

Im Spotlight: Paul Meijering Stainless Steel

## Der nächste Schritt

**Schneiden, Sägen, Abkanten, Bürsten und Entgraten: Paul Meijering Stainless Steel bietet ab Oktober die komplette Bandbreite der Bearbeitung von Rohren und Blechen an. Damit bedient der Großhandel in Edelstahl und Sonderlegierungen ein komplett neues Segment. „Wir sind jedoch kein Lohnschneider“, stellt Gründer und Geschäftsführer Paul Meijering klar. Zudem hat das Unternehmen mit Sitz im niederländischen Zaltbommel sein Angebot an Sonderlegierungen erweitert. Seit Kurzem sind beispielsweise auch Rohre im Werkstoff Incoloy 825 im Sortiment. Diese nächsten Schritte sind bei dem Unternehmen wie immer kundengetrieben. „Wir hören auf unsere Kunden und entwickeln uns dementsprechend weiter“, erklärt Paul Meijering. Und das alles gemäß der Firmenphilosophie „Qualität mit einem Lächeln“.**

Lastwagen fahren vor, laden Maschinen ab oder ausgediente Regale auf. Zeichnungen auf dem Boden geben an, wo die neuen Anlagen stehen sollen. Und erste Maschinengehäuse vermitteln einen Eindruck von den zukünftigen Aktivitäten. Die frühere Lagerhalle von Paul Meijering Stainless Steel in Zaltbommel erhält derzeit ein komplett neues Innenleben.

### Bearbeitung

Nur wenige Schritte von der heutigen Firmenzentrale und dem nagelneuen Edelstahl-Lager entfernt, baut ein kleines Team das neue Bearbeitungszentrum auf. Wie immer bei Paul Meijering verläuft die Arbeit zielstrebig, effektiv und mit Bedacht – vor allem aber ohne Stress. Wie soll der neue Maschinenpark aussehen? „Wir starten zunächst mit einem Rohrlaserschneider und einem Flachbettlaser, zwei Abkantpressen und einer Schleifmaschine zum Entgraten, Präzisionsschleifen und Kantenverrunden“, berichtet Meijering.

„Auf dieser Basis starten wir, dann muss sich das Geschäft schrittweise entwickeln. Wir wollen auch in diesem Bereich das gleiche Qualitätsniveau bieten wie im Handel, das ist unser Anspruch.“ Mit dem neuen Angebot richtet sich das Unternehmen in erster Linie an Kunden aus fol-

genden Branchen: Lebensmittelindustrie, Behälter- und Apparatebau, Molkereien und chemische Industrie. „Wir sprechen sowohl Bestandskunden als auch potenzielle Neukunden an.“ Los geht's im Oktober. Das zuständige Team wird derzeit geschult. Ein langjähriger Mitarbeiter, der über umfassende Erfahrung in der Edelstahlbearbeitung verfügt, bildet hierfür interne Nachwuchskräfte aus. Zudem muss der Vertrieb geschult werden, damit die neuen Leistungen auch an den sprichwörtlichen Mann gebracht werden können.

### Flexibel

Verarbeitet werden sollen ausschließlich Materialien aus eigenen Lagerbeständen. „Zur Verdeutlichung: Wir sind kein Lohnschneider. Wir wollen unseren heutigen und künftigen Kunden noch mehr Service bieten“, stellt der Firmenchef klar. Das heißt: Kunden können nicht nur hochwertige Bleche und Rohre, Fittings und Flansche bestellen, sondern auch fertig bearbeitete Komponenten ordern. Für Paul Meijering Stainless Steel ein bedeutender Entwicklungsschritt. Unverzichtbar ist auch hier die für das Unternehmen typische Flexibilität: „Wenn beispielsweise kurzfristig Produkte geschnitten werden



Das Abkanten ist ein wichtiger Bestandteil der Bearbeitungsmöglichkeiten. Fotos (7): Paul Meijering Stainless Steel

müssen, können die Kunden angeben, welche Teile sie zuerst benötigen. Dann liefern wir nacheinander gemäß den Prioritäten.“

Flexibel auf individuelle Kundenwünsche reagieren: Diese Philosophie bestimmt seit dem ersten Tag die DNA des Unternehmens – und bildet die Grundlage für den Erfolg. „Erst gestern hat ein Kunde nach 16 Uhr noch 72 Meter Rohre bestellt. Heute Morgen um 8 Uhr konnte er sie abholen“, beschreibt Vertriebsmitarbeiter Karim Righi ein typisches Beispiel. 95 Prozent aller Bestellungen verlassen das Lager sogar noch am selben Tag. Auch hier gehen die Mitarbeiter mit Eilbestellungen relaxt um – der vollautomatischen Lagerhaltung sei Dank.

