

IMPRESSUM

Herausgeber
KCI GmbH
Boschstr. 16 - D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 89 44 101
Fax + 49 2821 89 44 109
www.edelstahl-aktuell.de

Redaktionsleitung
Sjef Roymans MA
s.roymans@kci-world.com

V.i.S.d.P.
Donald D.F. Wiedemeyer
d.wiedemeyer@kci-world.com

Redaktion
Frank Wöbbeking
Christine Veenstra
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 980 480
frank.woebeking@mediamixx.net

Redaktion International
Sarah Thompson
Tel. +31 575 585 277
s.thompson@kci-world.com

Korrespondent USA
Joe Machney
Korrespondent China
Xin Zheng

Informationen/Anzeigen
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 89 44 103
m.rohrbacher@kci-world.com

Nicole Nagel
Tel. +49 2821 89 44 102
n.nagel@kci-world.com

Robert à Campo
Tel. +31 575 585 275
r.a.campo@kci-world.com

Abonnementservice
Marita Heickmann
Tel. +49 2821 89 44 101
m.heickmann@kci-world.com

Erica Riethorst
Tel. +31 575 585 271
e.riethorst@kci-world.com

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

Design & Layout
Günni Hendricks
Art Studio Hendricks Kleve

Satz
Claire Smeets/Reintjes, Kleve

Druck
Thieme Mediacenter, Nijmegen

Fotoinweise: Airbus (2), Alstertaler Metallbau GmbH, AMI Förder- und Lagertechnik, Arcelor Mittal Eisenhüttenstadt, Beurer, Beuttler (2), BIAS, Blechexpo, CarSign, DGM, Fest International, Kasto, Paul Meijering, Metec, Remmert, Rittal, Schmidt + Clemens, Siedentop GmbH, SKW Stahl-Metallurgie, SMS Metallurgy, SSAB (3), Stadt Fulda, Wöbbeking

Cartoon: Ruben van Dooren

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) Artikeln 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, private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.



SPOTLIGHT ON

Paul Meijering BV

Die ideale Ergänzung

Was haben eine Eilsendung nach Ägypten, maßgeschneiderte Rohre und speziell entwickelte Transportverpackungen gemeinsam? Ganz einfach: Sie spiegeln die Philosophie des niederländischen Edelstahlhändlers Paul Meijering wider – der Kundenvorschub ist oberstes Gebot. Sein gleichnamiges Unternehmen in Zaltbommel (bei Den Bosch) hat sich auf die Belieferung von Händlern spezialisiert. „Wir sind ein absoluter Nischenspieler, suchen Kooperationen mit Händlern, denen wir einen Mehrwert bieten können“, verdeutlicht der Gründer und Geschäftsführer. Jetzt will er verstärkt auf dem deutschen Markt aktiv werden.

„Service steht für uns an oberster Stelle. Warum? Ganz klar: Weil die meisten Händler im Grunde das gleiche Material anbieten. Der Service aber macht den Unterschied aus“, verdeutlicht Paul Meijering. Wie aber unterscheidet sich seine Servicephilosophie von der anderer Händler? „Wir gehen immer von der Frage aus: Was will der Kunde? Im Ergebnis bekommt er seine Ware wann und wie er sie möchte, Einzelstücke oder große Menge, nach Ostasien oder ins Nachbarland.“



Ein Aspekt dabei ist die Geschwindigkeit: Das Unternehmen liefert alle Bestellungen am nächsten Tag aus. Ein Leistungsmerkmal, das die Kunden zu schätzen wissen. 50 Prozent aller Aufträge sind Eilbestellungen, gehen zwischen 15 und 17 Uhr ein – „um die Zeit geht es bei uns rund, da hätte ich auch keine Zeit für ein Interview“, sagt Meijering lachend. „Das bedeutet aber auch, dass unser Team so flexibel sein muss, die Aufträge noch am gleichen Tag zu versenden“, ergänzt sein Stellvertreter Stefan Bagen. „Nachmittags niemand mehr erreichbar? Das geht erst morgen raus? Das kennen wir nicht...“

Herausforderung

Im Gegenteil: Knifflige Aufträge werden als Herausforderung angenommen – und mit sportlichem Ehrgeiz bearbeitet. So rief an einem Montagmorgen ein Kunde aus Kairo an. Er benötigte bestimmte Rohre, und zwar bis Mittwoch in Ägypten. Bei solchen Anfragen läuft Paul Meijering zu Höchstform auf. Ein kurzes Überlegen, eine schnelle Entscheidung, eine pragmatische Lösung – und der Kunde konnte seine Ware pünktlich in Empfang nehmen.

