

Paul Meijering Stainless Steel

Business mit Herz und Hirn

Wer rastet, der rostet. So könnte das Motto des Unternehmens Paul Meijering Stainless Steel lauten: Stillstand scheint ein Fremdwort für den Anbieter von Edelstahl und Speziallegierungen zu sein. Doch geht die Arbeit niemals auf Kosten der rundum freundlichen und entspannten Teamatmosphäre. *Edelstahl Aktuell* richtet das Rampenlicht auf das südniederländische Zaltbommel – und präsentiert Paul Meijering und sein in vielerlei Hinsicht besonderes Unternehmen, das sich ebenso durch Erfolg und Wachstum auszeichnet wie durch Familiensinn und Hilfsbereitschaft.



Stellvertreter Stefan Bagen (links) und Gründer und Geschäftsführer Paul Meijering. Fotos (8): Paul Meijering Stainless Steel

Als Paul Meijering vor 26 Jahren sein Unternehmen gründete, war er kein Unbekannter in der Welt der Spezialmetalle: Vorher hatte er für seinen Vater gearbeitet, der ebenfalls Edelstahl-Händler war. Abgesehen von dieser Erfahrung begann Meijering ganz von vorne, seine Mutter half ihm dabei. Und sie machten ihre Sache offensichtlich gut: Heute zählt das Unternehmen 52 Mitarbeiter, betreibt weltweiten Handel und hat sich so von einem örtlichen Fachhändler zu einem internationalen Anbieter von Rohren, Blechen und weiteren Bauteilen aus Edelstahl und Speziallegierungen entwickelt. Aktuell umfasst der Lagerbestand stattliche 11.000 Artikel, die ein Gesamtgewicht von 3.000 Tonnen auf die Waage bringen – und expandiert in Größe und Vielfalt beständig weiter.

Stillstand – ein Fremdwort
Besonders beeindruckend ist die reichhaltige Auswahl an geschweißten und nahtlosen Großrohren. Diese sind neben der Standardqualität auch als Duplex, Superduplex und weiteren

hochwertigen Güten wie etwa 254 SMO erhältlich und vervollständigen so eine umfangreiche Produktpalette, die selbst den anspruchsvollsten Anwendungen und Umgebungen genügt. Dank eines jährlichen Wachstums von mindestens 40 Prozent hat sich der Unternehmensumsatz in den vergangenen fünf Jahren fast verdreifacht. „Unser Wachstum ist beeindruckend, und viele Leute können es kaum glauben, dass so etwas möglich ist“, versichert Geschäftsführer Paul Meijering mit berechtigtem Stolz.

Beständiges Wachstum

Das neue Lager von beeindruckenden 11.500 Quadratmetern Größe hat wesentlich zu diesem Erfolg beigetragen. Ausgestattet mit modernster Technologie wie dem Lagersystem „Fehr Honeycomb“ und Hänel Lean-Lifts, erlaubt es die Lagerung in raschem Tempo, höchster Sicherheit und äußerster Einfachheit. Dadurch können mehr Bestellungen von weniger Leuten innerhalb kürzerer Zeit ver-



Außenseite des Lagers, mit Edelstahl ummantelt

arbeitet werden.

Vielseitiger Selfmademan

Das gesamte Gebäude wurde übrigens von Meijering persönlich konzipiert. Während er den Büroräumen ein völlig anderes Aussehen gab, stand das alte, noch in Betrieb befindliche Lager hinsichtlich der Gesamtmodellierung für das neue Lager Pate – nur dass es dort jetzt noch mehr Platz und ein noch neueres Equipment gibt. Als jemand, der vom Rohreschneiden bis hin zum Warenverkauf alles auf eigene Faust gemacht hat und sein Unternehmen so gut kennt wie seine Westentasche, dürfte er dessen Bedürfnisse besser kennen als jeder andere: „Warum sollte ich einem Architekten in einem zeitraubenden Prozess erklären, was wir brauchen, wenn ich es auch alleine hinkriege“, fragt der vielseitige Selfmademan.