### Effizienz

Vor wenigen Jahren hat das Unternehmen eine 11.500 Quadratmeter große Halle komplett neu errichtet. Das Herzstück bildet eine vollautomatische Lagerlogistik, die eine schnelle und fehlerfreie Kommissionierung und Einlagerung gewährleistet.

Dank der hochgradigen Automatisierung können weniger Mitarbeiter mehr Bestellungen verarbeiten als zuvor. Das gleiche Prinzip hat Paul Meijering auch im Vertrieb eingeführt: Dort können die Sales-Experten mit Unterstützung modernster Software 25 Prozent mehr Angebote pro Tag abgeben als zuvor. Effizienz in allen Bereichen: Darauf ist das gesamte Unternehmen ausgerichtet – vom Vertrieb über das Lager bis zur Logistik. Apropos Logistik: Für den reibungslosen Transport der Ware hat Paul Meijering eine Flotte eigener LKW aufgebaut. Die schnelle und korrekte Lieferung ist neben der Produktqualität schließlich das zweite Hauptargument für den Kauf. „Auf Wunsch liefern wir auch in neutralen weißen Fahrzeugen, vor allem wenn wir Kunden unserer Kunden ansteuern. Die Fahrer tragen dann neutrale Kleidung ohne Firmenlogo. Das ist für uns eine Selbstverständlichkeit“, verdeutlicht Paul Meijering. Schließlich gehören Händler zur größten Kundengruppe. Ob

eigene LKW, neutrale Fahrzeuge oder die Transporter der Kunden: Für alle Frachtförderungen bietet die neue Lagerhalle beste Voraussetzungen. Konzipiert wurde der neue Komplex übrigens nach Plänen von Paul Meijering persönlich. „Ich weiß schließlich genau, was wir brauchen, hatte das gesamte Innenleben vor Augen“, begründet der Geschäftsführer den Verzicht auf einen externen Architekten. Genauso hört er umgekehrt seinen Mitarbeitern zu. So werden Entscheidungen, die den Arbeitsbereich seines Teams betreffen, mit den Beschäftigten zusammen besprochen. Wie würden sie das tun? Was würden sie verändern? „Der Mitarbeiter im Lager oder an der Maschine weiß besser, was funktioniert und was nicht klappt, als ich“, ist Paul Meijering überzeugt. Dafür hält er den direkten Draht zum Team, lässt sich beispielsweise täglich im Lager blicken. Diese Arbeitsweise stärkt die Loyalität der Beschäftigten.



Entgraten, Präzisionsschleifen und Kantenverrunden: Die neue Schleifmaschine macht's möglich.



Modernste Technik kommt beim Abkanten zum Einsatz.

## 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**  
Frank Wöbbeking  
f.woebeking@kci-world.com

**Redaktion International**  
redaktion@kci-world.com  
Nicole Nagel  
John Butterfield  
David Sear  
Candace Allison

**Informationen/Anzeigen**  
Simon Neffelt  
Tel. +49 2821 711 45 44  
s.neffelt@kci-world.com  
Nicole Nagel  
Tel. +49 2821 711 45 55  
n.nagel@kci-world.com

**Abonnentenservice**  
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**  
Airbus, BASF, BP, BrainCreators, Butting, Deutsche Edelstahlwerke, Deutsche Nickel, Farys, Framatome, GKD Kufferath, Hergarten, KCI Publishing, Kolles, Kuka, MoCa, MTU, Paul Meijering Stainless Steel, Pixabay, Precisiebeurs, Quicargo, RWE, Schoellerwerk, Siedentop, Siempelkamp, SMS group, Vehreschild, Weltec Biopower, Wintershall, Wirtschaftsvereinigung 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 einzubringen 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.





Karim Righi ist der neue Experte für Spezialitäten.