Den zweiten Serviceaspekt bildet die Bearbeitung. „Auf Wunsch sägen wir Teile passend, schleifen und schweißen, bohren und beizen“, berichtet Meijering. Eben alles, was von Kundenseite gefordert wird. Um dieses Versprechen halten zu können, Sorge er dafür, dass beispielsweise immer eine Säge zur Verfügung stehe. „Und wenn unsere Kapazität nicht ausreicht, kaufe ich eben eine weitere Säge.“ Wie gesagt: kurzes Überlegen, schnelle Entscheidung, pragmatische Lösung. Moderne Sägen und Schweißapparatur sind im Firmenkomplex vorhanden, andere Bearbeitungen werden in Kooperation mit langjährigen Partnerunternehmen in Lohnarbeit abgewickelt.

Der Bereich Bearbeitung geht in besonderen Fällen auch über die eigentlichen Produkte hinaus – je ausgefallener, desto größer der Spaßfaktor für das Team. So benötigte ein Kunde

vor Kurzem eine Verpackung, die unterschiedlichste Anforderungen erfüllen musste. Das Problem: Es ging um einen Millionenauftrag, der an der Verpackung zu scheitern drohte. „Da haben wir kurzerhand eine versandfähige Verpackung entwickelt, die vor allem den Gewichtsanforderungen entsprach – und damit dem Kunden den Auftrag gerettet“, berichtet Meijering. „Nichts ist zu verrückt für uns...“

Der dritte Aspekt, mit dem sich das Unternehmen profiliert, ist die Qualität der Produkte. Alle eingehenden Waren werden einer sorgfältigen Qualitätskontrolle unterzogen. Beanstandungen kann sich schließlich niemand erlauben. Dabei kommen dem Handelsunternehmen die ausgezeichneten Beziehungen zu Produzenten in aller Welt zugute.

Geschwindigkeit, Qualität und Flexibilität: Mit diesen Eigenschaften hat sich das Unternehmen in der Handelswelt einen Namen gemacht. Mehr noch: Paul Meijering beliefert zunehmend auch die Kunden anderer Händler mit Produkten, die diese nicht auf Lager haben. „Das ist natürlich eine absolute Vertrauenssache“, so Bagen. Ein Vertrauen, das sich das Unternehmen offenbar erarbeitet hat. „Es kommt mittlerweile sogar vor, dass ein Händler seinem Kunden sagt, dass er bestimmte Produkte nur bei uns bekommt“, berichtet Meijering.

Mehrwert

Grundsätzlich, so der Firmengründer, strebe er Kooperationen mit Händlern an, bei denen sein Unternehmen einen Mehrwert biete. So könne er bestimmte Lücken im Sortiment anderer Händler füllen, beispielsweise im Bereich Fittings und Flansche. „Wir sehen uns als die ideale Ergänzung für größere Händler“, verdeutlicht er. Dies gelte insbesondere auch für den deutschen Markt. Sprachbarrieren brauchen deutsche Kunden übrigens nicht zu befürchten. Jeder Mitarbeiter spricht Deutsch, Meijering selbst hat sogar deutsche Wurzeln, ist gebürtiger Düsseldorfdorfer.



Der Geschäftsführer ist im wahrsten Sinne des Wortes in die Edelstahlbranche hineingewachsen: Schon sein Vater war Edelstahlhändler. Dessen Betrieb befand sich neben dem Wohnhaus der Familie, so dass Paul Meijering schon als Kind den Alltag der Branche miterlebt hat. In dem Unternehmen verbrachte er später seine ersten Arbeitsjahre. Kurz nachdem sein Vater den Betrieb verkauft hatte, machte er sich zusammen mit seiner Mutter selbstständig. Das war vor 20 Jahren. „Das war damals ein richtiges Abenteuer. Nur eines war uns schon damals völlig klar: Der Kundenvorschub ist oberstes Gebot.“ So wurden schon die ersten Kunden umgehend bedient – oft sogar noch an demselben Tag. „Einen Großteil des Erfolges haben wir meiner Mutter zu verdanken“, sagt Meijering. Noch heute sei sie in dem Unternehmen aktiv.



Firmenmitgründerin „Oma“ Meijering

Daten und Fakten

Paul Meijering BV
Van Voordenpark 10, NL-5301 KP Zaltbommel
Tel: +31 - 418 - 57 60 60
Fax: +31 - 418 - 54 12 15
E-Mail: info@meijeringmetalen.nl
www.paulmeijering.nl

Produkte
Geschweißte Rohre bis 800 x 12,00 mm
Nahtlose Rohre bis 406 x 40,49 mm
Hohlstahl bis 400 mm
Rundstahl bis 500 mm
Bleche
Fittings nahtlos/geschweißt
Rohrbogen
Flansche
Reduzierstücke
T-Stücke
Klöpperböden
Gewinde fittings
Bordringe
(Auch in großen Abmessungen erhältlich)

Qualitäten:
200 Serien, 304 L, 321, 316 L / TI,
(Super)Duplex, 904 L, 254 SMO, 310 / 310S

SPOTLIGHT ON

paulmeijering



Paul Meijering

Ganz „nebenbei“ hat der Firmengründer ein enormes Know-how erworben, das er an seine Mitarbeiter weitergereicht hat. „Wir können von uns behaupten, dass wir die Produkte, mit denen wir es zu tun haben, auch wirklich kennen“, sagt er. Dieses „Wir“ ist inzwischen ein Team von zwölf Mitarbeitern. Und dieses „Wir“ bedeutet, dass sich der Chef noch als Teil des Teams betrachtet. „Ich will nicht von oben herab leiten, sondern stehe mittendrin.“ Ein Führungsstil, der ankommt, was nicht zuletzt an der familiären Atmosphäre festzumachen ist. Das Ergebnis: ein Krankenstand von Null.

