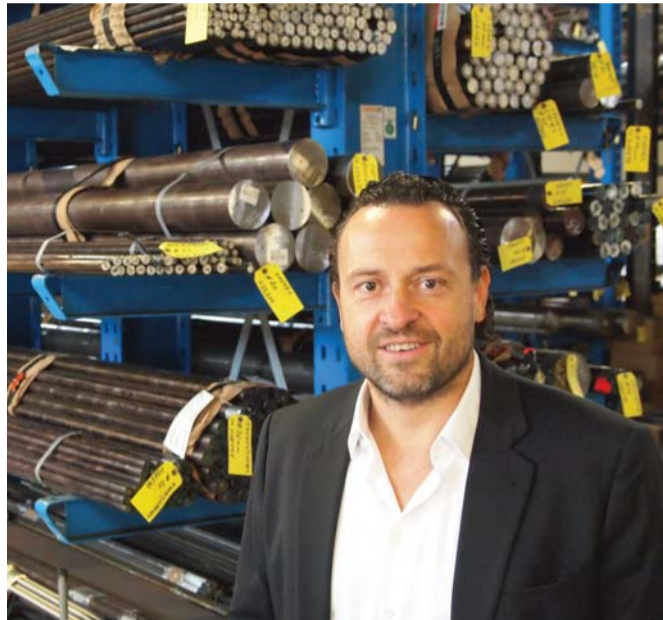


S+D Spezialstahl

Erfolgsformel: Hohe Produktqualität, große Kundennähe

Von einer kleinen Idee zum weltweit agierenden Handelsunternehmen: Stetiges Wachstum kennzeichnet die Unternehmensgeschichte der S+D Spezialstahl Handelsgesellschaft mit Hauptsitz in Stelle bei Hamburg. 1997 als Streckenhändler ins Leben gerufen, ist S+D Spezialstahl heute einer der größten Lagerhalter für Hochleistungswerkstoffe in Europa. Im Gespräch mit *Edelstahl Aktuell* verraten die beiden Geschäftsführer Olaf Schenk und Uwe Friebertshäuser das Geheimnis ihres Erfolges und zeigen, dass auch in Nischenmärkten beträchtliches Wachstum möglich ist.



Olaf Schenk, Geschäftsführer und Unternehmensgründer. Foto: Philipp Isenbart

Bereits das Firmenlogo spricht für sich: Ein Lagerregal, prall gefüllt mit Halbzeugen in den unterschiedlichsten Ausführungen, macht auf den ersten Blick klar, welchen Anspruch das Unternehmen S+D Spezialstahl an sich stellt. „Was uns auszeichnet, ist eine selbst für einen lagerhaltenden Händler bemerkenswert hohe Verfügbarkeit“, betont Olaf Schenk, Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens S+D Spezialstahl. „Wir definieren uns über unsere sehr große Diversifikation, und zwar sowohl hinsichtlich unserer Produkte als auch unserer Anwendungen.“

Wachstum trotz Nischenfunktion

Die Produktpalette umfasst Hochleistungswerkstoffe wie zum Beispiel Titan und Titanlegierungen, Luftfahrt-Sonderedelstahl, Nickel und Nickellegierungen. Nicht minder vielfältig sind die Märkte, die S+D Spezialstahl mit seinen

Produkten beliefert – von der Luft- und Raumfahrt über den Motorsport, die Wehr- und Medizintechnik und den Offshore-Bereich bis hin zur Chemie- und Verfahrenstechnik, dem Anlagen- und Apparatebau, dem Turbinenbau sowie der Galvano- und Meerestechnik. „Keine Frage: Wir sind in sehr speziellen Märkten zuhause“, gesteht Schenk, der bereits seit Anfang der 90er Jahre im Metallbereich tätig ist. „Trotz der Nischenfunktion ist uns Wachstum gelungen“, stellt er erfreut fest.

Bindeglied zwischen Produzenten und Kunden

Schenk verdeutlicht: „Wir sind das Bindeglied zwischen dem Produzenten und dem Kunden.“ Die Herausforderung für das Unternehmen als lagerhaltender Händler liege in der richtigen Planung der jeweiligen Produktmengen: „Natürlich muss eine hohe Verfügbarkeit der Produkte gewährleistet sein, andererseits sollten die Artikel

keinen Staub im Lager ansetzen“, erklärt Schenk.