## Loyalität

Überhaupt: Loyalität ist eine weitere wichtige Säule der Firmenphilosophie. Das gilt aber nicht nur für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sondern genauso für Kunden und Zulieferer. „Wir haben einen langjährigen Kunden in Island, den zwischenzeitlich niemand mehr beliefern wollte. Statt ihn im Stich zu lassen, haben wir auch in schweren Zeiten weiter zu ihm gestanden. Das hat uns der Kunde nicht vergessen, das schafft Loyalität“, betont Meijering die enorme Wichtigkeit der Kundenbeziehung. Eine Bedeutung, die weltweit zählt: Nicht umsonst exportiert das Unternehmen mittlerweile in 55 Länder zwischen Skandinavien und Afrika.

Die gleiche Loyalität zeigt das Unternehmen auch bei Lieferanten. „Die Zulieferer werden heutzutage von Großkunden häufig ausgepresst. Davon halte ich gar nichts. Wir bleiben auch unseren Lieferanten treu.“ Dennoch müsse man als Händler natürlich kritisch prüfen, wo man einkaufe. Meijering: „Bei den Edelstahlgütern 304 oder 316 sieht man manchmal, dass die Preise für europäische Produkte teilweise doppelt so hoch sind wie für asiati-

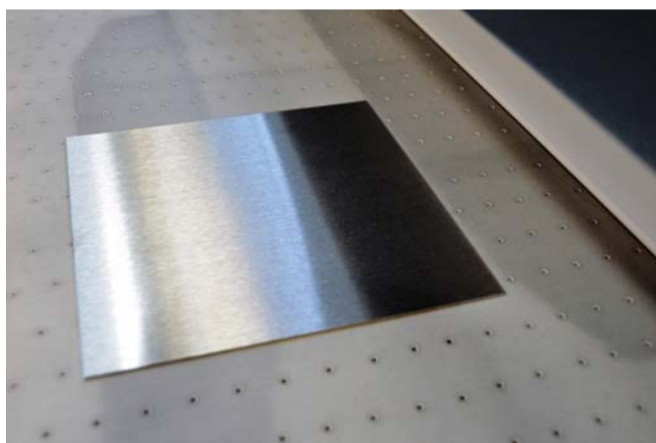
sche Produkte. Dafür gibt es eigentlich keinen guten Grund.“ Das häufig vorgebrachte Qualitätsargument kann er hier nicht nachvollziehen. „Wir haben noch nie Probleme mit asiatischen Standardprodukten gehabt.“ Anders verhält es sich bei Spezialitäten. Hier setzt er allein auf europäische, japanische oder US-amerikanische Produkte. In diesem Bereich, so Meijering, seien die asiatischen Anbieter eben noch nicht so weit.

## Sonderlegierungen

Den Sektor der Sonderlegierungen hat das Unternehmen in diesem Jahr erneut ausgebaut. Neu im Sortiment sind beispielsweise nahtlose Rohre im Werkstoff Incoloy 825. Diese Produkte hat Paul Meijering seit dem Frühjahr 2018 im Lager. Es handelt sich dabei um eine Nickel-Eisen-Chromlegierung mit kleinen Zusätzen an Molybdän, Kupfer und Titan. Diese Kombination, so heißt es in der Werkstoffbeschreibung, verleihe Incoloy 825 einen erhöhten Grad an Korrosionsbeständigkeit unter rauen Umgebungsbedingungen. Die Legierung sei besonders beständig gegenüber Umgebungen mit Schwefel- und Phosphorsäuren/Alkalien unter sowohl oxidierenden

als auch reduzierenden Bedingungen. Schon länger im Portfolio führt das Unternehmen Werkstoffe wie Inconel 625, Inconel 601, Hastelloy C276 oder Modenl K500. Auch Duplex-Güten wie Lean Duplex und Superduplex gehören zum Sortiment.

Als Spezialist für Sonderlegierungen ist Karim Righi eingestellt worden. „Bei den Spezialitäten läuft das Geschäft



Bearbeitetes Blech – die perfekte Oberfläche.

völlig anders als beispielsweise bei den Edelstahlblechen“, weiß Meijering aus Erfahrung. Deshalb sei die Expertise seines neuen Vertriebsmitarbeiters so wertvoll.

## Öl- und Gasindustrie

Produkte aus diesen Hochleistungswerkstoffen werden insbesondere in der Öl- und Gasindustrie nachgefragt.

Eine Branche, die in den vergangenen Jahren für Zulieferer nicht gerade zu den lukrativsten zählte. Aufgrund des niedrigen Ölpreises wurde kaum investiert. Die großen Öl- und Erdgasgesellschaften haben sich überwiegend auf die Wartung der bestehenden Anlagen fokussiert und neue Projekte zurückgestellt.