Erweiterte Servicepalette

Das Serviceangebot der Firma ist ebenfalls wesentlich erweitert worden. Zum Beispiel wurde unlängst das Qualitätsmanagementsystem nach der Norm ISO 9001:2008 zertifiziert. Auf diese Weise kann den Kunden garantiert werden, dass die Qualität der angelieferten Waren selbst die strengsten Industriestandards erfüllt. Gleichzeitig erlaubt es dem eigenen Unternehmen Rückschlüsse bezüglich der Qualität der eingekauften Waren.

„In den vergangenen Jahren haben uns die Antidumpingzölle auf chinesische Edelstahlprodukte dazu gezwungen, uns nach neuen Lieferanten umzuschauen. Daher ist es uns äußerst wichtig, die Qualität all unserer Einkäufe kontrollieren zu können. In dieser Hinsicht ist das ISO-Zertifikat sehr hilfreich“, erklärt Meijering.

Neue Stufe der Einfachheit

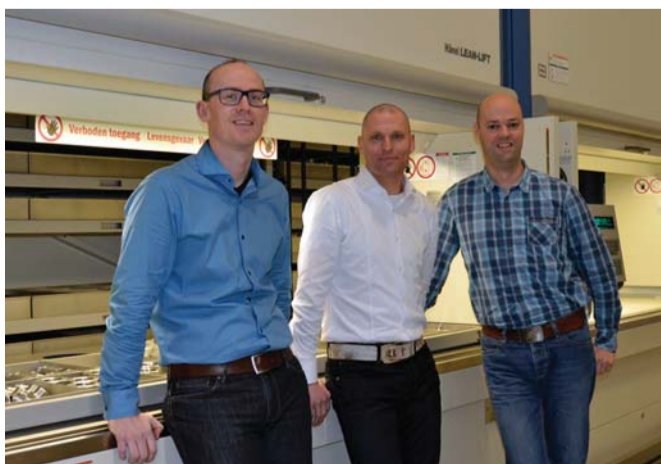
Gerade ist das Unternehmen dabei, mithilfe ausgefeilter Technik eine neue



Fehr Honeycomb Lagersystem

Stufe der Einfachheit zu erklimmen: Momentan wird eine frisch gelieferte, maßgeschneiderte Software implementiert, deren Hauptaufgabe das Beschleunigen der Angebots- und Bestellprozesse ist. „Gegenwärtig erstellt jeder unserer Verkäufer rund 150 Angebote pro Tag, was wirklich die Höchstzahl ist, die wir bearbeiten können. Mit der neuen Software erwar-

ten wir, die Anzahl auf 200 zu steigern sowie die Bearbeitungszeit zu halbieren und die Qualität unserer Angebote weiter zu verbessern“, so Meijering. „Mit anderen Worten: Unser Hauptziel ist es, die Einfachheit, die wir im Lagerbetrieb erreicht haben, auch ins Büro zu bringen. Diese Software wird selbstlernend und intuitiv wie ein Smartphone sein.“



Die Verkäufer Paul van Duijnhoven, Arjan Versluis und Eric van Berlo (v.l.n.r.) kümmern sich um den deutschen Markt.



Kommissionierung von Armaturen mit Hänel Lean-Liften

IMPRESSUM

Herausgeber
KCI GmbH
Tiergartenstr. 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
Philipp Isenbart
p.isenbart@kci-world.com

Redaktion
Stephanie Gorgs
Frank Wöbbeking
Carina Hendricks
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 52
redaktion@kci-world.com

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

Korrespondent USA
Candace Allison

Korrespondent China
Xin Zheng

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

Ulf Gerber
Tel. +49 2821 711 45 50
u.gerber@kci-world.com

Abonnementsservice
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
ArcelorMittal, BEHRINGER, Bosch, Deutsche Bahn AG / Waltraud Weber, Easyfairs, EUROFORUM, Hagener Feinstahl, KCI, Kremsmüller Gruppe, Marcegaglia, Messe Duesseldorf / cttillmann, Microstep, Paul Meijering Stainless Steel, rff/ Carsten Heidmann, Schoeller Werk, Schmolz + Bickenbach, Schwarze-Robitec, Stappert, Tobsteel, Tristan Rösler Photography, Vallourec, voestalpine AG

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.





