörten zum Alltag. In diesem Jahr, 1946, begann Peter Cremer in Hannover mit Getreide zu handeln. Er tauschte Schreibmaschinen, Spielkarten, Schreibpapier, Erbsen oder Körbe gegen Getreide. Das wertvolle Korn brachte er – damals noch mit Pferdekutschen und in Eisenbahnwaggons –



in die Städte, wo es kaum Nahrung gab. Damit legte Peter Cremer den Grundstein für sein Handelsunternehmen und schuf die erste „Supply Chain“ von CREMER.

Heute, fast 75 Jahre später, umspannt das Handels-Netzwerk des Familienunternehmens die ganze Welt. Von Stahl und Mineralien über Oleochemikalien, Melasse und Getreide bis hin zu Wäscheperfum und Tierfutter – CREMER kauft, veredelt und verkauft Rohstoffe auf den internationalen Weltmärkten.

Rund 70 Schiffe stechen jährlich im Auftrag von CREMER in See. Etwa zweieinhalb Millionen metrische Tonnen Fracht werden auf diesem Wege transportiert. Doch auch auf Bahnwaggons, in LKW oder Flugzeugen gelangen die Produkte in Läger oder zu Kund\*innen.

„Unser Ziel ist es, zuverlässig und wettbewerbsfähig zu sein, um unseren Kund\*innen die bestmögliche Leistung zu bieten“, sagt Robert Bruns. Er leitet die PROLINE Shipping im Hamburger Headquarter. 1969 als Peter Cremer Befrachtungskontor gegründet, kümmert sich die PROLINE als Schifffahrtsabteilung um die Koordination von Schiffstransporten und bündelt das Knowhow rund um die Schifffahrtslogistik.

## STARKES DEZENTRALES SUPPLY NETWORK

Darüber hinaus setzt CREMER auf dezentrale Strukturen bei der Organisation seines Supply Chain Managements. Hier greift die bewährte Philosophie des Familienunternehmens, dass jede der 60 Gesellschaften als „Unternehmen im Unternehmen“ agiert.

So sorgen in unterschiedlichsten Abteilungen und Ländern Kolleg\*innen für die Auftragsabwicklung und die Logistik ihrer jeweiligen Produkte und kümmern sich um die individuellen Anliegen ihrer Kund\*innen. Jede Gesellschaft organisiert ihre eigenen Supply Chains. Alle Fäden laufen dann wiederum in der Holding zusammen, so dass sich daraus ein dichtes und starkes Supply Network über das gesamte Unternehmen hinweg ergibt.

## EXPERTISE AUF ALLEN KONTINENTEN

Allein bei Peter Cremer North America (PCNA) regeln rund 20 Mitarbeiter\*innen das Supply Chain Management für die amerikanische Tochtergesellschaft. Ole Dirksen leitet den Bereich als Vice President of Services & Contract Manufacturing. Er sorgt mit seinem Team dafür, dass vom Ein- und Verkauf über die Produktionsplanung bis hin zur Abwicklung und Logistik alles reibungslos läuft.



*Kein Kontinent zu weit, keine Zeit zu knapp:  
CREMER transportiert jährlich etwa zweieinhalb  
Millionen metrische Tonnen Fracht per Schiff.  
Die Schiffgrößen variieren von Küstenmotorschiffen mit  
ca. 500 Tonnen bis zu Postpanamax-Schiffen mit ca.  
95.000 Tonnen Tragfähigkeit.*



» Unser Ziel ist es, zuverlässig und wettbewerbsfähig zu sein, um unseren Kund\*innen die bestmögliche Leistung zu bieten. «

*Mehr als 40 Jahre Logistik-Expertise:  
Robert Bruns leitet seit 2008 die Schifffahrts-  
abteilung von CREMER in Hamburg.*

„Der Vorteil unserer dezentralen Struktur liegt darin, dass wir überall auf der Welt Expert\*innen im eigenen Haus haben, mit denen wir Aufträge direkt abstimmen können“, sagt Ole Dirksen. „Wenn wir zum Beispiel für unseren amerikanischen Markt Rohwaren aus Asien benötigen, kaufen Nemy Canete und sein Team aus unserem Büro in Singapur diese in Südostasien ein und wir kümmern uns gemeinsam um die Verschiffung in die USA“.

#### PER SCHIFF, SCHIENE UND STRASSE

Während CREMER Überseetransporte in der Regel per Schiff abwickelt, werden Rohstoffe innerhalb eines Kontinents vor allem per LKW, seltener auch in Eisenbahnwaggons transportiert. So auch in den Vereinigten Staaten: Cincinnati dient CREMER als zentraler Hub für die USA. Denn die Stadt im Bundesstaat Ohio liegt verkehrsgünstig im Landesinneren, so dass die komplette Ostküste und der mittlere Westen schnell von dort aus beliefert werden können. Cincinnati hat einen Flughafen, Eisenbahntrassen, die die Ost- mit der Westküste verbinden und den Ohio River, an dessen Ufer das Firmengelände von Peter Cremer North America grenzt. Außerdem liegt Cincinnati außerhalb des Hurrican-Gebietes. „Das macht unseren Standort unter anderem so attraktiv. In den großen Tanks lagern wir für einige Kund\*innen daher Sicherheitsbestände an Rohwaren, bis die Wirbelsturm-Zeit vorbei ist“, erklärt Ole Dirksen.

CREMER arbeitet mit zahlreichen Speditionen zusammen. „Insgesamt werden rund 80 Trucks täglich auf dem Firmen-





*Digitalisierung in der Logistik:  
Computergesteuerte Produktionslinien  
in Cincinnati.*



*Ole Dirksen ist Vice President of Services & Contract  
Manufacturing bei Peter Cremer North America  
und verantwortet dort unter anderem das Supply  
Chain Management.*

**» Wir betreiben weltweit Büros,  
die eng zusammenarbeiten und  
haben jahrelange Erfahrung.  
Darum ist CREMER ein wichtiger  
Vertragspartner, der in der Branche  
sehr angesehen ist. «**

gelände be- oder entladen“, so Dirksen. Die Abwicklung eines LKW dauert etwa eine Stunde. Allein etwa zehn Trucks verlassen jeden Tag das Firmengelände in Cincinnati, um die dort produzierten Wäscheparfum-Kügelchen über Distributionszentren zu den Kund\*innen von der Ost- bis an die Westküste der USA zu liefern.

Außerdem hat PCNA rund 100 Railcars mit je rund 80 Tonnen Fassungsvermögen gemietet. In diesen riesigen Eisenbahnwaggons werden vor allem flüssige Rohstoffe wie Glycerin, Fettsäuren oder Fettalkohole quer durch das Land transportiert. Am Standort in Cincinnati werden rund 50 Railcars im Monat umgeschlagen.

## VERTRAUENSVOLLE KUNDENBEZIEHUNGEN

Kund\*innen wünschen sich ein verlässliches und stabiles Supplier-Netzwerk. „Genau das können wir auf der ganzen Welt bieten“, so Robert Bruns, der seit 12 Jahren im Familienunternehmen arbeitet. Ob Mittelständler oder Konzern – durch die langjährige Zusammenarbeit mit den Kund\*innen ist das Vertrauen groß. „Es ist CREMER. Dann wird's auch funktionieren“ ist ein viel gehörter Satz in Kundengesprächen.

„Gerade für international aufgestellte Konzerne in unserer Branche zählen wir derzeit zu den Top-Partnern im Bereich Supply Chain weltweit“, sagt Ole Dirksen. „Da wir global Büros betreiben, die eng zusammenarbeiten und jahrelange Erfahrung haben, ist CREMER ein wichtiger Vertragspartner, der in der Branche sehr angesehen ist“.

## SPEDITION IM FIRMENVERBUND: KÖNIG TRANSPORTE

Zu CREMER gehört mit der Deutschen Tiernahrung Cremer (DTC) der führende Futtermittelhersteller in Deutschland. Aus 14 Werken liefert die DTC Futter an Händler\*innen und Tierhalter\*innen im gesamten Bundesgebiet.

Für die zuverlässige Lieferung sorgt die König Transportgesellschaft mbH – ein Tochterunternehmen der DTC. Als Teil eines starken Logistikverbundes aus DTC und HaGe Logistik GmbH organisiert und bewegt die Spedition mit Sitz in Könnern (Sachsen-Anhalt) und Hölting-



Herstellung, Verpackung und Auslieferung:  
In Cincinnati und Wuxi (China) stellt CREMER  
Wäscheparfum für den internationalen  
Markt her.



hausen (Niedersachsen) jährlich mehrere tausend Tonnen Futter, Getreide und Rohwaren europaweit von und nach Deutschland, Polen, Dänemark und den Niederlanden. Rund 40 eigene LKW, spezialisiert auf den Futtermitteltransport, darunter Silo-Mehrkammerfahrzeuge, Gebläsekipper und Walkingfloor-Fahrzeuge sowie ein breites Netzwerk fester Subunternehmerfahrzeuge sind täglich für CREMER im Einsatz.

Täglich rollen dutzende Lastkraftwagen weltweit im Auftrag von CREMER von A nach B. Sie transportieren Stahl, Melasse, Oleochemikalien oder Getreide zum Kunden oder bringen Rohstoffe in die Produktionsstätten, in denen das Familienunternehmen Wäscheparfum oder andere Produkte herstellt. Doch wie sieht eigentlich der Arbeitsalltag der Trucker aus? Wir stellen Ihnen zwei LKW-Fahrer aus unterschiedlichen Teilen der Welt vor: Mike Jones aus den USA und Nguyen Duc aus Vietnam.

# AUF ACHSE

**MIKE JONES** hat Benzin im Blut. Schon als Kind faszinierte ihn der große Truck seines Onkels, der LKW-Fahrer war. Er inspirierte Mike dazu, später selbst Trucker zu werden. Mit 14 Jahren zapfte Mike in den Ferien Sprit für Kund\*innen an einer Tankstelle. Mit 18 Jahren machte er den LKW-Führerschein und lebte fortan seine Leidenschaft. Am meisten liebt Mike an seinem Job, dass er ständig neue Menschen trifft und nicht in einem Büro arbeiten muss. In seiner Freizeit geht er gern angeln und verbringt Zeit mit seiner Familie. Für CREMER transportiert er bereits seit 16 Jahren Waren quer durch die USA.

**CREMER**MAG Mr. Jones, wenn Sie zurückschauen: Welchen Tipp würden Sie der nächsten Trucker-Generation mit auf den Weg geben?

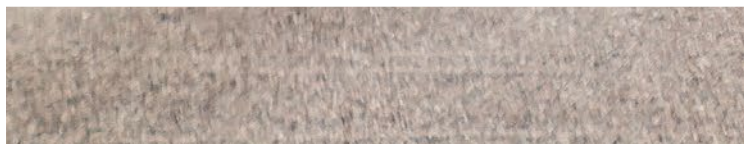
**Mike Jones** Truckfahren ist mehr als ein Job. Es ist eine Lebenseinstellung. Geduld und eine gute Arbeitsmoral sind gleichbedeutend mit Erfolg. Seien Sie höflich zu den Menschen in Ihrem Umfeld, da sie die Schwierigkeit, einen 36 Tonnen schweren LKW mit Anhänger zu fahren, oft nicht kennen und verstehen.

## STECKBRIEF

NAME: Mike Jones

LAND: USA

BERUF: Lead Driver bei Lewis Transport





**NGUYEN DUC** ist auf vielen verschiedenen Strecken quer durch Vietnam unterwegs. Mit 22 Jahren begann er, als Trucker zu arbeiten. Nun fährt er bereits seit über 20 Jahren LKW. Sein Tag beginnt morgens um 7 Uhr. Meist führen ihn seine Touren abends wieder zurück nach Hause zu seiner Familie. Wenn er doch einmal unterwegs übernachten muss, parkt er am liebsten in Gesellschaft anderer LKW-Fahrer\*innen und tauscht mit ihnen Geschichten aus. In Vietnam kann es sehr heiß werden. Darum ist Nguyen froh, dass sein Auto eine Klimaanlage hat – und ein Radio, um die Fahrten abwechslungsreicher zu gestalten.



