

Energy Metals, Inc.

## Qualitätsprodukte für Kunden in der ganzen Welt

**Energy Metals, Inc. (EMI) mit Sitz im texanischen Houston ist ein Premiumanbieter für Edelstahl und hochwertige Nickel-Legierungen. Im Jahre 2004 gegründet, bietet EMI seinen Kunden einen der größten Bestände an Edelstählen und korrosionsbeständigen Legierungen der Vereinigten Staaten von Amerika. Darunter befinden sich auch Speziallegierungen, die in vielen Teilen Europas kaum verfügbar und somit nur sehr schwer erhältlich sind. 2010 wurde EMI vom Unternehmen „Texas Pipe and Supply“ erworben. Der Käufer hatte sich bereits seit mehr als 90 Jahren in der Industrie einen Namen als Händler von Rohren, Formstücken und Flanschen aus Edelstahl mit niedrigem Kohlenstoffgehalt gemacht. Seitdem hat es vier bedeutende Erweiterungen und umfangreiche Investitionen in den Lagerbestand und die Etablierung von Verkaufsteams gegeben, die auch auf anderen Kontinenten präsent sind. *Edelstahl Aktuell* sprach mit Dennis Fikes, dem Geschäftsführer von Energy Metals, über die jüngsten Unternehmenserfolge, den großen Warenbestand und darüber, was EMI deutschen Kunden zu bieten hat.**

Geschrieben von Candace Allison, übersetzt von Philipp Isenbart

Über die Frage nach den jüngsten Erfolgen von EMI muss Dennis Fikes wahrlich nicht lange nachdenken: „Eine wirklich großartige Leistung war die Steigerung unseres Unternehmensumsatzes im Vergleich zu 2014“, lautet die schnelle Antwort. Der Grund: „Für jeden Industriezweig, der auch nur teilweise mit der Öl- und Gasindustrie zu tun hat, war 2015 ein schwieriges Jahr. Außerdem haben viele unserer Handelsprodukte einen hohen Nickelgehalt, und im Laufe der vergangenen 19 Monate sank der Nickelpreis von 9 US-Dollar auf 3,80 US-Dollar pro Pfund“, fährt Fikes fort. „Man kann sich also die Dynamik vorstellen, die bei sinkenden Absätzen und rückläufigen Produkten zum Tragen kommt. Somit waren es wirklich frohe Nachrichten, dass unser Umsatz von 2015 den des Vorjahres überstieg.“

### Erfolgreich durch ein schwieriges Jahr

Zusätzlich zum Umsatzanstieg im vergangenen Jahr konnte das Unternehmen weiteres Wachstum verzeichnen. Die Vergrößerung war die unmittelbare Folge strategischer Investitionen: Durch die Verstärkung der Vertriebskraft wurde die Unternehmenspräsenz auch jenseits des amerikanischen Kontinents gesteigert. Der erste Schritt in diese Richtung erfolgte im Dezember 2014 mit der Einstellung von Gary Downie als internationalem Vertriebsleiter für das Vereinigte Königreich. Dort kann er Kunden in ihrer lokalen



Dennis Fikes, Geschäftsführer von Energy Metals

Zeitzone unterstützen und betreuen, was ein riesiger Vorteil ist. Es dauerte nicht lange, bis Colin Low und Clifton Cheong für die Repräsentation in Singapur und Nachbarregionen angestellt wurden. Fikes räumt ein, dass es ohne diese drei – zur rechten Zeit erfolgten – Personalinvestitionen ein ungleich schwereres Jahr 2015 geworden wäre.

### Investition ins Team

Was sich jedoch zu keinem Zeitpunkt geändert hat, ist die beeindruckende Auswahl an Produkten, die EMI anbietet. Im Depot in Houston lagert EMI eine Vielfalt von 15 Legierungen in Rohren, Formstücken und Flanschen, die von dort aus ohne viel Aufwand in die ganze Welt verschifft werden können. Es ist das größte Sortiment hochtemperaturfester und äußerst korrosionsbeständiger Metalle der USA, das unter einem Dach vereint ist. Und es ermöglicht EMI den weltweit wettbewerbsfähigen Export. In Deutschland sind beispielsweise Nickelgüten wie 200, 400, 600 und 625 stets gefragt, ebenso bestimmte amerikanische Legierungen wie Alloy 20 und Alloy



Energy Metals ist ein Premiumanbieter für Edelstahl und hochwertige Nickel-Legierungen.



