

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

Abonnementservice
Marita Heckmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heckmann@kci-world.com

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

Abonnements verlängern sich
nach zwölf Monaten
automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischbüro DotDos

Fotohinweise
Aerialtronic, Butting, Dürr,
Hempel Special Metals, HTWK
Leipzig, Initiative Massiver
Leichtbau, Klöckner & Co, Lutz
Pumpen, Materialprüfungs-
anstalt Universität Stuttgart,
Messe Stuttgart, Rösler
Oberflächentechnik GmbH,
Ruhr-Universität Bochum,
Ruuuki, Salzgitter AG, Schmolz +
Bickenbach, Schoeller-Bleck-
mann, Siemens, Thomas,
Volkswagen, Warenzeichenver-
band Edelstahl Rostfrei,
Wintershall, Wirtschaftsvereini-
gung Stahl, 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.



SPOTLIGHT

Im Spotlight: Hempel Special Metals GmbH

Partnerschaften für den Kundenvorteil

Produktpalette erweitert und Serviceleistungen ausgebaut, Personal aufgestockt und neue Werkstoffe ins Portfolio aufgenommen: Bei der Hempel Special Metals GmbH in Oberhausen hat sich in diesem Jahr viel getan. „Wir positionieren uns als technisches Handelshaus, das Hochleistungswerkstoffe und den dazugehörigen Service aus einer Hand bietet“, erklärt Ingo Stiebe, seit einem Jahr General Manager des Unternehmens. „Das heißt: Wir verkaufen nicht nur Bleche ab Lager, sondern liefern unseren Kunden bei Bedarf auch Rohre, Fittings, Flansche, Schrauben und Dichtungen. Auf Wunsch bearbeiten wir die Produkte maßgeschneidert.“ Eine wichtige Säule des Erfolgs sind strategische Partnerschaften auf den unterschiedlichsten Ebenen – vom Verkauf bis zur Logistik, vom Einkauf bis zur Produktion.



Wenn es sein muss, kommt die Ware auch per Helikopter

Die bedeutendste Neuigkeit im Produktportfolio: Seit diesem Jahr ist die Hempel Special Metals GmbH wieder aktiver im Rohrgeschäft. „Eine Entscheidung, die sich schon jetzt auszahlt. Die Resonanz aus dem Markt ist ausgesprochen positiv, der Umsatz in dem Segment entwickelt sich erfreulich. Auch Rohrzubehör wird verstärkt angefragt“, berichtet Stiebe. Zudem hat das Unternehmen weitere Lagerprodukte aufgenommen, um sich als Vollsortimenter im Markt zu etablieren. In Alloy 59 und 1.4529 sind ständig Coils, Bleche, Rohre und Fittings erhältlich.

Einen strategischen Schwerpunkt legt Ingo Stiebe auf den Aufbau langfristiger Partnerschaften im In- und Ausland. So ist die Hempel Special Metals GmbH im Vertrieb eine Kooperation mit dem Handelshaus Mühlberger aus Mainz eingegangen. „Das Unternehmen hat eine starke Position in der Region Frankfurt, Mannheim und Mainz und beliefert unter anderem Kunden aus der



Die Anarbeitung auf Kundenwunsch nimmt einen größeren Stellenwert ein.

Pharma- und der Chemiebranche im Rahmen unserer Zusammenarbeit kann Mühlberger auf unser Lager zurückgreifen, was bereits zu ersten Lieferungen geführt hat.“ Umgekehrt kann Hempel auf Produkte der Mainzer Kollegen zugreifen.

Eine weitere Kooperation ist Hempel mit einem anderen befreundeten Handelsunternehmen eingegangen. „Wir wollen gemeinsam den ausländischen Markt erschließen, jeder mit seinen Werkstoffen“, erklärt Stiebe. Diese Zusammenarbeit befindet sich noch im Anfangsstadium, sie werde voraussichtlich im kommenden Jahr aktiv.

Kooperation mit Herstellern
Die nächste Partnerschaft hat Hempel mit einem Produzenten von Edelstahlrohren vereinbart. „Wir haben dort einen ‚Fast Track‘ für uns reservieren können. Das bedeutet, dass wir Sonderanfertigungen im hochwertigen Rohrbereich in zwei bis vier Wochen ausliefern können“, so Stiebe. Ein strategischer Vorteil im Markt.

