

Hempel Special Metals GmbH

Ein globales Netzwerk für lokale Märkte

Im Jahr 1950 gründete Friedrich Wilhelm Hempel die Firma F.W. Hempel & Co. Erze und Metalle. Sein Sohn Friedrich-Wilhelm Hempel erweiterte das Unternehmen und diversifizierte es: Weg vom reinen Handel, hin zu Vertrieb und Produktion. Heute, mehr als 60 Jahre später, ebnet die dritte Generation der Hempels dem Unternehmen den Weg in der ganzen Welt. Christian und André Hempel konzentrieren sich immer noch auf das Kerngeschäft des Unternehmens und setzen dabei den Expansionskurs in der Welt der Metalle, Legierungen, Halbzeuge und Recycling-Produkte fort, den ihre Vorfäter begonnen haben. André Hempel glaubt daran, dass der Fortbestand und das Wachstum des Betriebes sich auch darin begründet, dass er familiengeführt und unabhängig geblieben ist. „Es ist einfacher mit einem familiengeführten Unternehmen. Es gibt ein hohes Maß an persönlicher Verantwortlichkeit und Einbindung; eine Entscheidung ist schneller getroffen und umgesetzt!“



Hempel Special Metals

Ein wichtiger Teil der Hempel Gruppe ist Hempel Special Metals (HSM), das sich auf den internationalen Vertrieb von Hochleistungswerkstoffen spezialisiert hat. „Globale Logistik spezieller korrosions- und hitzebeständiger Hochleistungswerkstoffe für lokalen Bedarf, das beschreibt genau, was Hempel Special Metals ausmacht.“ Laut Dirk Aberle, Leiter Export & Projekte, verfügt HSM über ein perfektes Netzwerk, um den Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden. „Mit 140 Mitarbeitern in sieben Ländern – einschließlich Hempel Wire – kennen wir den Markt und wissen jederzeit, was dort gerade los ist. Das bedeutet, dass wir unseren Kunden für ihr Geld den besten Wert anbieten können.“ André Hempel ist sich sicher, dass das Netzwerk sich noch weiter ausdehnen wird: „2011 haben wir Verkaufsbüros in Italien und Shanghai eröffnet. Wir finden es wichtig, die Menschen direkt bei Hempel anzustellen, denn dann wissen wir, dass sie auch wirklich bemüht sind, die Kundenwünsche mit unseren Produkten zu erfüllen.“ Ein internationaler Großhändler zu sein, hat viele Vorteile – vor allem für die Kunden: HSM weiß nicht nur, wo das beste Material für ein entsprechendes Budget zu finden ist, sondern kann auch Spezialwünsche bedienen. Ob ein Meter oder ein Kilometer Rohre in Hochleistungslegierungen – HSM weiß, wo der beste Rundum-Deal für den Kunden wartet.

Produkte

Hempel Special Metals bietet ein breites Spektrum an

Lagerprodukten: Nickellegerungen, Titan und rostfreie Stähle. „Im Jahr 2011 haben wir Zirkonium zu unserem Sortiment hinzugefügt. Zirkonium ist eine Nische in der Nische, aber als einige unserer Kunden erwähnten, dass sie dieses Material brauchen, haben wir uns dazu entschieden, es mit in unser Sortiment zu nehmen.“ HSM arbeitet eng mit einigen strategischen Zulieferern zusammen. Es gibt zwar keine exklusiven Zuliefererverträge, aber starke Partnerschaften. „Wir müssen immer die Bedürfnisse unserer Kunden berücksichtigen. Der eine Produzent, der bei absolut allen Produkten stark ist, existiert nicht. Entweder entscheiden wir uns für Produkte aus unserer jeweils besten Quelle oder wir entwickeln sie selbst.“ Hempel Wire zum Beispiel hat in die Erweiterung und den Standortwechsel des Geschäftsbereichs Profildraht investiert. „Wir produzieren nur Profildraht aus Edelstahl und Nickellegierungen für Spezialanwendungen und verfügen jetzt über Kapazitäten von mehr als 1000 Tonnen.“ Titan ist ein weiteres gutes Beispiel: „Wir arbeiten mit vielen Titan-Produzenten zusammen. Das ist notwendig, weil das Material in so vielen verschiedenen Industrien genutzt wird, mit jeweils eigenen Anforderungen.“ HSM liefert Titan für den medizinischen und industriellen Gebrauch. „Jede Industrie und jedes Land hat seine eigenen Standards. Um sicherzustellen, dass wir mit den besten Produzenten zusammenarbeiten, prüfen und zertifizieren wir alle unsere Zulieferer persönlich.“

Mark Birnbaum, Geschäftsstellenleiter in Oberhausen, erklärt: „Seit 2003 beliefert uns Baoji in China mit Titan für den industriellen Gebrauch. Wir hatten nie irgendwelche Probleme mit ihren Blechen und Bändern, doch da die Kunden in Deutschland striktere Vorgaben für das Material fordern, musste Baoji nach deutschen Standards zertifiziert werden. Durch eine enge Zusammenarbeit haben wir ihnen gezeigt, wie wichtig diese Zertifizierung ist und sie sind jetzt VdTÜV-geprüft.“ Alle Zulieferer, mit denen HSM arbeitet, werden regelmäßig von HSM-Ingenieuren besucht und geprüft. „Wir wollen sicher sein, dass unsere Kunden hohe Qualität zu besten Preisen erhalten.“