Rohre, soweit das Auge reicht

C276, die nicht oft in Europa gelagert werden. Tatsächlich hat EMI den größten Bestand an Materialien für die Kraftwerks- und Energiewirtschaft, sodass auch für Kunden aus Europa und anderen Kontinenten beste Aussichten bestehen, die speziellen Legierungen zu finden, nach denen sie schon lange gesucht haben.

### Hochwertige Legierungen

Die Belieferung per Schiff von Kunden in Deutschland ist vergleichsweise einfach, auch wenn es diesbezüglich bestimmte Richtlinien und Verfahren gibt, die beachtet werden müssen. Das hervor-

ragend ausgebildete und sachkundige EMI-Versandteam vergewissert sich mit größter Sorgfalt, dass die richtigen Produkte geprüft werden und passende Lizenzen erhalten. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass das Verschiffen so effizient und reibungslos wie möglich abläuft. Fikes stellt klar, dass es nicht nur wichtig ist, reine Verkaufsexperten einzustellen. Ebenso wichtig ist es, dass die Mitarbeiter auch sicherstellen können, dass alle erforderlichen Ausfuhrpapiere ordnungsgemäß erstellt wurden. So können Verzögerungen vermieden werden, und

die Kunden erhalten das gewünschte Material rechtzeitig, was gerade bei engen Lieferfristen enorm wichtig ist.

### Mehrfache Qualitätskontrolle

Im Hinblick auf die Qualitätskontrolle von EMI-Produkten erklärt Fikes: „Einerseits kaufen wir nur Bestände von Unternehmen, die auf unserer Liste zugelassener Hersteller stehen, also die zuvor von uns nach verschiedenen Kriterien geprüft wurden und die vorgegebenen Standards nachweislich erfüllt haben. Zu diesen Unternehmen gehören zum Beispiel ExxonMo-



Lager im texanischen Houston. Fotos (6): Energy Metals

## 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 Hendrichs  
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 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**  
Bosch, Christian Plach, Energy Metals, E.ON SE, GKD/ Christian Richters, Hannover Messe, KCI, Kuka, Messe Duesseldorf / ctilmann, Nijdra, Primetals Technologies, Schaeffler, Schoeller Werk, Schuler, Schwer Fittings, SEUTHE GmbH, Shell Deutschland Oil GmbH, Ugitech, Universität des Saarlandes, Oliver Dietze, VDMA; Siemens Energy, WZV, WZV / Sandvik, WZV / SCHMOLZ + BICKENBACH Gruppe, Zepp-Cam

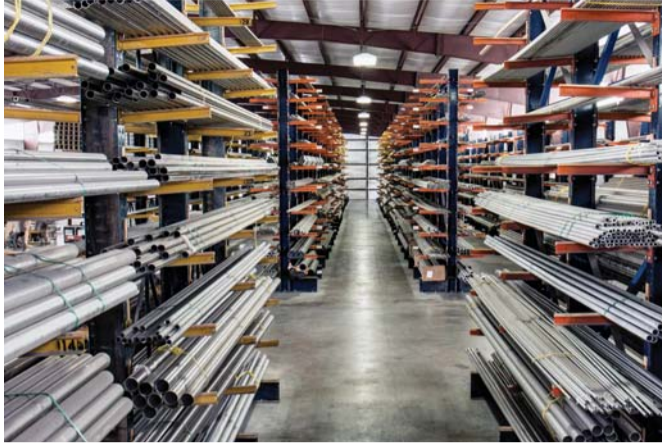
Besuchen Sie uns auf:



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.





Blick ins Lagergebäude

bil, DOW oder Shell. Steht eine Firma nicht auf diesen Listen, würden wir es gar nicht erst in Erwägung ziehen, das Produkt zu lagern. Andererseits haben wir unsere eigenen Geräte für die positive Materialerkennung. Zehn Prozent der erhaltenen Ware werden gesondert untersucht, um die angegebene Legierung zu bestätigen. Zudem werden zehn Prozent aller hereinkommenden Formstücke und Flansche auf die korrekte Dicke geprüft. Das

sagt, dass wir über einen enormen Lagerbestand verfügen, somit können wir die gewünschten Produkte direkt aus dem Regal nehmen und unverzüglich auf den Lieferweg bringen. Die Kunden könnten auch von den Walzwerken kaufen, aber dann müssten sie bis zu 30 Wochen auf das fertige Produkt warten. Im Gegensatz dazu können wir den Wunschartikel noch in derselben Woche aus unserem Regal verschicken. So muss