### STECKBRIEF

NAME: Nguyen Duc

LAND: Vietnam

KILOMETER PRO JAHR: 200.000 km

FAHRZEUG: Mitsubishi Fuso Canter 10.4

MASCHINE: Daimler 4D37 100

**CREMERMAG** Haben Sie eine Lieblingsroute auf Ihren Fahrten?

**Nguyen Duc** Ja, am liebsten fahre ich durch das Mekong-Delta. Die Straße ist leicht zu befahren und auf dem Rückweg kann ich schmackhafte Früchte und andere Spezialitäten wie frisch gefangenen Fisch, Reiswein oder Süßigkeiten mit nach Hause nehmen.

---

# Arbeiten? Studium? **BEIDES!**

*Warum CREMER  
auf das duale  
Studium setzt*

---

*Studentin*  
↓  
*Duales  
Studium*



Arbeiten und studieren gleichzeitig – geht das? Ja, mit einem dualen Studium. So können Berufseinsteiger\*innen neben akademischem Wissen auch praktische Erfahrungen sammeln. Seit einem Jahr bietet CREMER die Möglichkeit an, am Standort Hamburg ein duales Studium zu absolvieren. Julia Brel ist Personalreferentin und zuständig für die Ausbildung bei CREMER. Das CREMERMAG sprach mit ihr und mit Annika Bruhse, einer von drei dualen Student\*innen im Unternehmen.

**CREMERMAG** Frau Brel, CREMER bildet bereits seit Jahrzehnten seinen eigenen Nachwuchs aus. Warum nun ein duales Studium?

**Julia Brel** Mit dem dualen Studium treffen wir den Nerv der Zeit. Immer mehr junge Leute machen ihr Abitur und möchten anschließend studieren. Sie möchten mehr Input, als dies in einer Ausbildung möglich wäre. Das können wir mit der Kombination aus Studium und praktischem Knowhow im Unternehmen bieten.

Wir haben bereits zuvor jahrelang den Hamburger Betriebswirt ausgebildet. Doch wir möchten unseren Nachwuchs stärker auf die Arbeit in einem international agierenden Unternehmen vorbereiten. Das können wir mit dem dualen Studium besser abbilden, welches mit dem international anerkannten Bachelor- bzw. Master-Abschluss endet. Außerdem haben wir die Erfahrung gemacht, dass viele unserer Auszubildenden im Anschluss noch ein Studium absolvieren. Wir würden sie natürlich lieber gern bei uns behalten und langfristig als Mitarbeiter\*innen gewinnen. Gute Leute auf dem Markt zu finden ist schwer. Für uns macht es daher Sinn, unseren eigenen Nachwuchs auszubilden und dann auch zu halten. Darum ist es für CREMER wichtig, auf das duale Studium zu setzen.



*Personalreferentin Julia Brel (links) und duale Studentin Annika Bruhse (rechts) im Gespräch mit dem CREMERMAG.*

» CREMER wirkt nach außen sehr modern und offen für Neues. Einfach sehr positiv. Darum habe ich mich hier beworben. «

*Annika Bruhse*



*Julia Brel ist überzeugt:  
„Für uns macht es Sinn, unseren eigenen Nachwuchs auszubilden und dann auch zu halten.“*

## » Mit dem dualen Studium treffen wir den Nerv der Zeit. «

Julia Brel

**CREMERMAG** Annika, wie bist du auf das duale Studium bei CREMER aufmerksam geworden?

**Annika Bruhse** Zunächst habe ich mich allgemein über duale Studiengänge informiert. Dabei bin ich recht schnell auf die Hamburg School of Business Administration (HSBA) gestoßen, die mir von Anfang an sehr gut gefallen hat. Die HSBA bot eine Studienplatzbörse an, bei der man in einer Art „Speed-Dating“ verschiedene Unternehmen kennenlernen konnte. Dort habe ich Julia Brel und die CREMER-Personalleiterin Maren Böden getroffen. Wir haben ein angenehmes Gespräch geführt und anschließend wurde ich zum Bewerbungsgespräch eingeladen.

**CREMERMAG** Kannst du CREMER schon?

**Annika Bruhse** Nein, als ich erstmals von CREMER hörte, habe ich mich im Internet informiert, mir die Websites und Social-Media-Kanäle angeschaut. Das Unternehmen wirkt nach außen sehr modern und offen für Neues. Einfach sehr positiv. Darum habe ich mich dann auch beworben.

**CREMERMAG** Was unterscheidet das duale Studium von den Ausbildungen, die man bei CREMER absolvieren kann?

**Julia Brel** In Hamburg bilden wir Groß- und Außenhandelskaufleute mit dem Schwerpunkt Außenhandel aus. Die Auszubildenden gehen an zwei Tagen in der Woche zur Berufsschule und arbeiten den Rest der Zeit im Unternehmen. Die dualen Studierenden absolvieren bei uns einen Bachelor of Business Administration. Die Hälfte ihres Studiums verbringen sie an der HSBA, wo sie in Blöcken von zehn bis zwölf Wochen studieren. Anschließend sind sie dann bis zu drei Monate ohne Unterbrechung bei uns im Unternehmen.

Außerdem wird je nach Studiengang ein Teil oder sogar das komplette Studium an der HSBA auf Englisch abgehalten. Das bereitet die jungen Leute optimal auf den Berufsalltag in einem weltweit agierenden Unternehmen wie CREMER vor.

# » Für die dualen Studierenden planen wir, wenn möglich, ein Auslandspraktikum ein. «

Julia Brel

**CREMERMAG** Wie wirkt sich die internationale Ausrichtung von CREMER auf das duale Studium aus?

**Julia Brel** Für die dualen Student\*innen versuchen wir, ein Auslandspraktikum einzuplanen. Während der Praxisphase möchten wir sie, wenn möglich, an einen unserer ausländischen Standorte entsenden, damit sie früh internationale Luft schnuppern können.

**CREMERMAG** Gibt es denn schon einen Plan, wohin es Annika im Ausland führen wird (sobald das wieder möglich ist)?

**Julia Brel** Für uns ist es wichtig, dass die Studierenden eine Niederlassung kennenlernen, an der auch produziert wird. In den USA und China stellen wir Wäscheparfum her. Daher geht die Tendenz für Annika in diese Richtung. Man bekommt vom Unternehmen einfach einen ganz anderen Eindruck, wenn man nicht nur die Büros kennenlernt.

**CREMERMAG** Wäre es für dich später eine Option, im Ausland zu arbeiten, Annika?

**Annika Bruhse** Für eine gewisse Zeit auf jeden Fall. Ich habe nach der 9. Klasse ein Auslandsjahr in Oklahoma verbracht und auch mein Studium ist ja international ausgerichtet. Für einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren könnte ich mir das durchaus vorstellen.

**CREMERMAG** Frau Brel, wie sehen Ihre Lieblingsbewerber\*innen für das duale Studium aus?

*Der CREMER-Nachwuchs unterstützt bei unternehmensübergreifenden Projekten wie dem Relaunch des Intranets.*





Alle vier Wochen lädt CREMER-Geschäftsführer Dr. Ullrich Wegner die Auszubildenden und dual Studierenden zu einer Gesprächsrunde.

## DUALES STUDIUM BEI CREMER

- › **AUSBILDUNG:** *Bachelor International Management/  
Bachelor of Business Administration*
- › **AKADEMISCHER GRAD:** *Bachelor of Science*
- › **HOCHSCHULE:** *Hamburg School of  
Business Administration (HSBA)*
- › **DAUER:** *3 Jahre*
- › **VORAUSSETZUNG:** *Abitur*
- › **STANDORT:** *Hamburg*

**Julia Brel** Wir suchen junge Leute, die motiviert sind. Sie dürfen ruhig Ecken und Kanten haben und müssen keine Einser-Schüler\*innen sein. Wichtig ist uns, dass sie Lust auf unser Unternehmen haben, einen Mehrwert schaffen wollen, mitdenken und dass man auf sie zählen kann.

**CREMERMAG** Annika, du bist jetzt seit fast einem Jahr bei CREMER. Wie hast du die vergangenen Monate erlebt? Wie sehen deine Aufgaben aus?

**Annika Bruhse** Vielseitig und abwechslungsreich. Momentan bin ich in der Oleo-Abteilung im Bereich Operations, also in der Abwicklung, eingesetzt. Dort kommen die Einkaufs- und Verkaufskontrakte rein. Ich erstelle Verkaufs- oder Einkaufslieferungen, veranlasse Transporte und erstelle Analysenzertifikate. So kann ich live erleben, wie der Prozess vom Vertragsabschluss bis zur Lieferung zu den Kund\*innen funktioniert. Da wir viele internationale Kund\*innen haben, läuft die Kommunikation hauptsächlich auf Englisch. Wenn es gerade passt, erhalten wir außerdem unternehmensübergreifende Projekte. Derzeit recherchiere ich beispielsweise mit meiner Kommilitonin die Inhalte für unser neues Social Intranet, die wir dann auch

selbst einpflegen werden. Das macht sehr viel Spaß. Ich habe auch schon mehrere Uni-Phasen durchlaufen. Das Studium ist ziemlich anspruchsvoll und ich freue mich über jede bestandene Klausur (lacht).

**CREMERMAG** Wie ist das Feedback aus den Abteilungen zu den dual Studierenden?

**Julia Brel** Die Kolleg\*innen sind von dem Konzept begeistert und sehen vor allem den Mehrwert, jemanden längerfristig in der Abteilung zu behalten. Die Praxisphasen dauern jeweils bis zu drei Monate. So kann man wirklich mit den Studierenden planen und sie stärker in Projekte einbinden.

**CREMERMAG** Was hat dir bei der Arbeit bisher am meisten Spaß gemacht?

**Annika Bruhse** Den Kundenkontakt finde ich cool. Besonders schön ist es, wenn Kund\*innen Ware erhalten haben und erneut etwas bestellen. Auch ans Telefonieren gewöhne ich mich immer mehr. Anfangs war ich dabei noch sehr nervös. Ich erinnere mich an mein erstes Telefonat aus Finnland, das ich eigentlich nur hätte durchstellen müssen. Da ich aber noch so neu war, wusste ich nicht genau, wie das geht. Am Ende standen alle Kolleg\*innen um mich herum und ich mittendrin mit dem Telefonhörer in der Hand (lacht). Ich finde es toll, dass man sehr schnell selbständig arbeiten darf. Und auch wenn ich mal einen Fehler mache, hat mich bisher niemand

geköpft (lacht). Es herrscht ein angenehmes Klima zwischen den Kolleg\*innen und ich fühle mich sehr wohl.

**CREMERMAG** Wie sieht denn dein Arbeitsweg aus?

**Annika Bruhse** Ich wohne noch bei meinen Eltern und pendle mit der Regionalbahn 25 Minuten bis zum Hamburger Hauptbahnhof.

**CREMERMAG** Da ist es sicherlich von Vorteil, dass CREMER direkt gegenüber vom Hauptbahnhof sitzt.

**Julia Brel** Ja, das ist tatsächlich Luxus, dass man aus dem Hauptbahnhof „herausfällt“ und direkt im Büro ist. Wir haben viele Mitarbeiter\*innen, die von außerhalb kommen und den unkomplizierten Arbeitsweg zu schätzen wissen.

**CREMERMAG** Welche weiteren Benefits bietet CREMER den Studierenden?

**Julia Brel** Wir übernehmen 100 Prozent der Studiengebühren. Das ist nicht selbstverständlich. Außerdem stellen wir den Studierenden einen Laptop zur Verfügung. So haben sie immer ihren Rechner parat, auch wenn sie die Abteilung wechseln oder an der Uni sind.