Aufgrund der geringen Nachfrage haben viele Anbieter von Sonderlegierungen ihre Vorräte heruntergefahren – oder sich ganz aus dem Markt zurückgezogen. Für Paul Meijering ein Grund, erst Recht in diesen Bereich zu investieren. „In der Finanzkrise sind wir gegen den Trend gewachsen. Warum? Weil wir als einer der wenigen jederzeit alles liefern konnten“, blickt Meijering zurück. Die Entwicklung in diesem Jahr gibt ihm erneut Recht: Die gute Konjunktur in der Öl- und Gasbranche hat der Edelstahl- und Spezialstahlindustrie immensen Auftrieb verliehen. Wer jetzt schnell und qualitativ hochwertig liefern kann, ist vorne dabei. Wie Paul Meijering...

## Kundenorientiert

Wer bei dem Unternehmen immer vorne mit dabei ist, sind die Kunden. „Womit ist dem Kunden am besten geholfen?“ Diese Frage steht bei Paul Meijering am Anfang jedes Geschäfts. Standardbleche? Nahtlose Rohre? Maßgefertigte Komponenten? Alle Prozesse im Unternehmen sind darauf ausge-

richtet, die Kundenwünsche schnell und zielgerichtet zu erfüllen. Auch das Sortiment orientiert sich ausschließlich an den Anforderungen des Marktes. „Die Kunden bestimmen letztlich, was wir einkaufen.“ Auf dieser Grundlage bilden rostfreie Bleche und Rohre, Fittings und Flansche in jeweils mehreren Materialgütern das Hauptgeschäft von Paul Meijering Stainless Steel. Eine Strategie, mit der das Unternehmen jedes Jahr im zweistelligen Bereich wächst.

## Familiäre Atmosphäre

Bei allem Wachstum hat Paul Meijering Stainless Steel den Charakter eines Familienunternehmens beibehalten. „Hier läuft vieles anders als bei anderen Unternehmen“, berichtet Righi. Flache Hierarchien, familiäre Atmosphäre, eigene Kantine, und jeder Mitarbeiter fährt ein Dienstfahrzeug. Ein Gesamtpaket, das bei den Mitarbeitern gut ankommt – von der Köchin bis zum Vertriebsleiter.

Vor diesem Hintergrund hat Paul Meijering auch keine Probleme, neue Kräfte anzuhauen. „Der Arbeitsmarkt ist natürlich angespannt. Man muss deshalb offen sein und auch Menschen aus anderen beruflichen Bereichen oder mit einem anderen kulturellen Hintergrund eine Chance bieten. Damit haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht“, berichtet der Geschäftsführer. Außerdem bekomme jeder die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln. Dabei entdecken die Beschäftigten oftmals selber verborgene Talente.

Mittlerweile besteht das Team aus rund 60 Mitarbeitern. „Und wir haben noch nie jemanden entlassen müssen“, ist Meijering stolz. Statt Druck und Stress sind Spaß und gute Laune für Paul Meijering zwei Zutaten, die der Arbeit erst die richtige Würze verleihen. „Qualität mit einem Lächeln“ eben...

Frank Wöbbing

## Konsequent bleiben



Selbstdisziplin hilft: Praktisch alle Player in der globalen Edelstahlbranche haben sich in den vergangenen Jahren Programme zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung auferlegt. In den gegenwärtigen Quartals- und Halbjahresbilanzen zeigt sich der Erfolg. „Das beste Ergebnis seit x Jahren...“ – ein Satz, der in den meisten Finanzberichten wiederkehrt. Es macht Spaß, über solche Erfolge zu berichten.

Jetzt geht es darum, in der gegenwärtigen Hochkonjunkturphase nicht nachzulassen und die sprichwörtlichen Zügel nicht schleifen zu lassen. Wie heißt es so schön? Man sollte das Dach reparieren, wenn die Sonne scheint. Und gegenwärtig scheint sie heller als je zuvor. Deshalb sind die Unternehmen aufgerufen, die Programme konsequent weiterzuführen – und gleichzeitig in Innovation zu investieren. Denn die nächste Krise kommt bestimmt. Das gehört zu den ungeschriebenen Gesetzen der (Edel-)Stahlindustrie...

Frank Wöbbing



Auch komplexe Konturen lassen sich mit dem Laserschneider leicht anfertigen.



Geschnitten und geschliffen.