„Der schwierigste Part ist die Planung rund um die Beschaffung, um das im Angebot zu haben, was der Kunde wirklich braucht“, bestätigt Uwe Friebertshäuser, der zusammen mit Schenk die Unternehmensgeschäfte führt. „Das setzt natürlich eine gute Feinjustierung und viel Erfahrung voraus“, weiß Friebertshäuser, der seit 2006 im Unternehmen ist und eine über 40-jährige Berufserfahrung im Bereich Sonderwerkstoffe vorweisen kann.

Hoher Qualitätsanspruch

Auch hinsichtlich ihrer Firmenphilosophie sind sich die beiden Geschäftsführer einig: „Wir wollen ausschließlich Qualitätsprodukte vertreiben“, bringt es Friebertshäuser auf den Punkt. „Das setzt jedoch keine allein preisorientierte, sondern ein qualitätsorientierte Einkaufspolitik voraus.“ Der hohe Qualitätsanspruch zeigt sich ebenso in diversen Zulassungen wie zum Beispiel ISO 9001, EN 9120 DNV GL oder DIN EN ISO 14001 wie an der strengen Auswahl der Lieferwerke und der engen Bindung des Unternehmens zu den Herstellern.

Nicht nur als zugelassener Lieferant für die Luftfahrtindustrie garantiert S+D Spezialstahl beste Qualität. Zur Sicherstellung der Produktqualität wartet das Unternehmen mit einer weiteren Besonderheit auf: „Neben der Eingangskontrolle hinterlegen wir eigene Werkstoff-Spezifikationen bei den Herstellern, die die Qualität unserer Ware weiterhin erhöht“, so Friebertshäuser.

Schnell, kompetent, zuverlässig, wettbewerbsfähig

Ihren Unternehmenserfolg führen Schenk und Friebertshäuser auf die gelungene Kombination aus produktbezogenem Arbeiten und Kundennähe zurück. Dabei sind ihnen vier Wörter besonders wichtig: Schnelligkeit, Kompetenz, Zuverlässigkeit und Wettbewerbsfähigkeit. „Natürlich hängt die jeweilige Schnelligkeit davon ab, ob und welche Bearbeitungen an den gewünschten Produkten anfallen“, erklärt Friebertshäuser und fügt hinzu: „Unser Anspruch ist es, spätestens 48 Stunden nach Auftragseingang zu liefern.“ Im Service-Center in Stelle stehen vielfältige Bearbeitungsmöglichkeiten zur Verfügung, bei denen die Ware exakt auf den Kundenwunsch hin zugeschnitten werden kann. Möglich machen es drei Stangensägen, zwei Plattensägen und eine Blechscher. „Zudem bieten wir in Kooperation mit externen Partnern Wasserstrahlschnitte sowie das Quer- und Längsteilen von Bändern an“, sagt Schenk. Schon bald nach der Unternehmensgründung stellte Schenk sein Firmenmodell

„Schnell wurde mir klar, dass wenn wir weiterwachsen wollen, wir eine zentrale Rolle für unsere Kunden spielen müssen.“

Olaf Schenk, Geschäftsführer und Unternehmensgründer

des Streckengeschäfts, bei dem die Ware ohne den Umweg über den Händler direkt vom Lieferanten zum Kunden gelangt, infrage: „Schnell wurde mir klar, dass wenn wir weiterwachsen wollen, wir eine zentrale Rolle für unsere Kunden spielen müssen“, erinnert er sich. 2002 – fünf Jahre nach der Unternehmensgründung – erfolgte der Umzug aus der Handelsmetropole Hamburg in die rund 30 Kilometer entfernte niedersächsische Gemeinde Stelle. Nun konnte