Einige der angebotenen Speziallegierungen sind in Europa kaum erhältlich.

sind unsere Qualitätssicherungsverfahren auf der Eingangsseite. Auf Wunsch sind wir zudem in der Lage, eine hundertprozentige Prüfung der ausgehenden Ware durchzuführen.“

#### Schnell und effizient

Den Kunden zu unterstützen und sicherzustellen, dass er die bestellten Qualitätsprodukte rasch und auf effizientem Wege erhält – darum dreht sich letztlich alles bei Energy Metals. Und genau das sollen auch die Kunden wissen, egal wo auch immer auf der Welt sie sitzen mögen. Oder wie Fikes es ausdrückt: „Was können wir für den deutschen Markt tun? Unser Geschäftsmodell be-

der Besteller nicht warten, insbesondere wenn er das Produkt sehr kurzfristig benötigt. Die Kunden können uns anrufen oder per Mail kontaktieren. Und da wir ein Verkaufsteam haben, das rund um die Uhr Angebote erstellt, können wir auch in verschiedenen Zeitzonen sofort ein Angebot zukommen lassen – also nicht erst sieben Stunden später oder gar am nächsten Morgen. Damit bieten wir dem Kunden einen riesigen Vorteil. Wir wickeln stetig Verkäufe auf der ganzen Welt ab, sodass wir dadurch sehr leistungsfähig und in der Lage sind, unsere Kunden wirklich zu unterstützen – was wir auch fortsetzen werden.“

#### Daten und Fakten

**Name:** Energy Metals, Inc.

**Gründung:** 2004

**Unternehmenssitz:** 2328 Bellfort Ave., Houston, Texas 77051 USA

**Produkte:** Edelstahlrohre, -formstücke und -flansche in: Alloy 20, Duplex 2205, Super Duplex 2507, 317L, 310S/310H, 321/321H, 347/347H, 304/304H, Nickel 200/201, Monel 400, Inconel 600, Inconel 625, Incoloy 800H/HT, Incoloy 825 und Alloy C276

**Kunden:** unter anderem aus den Industriebranchen Öl, Gas, Chemie, Petrochemie, Energiegewinnung, Onshore und Offshore

**Webseite:** www.emetalsinc.com

## Technologiemessen-Quartett bleibt bei Turnus

Das erfolgreiche Technologiemessen-Quartett GIFA, METEC, THERMPROCESS und NEWCAST bleibt beim bewährten Vier-Jahres-Turnus und wird vom 25. bis 29. Juni 2019 wieder in Düsseldorf stattfinden. Damit trägt die Messe Düsseldorf nach eigenen Angaben den zahlreichen Wünschen

aus der ausstellenden Industrie Rechnung. Messe-Geschäftsführer Joachim Schäfer: „Der Wechsel in den Drei-Jahres-Turnus erschien uns seit einiger Zeit schon notwendig, da sich auch in der Gießereitechnik und der Metallurgie die Innovationszyklen verkürzen. Für die ausstellende Branche erweist sich im

Nachhinein die Turnusverkürzung als zu hohe Belastung. Die Messe Düsseldorf agiert jedoch immer im Sinne ihrer Kunden und bleibt deshalb mit den vier Leitmesen GIFA, METEC, THERMPROCESS und NEWCAST - auf Wunsch Teilen der Ausstellerschaft - beim Vier-Jahres-Rhythmus.“



#### Erfrischend junggeblieben

Bereits die Zahlen sprechen für sich: Mehr als 2.500 Aussteller aus rund 50 Ländern, eine Ausstellungsfläche von über 110.000 Nettoquadratmetern und voraussichtlich 70.000 Besucher – all das zeigt die Attraktivität des erfrischend junggebliebenen Veranstaltungspaares wire & Tube. Ein besonders schöner Nebeneffekt: Trotz der herausfordernden Situation für die europäische Stahlindustrie blicken die meisten Unternehmen optimistisch in Richtung der Fachmessen. Auf der wire & Tube kommen die Entscheider der Branchen zusammen, um ihre Innovationen zu präsentieren, Kunden zu treffen und Geschäftsabschlüsse zu tätigen. Auch ich freue mich auf neue und bekannte Gesichter, regen Austausch und viele Neuigkeiten. Wir sehen uns auf der wire & Tube!