Mit seinem Namen ehrt der Konferenzraum „Marrakesch“ den größten Kunden, der aus Marokko kommt.

Selbstlernend und intuitiv

Auch wenn Spitzentechnologien dabei helfen dürften, die eigene Position im wettbewerbsorientierten Markt zu verbessern, liegt für Meijering die unerlässliche Voraussetzung in der menschlichen Komponente: Die Kundenzufriedenheit macht den Kern seiner Unternehmensphilosophie aus. Um sich von anderen Mitbewerbern zu unterscheiden, legt Meijering größten Wert auf exquisiten Kundenservice, der auf Flexibilität und Freude an der Arbeit basiert. Ob Kunden, Mitarbeiter oder Lieferanten – „ich liebe die Menschen“, verrät Meijering seine Grundeinstellung. Und tatsächlich klingt der Satz aus seinem Munde nicht wie ein ausgelutschtes Klischee, sondern wie die ehrliche Aussage eines Unternehmers mit Herz und Hirn.

Ein Raum für einen Kunden

Meijering weiß, dass kein Geschäft ohne einen festen Kundenstamm florieren kann. Was ihn besonders stolz macht: „Dass mein allerster Kunde nach wie vor von uns kauft“, sagt er mit glänzenden Augen. Es ist zweifellos die Kundenzufriedenheit, die ihm die größte Freude bereitet.

Neben dem Empfangsbereich des neuen Gebäudes befinden sich drei Konferenzräume, die die Namen verschiedener Städte tragen. Einer heißt Marrakesch, zu Ehren des größten Kunden, der aus Marokko kommt. Eine kleine Geste, die jedoch enorme Wertschätzung für die Kundentreue ausdrückt.

Kundenzufriedenheit als höchstes Ziel

Vertrauen kommt zu Fuß und geht zu Pferd, lautet ein niederländisches Sprichwort. Dasselbe gilt für die Kundenbindung. Vielleicht liegt Meijerings Geheimnis der Stärke jener Bindungen in einem anderen seiner Statements: „Wir verkaufen mit unseren Herzen und arbeiten mit Freude.“

Die Mehrheit der Kunden setzt sich aus europäischen Unternehmen zusammen, die von Island bis zur Türkei über den Kontinent verteilt sind. Seit einiger Zeit hat insbesondere die Anzahl von Käufern aus Osteuropa zugenommen.

Hilfsbereitschaft als Geschäftsmodell

„Viele unserer Kunden stammen aus der Tschechischen Republik, Polen oder Slowe-

nien. Eine Menge von ihnen kommt mit eigenen Lastwagen, weil die Transportkosten mit osteuropäischen Fahrern niedriger sind“, sagt Meijering. Der Grund für die Nachfrage aus diesen Ländern: „Die Transportunternehmen sagen: ‚Bei Paul Meijering bekommen wir auch noch Material am Freitag um sechs Uhr abends, dort wird uns immer geholfen.‘ Sie sind unsere größten Werbetreibenden, indem sie unseren guten Ruf als flexibler und zuverlässiger Partner verbreiten. Andere Firmen mögen sagen: ‚Freitags schließen wir das Lager um 11 Uhr vormittags.‘ Wir schließen es, wenn wir nach Hause gehen, was auch mal um sieben Uhr abends sein kann. Alle unsere Mitbewerber wundern sich, wie wir das machen. Nun ja, es ist sehr einfach – sei einfach flexibel!“

Flexibel und zuverlässig

Der Kundenstamm des Unternehmens umfasst sowohl Händler als auch Anwender aus allen Branchen. Ungeachtet verschärfter Marktbedingungen hält Meijering daran fest, niemals direkt bei den Anwendern auf Kundensuche zu gehen, denn das wäre einfach nicht seine Art. „Gute Unternehmen würden niemals so vorgehen“, betont er: „Schließlich wäre das so, als würde man ein Messer in den Rücken des eigenen Kunden rammen. Für uns wäre es schlichtweg undenkbar, unseren eigenen Kunden die Käufer zu stellen.“ Kein Wunder, dass die Händler Meijerings Hauptkunden bleiben.



