

Im Spotlight: Stanch Stainless Steel Europe GmbH

Der europäische Asiate

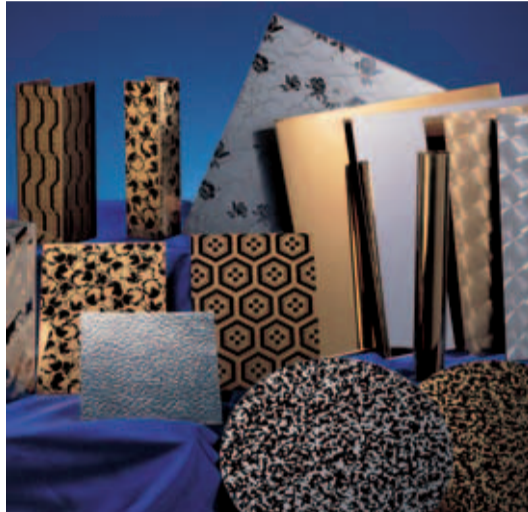
In Asien sind die besonderen Edelstahl-Oberflächen des traditionsreichen Familienunternehmens Stanch Stainless Steel in fast allen prestigeträchtigen Gebäuden zu finden – bis hin zum neu eröffneten Burj-Tower in Dubai. Jetzt hat Unternehmens-Inhaber Eric Hsiao auch eine Niederlassung in Deutschland eröffnet, um die westliche Welt im eigenen europäischen Geschäftsstil beliefern zu können.

Seit 1980 produziert das taiwanesisches Familienunternehmen Stanch in Wuchi (Taichung County, Taiwan) Edelstahl-Bleche und -Coils und ist heute eines der größten Servicecenter in Asien mit rund 100 Mitarbeitern. Zweites Kerngeschäft von Stanch ist die Oberflächenveredelung. „Das reicht vom ganz normalen Schleifen über das Marmorieren bis zum Färben und Hochglanzpolieren“, berichtet Wolfgang Pentzek, Geschäftsführer der Stanch-Tochter Stanch Stainless Steel Europe GmbH, die zum 1. Oktober 2009 in Düsseldorf eröffnet wurde. „Damit bieten wir absolute Spezialitäten.“ Nicht umsonst haben auch die Erbauer des prestigeträchtigen Burj-Tower in Dubai (das nun höchste Gebäude der Welt) bei der Innenraumgestaltung auf Hochglanz-Bleche von Stanch gesetzt. Rund 10.000 Tonnen Bleche und Coils verlassen pro Monat die Produktionsstätte in Wuchi und werden vor allem nach ganz Asien geliefert, nach Europa, in die USA und nach Australien. Das Ausgangsmaterial stammt zu über 90 Prozent von Yusco, dem zweitgrößten Edelstahlproduzenten Asiens, und wird auf den Kaltwalz-, Quer- und Längsteilanlagen bei Stanch dann zu Blechen, Spaltbändern weiterverarbeitet. Hergestellt werden Flachprodukte von 0,3 bis 3 Millimeter und einer maximalen Blechbreite von 1500 Millimeter. In der aktuellen Planung ist auch die Herstellung von warmgewalzten Blechen.

Doch nicht nur durch seine speziellen Edelstahloberflächen sticht Stanch aus der Masse hervor, sondern auch durch zwei ganz klare Geschäftsprinzipien: Beliefert werden ausdrücklich nur lagerhaltende Händler und Servicecenter, und Stanch arbeitet in jedem Binnenmarkt mit einheimischen Mitarbeitern oder Kooperationspartnern auf Basis der dort üblichen Geschäftsgebaren.

„Viele Edelstahlproduzenten versuchen heute, den Zwischenschritt über die Händler zu umgehen und bemühen sich um direkten Kontakt zu den Endkunden“, beginnt Wolfgang Pentzek die Erklärung der Stanch'schen Grundhaltung. „An Händler verkaufen die Werke dann nur noch, wenn sie entsprechende Überkapazitäten haben. Wir hingegen bemühen uns um eine langfristige Beziehung zu den Händlern und Weiterverarbeitern. Europa will Stabilität“, ist Pentzek überzeugt. Die Marktbeteiligten suchten einen Gegenpol zur steigenden Volatilität der Preise. „Das Einkaufsverhalten hat sich geändert. Die Abnehmer planen wegen der schnellen Preissprünge

immer kurzfristiger und selbst Händler bemühen sich, möglichst wenig Vorräte zu halten. Unser Weg ist es, mit unseren Kunden möglichst feste monatliche Liefermengen zu vereinbaren und darüber eine Preisstabilität zu ermöglichen. Dafür haben wir,“ – und damit knüpft Pentzek an das zweite Geschäftsprin-



zip an – „uns den europäischen Geschäftsgegebenheiten angepasst.“ Nicht umsonst wurde die Niederlassung in Europa (sprich Düsseldorf) eröffnet und komplett mit europäischen Mitarbeitern besetzt. Von hier aus wird der Verkauf in ganz Europa abgewickelt, zusammen mit weiteren Partnern in anderen Ländern, etwa BSG in Polen und Stemcor in Italien. Zur Stabilität gehöre, dass man als Kunde bekannten Umgangs- und Geschäftsformen gegenüberstehe, erklärt Wolfgang Pentzek. „Wir sind das erste asiatische Unternehmen im Bereich Edelstahl, das nur mit europäischen Mitarbeitern arbeitet, also auch alleinig von einem Europäer geführt wird, nämlich mir“, betont der Unternehmensleiter. Wenn mit Stanch Europe GmbH ein Vertrag abgeschlossen wird, weiß der Kunde, was ihn erwartet.