» Ich erfahre hier sehr viel Unterstützung. Wenn ich Fragen habe, finde ich immer ein offenes Ohr. «

Annika Bruhse



*Zu Fuß an die Alster: Annika Bruhse verbringt die Mittagspausen oft gemeinsam mit anderen Studierenden des Familienunternehmens an der nahegelegenen Alster in Hamburg.*

Ansonsten profitieren die Auszubildenden und dual Studierenden von den gleichen Vorteilen wie alle Mitarbeitenden: Wir stellen ein kostenfreies Ticket für die öffentlichen Verkehrsmittel zur Verfügung, ermöglichen kostenlose Sprachkurse während der Arbeitszeit, bieten eine betriebliche Altersvorsorge und eine betriebliche Zusatz-Krankenversicherung an und versorgen die Kolleg\*innen vor Ort mit kostenlosen Getränken und Obst.

**CREMERMAG** Könntest du ein duales Studium bei CREMER empfehlen?

**Annika Bruhse** Also bis jetzt schon (lacht). Ich erfahre hier sehr viel Unterstützung. Wenn ich Fragen habe, finde ich immer ein offenes Ohr. Mit den anderen Auszubildenden gehe ich oft in der Mittagspause essen. Auch die Uni macht Spaß, wenngleich sie sehr anspruchsvoll ist. Alle vier Wochen haben wir eine Gesprächsrunde mit Dr. Ullrich Wegner, dem Geschäftsführer. Wir können ihm Fragen stellen, er möchte wissen, wie es uns geht und hat viel Interessantes zu erzählen. Das kenne ich von meinen Kommiliton\*innen aus anderen Unternehmen nicht, dass sich die Geschäftsführung regelmäßig so viel Zeit für die Studierenden nimmt.

**CREMERMAG** Wie geht es weiter mit dem dualen Studium bei CREMER? Was planen Sie für die Zukunft?

**Julia Brel** Wir werden verstärkt auf duale Student\*innen setzen. Im neuen Ausbildungsjahr wird es erstmals keinen Azubi, sondern nur Studierende geben. Für uns geht das Konzept auf: Wir vermitteln ein breites betriebswirtschaftliches Knowhow, geben den Studierenden früh Einblicke in die Praxis und setzen sie in Vertrieb, Controlling oder Personalwesen ein. So können sie später in vielen Unternehmensbereichen arbeiten.



*Begründeten einst die Freundschaft der beiden Familien: Peter Cremer und Behram Dubash in Lugano 2007.*

## LUGANO 2007



*Familientreffen: Julia und Anna-Maria Cremer, Bakhtawar Dubash, Peter Cremer, Thomas Cremer, Behram und Tushad Dubash (von links).*



*Indische Hochzeit in Cannes 2013: Bakhtawar Dubash, Larissa Cremer, Sabine Cremer, Amelie und Anthony Cremer, Stefan Cremer und Sudha Dubash (von links).*

## CANNES 2013



*Stefan Cremer und seine Frau Sabine gemeinsam mit Tushad Dubash in Cannes 2013.*



» Familie ist wie ein Baum. Die Zweige wachsen in alle Richtungen, doch die Wurzeln halten alles zusammen. «

# A FAMILY STORY

*Seit über 50 Jahren arbeitet CREMER mit der indischen Unternehmerfamilie Dubash zusammen.*

Zwei Familien, die seit einem halben Jahrhundert eng verbunden sind: Familie Cremer aus Hamburg und Familie Dubash aus Mumbai kennen sich seit den 1960er Jahren. Was als geschäftliche Verbindung anfang, wurde zu einer persönlichen Familienfreundschaft, die über Generationen hinweg anhält. „Keine Hochzeit ohne die Cremers“ – so lautet ein „Running Gag“ der Familie Dubash. Was die beiden Familien verbindet und wie alles begann, lesen Sie hier. →

## MUMBAI 2016



Die Cremers und die Dubashes 2016 in Mumbai gemeinsam mit den Cremer-Mitarbeitern Ahrend Pergande (vorne links), Michael Jester und Norbert Bunge.



In Mumbai in 2016 auf der Hochzeit von Tushad Dubash: Ahrend Pergande, Norbert Bunge und seine Frau, der Sohn von CREMER-Mitarbeiter Michael Jester, Tushad Dubash, Michael Jester, Anthony Cremer und seine Frau Amelie, Larissa Cremer, Thomas Cremer und Darab Dubash (von links).



## LONDON 2019

*50 Jahre Freundschaft:  
Im September 2019  
feierten Familie Dubash  
und Familie Cremer in  
London ihr 50-jähriges  
Kennenlern-Jubiläum.*



London, 2019: Ein herzliches Wiedersehen zwischen zwei Familien, die sich lange und gut kennen. Vier Generationen trafen sich im vergangenen Jahr, um gemeinsam das 50-jährige Jubiläum ihres Kennenlernens zu zelebrieren. Seit Ende der 1960er Jahre sind die indische Unternehmerfamilie Dubash und die deutsche Unternehmerfamilie Cremer befreundet. Zahlreiche Hochzeiten und Taufen wurden zusammen gefeiert, aber auch gemeinsame Geschäfte über die Jahre weiterentwickelt und ausgebaut. So unterschiedlich die Familien auf den ersten Blick scheinen, so stark vereint sie ihre Haltung und ihre gleiche Sicht auf die Welt: Sie teilen die gleichen Werte, sind aus tiefstem Herzen Unternehmer\*innen und bauen auf langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit ihren Mitarbeiter\*innen, Partnern und Kund\*innen.

### DIE ANFÄNGE

Alles begann 1969. In diesem Jahr begegnete Peter Cremer, der das gleichnamige Familienunternehmen 1946 gegründet hatte, den indischen Geschäftsleuten Darab und Behram Dubash. Nachdem Cremer bereits erfolgreich mit Getreide, Futtermitteln und anderen Agrarprodukten handelte, setzte er zunehmend auch auf Melasse. Indien war auch damals schon ein wichtiger Exporteur des aus Zuckerrohr gewonnenen Sirups. Die Brüder Dubash handelten mit Melasse, Cremer bezog sie von ihnen. Schnell entwickelte sich aus der geschäftlichen Zusammenarbeit eine engere Verbindung. Gesellschaft, Kultur und Geschäftsleben in Indien unterschieden sich bereits damals sehr von Deutschland und Europa. Peter Cremer

entschied daher, dass Darab Dubash und sein Bruder Behram das Unternehmen CREMER ab sofort vor Ort als Agenten vertreten sollten. Dies war der Beginn einer erfolgreichen Zusammenarbeit, die bis heute trägt.

Bereits seit sechs Generationen ist die Unternehmerfamilie Dubash in Indien aktiv. 1810 gründete der Ur-Ur-Großvater von Behram und Darab Dubash das erste Unternehmen. Schon immer war der Hafen die geschäftliche Heimat der Dubashes. Sie betrieben mehrere Stauereien, die sich um das Be- und Entladen von Schiffen kümmerten und Stückgüter in Containern verstauten. Später kamen Handel, Reedereien und Immobiliengeschäfte hinzu.

### DIE ZUKUNFT

Noch heute eint die beiden Familien der Hafen. Melasse und Stahl, die aus Indien exportiert werden, werden auf Schiffe verladen, die nach Europa und Asien aufbrechen. Vom Einkauf über die Abwicklung bis hin zur Verladung kümmern sich die Unternehmen der Dubash-Familie um alle Belange von CREMER in Indien.

Inzwischen hat die nächste Generation übernommen. Peter Cremers Sohn Stefan verband bis zu seinem frühen Tod 2016 eine enge Freundschaft mit Darab Dubash. Auch Darabs Sohn Arvind und Behrams Sohn Tushad Dubash pflegen enge Kontakte zu den deutschen Familienmitgliedern und den Kindern von Stefan Cremer, die inzwischen ebenfalls im Familienunternehmen CREMER arbeiten. So wurde 1969 der Grundstein gelegt für eine starke Verbindung, die anhält.

*Tushad Dubash ging auf die Cathedral and John Connon School in Mumbai und anschließend auf das Eton College in Großbritannien. Er machte seinen Bachelor of Science in Politik und Wirtschaft an der University of Bath und einen Master in Rechtswissenschaften an der University of Bristol. 2007 kehrte er nach Indien zurück und sitzt heute im Vorstand einiger Konzernunternehmen.*

---

## CREMERMAG im Gespräch mit Tushad Dubash Director, DBC Group

---

**„IN ZEHN JAHREN  
WIRD UNSERE  
BEZIEHUNG NOCH  
STÄRKER SEIN.“**

In sechster Generation ist die Dubash-Familie erfolgreich in zahlreichen Geschäftszweigen in Indien aktiv. Tushad Dubash hat vor einigen Jahren die Nachfolge seines Vaters Behram angetreten. 1969 hatten Behram und Darab Dubash und CREMER-Firmengründer Peter Cremer eine Partnerschaft beschlossen, die bis heute Bestand hat. Das CREMERmag sprach mit Tushad Dubash über persönliche und berufliche Bande zur Cremer-Familie, Tradition und Zukunft.

**CREMERMAG** Ihre Familie und die Familie Cremer eint eine jahrzehntelange Zusammenarbeit und Freundschaft. Erzählen Sie uns bitte, wie alles begann.

**Tushad Dubash** Das Kerngeschäft unserer Familie bestand über Jahrzehnte vor allem in der Stauerei – wir be- und entluden Schiffe. Dadurch kamen wir vor 50 Jahren erstmals mit Peter Cremer in Kontakt. Das war natürlich weit vor meiner Zeit.



Mein Vater Behram und mein Onkel Darab führten damals die Geschäfte. Peter Cremer beauftragte sie mit dem Laden ihrer Schiffe. Seitdem arbeiteten unsere beiden Familien zusammen und bauten auch eine enge persönliche Beziehung zueinander auf. So kam es, dass Peter Cremer uns bat, für CREMER in Indien zu arbeiten. Seitdem gab es kein Zurück mehr.

**CREMERMAG** Wie sieht die Zusammenarbeit mit CREMER heute aus?

**Tushad Dubash** Wir konzentrieren uns heute vor allem auf den Export von Melasse. Dabei arbeiten wir eng mit Ahrend Pergande von CREMER zusammen, einem der Zuverlässigsten, den ich mir in diesem Business nur vorstellen kann. Wir betreiben etwa 300 Kilometer südlich von Mumbai den Hafen in Jaigard, von wo meist die Verschiffungen stattfinden. Früher haben wir auch Mehl und Getreide gehandelt, insbesondere Sojaschrot, doch dieser Zweig wird zunehmend kleiner. Seit etwa zehn Jahren exportieren wir auch Stahl für CREMER, so dass CREMER inzwischen ein bekannter Name unter indischen Stahlproduzent\*innen ist.

**CREMERMAG** Wie sieht ein normaler Arbeitstag für Sie aus? Sind Sie ins Tagesgeschäft mit CREMER involviert?

**Tushad Dubash** Indien ist berühmt für seine späten Arbeitszeiten – wir beginnen spät und machen spät Feierabend. Und wenn wir mal nicht arbeiten, stecken wir im Straßenverkehr von Mumbai fest (lacht).

Die Zusammenarbeit mit CREMER ist uns sehr wichtig. Das Team von Agri Brokers/Trans Impex, das von unserem äußerst zuverlässigen Rajan geführt wird, sitzt auf derselben Etage wie wir. Rajan tauscht sich täglich mit den Kolleg\*innen in Hamburg, Singapur und anderen Büros aus. Er könnte glatt selbst als einer der langjährigsten CREMER-Mitarbeiter durchgehen. So stehen wir ständig in engem Kontakt und haben immer einen genauen Blick auf die Ereignisse.