Uwe Friebertshäuser, Geschäftsführer. Fotos (5): S+D Spezialstahl

das Unternehmen den Kunden die ersehnte Bevorratung, Lagerhaltung und Verfügbarkeit bieten. Vier Jahre später wurde die Lagerhaltung intensiviert, um eine noch zentralere Rolle für den Kunden spielen zu können. Das Lager- und Service-Center in Stelle bietet auf einem rund 12.000 Quadratmeter großen Gelände zirka 5.000 Quadratmeter überdachte Lagerfläche mitsamt einem großzügigen Servicebereich. Weitere Meilensteine der Unternehmensgeschichte sind die Gründung der Tochtergesellschaft S+D Speciality Metals UK im englischen Birmingham und die Eröffnungen der Verkaufsbüros

in Düsseldorf sowie in Frankreich, Italien, Tschechien und – in diesem Jahr – in Ungarn. „Osteuropa ist sowohl für die Luftfahrt als auch für die Medizintechnik ein interessanter Markt“, weiß Schenk. Zudem gibt es Vertriebspartner in den Niederlanden, Spanien, Schweden und dem Vereinigten Königreich.

Gemeinsame Erfolgsgeschichte

Besonders stolz sind die Geschäftsführer auf ihre rund 40 Mitarbeiter und deren Erfahrungsschatz – „denn erst sie haben unsere gemeinsame Erfolgsgeschichte in dieser Form ermöglicht“, wie Schenk betont. An Sätzen wie diesem zeigen sich das hauseigene Unterstatement des Firmenlenkers sowie seine Bereitschaft, auch andere am Erfolg zu beteiligen. Auf eine gute und reibungslose Kommunikation unter ihren Mitarbeitern legen Schenk und Friebertshäuser großen Wert. Doch nicht nur die Weitergabe von Information ist ihnen wichtig,



Das Lager- und Service-Center in Stelle bietet zirka 5.000 Quadratmeter überdachte Lagerfläche.



Prall gefülltes Lagerregal mit Halbzeugen in unterschiedlichen Ausführungen.

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
Philipp Isenbart (phi)
p.isenbart@kci-world.com

Redaktion
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

Abonnementservice
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
Armaturenfabrik Franz Schneider GmbH + Co. KG, BASF SE, Claas, Dichtung, ISER, KCI, LyondellBasell, McIlvaine Company, Mesago Messe Frankfurt GmbH, Outokumpu, Patrick Kuschfeld, Philipp Isenbart, S+D Spezialstahl, Thomas Rosenthal, VDMA, voestalpine, WZV / Aesculap AG, WZV / Fissler GmbH, WZV / PHOS Edelstahl Design

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.



sondern auch von Erfahrungen. „Die starke Förderung des kaufmännischen Nachwuchses liegt uns besonders am Herzen“, sagt Friebertshäuser. „Schließlich wollen wir die Qualität unseres Personals auf jeden Fall erhalten.“ Wie sehr S+D Spezialstahl auf Nachwuchs setzt, wird auch daran deutlich, dass das Unternehmen zurzeit wieder zwei Auszubildende beschäftigt. Und noch etwas ist den Geschäftsführern besonders wichtig: eine beständige Diversifikation. Das gilt gerade in Zeiten volatiler Märkte. „Trotz des Ausfalls in der Öl- und Gasindustrie konnten wir wachsen, da andere Anwendungsbereiche den

damit verbundenen Verlust mehr als aufgefangen haben“, sagt Schenk, und Friebertshäuser fügt hinzu: „Wir achten darauf, dass die einzelnen Produktbereiche bei uns sehr ausgewogen sind.“ Auch robustere Märkte bieten ihre Herausforderungen. So sei im medizintechnischen Bereich der Absatz zwar stabil, dafür stehe dieses Segment unter einem erheblichen Preisdruck, weiß Schenk. „Die Marktlage ist weiterhin schwierig, durch unsere Diversifikation können wir

dem aber gut begegnen“, sagt Schenk. Dazu erklärt Friebertshäuser: „Wir beginnen bereits immer in einem frühen Stadium, nach neuen Werkstoffen für neue Anwendungen zu suchen. Dadurch haben wir den großen Vorteil, Hand in Hand mit potenten Produzenten zusammenzuarbeiten.“