Damit ist Stanch Stainless Steel Europe der Europäer unter den Asiaten. „Wir liefern grundsätzlich frei Haus“, zählt Pentzek auf. „Und wir gewähren unseren Kunden ein offenes Zahlungsziel. Das ist in asiatischen Unternehmen ganz unüblich.“ Hinzu kommen drei Möglichkeiten für die Preisfestsetzung. „Entweder der Kunde kauft sofort zum Festpreis. Oder wir vereinbaren einen Grundpreis und die Legierungszuschläge werden nach aktueller Liste am Tag der Lieferung berech-

net. Oder drittens, der Kunde platziert eine Menge und die Preisverhandlungen finden kurz vor oder während der Verschiffung statt.“ Die Stanch Europe gibt dabei die Preise von Taiwan direkt weiter. „Wir sind kein zwischengeschaltetes Profitcenter, sondern ein Tochterunternehmen“, betont Pentzek.

Die Ware wird vom Lager in Taiwan über Rotterdam nach Europa verschifft und von dort per Spediteur direkt an den Kunden geliefert. Die Lieferzeiten betragen 4 bis 6 Wochen, wenn das Produkt am Lager ist (davon rund 20 Tage Transportzeit). Direkte Werkslieferungen von Yusco kommen in 8 bis 10 Wochen beim Kunden an. Mittelfristig will Stanch auch ein Lager in Europa eröffnen, um die Lieferzeiten zu reduzieren. Außerdem soll das deutsche Tochterunternehmen personell verstärkt werden. Zu den derzeit fünf Mitarbeitern sollen kurzfristig ein Verkaufsmitarbeiter und ein Auszubildender hinzukommen. Auch in Taiwan expandiert die Stanch Stainless: Ein neues Grundstück wurde bereits erworben, um die Geschäfts- und Produktionskapazitäten bald erheblich erweitern zu können.

Stanch auf der „Tube“

Die Stanch Stainless Steel Europe wird auf der Messe „Tube“ in Düsseldorf vom 12. bis 16. April vertreten sein. Sie finden sie in Halle 7.0 am Stand D21/02.

Daten und Fakten

Unternehmen:

Stanch Stainless Steel Europe GmbH
Hans-Boeckler-Straße 33
40476 Düsseldorf
www.stanch.eu

Produkte:

- Kaltgewalzte Flachprodukte von 0,3 bis 3mm in allen gängigen Qualitäten und bis zu einer maximalen Breite von 1500 mm

Oberflächen:

- 2B BA finish stainless steel sheet and coil
- No. 8 Mirror Finish
- Hair Line Finish Stainless Steel Sheet and Coil
- No. 4 Finish Stainless Steel Sheet and Coil
- Vibration finish Stainless Steel Sheet
- Titanium coating stainless steel sheet (Gold, Brass, Black, Rose, Zircon)
- CD Overlay Finish Stainless Steel Sheet
- Etched Finish Stainless Steel Sheet
- Stainless Steel Convex Reflecting Mirror

Ansprechpartner:

Wolfgang Pentzek · Geschäftsführer
Tel. 0211 518037-15
wolfgangpentzek@stanch.eu

Bernd Kegler · Verkaufsleiter
Tel 0211 518037-14
berndkegler@stanch.eu

Jutta Hacker · Buchhaltung
Tel. 0211 518037-12
accounting@stanch.eu

Jessica Schmitt · Administration
Tel. 0211 518037-11
jessicaschmitt@stanch.eu

Karina Hermsen · Kommunikation/IT
Tel. 0211 518037-0
karinahermsen@stanch.eu

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

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
Vivian Klein
Michael Vehreschild
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 56 16/17
f.woebbeking@kci-world.com

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Joe Machney

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 45 49
m.rohrbacher@kci-world.com

Nicole Nagel

Tel. +31 575 585 281
n.nagel@kci-world.com

Leyla Akgün

l.akgun@kci-world.com
Tel. + 49 2821 711 45 44

Klaus Niewerth

Tel. + 49 2821 711 45 51
k.niewerth@kci-world.com

Abonnementsservice

Marita Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Design

Günni Hendricks
Art Studio Hendricks Kleve

Satz & Layout

Claire Smeets,
Mediamixx, Kleve

Druck

Linsen Druckcenter GmbH, Kleve

Fotos:

Butting, Bistum Essen/Nicole Cronauge, Dieffenbacher, DVS, Euroforum/C.Meyer, Fein, LAP, Linde Gas Deutschland, M.O.C. München, Parsytec, Rhodius, RWTH Aachen, Siemens Water Technologies, Stanch Stainless Steel, Valenta

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.