**CREMERMAG** Wie hat sich die Zusammenarbeit in den vergangenen Jahrzehnten verändert?


**Tushad Dubash** Unser Geschäft steht und fällt mit der Ernte. Einige Jahre lang läuft es mit einer bestimmten Ware besonders gut. In anderen Jahren sieht es ganz anders aus, wenn die Ernte schlecht ausfällt. Das ist sowohl auf Monsuneffekte zurückzuführen als auch auf politische Veränderungen. Der Vorteil von Indien ist, dass es so groß ist und daher Landstriche mit jeweils eigenem Klima und eigener Topographie hat. Geht uns also eine Option in einem Teil Indiens verloren, entsteht eine neue in einem anderen Teil. Es ist daher unerlässlich, dass wir wachsam bleiben und Trends beobachten. So können wir Chancen ergreifen, wann immer sie sich uns bieten.

**CREMERMAG** Was macht Ihre Zusammenarbeit mit CREMER so besonders?

**Tushad Dubash** Im Wesentlichen sind wir zwei Familien, die ähnliche Werte und eine ähnliche Geschäftsethik teilen. Das ist die Basis unserer Beziehung und vermutlich auch der Grund, weshalb die Zusammenarbeit schon so lange so gut funktioniert. Wir freuen uns sehr, dass wir mit so vielen talentierten und tatkräftigen Kolleg\*innen aus allen Teilen



*Firmensitz der Dubash-Familie:  
Das Darabshaw House in Mumbai  
im pulsierenden Geschäftsviertel Fort  
ist ein Gebäude aus der Kolonialzeit.*



» Das CREMER-Netzwerk, das in den letzten zehn Jahren stark gewachsen ist, hat uns neue Wege eröffnet, andere Märkte und Geschäfte zu entdecken. «

**CREMERMAG** Stehen Sie nach wie vor in persönlichem Kontakt zur Familie Cremer?

**Tushad Dubash** Ja, sogar sehr häufig. Im vergangenen Jahr haben unsere Familien sich in London getroffen, um den 50. Jahrestag unserer geschäftlichen und persönlichen Verbindung zu feiern. 50 Jahre sind eine lange Zeit und es ist sicherlich einzigartig, dass eine Beziehung so lange Bestand hat und weiter wächst – gerade in unserer schnelllebigen Zeit.

Es war toll, dass Thomas, Anthony und seine Frau Amelie sowie Larissa dabei sein konnten. Wir haben einen sehr besonderen Abend miteinander verbracht, an den wir uns gern erinnern und den wir in Ehren halten werden. Meine Eltern, Behram und Bakhtawar, sowie Onkel Darab und Tante Sudha waren auch beim 90. Geburtstag von Peter Cremer dabei.

Es gibt eine schöne Anekdote zwischen unseren Familien: Die Cremers waren bei all unseren Hochzeiten zu Gast.

Peter Cremer war 1972 bei der Hochzeit meines Onkels. 1997 waren Stefan, Thomas und die Familie auf der Hochzeit meines Cousins. 2013 kamen Stefan und seine Familie zur Hochzeit meiner Schwester und Thomas, Anthony und Larissa waren 2016 bei meiner Hochzeit. Ein Dubash kann einfach nicht heiraten, ohne dass ein Cremer dabei ist (lacht)!

**CREMERMAG** In die Zukunft geschaut: Wo sehen Sie Ihre beiden Unternehmen in zehn Jahren?

**Tushad Dubash** Wie bei allen Familienunternehmen sichern wir die Zukunft nur, wenn wir unsere zentralen Familienwerte wahren und uns gleichzeitig an das sich ändernde Arbeitsumfeld anpassen. CREMER hat sich seit Beginn unserer Zusammenarbeit ständig weiterentwickelt und ist jetzt eine breit aufgestellte Holding. Ich bin absolut überzeugt, dass es mit seiner starken Führung weiter wachsen wird. Agri Brokers und die Familie Dubash werden CREMERs Interessen in Indien weiterhin so vertreten, wie wir es schon immer getan haben. Solange wir unseren Werten treu bleiben, bin ich sicher, dass unsere Beziehung in zehn Jahren noch stärker sein wird.

der Welt zusammenarbeiten können. Das CREMER-Netzwerk, das in den letzten zehn Jahren stark gewachsen ist, hat uns neue Wege eröffnet, andere Märkte und Geschäfte zu entdecken.

**CREMERMAG** Zwei Familienunternehmen, zwei Kontinente: Was haben Familie Dubash und Familie Cremer gemeinsam? Und was unterscheidet sie?

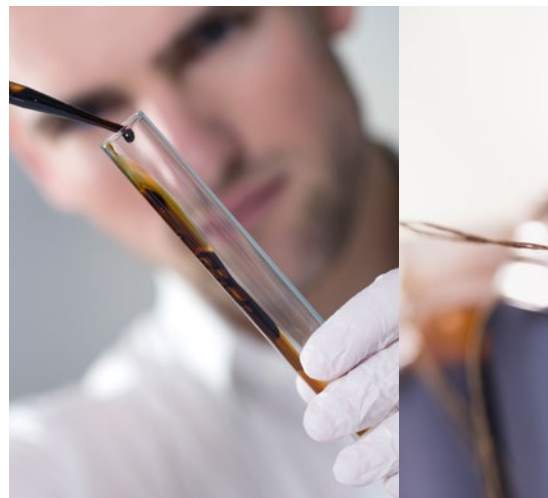
**Tushad Dubash** Unsere Gemeinsamkeit besteht darin, dass wir ähnlich ticken und dadurch neben der geschäftlichen Beziehung auch eine persönliche Freundschaft zueinander entwickelt haben. Familie Cremer ist in dritter Generation im Geschäft, wir bereits in sechster seit unserer Gründung im Jahr 1810.

Konjunkturzyklen ändern sich genau wie Menschen. Doch solange unsere Beziehung auf den gleichen Grundwerten beruht und wir Veränderungen offen gegenüber treten, wird die Geschäftsbeziehung immer Bestand haben. Deutschland und Indien unterscheiden sich stark in der Art, wie Geschäfte gemacht werden. Darum sehen wir die Verantwortung, CREMERs Augen und Ohren in Indien zu sein, als Privileg und nehmen sie sehr ernst.

# INDIEN

## ist ein wichtiger Markt für unser Melasse-Geschäft

**Autoreifen, Tiernahrung, Backhefe: Melasse ist so vielseitig wie kaum ein anderer Rohstoff. Seit mehr als 60 Jahren handelt CREMER mit dem braunen Zuckersirup. Ahrend Pergande leitet als Business Unit Manager die Melasse-Geschäfte weltweit.**



*Melasse ist ein zäher dunkelbrauner Zuckersirup, der als Nebenerzeugnis bei der Zuckerproduktion aus Zuckerrohr entsteht. Seit 45 Jahren kauft CREMER Melasse in Indien ein.*

**CREMERMAG** Herr Pergande, was verbindet Sie mit Indien und der Dubash-Familie?

**Ahrend Pergande** CREMER kauft seit 45 Jahren Melasse in Indien ein. Als ich das Melasse-Geschäft im Jahr 1985 bei CREMER übernahm, hatte ich vom ersten Tag an auch mit den Dubashes zu tun. Denn mit ihren Unternehmen kümmern sie sich als unser Agent in Indien um die Anbahnung und die Abwicklung der Geschäfte und vertreten unsere Interessen vor Ort.

Mindestens ein Mal im Jahr reise ich nach Indien, um neues Geschäft zu entwickeln oder bestehendes auszubauen. Wir suchen neue Lieferanten für Melasse, schauen uns Zuckerfabriken an, mit denen wir kooperieren könnten, besichtigen Häfen und Tanks, um zu prüfen, wie die Verladung vonstatten gehen könnte. Die Dubashes sind stets großartige Gastgeber, die jeden Wunsch zu erfüllen versuchen, Unpässlichkeiten sofort lösen und sehr gastfreundlich und aufmerksam sind.

**CREMERMAG** Wie müssen wir uns das Melasse-Geschäft von CREMER mit Indien vorstellen?

**Ahrend Pergande** Melasse wird aus Zuckerrohr gewonnen. Nach Brasilien ist Indien das zweitgrößte Anbauland für Zuckerrohr weltweit. Während Brasilien das Gros des Zuckerrohrs zu Ethanol verarbeitet, ist Indien derzeit der größte Zuckerproduzent der Welt. Melasse wird als Nebenprodukt bei der Zuckerherstellung gewonnen. Wir exportieren im Jahr etwa 400.000 Tonnen Melasse aus Indien. Das ist rund ein Drittel des gesamten Melassevolumens, das CREMER handelt. Von Indien aus verschiffen wir die Melasse auf Tankschiffen nach Europa und Asien. Hier wird sie beispielsweise zur Herstellung von Futtermitteln, Backhefe oder zur Fermentation verwendet.

**CREMERMAG** Wie sieht die Zusammenarbeit mit den Dubashes aus?

**Ahrend Pergande** Wir arbeiten mit Agri Brokern und Trans Impex zusammen. Beides sind Unternehmen der Familie Dubash. Neben den Dubashes ist Govind Rajan einer unserer wichtigsten Kontakte in Indien. Er begleitet mich schon Zeit meines CREMER-Lebens und ist schon länger im Geschäft als ich. Für uns gehört Rajan zum Team. Wir



telefonieren und korrespondieren quasi täglich. Er hält uns über aktuelle Marktdaten auf dem Laufenden, über das Wetter und wie sich die Ernten entwickeln. Als unser Agent in Indien kümmert er sich um den Einkauf, das Disponieren der Ware, die Verladung, usw. Auf ihn und sein Team können wir uns immer verlassen.

**CREMERMAG** Was ist das Besondere an einer so langjährigen und intensiven Zusammenarbeit mit einem Partner wie der Dubash-Familie?

**Ahrend Pergande** Die über Jahrzehnte gewachsene Zusammenarbeit erleichtert viele geschäftliche Entscheidungen

durch das gegenseitige Vertrauen, das sich über die Jahre entwickelt hat. Gerade in einem Land wie Indien, in dem auch politische Entscheidungen sehr großen Einfluss auf den Handel haben, ist das besonders wichtig. Auch persönliche Beziehungen haben sich in der langen Zeit entwickelt. So war ich beispielsweise auf drei Hochzeiten der Dubash-Familie eingeladen. Anders als in Deutschland dauern indische Hochzeiten drei bis fünf Tage und es nehmen oft mehr als tausend Gäste teil.

*Anthony Cremer gehört zur dritten Generation der Cremers. Wir sprachen mit ihm über das Besondere an der Freundschaft zur Unternehmerfamilie Dubash.*

# GEMEINSAME WERTE UND ERFOLGE

**CREMERMAG** Wann haben Sie die Dubash-Familie kennengelernt?

**Anthony Cremer** Eigentlich kenne ich die Dubash-Familie schon mein ganzes Leben. Seit ich denken kann, erinnere ich mich an sie. In meiner Erinnerung verschwimmen Geschichten, die ich von meiner Familie hörte und tatsächliche Begegnungen. Mein Vater Stefan und die ‚Dubashis‘ besuchten sich regelmäßig – ein Brauch, den wir fortführen.

Gut erinnere ich mich an den Besuch der Dubash-Familie zur Taufe meiner kleinen Schwester Larissa. Das war 2003. Persönlich intensivieren konnten wir die Bindung in unserer Generation auf den Hochzeiten der Geschwister Tushad und Ria sowie bei Arvinds Geburtstag.

Hier verbrachten wir auch außerhalb des offiziellen Programms „Family Time“ miteinander – etwas, das unseren Familien immer wichtig ist. Ein Highlight war die Reise meiner Frau und mir nach Ibiza zum zehnjährigen Jubiläum von Tanja und Arvind mit den zehn engsten Freunden und den Kindern.

**CREMERMAG** Was ist das Besondere an Ihrer Familienfreundschaft?

**Anthony Cremer** You can choose family! Was als ein geschäftliches Win-Win anging, wurde schnell zu einer herzlichen Freundschaft zwischen den Familien. Aus gemeinsamen geschäftlichen



*Der Enkel des Firmengründers Peter Cremer kennt die Dubashes schon sein ganzes Leben: „Für mich ist Indien die Dubash-Familie und die Dubash-Familie ist Indien.“*





## » Die liebevolle und fürsorgliche Art der Familie Dubash sucht ihresgleichen. «

*Anthony Cremer gemeinsam mit seinen Schwestern Larissa (links) und Leonie (rechts), die sich ebenfalls im Familienunternehmen engagieren.*

Werten und Erfolgen ist über die Jahre eine familienähnliche Bindung geworden, weil es uns eine Herzensangelegenheit ist.

