

Im Spotlight: Aveska Edelstahl

Kleines Team, großer Service



Große Erfahrung im Edelstahlmarkt: Hannes Aveskamp (Mitte) und sein Team

Der Duden der Firma Aveska Edelstahl hat zwei Worte weniger als die Nachschlagewerke anderer Unternehmen. „Die Worte ‚geht nicht‘ haben wir aus dem Sprachgebrauch gestrichen. Ob kleine oder große Anfragen, niemand braucht zu befürchten, dass wir Aufträge ablehnen“, verdeutlicht Gründer und Geschäftsführer Hannes Aveskamp. Service und Flexibilität seien die Grundpfeiler der Firmenstrategie. Das Lieferspektrum sei überdies erweitert worden. „Man kennt uns als Händler für Zweite-Wahl-Bleche. Aber wir liefern auch Erste Wahl – von der Tafel bis zum Stabstahl“, berichtet Geschäftsführer Hannes Aveskamp. Demnächst sollen auch Rohre permanent verfügbar sein.

Junge Firma, große Erfahrung: 2011 hat sich Hannes Aveskamp zusammen mit seinem Mitarbeiter Klaus Peter Groos selbstständig gemacht. Beide blicken auf eine lange Erfahrung in der Rostfreiindustrie zurück. Das gilt auch für das Team: Die inzwischen siebenköpfige Mannschaft hat zusammen einige Jahrzehnte in der Branche auf dem sprichwörtlichen Buckel.

Rohrgeschäft

Die wichtigsten Produkte des Edelstahlhändlers sind Bleche, Bänder, Coils und Stabstähle. „Wir planen auch den Einstieg ins Rohrgeschäft“, kündigt Aveskamp an. Vereinzelt werden schon jetzt Rohre verkauft. Wofür werden die Produkte genutzt? „Die größte Branche für Zweite-Wahl-Produkte sind landwirtschaftliche Betriebe. Es gibt mehrere Unternehmen, die auf den Bau von Schweineställen

spezialisiert sind. Die benötigten große Mengen an Edelstahl, wobei kleine Macken wie Kratzer kein Problem darstellen“, so Aveskamp.

Die Produkte erster Wahl gehen beispielsweise an den Maschinen- und Anlagenbau, an Metallbauunternehmen oder Schlossereien. „Auf Wunsch liefern wir auch hitzebeständige Güter oder Chromstähle“, erklärt der Geschäftsführer. Genau dieser Service macht den Erfolg des Unternehmens aus. „Wir beschaffen unseren Kunden genau das, was sie benötigen. Dazu gehören ausdrücklich auch kleine individuelle Lieferungen, die für Werke oder große Händler zu klein sind.“ Auf Wunsch sorgt Aveska auch für die erforderliche Anarbeitung. Auf Maß sägen, bohren, brennen, schneiden: Diese Tätigkeiten wickelt das Unternehmen über erfahrene

Partnerbetriebe ab. Auch im Logistikbereich kooperiert Aveska mit festen Geschäftspartnern.

1.000 Tonnen im Lager

Ausgeführt werden können die Aufträge häufig direkt ab Lager. Dort hält das Unternehmen rund 1.000 Tonnen Material bereit. Diese Menge ermöglicht eine hohe Liefergeschwindigkeit: Aufträge, die bis mittags eingehen, werden noch am selben Tag versandt. Gelagert werden hauptsächlich Produkte der Zweiten Wahl. Dabei geht es überwiegend ums Paketgeschäft – auch ein typisches Serviceangebot. „Wir stellen gerne die gewünschten Produkte zusammen, so dass sich der Kunde um nichts zu kümmern braucht. Aber auch, wenn ein Auftraggeber nur fünf Tafeln benötigt, werden die Produkte zügig verpackt und transportiert.“ Kleinere

Metallbaubetriebe aus der Umgebung holen ihre Kleinbestellungen oft direkt selbst am Lager ab. Was heißt im Edelstahlbereich eigentlich „Zweite Wahl“? „Das sind natürlich erstklassige Produkte, die aber leichte Fehler haben, beispielsweise auf den Oberflächen oder an den Kanten. Im Grunde alles, was bei den hohen Qualitätsstandards der Werke durchs Raster fällt, oder was durch den Transport beschädigt wurde.“ Die Ware bezieht er von Werken ebenso wie von Händlern. „Allerdings wird derzeit nicht viel zweite Wahl angeboten, da muss man schon genau schauen.“ Deshalb kauft er auch gerne Restposten auf.