Große Armaturen soweit das Auge reicht.

Kundensuche mit Fingerspitzengefühl

Ob im Lager, der Kantine oder den Büros – überall erhält der Besucher ein freundliches Lächeln und ein paar nette Worte. Sofort vermittelt die entspannte Atmosphäre gute Laune und das Gefühl, von einer großen, fröhlichen Familie aufgenommen worden zu sein. „Wir sind einfach wir selbst, lieben die Zusammenarbeit und genießen gegenseitig unsere Gesellschaft“, verrät Meijering das Geheimnis, das hinter der guten Laune steckt. Kompetente und engagierte Mitarbeiter sind die wertvollste Ressource jeder Organisation, aber es ist nicht einfach, sie zu finden. Um für die Zukunft seines Unternehmens vorzusorgen, hat Meijering ein betriebliches Ausbildungsprogramm entwickelt.

Familiär in jeder Hinsicht

„Lange Zeit haben wir nur erfahrene Leute angestellt, aber seit zwei Jahren bieten wir auch Jugendlichen Ausbildungsplätze an, die scharf darauf sind, in unserer Branche zu arbeiten. Wir haben

mit acht Kandidaten begonnen – und sie sind erfolgreicher als wir es jemals erwartet hätten“, freut sich Meijering. „Heutzutage höre ich oft, dass die junge Generation verloren wäre und Jugendliche nicht arbeiten wollten. Das können wir nicht bestätigen. Ich sage nicht, dass alles einfach wäre. Man kann jungen Leuten Fähigkeiten vermitteln, aber man muss sie ebenfalls erziehen, wofür normalerweise die Eltern zuständig sind. Jedoch finden wir es wichtig, in junge Leute zu investieren, und die ersten Früchte unserer Bemühungen zeigen sich bereits.“

Der Mitarbeiter – die wertvollste Ressource

In den vergangenen Jahren hat Paul Meijering Stainless Steel den Sprung von einem Kleinbetrieb zu einem mittelständischen Unternehmen geschafft. Was die Zukunft bringt, steht noch in den Sternen. Aber angesichts des bisherigen Engagements, der Begeisterungsfähigkeit und Zielstrebigkeit scheinen weiteres Wachstum und beständiger Erfolg praktisch unvermeidlich zu sein.



Winterstarre überwinden

Keine Frage: Die Entwicklung des Edelstahlmarktes ist in diesem Jahr bislang so durchwachsen wie das Wetter. Die Aktivitäten und Preisdynamiken für Rohstoffe und Edelstahl scheinen sich allesamt noch in tiefstem Winterschlaf zu befinden, lukrative Projekte der Öl- und Gasindustrie sind reihenweise auf Eis gelegt worden. Angesichts der Flut chinesischer Billigimporte einerseits und der gefürchteten Verteuerung der CO₂-Zertifikate andererseits müssen sich die Stahlkocher auch weiterhin warm anziehen. Das wurde einmal mehr auf der Düsseldorfer Jahrestagung „Stahlmarkt“ deutlich. Wie schön ist da das Beispiel von Aperam: Der Edelstahlproduzent weckt Hoffnungen, indem er zeigt, dass auch unter besonders herausfordernden Bedingungen Wachstum möglich ist. Und auch Voestalpine macht Mut, indem es im österreichischen Krams eine hochmoderne Profilieranlage zur Herstellung von hochkomplexen Spezialrohren und -profilen startet, um letztlich weiter in Qualität zu investieren.

Philipp Isenbart
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell

Mit uns hat der Rost frei.



Unser Angebot sprengt jede Anzeige, darum besuchen Sie uns im Internet.

www.riek-edelstahl.de

Telefon: 02103.50945
E-Mail: info@riek-edelstahl.de

HARRY RIECK
EDELSTAHL 



Bomar Metallbandsäge mit einem maximalen Sägedurchmesser von 1.120 mm