Wir stehen nicht nur geschäftlich Hand in Hand und verlassen uns aufeinander, sondern freuen uns, wenn wir weiter in die Beziehung investieren können – sei es durch den Aufbau gemeinsamer Geschäfte oder private Aktivitäten.

Wir laden uns gegenseitig zu privaten und geschäftlichen Anlässen ein, weil es eine Freude ist, gemeinsam Zeit zu verbringen. Ich empfinde den Umgang miteinander als außerordentlich interessiert, liebevoll und fürsorglich. So sorgt Familie Dubash stets höchstpersönlich – trotz unzähliger Gäste und Verpflichtungen – dafür, dass es uns an nichts fehlt. Wer schafft das schon über Generationen hinweg.

**CREMERMAG** Was verbindet Sie persönlich mit Indien und der Dubash-Familie?

**Anthony Cremer** Für mich ist Indien die Dubash-Familie und die Dubash-Familie ist Indien. Zugang zu diesem beeindruckenden Land mit seiner erstaunlichen Kultur und seinen fremdartigen Sitten habe ich über sie bekommen. All meine Kontakte zu Indien sind für mich mit ihnen verbunden. Durch Ihre Großzügigkeit und Offenheit konnte ich kulturelle Plätze, Bräuche und Sitten kennenlernen, die mir verborgen geblieben wären. Und ich spreche nicht nur von Postkarten-Motiven, sondern auch von intimen Einblicken in spezielle und spirituelle Orte der Dubashes. Die liebevolle und fürsorgliche Art der Familie Dubash sucht ihresgleichen und spiegelt für mich die Magie Indiens wider.





# ICH BIN MIT STAHL GROSS GEWORDEN

Seit fast 30 Jahren ist CREMER im internationalen Stahlhandel unterwegs. Mehr als 20 Trader kaufen und verkaufen das Material in den weltweiten Büros von Hamburg über Shanghai bis Singapur. Eine von ihnen ist Melanie Zimmer. Sie arbeitet im Hamburger Headquarter und ist die einzige weibliche Stahlhändlerin bei CREMER in Europa. Das CREMERmag sprach mit ihr über ihren Werdegang, das Stahlgeschäft und über lustige Begebenheiten auf Reisen.

**CREMERMAG** Frau Zimmer, wie lange arbeiten Sie schon bei CREMER und wie sehen Ihre Aufgaben aus?

**Melanie Zimmer** Ich bin seit mehr als sieben Jahren dabei und kümmere mich um den Einkauf von Weißblech und kaltgewalztem Material vorwiegend aus China und um den Verkauf an Kund\*innen in Europa und Russland. Wir bieten unserer Kundschaft das Rundum-Sorglos-Paket an: Vom Einkauf über die Finanzierung bis hin zur Verzollung und Anlieferung wickeln wir den kompletten Prozess ab. Wir beschaffen nach dem Back-to-back-Prinzip. Das heißt, wir kaufen erst dann beim Lieferanten ein, wenn wir die Liefermengen kennen und den Auftrag mit dem Kunden festgezogen haben. Wir haben kein Lager, in dem wir Stahl vorhalten.

→

**» Wir bieten unserer Kundschaft das Rundum-Sorglos-Paket an: Vom Einkauf über die Finanzierung bis hin zur Verzollung und Anlieferung wickeln wir den kompletten Prozess ab. «**

---

## » Von China über Europa bis in die USA – meine Dienstreisen haben mich bereits in fast zwanzig Länder geführt. «

**CREMERMAG** Wofür wird der Stahl verwendet, den Sie verkaufen?

**Melanie Zimmer** Ich verkaufe meinen Kund\*innen hauptsächlich Weißblech, das für Spraydosen, Konservendosen, Kronkorken, Farb- und Lackdosen, Partyfässer usw. verwendet wird.

Meine Kolleg\*innen verkaufen außerdem Stahl für den Schiffsbau, für Konstruktionen oder Bedachungen. Das kaltgewalzte Material wird oft für die Produktion von Fässern eingesetzt. Verzinktes Material wiederum kann für Profile und Solaranlagen verwendet werden. Auch Rohre gehören zu unserem Geschäft. Sie kommen für Gas- und Wasserleitungen, für Wasserbrunnen, Sandaufspülungen und Solaranlagen zum Einsatz.

Den Stahl beziehen wir vorwiegend aus China, wo unsere Kolleg\*innen aus dem Büro in Shanghai maßgeblich beim Einkauf unterstützen.

**CREMERMAG** Wie sind Sie zum Stahlhandel gekommen?

**Melanie Zimmer** Ich bin quasi mit Stahl groß geworden. Das Material begleitet mich bereits seit meiner Ausbildung. Ich habe Groß- und Außenhändlerin bei einem Fachgroßhandel für Sanitär und Klima gelernt. Während der Ausbildung war ich lange in der Rohrabteilung eingesetzt, die an Handwerksbetriebe und Einzelhandel verkaufte.

Als ich ein paar Jahre später aus privaten Gründen nach Lübeck zog, bin ich zu einem Edelstahlgroßhändler in den internationalen Handel gewechselt. Nach fünf Jahren zog es mich weiter nach Hamburg und so bewarb ich mich bei CREMER. Dort suchte man damals jemanden für den Marktaufbau in Europa. Und ich dachte: Das kann ich!

**CREMERMAG** Der Schwerpunkt liegt bei CREMER im internationalen Handel. Mit welchen Regionen der Welt haben Sie zu tun?

**Melanie Zimmer** Ich betreue Kund\*innen in ganz Europa und in Russland. Die Beschaffungsmärkte sind hauptsächlich China, die Türkei, Brasilien, Korea, Taiwan und Indien.

**CREMERMAG** Dann sind Sie sicherlich oft unterwegs. Wohin führen Ihre Reisen (wenn nicht gerade Reisebeschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie herrschen)?

**Melanie Zimmer** Ja, ich reise sehr viel. Etwa ein Drittel meiner Arbeitszeit bin ich „on the road“. Bisher haben mich meine Dienstreisen bereits in fast zwanzig Länder geführt, darunter Weißrussland, China, die USA oder die skandinavischen Staaten. Als nächstes stehen, sobald wieder möglich, Griechenland, Rumänien, Bulgarien und Ungarn auf dem Reiseplan.

**CREMERMAG** Wie lange sind Sie denn jeweils unterwegs?

**Melanie Zimmer** Wenn ich Kund\*innen in Deutschland oder Europa besuche, dauern die Reisen meist zwei bis drei Tage. Reisen nach Asien dauern meistens zwei Wochen. Vor allem in China geht es oft darum, bestehende Geschäftsbeziehungen zu pflegen und gemeinsam mit Kund\*innen neue Werke zu auditieren, also zu überprüfen, ob die Qualität des Stahls zu den Bedürfnissen des Kunden passt. Das ist ein übliches Vorgehen bei Weißblech, da dies ein sehr sensibles Produkt ist, das zur Dosenherstellung beispielsweise für Lebensmittel oder Babynahrung verwendet wird. Unsere Reisen in China werden von unserem Büro in Shanghai organisiert. Wenn wir mit Kund\*innen unterwegs sind, begleiten uns die chinesischen Kolleg\*innen Olive, Joey oder Jamie aus dem dortigen Büro, was für uns sehr hilfreich ist. Mit Einheimischen zu reisen ist gerade in China wertvoll, da Viele kein Englisch sprechen und wir ohne Chinesischkenntnisse nicht mal eine Bahnfahrkarte kaufen könnten.

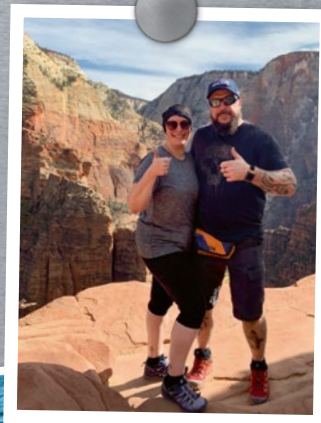




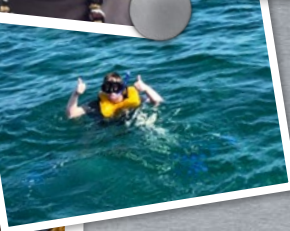
*Kochen für Freunde: Auch privat steht die vielfältige asiatische Küche bei Melanie Zimper hoch im Kurs.*



*Mittagessen mit chinesischen Lieferanten und Kollegen aus dem Shanghai Büro. China ist einer der wichtigen Beschaffungsmärkte für Stahl.*



*Wandern im Zion Nationalpark in Utah (USA): Melanie Zimper reist auch in ihrer Freizeit leidenschaftlich gern.*



*Ob bei Kundenbesuchen in Moskau, Schnorcheln in Belize oder vor Hawaiis Traumkulisse – Melanie Zimper ist ganz in der Tradition von CREMER „in der Welt zu Hause“.*



*The Big Apple: New York hat es Melanie Zimper besonders angetan.*

**CREMERMAG** Man sagt ja: „Wer reist, kann viel erzählen“. Was war denn das Lustigste oder Außergewöhnlichste, das Sie bisher auf Ihren beruflichen Reisen erlebt haben?

**Melanie Zimper** Die außergewöhnlichsten Dinge passieren mir meistens in China (lacht). Einmal bin ich mit meiner chinesischen Kollegin am Flughafen in Shanghai gestrandet. Der Flieger konnte aufgrund des schlechten Wetters nicht starten und wir mussten am Gate übernachten. Bei einem anderen Termin fuhren wir mit dem Hochgeschwindigkeitszug und verpassten unsere Station. Die nächste Station erreichten wir erst eine Stunde später und mussten eine weitere Stunde auf die Rückfahrt warten. Der Besuch im Werk fand dann fast vier Stunden später statt. In der Zeit hätte man schon halb Deutschland durchquert. Auch das chinesische Essen ist manchmal eine Herausforderung. Eigentlich bin ich kein mäkeliger Mensch und probiere erstmal alles. Ob Fischaugen, Entenhirn, Seestern, Weichschildkröte oder Hühnerfüße – das habe ich alles gut überstanden. Als ich dann aber Fisch gegessen habe und alle Chines\*innen am Tisch schon respektvoll schauten, wusste ich: Irgendetwas kann hier nicht stimmen. Das merkte ich dann ziemlich schnell, als ich auf den Fisch biss und viele kleine Stacheln in meiner Zunge hatte. Die Chines\*innen lachten und ich musste den Fisch in eine Serviette spucken. Auch wenn der Kugelfisch als delikatester aller Fische gilt – mein Ding war er eher nicht.

**CREMERMAG** Das klingt nach einem ziemlich abwechslungsreichen Arbeitsalltag. Gibt es denn auch typische Arbeitstage bei Ihnen?

**Melanie Zimper** Ich komme gegen 7:30 Uhr ins Büro, koche mir eine Tasse Kaffee, lüfte durch... Das ist dann aber schon alles, was typisch für einen Arbeitstag ist (lacht). Ansonsten ist jeder Tag anders. Es stehen Telefonate mit Kund\*innen und Lieferanten auf dem Plan, Angebote, Akquise, die Entwicklung neuer Geschäftsideen. Ende des Jahres beginnt im Weißblechgeschäft immer die Stoßzeit, weil sich die Kundschaft dann für die kommende Saison im nächsten Jahr eindeckt.