Hand in Hand mit potenten Produzenten

Dass das Geschäft immer anspruchsvoller geworden ist, zeigen nicht zuletzt die gestiegenen Erwartungen der Kunden, etwa hinsichtlich

„Die starke Förderung des kaufmännischen Nachwuchses liegt uns besonders am Herzen.“

Geschäftsführer Uwe Friebertshäuser



Im Service-Center in Stelle stehen vielfältige Bearbeitungsmöglichkeiten der Ware zur Verfügung.

des Wunsches nach hoher Materialverfügbarkeit, langfristigen Abnahmeverträgen und möglichst niedrigen Preisen. „Angesichts der langjährigen Lieferverträge ist auch das Thema ‚Währungssicherung‘ zu einer zunehmenden Herausforderung geworden“, so Schenk. Für die Zukunft planen Schenk und Friebertshäuser, weiterhin gesund und stetig zu wachsen – unter Beibehaltung des bisherigen Qualitätsniveaus, versteht sich. Die größten Chancen sehen die S+D-Spezialstahl-Ge-



Die vollautomatische Plattensäge mit beweglichem Schneidkopf ermöglicht exakte Zuschnitte nach Kundenwunsch.

schäftsführer darin, weiterhin innovativ zu denken und flexibel zu bleiben. Oder wie es Schenk ausdrückt: „Auch

wenn wir gewachsen sind, wollen wir uns auch künftig die Flexibilität eines kleinen Unternehmens erhalten.“



Hoffnungsvoll

In diesem Herbst fallen nicht nur die Blätter. Auch der Legierungszuschlag vollzog eine Abwärtsbewegung, bedingt durch einen rückläufigen Nickelpreis. Das zeigt: Die Zeiten bleiben volatil. Immerhin stimmen viele der momentanen Rahmenbedingungen zuversichtlich – die deutsche Wirtschaft behauptet sich, der Arbeitsmarkt ist stabil und der Konsum stark. Die Nachrichten aus den Endverbrauchersegmenten sind so bunt wie das Herbstlaub, viele sogar äußerst positiv, wie etwa der Rückblick der Gebäudearmaturenindustrie. Besonders erfreulich ist die Prognose von Robert McIlvaine, Präsident der McIlvaine Company, nach der die Verwendung von Edelstahl in Industriepumpen stark ansteigen wird. Möge diese hoffnungsvolle Aussicht über manch trüben Novembertag hinweghelfen.

Philipp Isenbart
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell

Auf einen Blick: S+D Spezialstahl

Rechtsform:	GmbH
Gründung:	1997
Hauptsitz:	Stelle (bei Hamburg)
Lager und Service-Center:	rund 5.000 m ² überdachte Lagerfläche
Mitarbeiter:	rund 40, davon 31 in Deutschland
Produkte:	Hochleistungswerkstoffe wie z. B. Titan(legierungen), Nickel(legierungen) oder Luftfahrt-Sonderedelstahl
Zulassungen:	ISO 9001, EN 9120 DNV GL, DIN EN ISO 14001, Umstempelberechtigung TÜV NORD
Umsatz:	rund 33 Millionen Euro
Website:	www.s-d-group.com
Kontakt:	info@s-d-group.com

Beste Qualität schlägt alles.

Edelstahl von Harry Rieck. Ihr kompetenter Partner für Rohre, Rohrverbindungsteile, Flansche und Armaturen aus rost- und säurebeständigem Edelstahl.



www.riECK-edelstahl.de
Telefon: +49 21 03/5 09 45
E-Mail: info@riECK-edelstahl.de

HARRY RIECK
EDELSTAHL



STAROFIT
STAHL-ROHR-FITTINGS



world of fittings

1.4306 • 1.4541 • 1.4550 • 1.4404 • 1.4462
1.4571 • 1.4539 • 1.4828 • 1.4841 • etc.
WP304/304L • WP304H • WP321/321H
WP316/316L • WP316Ti • UNS S31803
UNS S32750 • etc.

STAROFIT Klose GmbH & Co. KG
Güterstraße 3
27777 Ganderkesee
Germany

+49 4222 9440 0
+49 4222 9440 44
info@starofit.de
www.starofit.de