Damit nicht genug: „Eine vergleichbare Vereinbarung haben wir mit einem Stahlwerk getroffen. Es geht dabei um Neufertigungen in einem hochlegierten Edelstahl. Größere Bestellungen können wir so in einem Zeitraum von vier bis sechs Wochen bedienen. Das kann derzeit kein anderer Händler“, so der General Manager. Jetzt suche er noch einen strategischen Partner in den Bereichen Vorprodukt und Rohralbzeug.

Gefunden hat er diesen bereits für die Logistik: „Wir kooperieren mit einem Anbieter, der uns in ganz Deutschland unterstützt – und das zu fairen Preisen.“ Somit ist der Händler in der Lage, innerhalb von 24 Stunden ab Lager zu liefern.



Rohrzubehör ist wieder im Lieferprogramm.

Verbund in der Hempel-Gruppe
Eine andere Form von Partnerschaft ist der Verbund des Unternehmens in der Hempel Special Metals Group. „Davon profitieren wir einerseits auf der Beschaffungsseite, andererseits können wir unseren Kunden auch die Werkstoffe und Serviceleistungen unserer Schwesterfirmen bieten.“ Über die Hempel Wire Ltd.

beispielsweise habe die Hempel Special Metals GmbH Zugriff auf hochwertige Drähte, unter anderem zum Schweißen. Das Service-Center in Polen kann für deutsche Kunden unter anderem Coils ablängen.

Apropos Anarbeitung: Auch das Serviceangebot in Deutschland wurde ausgeweitet. „Unsere Bandbreite reicht jetzt vom klassischen Längenzuschnitt bis zum Wasserstrahlschnitt mit 3D-Konturen“, berichtet Stiebe.

Aus welchen Bereichen stammen die Kunden? Die wichtigsten Branchen sind der Apparatebau, die Chemie- und Pharmaindustrie, die Energiebranche und der Maschinenbau. Auch der Handel bildet eine wichtige Kundengruppe. Hierfür ist bei Hempel ein Mitarbeiter zuständig. Die Belegschaft in Oberhausen besteht derzeit aus 25 Mitarbeitern – „eine gute Mischung aus alten Hasen und jungen Talenten.“ Eine Mischung, die in diesem Jahr erweitert wurde. Ein neuer Mitarbeiter kümmert sich nun aus-



Setzt auf strategische Partnerschaften: General Manager Ingo Stiebe

werden.“ In dieser Nische will sich das Unternehmen auf drei Standbeinen weiterentwickeln. Ein Bereich ist das Lagergeschäft mit Blechen und Zuschnitten, das zweite Feld sind Rohre, Fittings und Flansche und den dritten Sektor bilden Service, Vorfertigung und Paketgeschäft. „Pakete bieten wir an, wenn mindestens ein Werkstoff von uns vertreten ist. Damit kommen wir einem Kundenwunsch nach. Sie bestellen heutzutage lieber alles bei einem Lieferanten, als bei drei oder vier verschiedenen Händlern“, berichtet Stiebe.

Wichtig ist ihm langfristig die Flexibilität innerhalb des eigenen Unternehmens. „Mit drei Standbeinen können wir bei Marktschwankungen gut zwischen den Bereichen ausgleichen. In diese Richtung werden wir uns entwickeln“, so der General Manager. Damit das Unternehmen auch künftig hochwertige Produkte und Service aus einer Hand anbieten kann...

Akzente setzen im Steering Committee

Bei der Stainless Steel World Conference & Expo 2015 in Maastricht ist Ingo Stiebe erstmals im Steering Committee vertreten. Eine Aufgabe, die er zur aktiven Gestaltung nutzen will. So will er unter anderem neue Schwerpunkte setzen. „Es geht bislang häufig um Duplex, doch das sind mittlerweile Standard-Produkte. Ich möchte gerne den Fokus mehr auf Nickelbasis- und hochlegierten Edelstählen legen“, kündigt er an.



Beim Laserschneiden sprühen die Funken. Fotos (5): Hempel Special Metals GmbH