**CREMERMAG** Für die kommende Saison? Wieso ist Weißblech denn ein saisonales Geschäft?

**Melanie Zimper** Aus Weißblech werden vor allem Dosen für Lebensmittel, Farben und Lacke sowie Kronkorken hergestellt. Im März/April starten die Dosenhersteller in die heiße Phase ihrer Produktion. Denn wenn im Sommer das Obst und Gemüse reif ist, müssen die Dosen bei den Abfüllern sein, die dann Bohnen, Erbsen, Gurken, Kirschen oder anderes Obst und Gemüse hineinfüllen. Unsere Kund\*innen benötigen daher spätestens im April das Material, um rechtzeitig die fertigen Dosen ausliefern zu können. Außerdem ist unser Geschäft auch sehr wetterabhängig. In einem schlechten Sommer gibt es weniger Gemüse und Obst und es sinkt der Bedarf an Dosen. In einem heißen Sommer wiederum steigt der Bierkonsum und Kronkorken werden stärker nachgefragt.

**CREMERMAG** Welche Eigenschaften sollte man aus Ihrer Sicht als Stahlhändler\*in mitbringen?



## SCHON GEWUSST...?

- › *CREMER gründete 1992 seine Stahl-Abteilung CREMER Steel. Seither wuchs das Stahlgeschäft kontinuierlich. Nach Hamburg wurden Büros in Shanghai und Singapur eröffnet.*
- › *Kronkorken sehen immer gleich aus. Sie haben grundsätzlich 21 Zacken. Die ungerade Anzahl sorgt dafür, dass der Kronkorken beim Öffnen nicht verkantet.*
- › *Weißblech kann als Blech oder Ring (Coil) ausgeliefert werden. Es ist sehr dünn und hat eine Dicke von 0,1 bis 0,5 Millimetern.*



**Melanie Zimmer** Ich denke, man braucht eine große Portion Durchsetzungsvermögen. Nicht aufzugeben und an Leuten dranzubleiben hilft in unserer Branche ungemein, um ans Ziel zu kommen. Dazu zählt auch ein freundliches, aber bestimmtes Auftreten. Oft schicken Kund\*innen einen gefühlte 48 Mal nach Hause, bevor sie beim 49. Anruf kaufen.

**CREMERMAG** Was mögen Sie am meisten an Ihrem Job?

**Melanie Zimmer** Meine netten Kolleg\*innen in aller Welt, das Reisen und den persönlichen Kontakt zu meinen Kund\*innen. Während der langjährigen Zusammenarbeit hat man Nähe und Vertrauen aufgebaut, so dass der Umgang miteinander fast schon freundschaftlich ist.

**CREMERMAG** Was machen Sie, wenn Sie gerade keinen Stahl verkaufen?

**Melanie Zimmer** Egal ob Schnorcheln, Wandern oder Kochen für Freunde – ich brauche auch in meiner Freizeit „Action“ und bin am glücklichsten, wenn ich etwas unternehme, etwas organisiere oder mich aktiv beschäftige. Nicht nur beruflich, sondern auch privat ist das Reisen meine größte Leidenschaft.

Ich liebe Fernreisen und bin am liebsten mit meinem Freund oder in größerer Runde unterwegs.

Mein Freund und ich sind große USA-Fans. Im vergangenen Jahr haben wir daher ein Sabbatical eingelegt und einen Monat an der Westküste der USA und auf Hawaii verbracht. Unser Lieblingsspot ist und bleibt aber New York. Außerdem habe ich im vergangenen Jahr mit dem Laufen begonnen und bin diesen Sommer meinen ersten Halbmarathon gelaufen.

# In der Welt zu Hause

## AROUND THE WORLD

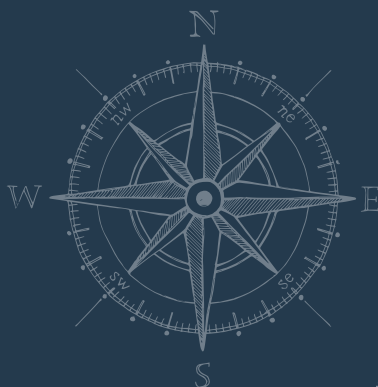


Was einst in Hamburg begann, umspannt heute die ganze Welt. Von Amerika über Europa bis nach Asien – CREMER ist auf allen Kontinenten vertreten. Unsere Mitarbeiter\*innen aus den rund 60 Gesellschaften rund um den Globus arbeiten gut vernetzt und in engem Austausch miteinander.

So entsteht, was CREMER ausmacht: ein internationales Familienunternehmen, verwurzelt in Hamburg, in der Welt zu Hause.







# TEAM JOINVILLE

26° 18' 15.869" S 48° 50' 46.979" W

Mit über 210 Millionen Einwohner\*innen ist Brasilien das bevölkerungsreichste Land Südamerikas. Hier hat das neue Büro von CREMER Oleo seinen Sitz. In Joinville, der größten Stadt des südbrasilianischen Bundesstaates Santa Catarina, kümmert sich ein junges Team aus zehn engagierten Kolleg\*innen um den Handel und den Export von Oleochemikalien, insbesondere von Glycerin und Lecithin. Das CREMERMAG stellt Ihnen die Durchstarter\*innen aus dem Süden Brasiliens vor.

## GABRIEL SCARELLO DE AZEREDO

Der Weltoffene



Gabriel studierte Internationale Beziehungen und arbeitet seit August 2019 bei CREMER. Als weltoffener Mensch schätzt er es, in einem global agierenden Unternehmen zu arbeiten, in dem Menschen aus vielen verschiedenen Kulturen zusammenarbeiten. Mit mehr als zehn Jahren Erfahrung im Bereich Oleo und Biodiesel ist Gabriel bei CREMER Oleo Brazil für den Handel zuständig und verantwortet alle Einkäufe von Oleochemikalien. In seiner Freizeit spielt er Paddle-Tennis, liest gern oder verbringt Zeit mit seinen Freunden.





## GIOVANA SCHWINGEL

Die Umtriebige



Giovana ist bereits seit 2016 im Glyceringeschäft unterwegs. Während ihres International-Relations-Studium war sie eine Zeitlang in Belgien und studierte Außenhandel. Für Giovana stand schon immer fest, dass sie eine internationale Karriere anstreben möchte.

So war sie auch von Anfang an Teil des Glycerin-Teams von CREMER in Brasilien und unterstützte das Verkaufs- und das Operations-Team. Gerade arbeitet Giovana nicht nur an ihrem Master in Strategischer Betriebswirtschaft, sondern sie kocht auch gern, treibt Sport, liebt den Strand und verbringt gern Zeit mit Freunden und ihrer Familie.

## ANDRESSA CARDOSO

Die Logistikexpertin



Nach ihrem Abschluss in Logistik arbeitete Andressa mehrere Jahre im Bereich Steuern. Seit 2018 kümmert sie sich um die Verladung von Oleochemikalien und organisiert den Weg der Produkte von der Fabrik bis zum Hafen und zum Kunden. Seit Oktober 2019 gehört sie zum Team von CREMER Oleo Brazil, wo sie den Logistikbereich verantwortet. Andressa liebt das Reisen, backt gern und probiert neue Rezepte aus. Außerdem verbringt sie viel Zeit mit Freunden und Familie.

## RAFAEL LARSON

Der Familienmensch



Rafael ist Brasilianer aus Leidenschaft und gebürtig aus Joinville. Er studierte Außenhandel am Univille College der Universität von Joinville. Seit 2013 arbeitet er im Import/Export-Bereich. Dort sammelte er wertvolle Erfahrungen, die er in seiner Arbeit bei CREMER Oleo Brazil einbringen kann. Bei CREMER ist Rafael für die Exportdokumentation und den Kundenservice verantwortlich. Er kümmert sich um Importeure und Endkund\*innen. Auch lokale Behörden wie Handelskammern oder Frachtagenten und Reedereien zählen zu seinen Ansprechpartner\*innen. Rafael lebte fast fünf Jahre in den USA. Dort lernte er nicht nur eine neue Sprache und Kultur kennen, sondern auch neue Menschen und Orte, die ihn

faszinierten. Als verheirateter Vater eines dreijährigen Sohnes verbringt Rafael seine Freizeit gern mit seiner Familie zuhause oder reist die Küste Südbrasilien entlang. Er ist Fußballfan und drückt der lokalen Mannschaft Joinville Esporte Club die Daumen.

## CAROLINA ALMEIDA DE SOUZA

Die Praktikantin



Carolina unterstützt das brasilianische Team als Praktikantin in den Bereichen Export und Logistik. Sie ist seit Februar 2020 Teil von CREMER. In diesem Jahr wird sie ihren Abschluss in Außenhandel machen und schrieb ihre Abschlussarbeit über Glycerin und seine Auswirkungen auf den Weltmarkt. Carolina liebt ihre Arbeit, ihre Katze und das Laufen an frischer Luft. Außerdem singt sie gern Karaoke.

## ACCÁCIO RODRIGUES

Der Naturverbundene





Accácio arbeitet seit November 2019 für CREMER Oleo Brazil. Sein Spezialgebiet sind Steuern. Bereits seit 2017 ist er in diesem Bereich zu Hause, nachdem er sein Betriebswirtschafts-Studium abgeschlossen hatte. Accácio ist ergebnisorientiert, mag berufliche Herausforderungen und gibt immer sein Bestes. Er genießt es, draußen in der Natur unterwegs zu sein. Wasserfälle haben es ihm besonders angetan. Er liebt Ausflüge mit seiner Familie und seinen Freunden und treibt gern Sport.

## HELENA PIRES UMLAUF

Das Kraftpaket



Bereits im ersten Studienjahr stand für Helena fest, dass sie eine internationale Karriere anstreben möchte. Sie hat Außenhandel studiert und startete im Juni 2020 bei CREMER Oleo Brazil, wo sie vom Team mit offenen Armen empfangen wurde. Neben ihrer Arbeit bei CREMER geht Helena abends aufs College. Außerdem kocht sie gern, ist sportlich aktiv, geht mit Freunden aus und schätzt besonders die Zeit mit ihrer Familie.

## JÉSSICA MUCHALOWSKI DA SILVA

Die Weltenbummlerin



Jéssica begann bei CREMER zu arbeiten, nachdem sie ihr Außenhandels-Studium an der Univille Universität von Joinville erfolgreich abgeschlossen hatte. Bei CREMER kann sie das Gelernte direkt in die Praxis umsetzen. In ihrer Freizeit mag Jéssica gute Bücher und Filme. Für sie ist die ganze Welt ihr Zuhause und sie liebt es, neue Kulturen kennenzulernen und zu reisen.

## JOÃO ARTUR MANJABOSCO

Leiter des brasilianischen Oleo-Teams



João leitet das brasilianische Büro in Joinville und geht jeden Tag mit Leidenschaft an die Arbeit. Er studierte Maschinenbau, arbeitete aber

immer in kaufmännischen Abteilungen. Mit MBAs in Marketing, Business Management sowie Corporate Governance und Risikomanagement verfügt João über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Bereich Sojabohnen und Oleochemie/Biodiesel. Mit viel Herzblut führt er das junge und motivierte Team in Joinville, das sowohl im Bereich Handel als auch im Bereich Industrie stetig wachsen möchte. João ist Vater zweier energiegeladener Jungen, dem sechsjährigen João Artur Son und dem zweijährigen Pedro Henrique. Als Ausgleich zum Job genießt er die Zeit mit Familie und Freunden, geht joggen, liebt laute Musik und grillt gern nach dem echten „Gaucho Barbecue Style“.

## GENARO TORETI

Der China-Experte



Genaro ist der jüngste Zuwachs im CREMER-Team. Seit August 2020 arbeitet er bei CREMER Oleo Brazil als Commercial Analyst. Er hat einen Bachelor in Chinesisch in Macao (China) und zuvor ein Studium in Internationalen Beziehungen abgeschlossen. Genaro wollte immer schon im internationalen Umfeld arbeiten und freut sich auf die Herausforderungen, die bei CREMER auf ihn warten. In seiner Freizeit liest er gerne und trifft sich mit Freunden.