Philipp Isenbart  
Chefredakteur  
Edelstahl Aktuell

## Chinesischer Maschinenbauer investiert in Manz

Die Manz AG Reutlingen und die Shanghai Electric Group Co., Ltd. mit Sitz in Shanghai, China, beabsichtigen eine strategische Zusammenarbeit. Das geht aus einer Mitteilung des Unternehmens hervor. Die Zusammen-

arbeit soll auf den Gebieten Energy Storage (Energiespeichersysteme) und Solar erfolgen, sowie in anderen Bereichen der Automationstechnologie der Manz-Gruppe, verbunden mit einer maßgeblichen Beteiligung von

Shanghai Electric an der Manz AG. Der Vorstand der Manz AG hat heute im Zuge seiner Prüfung der strategischen Optionen für den Geschäftsbereich Solar ferner entschieden, die CIGS-Technologie fortzuführen.

## Essen: VDM Metals schließt Titanproduktion

Die VDM Metals GmbH gibt ihre Titanproduktion am Standort Essen auf. Das teilte der Hersteller von Nickel-, Kobalt- und Zirkoniumlegierungen sowie hochlegierter Sonderedelstähle mit. In den vergangenen Monaten hatte das Unternehmen mit Sitz im nordrhein-westfälischen Werdohl vergeblich nach einem Käufer für den Standort gesucht. Mit dem Betriebsrat werden dem Unternehmen zufolge kurzfristig Gespräche über einen Interessenausgleich und Sozialplan für die von der Schließung betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aufgenommen.

„Uns ist diese Entscheidung sehr schwer gefallen“, erklärte Dr. Niclas Müller, Vorsitzender der Geschäftsführung von VDM Metals: „In den vergangenen fünf Jahren ist es uns leider nicht gelungen, unsere Titanproduktion profitabel zu betreiben. In den zurückliegenden Monaten haben wir intensiv nach einem Partner beziehungsweise Käufer gesucht – leider ohne den erhofften Erfolg. Wir bedauern es sehr, dass wir unseren Beschäftigten keine besseren Nachrichten überbringen konnten.“

Die Preise für Titanwerkstoffe seien in den vergangenen Jahren stark unter Druck geraten. „Die Rohstoff- und Wettbewerbssituation lässt auch für die Zukunft nicht erwarten, dass die Preise wieder ein auskömmliches Niveau erreichen werden“, so Müller.

#### Starker Preisdruck

Die Suche nach einem Käufer wurde in den vergangenen Monaten von einem Arbeitskreis aus Vertretern der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite, der IG Metall und einem externen Berater begleitet. Die jetzt notwendigen Gespräche über einen Interessenausgleich und einen Sozialplan fänden in Kürze statt, heißt es. Bestehende Aufträge würden in den kommenden Wochen noch abgearbeitet und ausgeliefert.

Das Essener Werk gehörte ursprünglich zur Thyssen-Krupp Titanium GmbH. De-

ren Aktivitäten wurden 2009 auf die VDM Gruppe übertragen.

## KCI Events 2016

Our KCI live team organises targeted events, both globally and regionally, where professionals can meet and exchange ideas and information. These platforms include conferences, summits, seminars, exhibitions, master classes and plant tours, often augmented with social events.

	Managing Aging Plants Conference & Expo Japan Tokyo, Japan www.plantenmei.com	MAY 31- JUNE 1
	Fugitive Emissions Summit Americas Houston, TX, USA www.fugitive-emissions-summit.com	JUNE 13-14
	Pump Summit Americas Houston, TX, USA www.pumps Summit Americas.com	JUNE 13-14
	Fugitive Emissions Summit China Shanghai International Convention Center	SEPT 20-21
	Duplex World Seminar & Summit Düsseldorf, Germany www.duplex-world.com	OCT 12-13
	Managing Aging Plants Conference & Expo Americas Houston, TX, USA www.managingagingplants.com	NOV 9-10
	Stainless Steel World Conference & Expo Americas Houston, TX, USA www.ssw-americas.com	NOV 9-10
	Pump Summit Düsseldorf, Germany www.pumps Summit.com	NOV 29-30
	Valve World Conference & Expo Düsseldorf, Germany www.valveworldexpo.com	NOV 29- DEC 1

[www.kci-world.com/kci-events](http://www.kci-world.com/kci-events)