

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

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

Abonnentenservice

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

Alinox, Butting, Claus Ableiter,
Damstahl, Eisenblätter, Forell
Tebroke, Outokumpu, Roestvrij
BV, SMS Siemag, Spectro,
ThyssenKrupp Steel Europe,
Trumpf, Vogelsang, Vollmer,
Wilfried Dechau, Stauff

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.



SPOTLIGHT ON

Spotlight on Roestvrij BV

Roestvrij BV ist auf einem glänzenden Weg in die Zukunft

Zwei Jahre nach dem Start des Unternehmens Roestvrij BV sprach die Redaktion unserer Schwester-Publikation „Stainless Steel World News“ mit Vater und Sohn Luuk und Sven Dallau in Helmond, Niederlande. Die neuen Büros, in die sie umgezogen sind, sind hell, luftig und geräumig. Das angrenzende Lager beeindruckt durch seine Ordnung und seine Größe, obwohl kräftig gearbeitet wird. Das beweist, dass es dem Unternehmen gut geht. Roestvrij BV hat in den letzten Jahren expandiert und wächst immer noch weiter.



Sven Dallau, CEO von Roestvrij BV

Roestvrij BV wurde Ende 2011 gegründet. Das hat unweigerlich im ersten Jahr 2012 sehr viel Arbeit gemacht, denn in dem Jahr zog Roestvrij BV um in ein größeres, moderneres Gebäude in Helmond, wo sie auch mehr Lagerplatz hatten. Sie mussten auch ihre ISO Zertifizierung bestätigen bekommen. Nun ist es 2013 und Roestvrij BV ist für die Zukunft gerüstet. Der Umzug ist abgeschlossen, die ISO 9000 ist erteilt worden und jetzt können sie sich ganz auf ihre Kunden konzentrieren. Dabei ver-

vor die Wirtschaft wieder in Fahrt kommt, da es einige Zeit dauert, jemanden einzuarbeiten in den neuen Job“, erläutert Sven Dallau bevor er über das neue Büro spricht, das Roestvrij BV in Mechelen, Belgien, eröffnet hat. „Auch wenn Belgien nicht weit entfernt ist von hier, ist es immer noch wichtig, ein eigenes Büro dort zu haben. Es heißt Rv Inox. Wir haben zwei Kollegen im Vertrieb Mechelen: Nicole Vergauwen und Kim Ponet, die beide viele Jahre Erfahrung mit Edelstahl Rostfrei haben. Sie generie-

„Weil wir so viele unterschiedliche Märkte beliefern, haben wir sehr unterschiedliche Produkte auf Lager“

trauen sie auf das Fundament, das sie gelegt haben, sobald die Wirtschaft wieder in Schwung kommt. Die Zeiten sind nicht einfach für diesen Industriebereich, aber man muss positiv denken und nach vorne schauen, um durchzukommen. „Wir expandieren weiter und werden dies auch in Zukunft tun. Deshalb wollen wir unser Salesteam mit einem weiteren Verkäufer erweitern. Es ist außerdem besser, dies jetzt zu tun, be-

ren unsere Umsätze in Belgien und Luxemburg und sprechen daher beide natürlich auch Französisch. Die Ware für die Kunden aus der Region wird aus unserem Zentrallager in Helmond, Niederlande, geliefert.“

Es gibt einen weiteren Bereich, in dem Roestvrij BV seine Exportaktivitäten ausbaut. Sven Dallau erklärt: „Für uns zählt alles außerhalb der Benelux zum Ex-

portgeschäft. Im Moment sind die meisten unserer Kunden in den Benelux-Ländern oder im Ruhrgebiet in Deutschland. Wir expandieren jedoch auch nach Osteuropa, und für unsere Spezialprodukte haben wir Abnehmer in der ganzen Welt. In Osteuropa versuchen wir gerade, unser Geschäft auszubauen. Die Volkswirtschaften in diesen Ländern wachsen zurzeit immer noch – und das zu einem Zeitpunkt, da das Wachstum in Westeuropa langsamer wird. Deutschland ist dennoch der größte Markt für Edelstahl in Europa, wir machen aber auch Geschäfte mit Polen, Rumänien, Österreich und der Schweiz. Deshalb werden wir auch auf der Messe in Brünn, Tschechische Republik, präsent sein. Sie ist ganz auf Osteuropa fokussiert. In Zukunft wollen wir auch in der Türkei Geschäfte machen. Das Land hat gerade jetzt eines der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften, daher gibt es dort gute Geschäftsaussichten.“

Produktvielfalt

Roestvrij BV beliefert eine breite Palette von Marktsegmenten: von On- und Off-shore-Anlagen bis hin zur Lebensmittel-Verarbeitung, von der (Petro-) Chemie hin zur Fabrikations- und Prozess-Installation. „Weil wir so viele unterschiedliche Märkte beliefern, haben wir sehr unterschiedliche Produkte auf Lager. Es gibt viele Überschneidungen bei den Produkten, die von den unterschiedlichen Branchen, die wir bedienen, verwendet werden. Die Diversifizierung ist ein Vorteil für uns: Dadurch, dass wir so viele verschiedene Branchen bedienen, verteilen wir unsere Risiken. Wenn eine Branche Schwierigkeiten bekommt, haben wir immer noch Kunden in anderen Branchen. Zum Beispiel:

„Große oder kleine Aufträge, unser Lager kann alle bewältigen“

Obwohl viele andere Branchen Probleme bewältigen müssen, geht es der Nah-



Das halbautomatisierte Rohrlager-System bei Roestvrij BV (Fotos: Roestvrij)



rungsmittelindustrie im Moment immer noch gut. „Gro-

ße oder kleine Aufträge, unser Lager kann alle bewältigen. Roestvrij BV hat alles auf Lager, sowohl in der Breite als auch in der Tiefe. Wir beliefern sogar regelmäßig unsere Kunden mit größeren Hüttenwerks-Mengen ab Lager unserer europäischen Schwestergesellschaften. Dies ist sehr wichtig in der augenblicklichen Marktsituation, wo unsere Kunden (und deren Kunden) keine Zeit haben, um Produktionszeiten abzuwarten.“

Roestvrij BV hält vornehmlich die Güten 304 (L) und 316 (L) auf Lager. Das Unternehmen führt auch spezielle Güten, und, wenn die Edelstahlspezialisten etwas nicht selbst auf Lager haben, wissen sie, wo man es schnell bekommt. „Wir liefern unsere Spezialitäten in die ganze Welt. Es ist sehr schwierig und teuer für Kunden, wenn sie Einzelteile bei den Hüttenwerken ordern, vor allem, wenn es um Spezialitäten geht. Außerdem kann es bis zu sechs Monate dauern, bis die Ware von den Hüttenwerken geliefert wird. Das bedeutet, dass wir wegen unseres Lagers in der Lage sind, unseren Kun-

SPOTLIGHT ON



den kurzfristig das zu liefern, was auch immer sie benötigen. Ein Beispiel für die Spezialitäten, die wir in Rundstäben auf Lager haben, sind die Güten 253MA und 254SMO.“

Service

Obwohl Roestvrij BV ein relativ kleines Unternehmen ist oder vielleicht sogar, weil es das ist, ist Service sehr wichtig. Sven Dallau sagt dazu: „Alles, was wir tun, tun wir für die Kunden. Selbst wenn unsere Kunden im allerletzten Moment

kommen, werden wir immer unser Bestes tun, um ihnen zu besorgen, was sie brauchen, wenn sie es brauchen.

„Alles, was wir tun, tun wir für die Kunden“

Wir bringen ihre Ware auf den Weg, selbst wenn unsere Mitarbeiter zu beschäftigt sind. Wenn das der Fall ist, gehen eben ein Verkäufer oder ich selbst ins Lager, um die Ware zu holen, damit sie zum Kunden versendet werden kann.

Auf diese Weise arbeiten wir zusammen als ein Team, um unseren Kunden zu helfen. Dies bedeutet anderer-

seits auch, dass kein Auftrag oder Kunde zu klein für uns ist. Selbst wenn Sie nur ein paar Teile benötigen, ist dies kein Problem. Wir hatten vor kurzem einen Auftrag über 50 Duplex-Teile. Die Stücke wurden geschnitten und innerhalb von

zwei Tagen an den Kunden geliefert.“

Eine weitere Dienstleistung, die Roestvrij BV anbietet, ist Wissen. „Wir haben ein Team aus sehr erfahrenen Mitarbeitern hier, die bei der Auswahl von Güten und Abmessungen helfen können. Wir können beispielsweise auch helfen, wenn es um Normen geht.“ Luuk Dallau ist Mitglied in mehreren EU-Norm-Ausschüssen für Rohre, Fittings und Flansche. Er kann die Fragen zu EU-Normen beantworten.



„Sehr bald wird es eine neue EU-Norm für die Milchprodukte erzeugende Industrie geben, die die alte DIN 11850 ersetzen wird. Es ist wichtig, dass unsere Kunden darüber Bescheid wissen. „Vor ein paar Jahren liefen bei den Kunden die Bestellungen ein, und das war ihre oberste Priorität. Jetzt haben sie Zeit, sich auf ihren Zulieferer zu konzentrieren, und Service hat sich für Roestvrij zu einem Weg entwickelt, auf dem sich das Unternehmen als Lagerhalter hervortun kann. Unser Dasein hat auch mehr an Bedeutung gewonnen, da unsere Kunden

überhaupt kein eigenes Lager mehr führen wollen. Sie müssen mehr auf ihr Geld achten. Das bedeutet andererseits, dass es wichtiger geworden ist, dass die Ware rechtzeitig vor Ort und sofort einsatzbereit ist.“ Mit all diesen Entwicklungen und Expansionsaktivitäten hat sich Roestvrij auf einen klaren, in die Zukunft gerichteten Weg begeben. Das KCI-Team zweifelt nicht, dass das Unternehmen damit viel Erfolg haben wird, und es freut sich darauf, in Kontakt zu bleiben, um zu sehen, wohin sich Roestvrij entwickelt.

EA 03130091

Zahlen und Fakten

Name:	Roestvrij B.V.
Ursprünglich gegründet:	1977
Standort:	Helmond, Niederlande
Anzahl der Mitarbeiter:	21
Produkte:	Edelstahlrohre, Röhren, Drahtfittings, Flansche, Abdichtungen, Kastenprofile
Güten:	304/L, 4301/4307, 316/L, 4401/4404, 254SMO, 4547, 253MA, 4835, duplex, 4462
Standardlänge:	6 Meter
Website:	www.roestvrij.nl
Kontakt:	info@roestvrij.nl



Das Lager von Roestvrij BV in Helmond