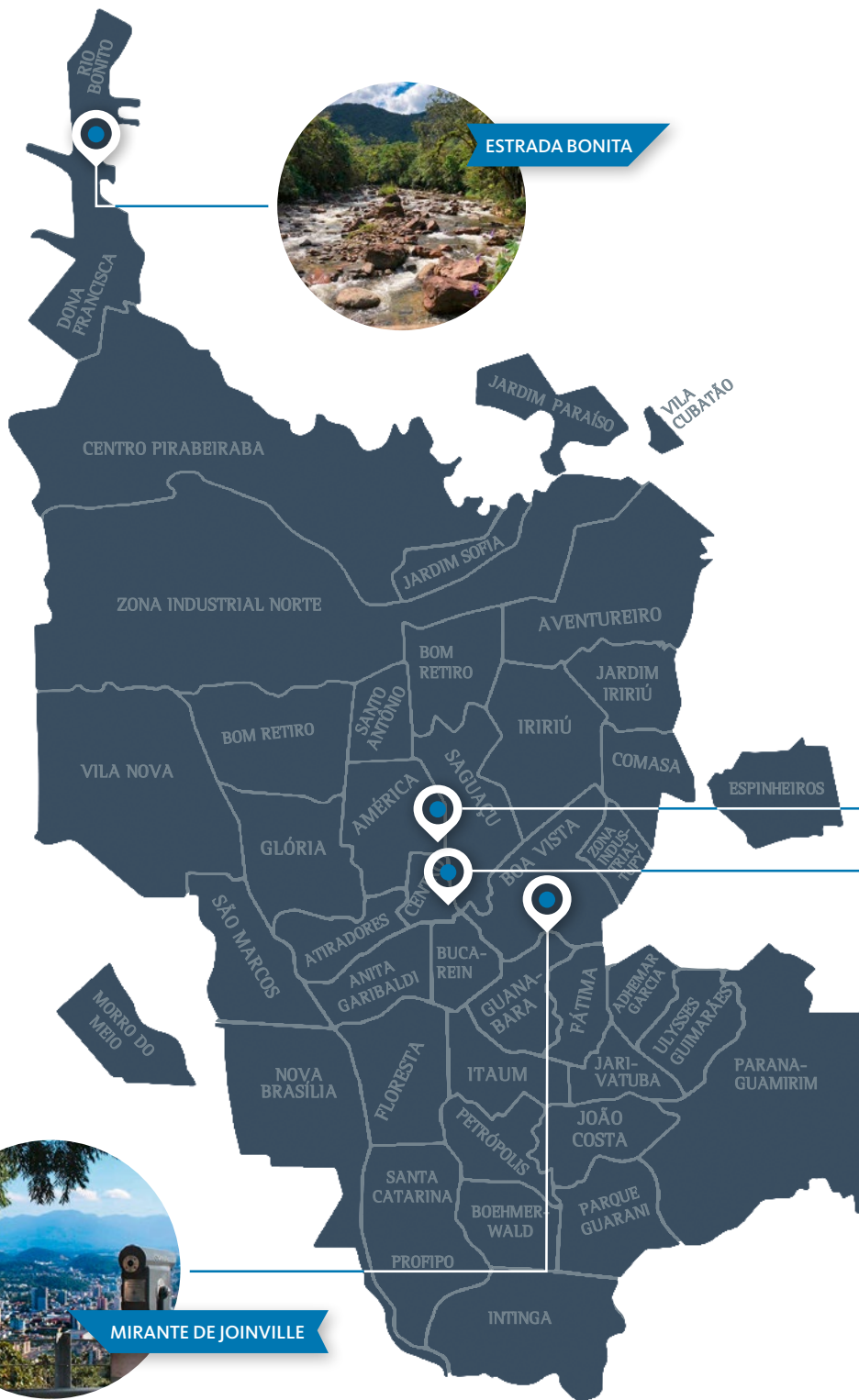
# Hotspots in JOINVILLE

Joinville hat eine halbe Million Einwohner\*innen, davon die meisten deutscher Abstammung. Ein Besuch der Metropole lohnt sich. Welche Sehenswürdigkeiten Sie auf keinen Fall verpassen sollten, haben unsere einheimischen Kolleg\*innen von CREMER Oleo Brazil für Sie zusammengestellt. Gehen Sie mit uns auf die Reise.

## MIRANTE DE JOINVILLE

Der Mirante de Joinville („Aussichtspunkt von Joinville“) bietet einen wunderschönen Panoramablick über die Stadt und gehört damit zum Pflichtprogramm für Besucher\*innen. Er ist ein beliebter Anlaufpunkt für Sportliebhaber\*innen. Täglich wandern Tausende den Hügel zum Aussichtspunkt hinauf, fahren Rad oder joggen dort.

Die Spitze des Mirante liegt auf etwa 250 Metern Höhe. Die letzten Meter des Aufstiegs bewältigen Gäste über Treppen oder einen Aufzug. Auch Menschen mit eingeschränkter Mobilität können den Aussichtspunkt erreichen. Oben angekommen, bietet sich den Gästen ein beeindruckender Rundumblick über die Stadt. Auf der 15 Meter langen Konstruktion finden bis zu 40 Personen Platz. Auf dem gleichen Hügel lockt ein weiterer Aussichtspunkt namens „Janela do Mirante“ (zu deutsch: „Fensterausblick“) Besucher\*innen an. Auf einem Pfad, der durch ein Waldgebiet führt, kann die Gegend umrundet werden.





## COMPLEXO CENTREVENTOS CAU HANSEN

Der Complexo Centreventos Cau Hansen ist ein Gebäudekomplex bestehend aus verschiedenen Kultureinrichtungen und Eventlocations. Zur Anlage gehören das Theater Juarez Machado, das Alfredo Salfer Convention Center und das Expo-centro Edmundo Doubrava. Seit dem Jahr 2000 beherbergt er auch den größten Stolz Joinvilles: die Bolschoi-Theaterschule. In dieser einzigen Zweigstelle des berühmten Moskauer Theaters außerhalb Russlands wurden bereits zahlreiche Künstler\*innen ausgebildet.

Im 1998 eingeweihten Complexo Centreventos Cau Hansen finden neben Konzerten und kulturellen Darbietungen auch Sportwettbewerbe, Messen, Ausstellungen und Veranstaltungen statt. Auf der Tribüne, den Logen und im Plenum haben rund 4.900 Besucher\*innen Platz. Unzählige Künstler\*innen, Tänzer\*innen

und Athlet\*innen gastierten bereits im Centreventos Cau Hansen. Jährlich findet hier das Finale des größten Tanzfestivals der Welt – das Festival de Dança de Joinville – statt. Auch als Postkartenmotiv macht der farbenfrohe Ort etwas her und zaubert Menschen ein Lächeln ins Gesicht.

## ESTRADA BONITA

Die Estrada Bonita liegt etwa 20 Kilometer vor Joinvilles Stadtgrenze. Auf sechs Kilometern Länge verkaufen Einwanderer\*innen, die im letzten Jahrhundert nach Brasilien gekommen sind, regionale und hausgemachte Produkte wie Gelees, Kekse, Käse, Zuckersirup, Brot und Süßigkeiten. Die Häuser an der Estrada Bonita sind im deutschen Stil erbaut, mit gepflegten Gärten und bepflanzten Zäunen. Auch das Heimatmuseum ist einen Besuch wert.

Besucher\*innen können außerdem Traktor- oder Buggyfahrten unternehmen oder Fischen gehen. Die idyllische Route endet am Ufer des Flusses Bonito, wo Restaurants zum Verweilen einladen.

## RUA DAS PALMEIRAS

Die von 89 Kaiserpalmen gesäumte Rua das Palmeiras („Palmenstraße“) ist eines der Wahrzeichen der Stadt, weithin sichtbar und ein beliebtes touristisches Fotomotiv. Sie verbindet die Rua do Príncipe, die Hauptstraße im Zentrum von Joinville mit dem Einwanderermuseum. Das Museum war früher Sitz der Verwaltung der Kolonie Dona Francisca, auf deren Gebiet europäische Einwanderer 1851 die Stadt Joinville erbauten. Den Namen Joinville erhielt die Kolonie Dona Francisca 1852 zu Ehren des französischen Prinzen François Philippe de Joinville. Der Prokurator der Krone, Frederico Brüstlein, wollte den Prinzen und seine Frau beeindrucken, als sie ihre Ländereien in Brasilien erkundeten. Er befahl, Samen der Kaiserpalmen aus dem Botanischen Garten von Rio de Janeiro nach Joinville zu bringen. 1867 erhielt Gärtner Johann August F. Boettcher die Samen und sorgte dafür, dass sie zu 56 Palmen heranwachsen. Als sie etwa einen Meter hoch waren, wurden die Palmen an ihren vorgesehen Ort verpflanzt. So bildeten sie eine prächtige Palmenstraße, die die Königsfamilie bei ihrem Besuch passierte und die bis heute eine beliebte Sehenswürdigkeit Joinvilles ist.

## MUSEU NACIONAL DE IMIGRAÇÃO E COLONIZAÇÃO

Ein weiteres Muss für Besucher\*innen von Joinville ist das 1961 eröffnete Museum für Immigration und Kolonialisierung. Auf einer Fläche von etwa 6.000 Quadratmetern ist die Geschichte der Kolonialisierung nachgezeichnet. Ausstellungsstücke und zeitgeschichtliche Dokumente erwecken den Einwanderungs- und Kolonialisierungsprozess im Süden Brasiliens zum Leben. Hier begibt man sich auf eine Zeitreise in die Vergangenheit und vor allem auf die deutschen Spuren der Kultur in Joinville.



COMPLEXO CENTREVENTOS



MUSEU NACIONAL



RUA DAS PALMEIRAS

*Gabriel Scarello de Azeredo,  
Giovana Schwingel und João Manjabosco  
arbeiten für CREMER Oleo in Joinville.*

*João Manjabosco leitet das  
junge Team in Brasilien*

---

# CREMER OLEO BRAZIL

## Gekommen, um zu bleiben

---

1973 gegründet, ist die Peter Cremer do Brazil LTDA seit jeher wichtiger Handels- und Logistikpartner im globalen Netzwerk von CREMER. Schwerpunkte bilden in Brasilien der Export von Soja- und Getreideprodukten und der Im- und Export von Stahl. Jetzt hat CREMER eine neue Unit für Oleochemikalien eröffnet. João Manjabosco leitet das neu gegründete Team im südbrasilianischen Bundesstaat Santa Catarina als Strategic Commercial Manager. Das CREMERmag sprach mit ihm über die neuen Aufgaben und sein Team.





BEM VINDO

WILLKOMMEN

## » Die Synergien der drei Unternehmen Deutsche Tiernahrung Cremer, Possehl Erzkontor und CREMER sind der Schlüssel zum Erfolg hier in Brasilien. «

**CREMERMAG** Wie sind Sie zu CREMER gekommen?

**João Manjabosco** Ich habe ein Studium als Maschinenbauingenieur mit Schwerpunkt auf landwirtschaftlichen Maschinen abgeschlossen. Doch ich wollte schon immer lieber im kaufmännischen Bereich als in der Industrie arbeiten. Also absolvierte ich MBA-Abschlüsse in Marketing, Business Management und Corporate Governance und Risikomanagement.

Seitdem war ich im Sojabohnen-Geschäft unterwegs – von der Produktion bis zur Abwicklung. Nachdem ich danach mehrere Jahre in leitender Position im Bereich Biodiesel gearbeitet hatte, beschloss ich, dass ich mehr über den nachgelagerten Bereich der Oleochemikalien erfahren wollte. Vor allem interessierte mich Glycerin.

Hier kreuzte CREMER meinen Karriereweg. Als Global Player in diesem Segment bot das Unternehmen mir eine spannende Perspektive. So konnte ich gemeinsam mit einem jungen engagierten Team das Wachstum von CREMER Oleo Brazil seit dem Start unterstützen und vorantreiben.