Gleichzeitig ermöglicht diese Arbeitsweise eine flache Struktur mit kurzen (Entscheidungs-) Wegen – die Voraussetzung für flexible Handlungsfähigkeit. Zudem bleibt die Bürokratie auf das erforderliche Mindestmaß beschränkt.

Wachsendes Lager

Der Erfolg gibt Paul Meijering Recht: Das 1986 errichtete Lager wächst und wächst. Stabstähle, Rohre, Hohlstahl, Profiltröhre, Ellbogen, Bleche und andere rostfrei-Waren füllen die Regalwände – insgesamt 5.500 Produkte. Die heutige Fläche von 3.600 Quadratmetern soll nach den Sommerferien um 2.500 Quadratmeter erweitert werden. Die Außenmauern nehmen schon Gestalt an.



Vor drei Jahren hat das Unternehmen Fittings ins Lagerprogramm aufgenommen. Heute quellen die Regale geradezu über. Insgesamt lagern 200 Tonnen Fittings aller Art in ihren blauen Körben. Neben der Erweiterung wird die Lagerhaltung auch modernisiert. „Als erster Händler in den Niederlanden erhalten wir ein Lager-Managementsystem“, berichtet Meijering. Geliefert werde es von Hanel aus Deutschland.

Breit gefächert

Worin unterscheidet sich das Lager inhaltlich von anderen Händlern? „Unser Lager ist sehr breit gefächert. Das heißt, wir bieten viele Qualitäten und Abmessungen, über die unsere Kollegen nicht verfügen. Dafür gehen die Lager anderer Händler mehr in die Tiefe, bieten sie größere Mengen bestimmter Produkte“, erklärt Meijering. Entsprechend lange lagern einzelne Produkte bei ihm, sind dafür bei Bedarf aber griffbereit. Zurzeit überlegt er, welche neuen hochwertigen Werkstoffe er aufnehmen soll. „Wir sind gerade dabei, die Marktanforderungen zu prüfen, bevor wir beispielsweise Duplex-Gütern aufnehmen“, erklärt er.

Paul Meijering ist ein geborener Händler, der günstige Gelegenheiten schnell erkennt. Typisches Beispiel: „Letztes hatte ich eine Anfrage von einem rumänischen Unternehmen. Wir haben ihm zwar nichts verkaufen können, doch ich kaufe jetzt bei ihm günstig das Holz für unsere Paletten ein. So konnte ich diese Kosten senken, und der Kontakt hat sich doch noch für uns gelohnt.“ Dieser Riecher für gute Geschäfte prädestiniert ihn für ein weiteres Geschäftsfeld: den Verkauf von

Restpartien anderer Händler. „Zurzeit sind – wie wir auch – viele Lagerhalter dabei, ihre Bestände mit höherwertigen Werkstoffen zu bestücken. Dadurch entstehen Restbestände ausgemusterter Güten, von denen sie sich gerne unauffällig trennen würden“, berichtet er. Solche Partien habe er schon oft verkauft, vor allem nach Fernost. Dabei kommt dem Unternehmen die große Erfahrung im Export zugute. Das Team wisse, welche Papiere erforderlich sind und wie die entsprechenden Formulare ausgefüllt werden müssen. Zurzeit wird knapp die Hälfte der ausgehenden Ware exportiert, künftig soll dieser Anteil auf 80 Prozent steigen.

Trotz dieser Ausrichtung auf den Export ist Paul Meijering der Region verbunden geblieben: So beliefert er auch Kunden aus der direkten Umgebung, die nur geringe Mengen abnehmen. Damit, so der Händler, lasse sich zwar kein Geld verdienen, aber ihm sei das Engagement in der eigenen Umgebung wichtig. So sponsert er unter anderem Kunstmanifestationen und Sportveranstaltungen.



Ehrgeizige Ziele

Das Unternehmen besteht seit 20 Jahren und befindet sich auf Wachstumskurs. Welche Ziele hat der Gründer vor Augen? „Wir wollen unseren Umsatz in den kommenden Jahren verdoppeln“, lässt er keine Zweifel am gesunden Ehrgeiz. Dafür richtet sich das Unternehmen verstärkt auf



Deutschland und „die Länder dahinter“. Mit Service und schnellen Entscheidungen, hoher Lieferschnelligkeit und pragmatischen Lösungen für ausgefallene Kundenwünsche...

Frank Wöbbeking

Conny Meijering



Stefan Bagen

