

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.

Donald D.F. Wiedemeyer
d.wiedemeyer@kci-world.com

Redaktionsleitung

Hans G. Diederichs
h.diederichs@kci-world.com

Redaktion

Stephanie Gorgs
Kyra van den Beek
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 52
redaktion@kci-world.com

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Steven Keddy

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Marcus Rohrbacher

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

Abonnementsservice

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

Satz & Layout

Anita Smits,
Layouthuis, NL

Druck

Grafisch Advies Bureau Jonker

Fotohinweise

Alba, ArcelorMittal, ASK,
Bormann & Neupert, Bosch,
Bosch Rexroth, Bosch Solar
Energy, Empa, Erdwich, Euro
Inox, Knoll, KUKA, lettera43,
Qatar Petroleum, Schages,
Schmolz+ Bickenbach,
Schoeller-Bleckmann, Schuler,
Schwarze Robitex, S-I-Z,
ThyssenKrupp Steel Europe,
TRUMPF, voestalpine, Voss
Edelstahl, Wintershall, WZV
Fotalia Photo by Nichole Harris

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 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.



Rohre sind ihr Geschäft

Schoeller-Bleckmann UK ist ein starker Lieferant

Schoeller-Bleckmann UK hat seinen Hauptsitz im European Business Park in Oldbury

Oldbury. Schoeller-Bleckmann Special Steels Ltd. wurde 1963 als die britische Niederlassung von Schoeller-Bleckmann aus Österreich gegründet. An seinem anfänglichen Standort in Tipton, West Midlands, hat sich das Unternehmen auf Werkzeugstähle und verschiedene Spezialstähle konzentriert. Das Unternehmen wuchs schnell und zog konsequenterweise schon 1972 zu seinem jetzigen Standort, dem European Business Park in Oldbury, um.

Nachdem man im Werk in Österreich nahtlose Rohre herstellen konnte, schaffte Schoeller-Bleckmann UK 1972 die ersten Lagerbestände an nahtlosen Edelstahlrohren und -rohren in sein Lager in Großbritannien. Als die Geschicke der österreichischen Stahlindustrie von den 1980er Jahren in die 1990er Jahre übergangen, gab es verschiedene Veränderungen auf der Besitzerebene. Abgesehen von diesen Veränderungen wuchs Schoeller-Bleckmann UK kontinuierlich weiter und arbeitet heute als extrem erfolgreiches Unternehmen, das im Besitz von Böhler-Uddeholm UK ist. Das Unternehmen ist ganz

und gar konzentriert auf die Entwicklung und Lieferung von nichtrostenden Duplex- und exotischen Rohrprodukten. Mit mehr als 40 Jahren gesammeltem Wissen und Erfahrung ist das Unternehmen bekannt für Qualität und hat darüber hinaus die Stärke zu liefern. KCI sprach mit dem Geschäftsführer Roy Morgan über die Verbundenheit seines Unternehmens mit nahtlosen, nichtrostenden Röhren und Rohren und insbesondere über das Engagement für die Öl- und Gasindustrie.

Zusammenarbeit

Schoeller-Bleckmann (UK) ist die exklusive Vertretung des Hüttenwerks Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr

(SBER), Österreich, in Großbritannien. „Obwohl wir ein unabhängiger Anteilseigner sind und 80 Prozent des Aktienkapitals halten, ist das österreichische Produktionswerk für uns immer noch von besonderer Bedeutung. Seine Fertigungskapazität von jährlich 17.000 Tonnen im Größenbereich von sechs bis zu 219,8 Millimetern, seine hohe Qualität und seine gute Reputation machen das Werk zu einem der führenden in Europa mit weltweiter Anerkennung.“

„Während unsere hauptsächlichliche Versorgungsrouten über SBER verläuft, wird unser Produkt- und Leistungsprofil verbessert durch den

Zugang zu Lager- und Produktionsstätten der Unternehmensgruppe. Unser um-

weltbedingungen standhalten, werden immer drängender. Schoeller-

„Wir bewegen uns bei unseren Lieferungen von einem Extrem zum anderen“

fassendes Lagerprogramm, das kontinuierlich durch monatliche Lieferungen versorgt und gepflegt wird, erlaubt es uns, unseren Kunden mit Unterstützung der Gruppe ein hohes Qualitätsniveau, Zuverlässigkeit und Kontinuität zu garantieren.

Bleckmann UK hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese Produkte zusammen mit geeigneten Begleitdokumenten, Zulassungen und Service-Unterstützung zu liefern.

Wir pflegen und bemühen uns aktiv um Neuzulassungen, Akkreditierungen und Qualifikationen. Wir haben Verständnis für die erforderliche Qualität und die Qualitätssicherung innerhalb der Öl- und Gasindustrie, im Offshore- wie im Untersee-Geschäft. Die Forderungen dieser Bereiche nach Materialien, die extremen Um-



Die Mitarbeiter der Export-Abteilung von Schoeller-Bleckmann UK





Roy Morgan, Geschäftsführer bei Schoeller-Bleckmann UK



Das Unternehmen bemüht sich fortwährend, seinen Kundenservice auszuweiten und zu verbessern, sowie die Kundenzufriedenheit zu steigern.

derungen der Öl-, Gas- und Entsalzungsanlagen-Industrie, und wir sind überzeugt, dass die Nachfrage weiter steigen wird.“

„Weltweite Präsenz bedeutet lokale Stärke“

Schoeller-Bleckmann hat die Schneide- und Anfasstechnologie im Hause ausgebaut und bietet darüber hinaus auch Test- und Inspektionsarbeiten an. „Wir haben 19 Sägen und eine Maschinenhalle im Werk zur Verfügung. Außerdem haben wir jetzt mehr Möglichkeiten, Rohr-Pakete per Schnell-Lieferung anbieten zu können.“ Mr. Morgan betont die Tatsache, dass, obwohl das meiste Material vornehmlich aus dem österreichischen Hüttenwerk stammt, sein Unternehmen auch andere europäische Werke in Anspruch nimmt, um die Kundenwünsche zu erfüllen.

