

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

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

Satz & Layout

Anita Smits,
Mediamixx, Kleve

Druck

Grafisch Advies Bureau Jonker

Fotohinweise

AIDA, Cmglee, Deutsche Nanoschicht, Estaro GmbH, Genius PR, Helmut Stettin/Dechema, Hempel, Horst Karbaum/MalIntelligence, LichtLabor, Mac Morrison, Meyer Werft, Outokumpu, Pyramid, Segovax/Pixelio, SMR, Stahl-Informations-Zentrum, Voß Edelstahlhandel, Wuppermann AG

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.



Estaro

Feuerfest und flexibel

Lagerfläche verdoppelt, neue Produkte und Werkstoffe im Sortiment sowie in Team und Technik investiert: Estaro hat sich kräftig weiterentwickelt. „Vor einigen Jahren waren wir noch ein Geheimtipp, inzwischen haben wir uns im Markt als Experten für hitzebeständige Edelstahlprodukte etabliert“, sagt Geschäftsführer Daniel Roy. Das Unternehmen mit Sitz in Bad Sassendorf ist lagerhaltender Händler für feuerfeste Rohre, Bleche und Rundstähle aus Edelstahl. Beliefert wird fast ausschließlich der Handel.

„2011 war ein bombastisches Jahr. Doch 2012 ist sogar noch besser“, berichtet Roy. Und auch für die Zukunft ist er zuversichtlich. Die Energiewende, so der Geschäftsführer, berge große Potenziale. „Neue Kraftwerke müssen gebaut werden. Dafür sind unsere Produkte gefragt“, sagt Roy. Und davon hat Estaro inzwischen mehr zu bieten als je zuvor. Bis vor wenigen Jahren hatte das Unternehmen ausschließlich hitzebeständige Rohre auf Lager. Inzwischen vertreibt Estaro auch Bleche und Rundstähle. Warum? „Vom Markt wurde der Wunsch an uns herangetragen. Es gibt nur wenige Anbieter dafür. Das sind Nischen, die die großen Metallhändler nicht mehr oder kaum noch anbieten“, erklärt Roy. „Unsere Materialien sind nie Schnelldreher, somit sind eine Lagerhaltung und die damit verbundene Kapitalbindung sehr kostspielig. Estaro erfüllt die Funktion des Lagerhalters und bietet den Kunden dadurch einen Kosten-Nutzen-Effekt sowie Flexibilität und zusätzliche Serviceleistungen wie Lieferung und Anarbeitung.“

Nischenmarkt

Die Konzentration auf diesen Nischenmarkt zahlt sich aus. Im Laufe der Jahre hat Estaro die Produktpalette nicht nur in der Breite erweitert, sondern vor allem auch in der Tiefe. „In einigen Bereichen bieten wir eine sehr hohe Abdeckung. Diese Strategie werden wir auch weiterhin verfolgen.“ Das führt vor allem dazu, dass sich das Unternehmen auf den Verkauf kleiner Mengen konzentriert. „Der Verkauf von zwei Tonnen ei-

nes Produkts ist eher die Seltenheit, aber im Hause Estaro zählt mehr die Qualität als die Quantität“, so Roy.

Kleine Mengen, große Qualität: Die Produkte von Estaro werden für die anspruchsvollsten Anwendungen genutzt: in der petrochemischen Industrie, im Industrieofenbau, in der Zementindustrie, im Wärmeanlagen- und Müllverbrennungsanlagenbau – gemäß



dem Firmenslogan „Wir gehen für Sie durch die Hölle.“ „Die Kunden stammen überwiegend aus dem Handel. Insgesamt haben wir einen großen Anteil Stammkunden.“ Im Laufe der Jahre ist die Kundenstruktur deutlich internationaler geworden. „Seit wir häufiger auf Messen ausstellen, haben wir vermehrt Anfragen aus dem Ausland zu verzeichnen“, berichtet der Geschäftsführer. Die Zahl der Bestellungen ist vor allem aus den europäischen Nachbarländern gestiegen, aber auch aus der Türkei. „Selbst Länder wie Malaysia und Australien standen



schon mal in den Auftragsbüchern“

Außendienst

Der überwiegende Teil der Kunden stammt aber nach wie vor aus Deutschland. Diese Kunden werden jetzt noch stärker betreut. Dafür hat Estaro erstmals einen Außendienstmitarbeiter eingestellt. „Er besucht die

Lagerhalle haben wir verdoppelt, die Außenlagerfläche sowie die Rangierflächen für LKW vergrößert, der Vertrieb ist ausgelagert und in ein Nebengebäude gezogen“, berichtet Roy. Für das Lager wurde ein Hallenkran erworben; im Zuge der Erweiterung konnte die Arbeit mit Gabelstaplern nicht mehr bewältigt werden. Zudem wurde in den Fuhrpark und die interne IT investiert – um den Strom- und Spritverbrauch zu drosseln. Die Hallendächer wurden mit einer Photovoltaikanlage ausgerüstet. „Über den Solarstrom können wir theoretisch unseren gesamten Energiebedarf decken.“

Darüber hinaus wurde das Team um mehrere Mitar-

beiter aufgestockt. Die neuen Kollegen arbeiten im Verkauf, im Finanzbereich und im Lager. Nach den Investitionen in Lager und Logistik liegt der Fokus in diesem Jahr auf Schulung und Weiterbildung. Themen wie Ladungssicherung und Qualitätsmanagement stehen dabei im Mittelpunkt. Darüber hinaus stehen die Komplettierung und der weitere Ausbau des Produktportfolios im Fokus.

Unabhängig

„Insgesamt haben wir uns von einer Handelsvertretung zu einem eigenständigen Unternehmen weiter-

Online aktiv

Neuer Look im Web: Estaro hat seine Website komplett modernisiert – schnörkellos und informativ. So können alle Produktinformationen unter dem Button Download heruntergeladen werden. Zudem ist das Unternehmen inzwischen auch auf Facebook aktiv. „Die sozialen Medien entwickeln sich für uns zu interessanten Plattformen“, erklärt Daniel Roy.

entwickelt“, zieht Roy ein Zwischenfazit. „Man kennt uns inzwischen im Markt.“ Auf dieser Basis soll in den kommenden Jahren das Lager weiter ausgebaut werden. Schritt für Schritt, so der Geschäftsführer, sollen die Materialauswahl und die Abmessungsvielfalt gesteigert werden. Dabei gilt das Grundprinzip: Alles in überschaubarem Rahmen und komplett selbst finanziert. „Wir möchten ein gesundes und nachhaltiges Wachstum erzielen und dabei unsere Unabhängigkeit wahren. Gleichzeitig soll unsere Organisation flexibel bleiben, so dass wir schnell auf Kundenwünsche reagieren können. Mit unseren Partnern in allen Bereichen wollen wir einen gezielten Ausbau der Nische hitzebeständige Edelstähle forcieren.“ Für die Energiewende und die daraus resultierenden Aufgaben ist Estaro also gerüstet...

Frank Wöbbeking



Zahlen und Fakten

Name:	estaro GmbH
Firmensitz:	Bad Sassendorf
Geschäftsführer:	Daniel Roy
Produkte:	Feuerfeste Rohre, Bleche und Rundstähle
Branchen:	Petrochemische Industrie, Industrieofenbau, Zementindustrie, Wärmeanlagen- und Müllverbrennungsanlagenbau