In Verbindung bleiben

Da Hempel Special Metals weltweit tätig ist, ist es wichtig, die Kommunikationswege kurz zu halten. André Hempel erklärt: „Wenn an einem Projekt in verschiedenen Ländern gearbeitet wird, darf das Projekt selbst davon nicht beeinträchtigt werden. Alles muss so schnell wie möglich angegangen und gelöst werden. Eine unserer Stärken ist unsere Lieferzeit – hier müssen wir stets unserem hohen Standard gerecht werden.“ Da es unmöglich wäre, das gesamte Sortiment an einem Ort unterzubringen, ist es über mehrere Länder verteilt – Flachprodukte etwa lagern in Deutschland, Langprodukte im Vereinigten Königreich und die Medizinaltechnik in der Schweiz. Das bedeutet aber natürlich nicht, dass der Kunde sich an verschiedene Verkaufsbüros wenden muss, wenn er mehr als eine Produktsorte haben möchte: „Wir

haben das gesamte Lager-sortiment elektronisch erfasst. Über ein IT-System haben alle unsere Verkäufer Zugang zu den Lagerinformationen, egal, wo das Material tatsächlich lagert. So können unsere Kunden alle Geschäfte über nur einen Verkäufer abwickeln. Im Bereich der Hochleistungswerkstoffe ist internationale Logistik ein Wettbewerbsvorteil und wir sind diesbezüglich gut organisiert.“

Service

Das Hempel-Special-Metals-Service-Paket beinhaltet mehr als nur Material. Nachdem HSM jetzt in Oberhausen in einen Wasserstrahlschneider investiert hat, kann das Unternehmen den bestmöglichen Schnitt für Hochleistungswerkstoffe anbieten. Das Material wird nicht durch Hitze geschädigt und der Schnitt ist so präzise, dass der Nutzer es nicht mehr nachbearbeiten muss. Die Prozedur ist besonders vorteilhaft bei Titan, da andere Schneide-Techniken durch z.B. Wärmeeinbringung die Korrosionsbeständigkeit beeinträchtigen können. Es

gibt aber auch noch andere Gründe, die dafür gesprochen haben, in die Maschine zu investieren: „Die neue Maschine macht unser Servicepaket komplett. Wir können nun Laser-, Wasserstrahl- und Plasmaschneiden anbieten. Außerdem haben wir eine Schere,



Säge und Drehbank.“ André Hempel findet es wichtig, seine Kunden durch das ganze Projekt hindurch zu unterstützen. „Wir begleiten unsere Kunden durch den Kaufprozess. Das beginnt oft mit einer Materialberatung. Wir arbeiten mit Partnern, die gut ausgestattete Labore besitzen und dort die Werkstoffe auf Hochtemperatur- und Nasskorrosionsbeständigkeit testen können. Ist der Kunde sich nicht sicher, welches Material seinen Bedingungen standhält, testen wir es für ihn.“ Hempel kann seinen Kunden auch bei der Verkürzung von Ausfallzeiten helfen. „Wir hatten sogar mal eine Situation, in der der Kunde sein Material mit einem Helikopter abholte.“ HSM waren die einzigen, die das nötige Material auf Lager hatten und flexibel genug waren, es innerhalb weniger Stunden zur Abholung bereit zu machen.

„Bisher brauchte es für Hochleistungsmaterialien einen internationalen Händler für die Beschaffung, einen Großhändler fürs Lager, ein Labor für die Inspektion und Qualitätskontrolle, einen Metallbetrieb für die Bearbeitung und einen Spediteur für die „just-in-time“-Lieferung – heute kann dies alles Hempel Special Metals aus einer Hand.“

Zahlen und Fakten

Name:	Hempel Special Metals GmbH, eine Firma der F.W. Hempel Erze & Metalle, Düsseldorf
Firmen der Gruppe:	Hempel Special Metals in Deutschland, der Schweiz, UK, Hong Kong, China, Polen, Italien; Hempel Wire im Vereinigten Königreich
Produkte:	Edelstahl (304, 316L, etc), Spezial-Edelstahl (Duplex, 1.4529, Alloy 31, etc), Nickellegierungen (Alloy 59, 825, 625, C276, C4, etc), Titan (TiGr. 1, 2, 5, 7 etc), alles auf Lager
Märkte:	Medizinaltechnik, Apparatebau, Tunnelbau, Architektur, Chemie und Pharmazie, Öl und Gas, erneuerbare Energien
Vertretungen:	Russland, die Niederlande, Skandinavien
Mitarbeiter:	140
Umsatz:	ca. 120 Millionen US-Dollar

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

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
Linda Fischer
Michael Vehreschild
Marcus Rohrbacher
Tel. +49 2821 711 56 16/17
f.woebeking@kci-world.com

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Ashleigh Ryan

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

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

Satz & Layout

Anita Smits,
Mediamix, Kleve

Druck

Grafisch Advies Bureau Jonker

Fotohinweise

Festo, Dallmer GmbH & Co. KG, Dechema /Helmut Stettin, Hempel Special Metals GmbH, MalIntelligence, Nord Stream, Outokumpu, Paul Golla/pixelio.de, Red Dingo, Schmidt+Clemens Gruppe, Schmolz & Bickenbach, ThyssenKrupp AG, TÜV SÜD Chemie, Bayer AG, Institut für Europäische Wirtschaftsförderung

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.