**CREMERMAG** Was genau ist Ihre Funktion bei CREMER?

**João Manjabosco** Ich bin für die gesamte Unit von CREMER Oleo Brazil verantwortlich, einschließlich dem Handel, dem Business Development und dem Ausbau der Wertschöpfungskette in unserer Region. Brasilien ist ein Land, das reich an Möglichkeiten ist. Insbesondere die Landwirtschaft bietet viele Potentiale und wir versuchen, diese zu nutzen und Synergien für die Gruppe zu schaffen.

**CREMERMAG.** Wie sieht ein normaler Arbeitstag für Sie aus?

**João Manjabosco** Als typischer „Early Bird“ stehe ich früh auf, setze meine beiden Söhne João Artur Son und Pedro Henrique in der Schule ab und gehe dann in unser Büro in



*Das junge Team um João Manjabosco arbeitet freundschaftlich und engagiert zusammen.*

Joinville. Dort warten viele Telefonate und E-Mail-Verkehr mit Kund\*innen aus über 60 Ländern auf mich, mit denen wir Handel treiben. Außerdem finden Meetings mit dem Team statt – und bei all dem trinken wir eine ganze Menge Kaffee (lacht).

Abends endet mein Tag häufig mit einem einstündigen Lauf und einem Glas Wein mit meiner Frau. Wenngleich: Oft checke ich dann noch WhatsApp und WeChat, weil dann in Asien bereits der neue Tag beginnt.

**CREMERMAG** Wie viele Kolleg\*innen arbeiten im Büro in Joinville?

**João Manjabosco** Wir sind ein Team aus zehn Leuten, die im Büro in Joinville City arbeiten. Aber wir zählen auch auf die Teams von Deutsche Tiernahrung Cremer und dem Possehl Erzkontor, die in Campinas in der Nähe von São Paulo ansässig sind. Die Synergien unserer drei Unternehmen sind der Schlüssel zum Erfolg hier in Brasilien. Ohne sie könnten wir nicht so schnell wachsen. Zusammen arbeiten also mehr als 20 Kolleg\*innen in Brasilien für CREMER.







*João Manjabosco  
ist Maschinenbau-  
ingenieur und hat  
mehrere MBA-  
Abschlüsse absolviert.  
Er verantwortet  
die Aktivitäten von  
CREMER Oleo in  
Brasilien.*





» Jeden Tag mit Menschen aus anderen Kulturen zu sprechen, etwas von ihnen zu lernen und gemeinsam etwas zu schaffen ist für mich einzigartig. «

## » Obwohl es unsere Unit erst seit einem Jahr gibt, sind wir bereits führend im Export von Rohglyzerin und raffiniertem Glycerin aus Brasilien. «



*Fokus auf Glycerin: Bereits nach einem Jahr am Markt ist CREMER Oleo Brazil führend im Export von Rohglycerin und raffiniertem Glycerin aus Brasilien.*

**CREMERMAG** Was sind die wichtigsten Aufgaben des Teams in Joinville?

**João Manjabosco** Derzeit kümmern wir uns vor allem um den Export von Oleochemikalien aus Brasilien, insbesondere von Glycerin und Lecithin. Obwohl es unsere Unit erst seit einem Jahr gibt, sind wir bereits führend im Export von Rohglyzerin und raffiniertem Glycerin aus Brasilien.

Doch wir wollen natürlich weitere Meilensteine erreichen. Dabei konzentrieren wir uns vor allem darauf, Produkte mit höherem Mehrwert entlang der Lieferkette zu schaffen. Das erreichen wir nicht ohne einen Prozess der Industrialisierung. Im Büro in Brasilien geht es uns nicht nur darum, Geschäfte zu machen. Wir wollen die Präsenz von CREMER in der Region stärken und nachhaltig wachsen, indem wir alle Möglichkeiten ausschöpfen, die sich einem globalen Unternehmen wie CREMER bieten.

**CREMERMAG** Was gefällt Ihnen am meisten an Ihrer Arbeit?

**João Manjabosco** Jeden Tag mit Menschen aus anderen Kulturen zu sprechen, etwas von ihnen zu lernen und gemeinsam etwas zu schaffen ist für mich einzigartig. In meinem Job habe ich die Möglichkeit, die Kraft eines globalen Netzwerks wie CREMER täglich zu spüren und kann das Beste aus jeder Kultur aufnehmen. Nicht zuletzt haben wir eine hohe Flexibilität und flache Strukturen in der Gruppe. Dies bedeutet, dass wir lokal arbeiten, aber global denken können.

**CREMERMAG** Was sind aus Ihrer Sicht die drei besten Dinge an einem internationalen Unternehmen wie CREMER?

**João Manjabosco** Die Möglichkeiten, die ein großes Unternehmen wie CREMER bieten kann. Die Glaubwürdigkeit, die wir bei Kunden genießen: „Oh, wenn es von CREMER ist, wird es gut sein“. Und außerdem die Gelassenheit, in einem erfolgreichen und nachhaltig agierenden Unternehmen zu arbeiten, das das gesamte Team zu schätzen weiß und uns jeden Tag dabei unterstützt, zu wachsen und uns zu verbessern. Ich bin sicher, dass sogar unser Maskottchen Piet langsam darüber nachdenkt, sein Zuhause nach Brasilien zu verlegen – jetzt, wo CREMER Oleo Brazil gekommen ist, um zu bleiben (lacht).

# CREMER Momente

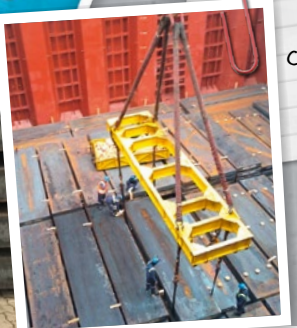


So lässt sich's arbeiten:  
Ein neuer Chill-out-Raum  
bei CREMER Hamburg.

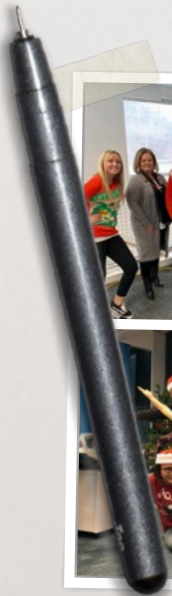
Maskottchen Piet  
zu Gast in der  
Lizza-Produktion.



CREMER Singapore und  
CREMER Brasilien wickelten  
gemeinsam den ersten  
Stahlbrammen-Auftrag ab.



*"Allein ist man stark, gemeinsam unschlagbar!"*



*Wer hat den hässlichsten Weihnachtspullover? Unser „Ugly Sweater Contest“ von den USA über Deutschland bis nach Vietnam und China.*



GEMEINSAM KOCHEN.



*Virtuelle Meetings statt realer Treffen: Arbeiten während des Corona-Lockdowns.*



*TOOOOR! Wir waren im Finale des „Handelskammer Hamburg Cups“.*



*CREMER-Kollege Damian Krueger im Interview mit dem chinesischen Fernsehen.*

# ZU GUTER LETZT

Wußten Sie eigentlich, dass wir in Startup-Initiativen investieren? Oder dass unser Glycerin auch als Kunstwerk etwas hermacht? Hier erzählen wir Ihnen bisher kaum bekannte Tatsachen aus der CREMER-Welt.

## WELTWEIT VERBUNDEN

Informieren, vernetzen, gemeinsam an Projekten arbeiten: Wir stellen unser Intranet auf eine noch leistungsfähigere und interaktivere Version um. Es soll das neue virtuelle Zuhause für alle Mitarbeiter\*innen weltweit werden – über Ländergrenzen und CREMER-Gesellschaften hinweg. Erstmals werden auch alle unsere Kolleg\*innen, die in der Produktion arbeiten und keinen PC-Arbeitsplatz haben, einfachen Zugriff auf unser Social Intranet bekommen. Mit Hilfe einer App können sie auf alle Inhalte zugreifen und selbst Beiträge erstellen. Einen Namen hat unser neues Intranet auch schon: CREW – CREMER Remote Employee Workspace.



## GLYCERIN GOES ART

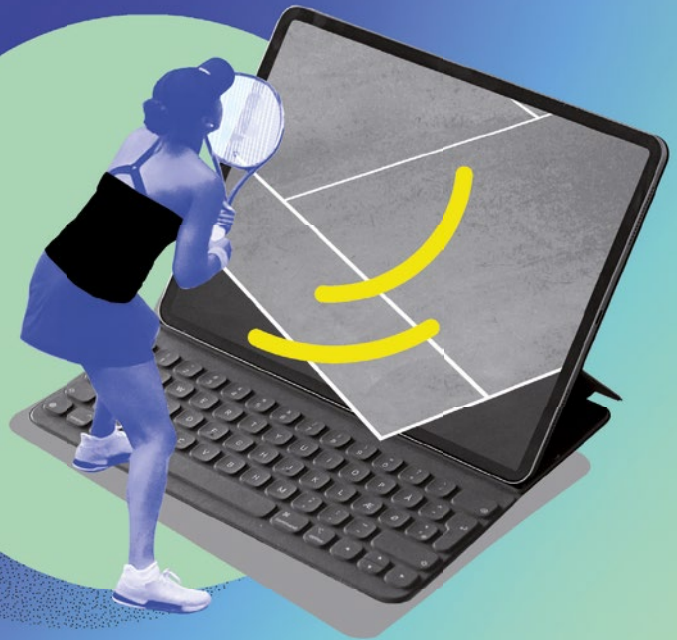
Der in München und Brighton lebende Künstler Oliver Hein hat kürzlich sein neuestes Projekt abgeschlossen: eine kubische Lichtinstallation namens „Lichtwürfel“. Die Hauptrolle in diesem Kunstwerk spielt unser Glycerin. Oliver Hein hat es zur Herstellung magischer Farbschalter in dem Kubus verwendet. Der Lichtwürfel steht vor einem Kindergarten in München. Während die Kinder um den Würfel herumlaufen, können sie beobachten, wie die Farben wechseln und sich auf magische Weise im Inneren vermischen. Als Dankeschön für die Glycerin-Spende hat der Künstler übrigens einen Mini-Lichtwürfel geschaffen, der in unserem Hamburger Büro besichtigt werden kann.



## GESCHÄFTS- MODELLE VON MORGEN

Wir investieren in die Zukunft und haben uns als Partner am Next Commerce Accelerator (NCA) beteiligt. Das 2017 in Hamburg gestartete Beschleunigungsprogramm für Startups mit handelsnahen Geschäftsmodellen will bis 2024 Europas führender unabhängiger Accelerator rund um E-Commerce, Advertising und Technology werden. Bis zu 100 Gründerteams sollen unterstützt werden. CREMER-CEO Dr. Ullrich Wegner: „Die Wurzeln von CREMER liegen im Handel. Daher liegt es für uns nahe, Startups aus diesem Bereich mit unserem langjährigen Knowhow zu unterstützen. Gleichzeitig wollen wir Gründer\*innen die Möglichkeit bieten, interessante Prototypen frühzeitig mit uns als Sparringspartner zu testen.“

# WE CONNECT CORPORATES WITH STARTUPS



## CORPORATE INNOVATION AT ITS BEST

At NCA we identify innovative services and technologies, challenge product ideas and market readiness, source and screen the best startups, do the selection process, and invest in meaningful business models.

## FACTS & FIGURES

- 20+ corporate partners and 200+ mentors
- More than 1,000 startups screened per year
- Since 2017, we've funded 35+ startups
- Easy product testing between corporates and startups
- More than 50% of our portfolio companies receive follow-up funding within 6 months after our program
- Average follow-up funding amount is EUR 600k within 12 months after acceleration

## FUTURE-PROOF YOUR BUSINESS

Boost your corporate innovation strategy by learning from selected startups.

“  
WE ARE HONORED TO HAVE  
CREMER ON BOARD AS AN ACTIVE  
LONG-TERM PARTNER UNTIL  
AT LEAST 2024.  
”





Lizza®



Low Carb kann  
so lecker sein!

Jetzt tolle Rezepte entdecken auf

[lizza.de](https://lizza.de)