Duplex

Während der vergangenen zehn Jahre sind die Duplex- und Superduplex-Güten für Schoeller-Bleckmann UK besonders wichtig geworden. Das gilt insbesondere für die Öl- und Gasindustrie, bei der das Unternehmen das schnelle Nachfrage-Wachstum vorausgesehen hatte. Schoeller-Bleckmann war das erste britische Unternehmen, das Lagermaterial angeboten hat – und das liegt weit zurück in den 1980er Jahren, als die Nachfrage gerade erst anfing. „Im Moment würde ich sogar so weit gehen und sagen, dass 50 Prozent unseres Umsatzes durch Duplex und andere exotische Güten generiert wird. Die Duplex-Güten erfüllen viele Anfor-

40 Prozent der Geschäfte von Schoeller-Bleckmann UK sind für den Export in 50 verschiedene Länder bestimmt. „Wir starteten wohl als Export-Unternehmen im Jahr 2005 mit einem Fachmann und nach sehr viel Marktforschung hatten wir eine Marketing-Strategie. Heute beschäftigen wir 10 Mitarbeiter im Export-Geschäft und der Bereich wird noch weiter wachsen“.

Zusätzlich zu seinem Zentralbüro in Oldbury unterhält Schoeller-Bleckmann jetzt ein Büro und ein Lager in Dubai, das die Arbeit im Mittleren Osten unterstützen soll. Hinzu kommt ein Verkaufsbüro in Kuala Lumpur, das Südostasien und die Pazifik-Region abdecken

„Ein Qualitätsprodukt zum richtigen Preis“

soll. „Da sich unser Export- und Projektgeschäft weiter entwickelte, war es offensichtlich, dass wir näher an unsere Kundenbasis rücken mussten durch eine reguläre Präsenz und die Bindung an die Versorgungskette. Kurz: Weltweite Präsenz bedeutet lokale Stärke. Unsere Kundenbasis ist nicht global – wir bewegen uns in einem globalen Geschäftsbereich. Wie schon erwähnt exportieren wir in 55 Länder, mit besonderem Augenmerk auf den Mittleren Osten und den asiatisch-



pazifischen Raum.“ Export- und projektmäßig betrachtet ist Schoeller-Bleckmann ein sehr vielfältiges Unternehmen. „Wir handeln mit allen möglichen Arten von Aufträgen im Wert von 100 GBP bis hin zu mehr als einer Million GBP - Basisversorgung für anspruchsvolle Wünsche.“

Kundendienst

Schoeller-Bleckmann UK hat heute 31 Mitarbeiter und investiert gerne in seine Mannschaft. Dazu Mr.

tungsteams eingerichtet – vor allem aber soll die neue Abteilung deren Kunden professionell betreuen statt sich auf Werksangaben zu verlassen. „Wir verfügen jetzt über eine Abteilung, die Fragen zu Technik, Spezifikationen und diversen Tests ohne Zeitverlust beantworten kann.“

Mr. Morgan sieht eine glänzende Zukunft für Schoeller-Bleckmann UK, ist sich jedoch möglicher zukünftiger Herausforderungen bewusst. „Natürlich wird es in

„Im Einklang mit den Kundenbedürfnissen zu sein, ist von großer Bedeutung!“

Morgan: „Wir sind davon überzeugt, dass die Qualität und die Langlebigkeit des Services, den unser Team bietet, ganz besonders wichtig sind. Unsere Mitarbeiter haben große Markt- und Produktkenntnisse und bemühen sich sehr um unsere Kunden und deren Bedürfnisse. Kunden müssen unbedingt zufrieden sein und Vertrauen in ihren Zulieferer haben.“

den kommenden zwei bis drei Jahren wieder einen Billig-Wettbewerb bei täglich verwendetem Edelstahl geben. Das wird auch auf Duplex und andere exotische Güten übergehen, da die Qualitäten und Zulassungen besser werden. Dennoch wird es immer Möglichkeiten geben für Qualität bei Service, Produkten und Verfügbarkeit. Wir müssen nur weiterhin besser werden und noch näher an unsere Kunden rücken. Unser Markt ist ständig in Bewegung, und wir müssen ebenso permanent in Bewegung bleiben. Man muss eben ein Qualitätsprodukt zum richtigen Preis anbieten können“.

EA 03130091



Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr (SBER) in Österreich, dessen exklusiver Vertreter Schoeller-Bleckmann UK ist (Fotos: Schoeller-Bleckmann)



Das UK-Verkaufsteam: Erfahrene Mitarbeiter mit Markt- und Produktkenntnissen, allesamt fokussiert auf Kundenwünsche und -verständnis