Exportanteil

Aveska hat in den vergangenen drei Jahren einen

ein lokaler Kunde nur ein einzelnes Blech oder eine Handvoll Winkel – kein Problem, auch hier helfen wir gerne weiter.“ Überhaupt spielt der Kundenkontakt eine immer größere Rolle. „Die Preise sind heutzutage über das Internet einfach vergleichbar. Deshalb ist der Preis nicht mehr das einzige Kriterium, nach dem ein Kunde entscheidet. Der persönliche Kontakt ist deshalb immens wichtig.“ Und diese Erkenntnis ist dem Team in Fleisch und Blut übergegangen. Seit Oktober 2013 hat das Unternehmen seinen Sitz in Ennepetal bei Wuppertal. Direkt neben den Büroräumen befindet sich das Lager; diese unmittelbare Nähe war dem Geschäftsführer wichtig. „Wir verlieren keine Arbeitszeit mehr durch die täglichen Fahrten zum Lager.“



Großes Lager: Rund 1.000 Tonnen Material sind jederzeit abrufbereit



Auch Spaltbänder gehören zum Lagerbestand

vielseitigen Kundenkreis aufgebaut. Die regionale Reichweite reicht von der direkten Umgebung bis durch ganz Europa. „Wir haben bereits einen interessanten Exportanteil“, berichtet Aveskamp. Eine andere wichtige Kundengruppe sind die Metallbauunternehmen in der Umgebung. „Manchmal benötigt

Wie ist der Ausblick? „Wir entwickeln uns schrittweise weiter, müssen aber nicht um jeden Preis wachsen. Genug Platz haben wir in den neuen Räumen jedenfalls. Wichtig ist aber vor allem, dass wir uns unsere Flexibilität erhalten.“ Und die ist in einem kleinen Team immer noch am besten zu gewährleisten...



Den neuen Firmensitz in Ennepetal hat Aveska im vergangenen Herbst bezogen

Aveska im Überblick

Firmenname:	Aveska Edelstahl GmbH
Geschäftsführer:	Hannes Aveskamp
Mitarbeiter:	7
Firmensitz:	Ennepetal
Produkte:	Bleche, Bänder, Coils, Stabstähle (künftig: Rohre); Erste und Zweite Wahl

IMPRESSUM

Herausgeber
KCI GmbH
Tergartenstr. 64
D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 711 45 0
Fax + 49 2821 711 45 69
www.edelstahl-aktuell.de

V.i.S.d.P.
Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Chefredaktion
Frank Wöbbeking
f.woebeking@kci-world.com

Redaktion
Stephanie Gorgs
Kyra van den Beek
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 52
redaktion@kci-world.com

Redaktion International
John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA
Steven Keddy

Korrespondent China
Xin Zheng

Informationen/Anzeigen
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Marcus Rohrbacher
Tel. +49 2821 711 45 49
m.rohrbacher@kci-world.com

Abonnementsservice
Marita Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

€ 239,- jährlich + MwSt.
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischbüro DotDos

Fotoinweise
Aveska, BASF, Beo Consult, Ferrostaal, Informationsstelle Edelstahl Rostfrei, Kingdom Tower, Klöckner & Co, Marcegaglia, Messe Düsseldorf, Schmidt + Clemens, Scholz + Bickenbach, Scholz AG, Siempelkamp, SMS Meer, Stalalube, Stappert, ThyssenKrupp Steel Europe, VDMA (Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau), Verband Deutscher Papierfabriken, Voith, Wintershall, Wöbbeking.

Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.

