



STAPPERT

PRESSEMITTEILUNG / PRESS RELEASE

STAPPERT Deutschland GmbH
Willstätterstraße 13
40549 Düsseldorf
GERMANY
T +49 211 5279-0
F +49 211 5279-177
deutschland@stappert.biz
group.stappert.biz

Silke Löser
STAPPERT Brand
Communication Manager
T +49 211 5279-131
F +49 211 5279-259
s.loeser@stappert.biz

05.03.2018

Geschäftsführung:
Thomas Cramer (Hauptgeschäftsführer),
Peter Kolz, Sarah Vaison de Fontaube
Sitz der Gesellschaft: Düsseldorf
USt-Id-Nr. DE 119268333
Handelsregister Düsseldorf HRB 20
Rechtsform: GmbH

Thomas Cramer, neuer Hauptgeschäftsführer bei STAPPERT

Feinschliff für Prozesse und Portfolio

Thomas Cramer ist seit Anfang Januar neuer Hauptgeschäftsführer von STAPPERT. Was wird sich unter seiner Regie ändern? Wie sieht er seine neue Rolle? „Das Unternehmen steht glänzend da. Meine Aufgabe besteht deshalb zunächst im Feinschliff einzelner Aspekte“, erklärt Cramer im Interview. Die kommenden Monate will er vor allem zur intensiven Einarbeitung und zum Kennenlernen aller Geschäftsbereiche nutzen.

Thomas Cramer blickt auf eine langjährige Karriere in der Rostfrei-Industrie zurück, die so manche Herausforderung bereithielt. Bei STAPPERT findet er vergleichsweise komfortable Rahmenbedingungen vor. „Das Unternehmen ist Marktführer und arbeitet profitabel. Deshalb werde ich nicht alles auf den Kopf stellen“, betont er. In der Unternehmensphilosophie gehe es nicht darum, die verkaufte Tonnage um jeden Preis zu steigern. Das Ziel bestehe vielmehr darin, die Prozesse weiter zu optimieren, die Logistik zu stärken und das Produktportfolio gezielt zu erweitern. Bevor er konkrete Entscheidungen treffen könne, müsse er das Unternehmen erst von Grund auf kennenlernen.

Rohre und Rohrzubehör

Eines kann er aber schon jetzt feststellen: „Das Produktportfolio ist nahezu vollständig.“ Jedoch im Bereich Rohre und Rohrzubehör sieht er Wachstumspotenzial. „Hier können wir noch zulegen. Das hängt aber in erster Linie vom Vertriebspersonal ab. Dieser Produktbereich stellt für den Verkauf eine völlig andere Welt dar. Dafür braucht man ausgewiesene Spezialisten“, weiß Cramer aus Erfahrung. Die ersten Experten seien noch unter seinem Vorgänger unter Vertrag genommen worden, weitere sollen möglichst rasch folgen.

Vorteilhaft wäre eine Ausdehnung des Rohrzubehörsortimentes, insbesondere im Hinblick auf einen geringen Platzbedarf. „Eine deutliche Steigerung im Bereich Fittings und Flansche können wir mit unseren vorhandenen Ressourcen schaffen“, ist der Geschäftsführer überzeugt. Somit wäre ein Wachstum möglich, ohne die Lager- und Logistikkapazitäten erweitern zu müssen.

Intelligente Lösungen

Cramer kennt die Edelstahlbranche aus dem Effeff. Was sind hier für ihn die größten Veränderungen? „Früher ließ sich das Geschäft über Einkauf und Verkauf definieren. Heute geht es vor allem um die Prozesse, den Service und die Logistik. Die Preise an sich sind vergleichbar, aber das Drumherum macht den Unterschied“, so Cramer.

An dieser Stelle kommt für ihn die STAPPERT-Philosophie der INOX INTELLIGENCE ins Spiel. Darunter versteht er ein lösungsorientiertes Angebot an Produkten und Serviceleistungen für den Kunden. Die Grundlagen dafür sind Fachwissen und Erfahrung der Vertriebsmitarbeiter, kombiniert mit einem umfassenden Produkt- und Serviceangebot. „Auf dieser Basis erhält jeder Kunde eine intelligente Lösung, die seinen Anforderungen entspricht“, verdeutlicht Cramer. Diese Strategie will er weiterentwickeln. Schließlich stammt er selbst u.a. aus dem Vertrieb und möchte auch künftig den Kundenkontakt nicht missen.

Eine andere Entwicklung sieht er in den schrumpfenden Losgrößen, da die Kunden nur noch „just in time“ für ihren aktuellen Bedarf bestellen. Ein Trend, der sich bereits seit mehreren Jahren vollzieht. „Niemand ordert mehr Rohre oder Stabstähle für das eigene Lager. Dafür gibt es ja uns. Wir können die gewünschten Produkte schnell liefern. Dafür müssen wir natürlich unsere Prozesse im Griff haben.“ Das sicherzustellen, ist eine seiner zentralen Aufgaben.

Wie beurteilt er die Wettbewerbssituation? „Die kleineren Anbieter werden es auf lange Sicht schwer haben, wenn sie keinen besonderen Mehrwert bieten.“ Das bedeutet, dass sich möglicherweise Übernahmekandidaten anbieten. „Wenn sich eine interessante Chance ergibt, werden wir das sorgfältig prüfen.“

Digitalisierung

Weitertreiben will er den eingeschlagenen Weg der Digitalisierung. Aber auch hier eher gezielt als breit. „Wir wollen nicht einen Webshop aufbauen, in dem jedermann bestellen kann. Das ist nicht unser Geschäft. Das Ziel besteht darin, sich mit Kunden über Schnittstellen zu verknüpfen: hinterlegte Preislisten, digitalisierte Auftragsbestätigungen und Rechnungsstellungen, Zugriff auf Zeugnisse, Einblick in die Lagerbestände, um nur einige Beispiele zu nennen. Daran arbeiten wir derzeit.“



Ein weiterer wichtiger Bereich ist für Cramer der Service, vor allem die Sägeautomation. „Wir leisten schon einige Hunderttausend Sägeschnitte pro Jahr. Ich kann mir vorstellen, dass wir mit kleinen Optimierungen in den damit verbundenen Prozessen unser Ergebnis in diesem Sektor steigern können. Das meine ich mit Feinschliff.“ Auf solche Fragen wird er sich in den kommenden Monaten konzentrieren.

Daten und Fakten

Die STAPPERT Deutschland GmbH verfügt über langjährige Erfahrung im Edelstahl Rostfrei Markt. Seit knapp fünf Jahrzehnten lagert und vertreibt das Unternehmen Edelstähle. Die STAPPERT Deutschland GmbH zählt mehr als 400 Mitarbeiter an vier Lagerstandorten und in 14 Verkaufsbüros in Deutschland.

STAPPERT ist als Marke für rostfreie Langprodukte und Rohrzubehör in elf Ländern Europas vertreten. Die STAPPERT Gruppe ist Teil der französischen Jacquet Metal Service Gruppe und zählt mehr als 870 Mitarbeiter an 20 Lagerstandorten und 40 Verkaufsniederlassungen in Europa.

Pressekontakt:

Silke Löser
STAPPERT Deutschland GmbH
Willstätterstraße 13
40549 Düsseldorf
GERMANY
T +49 211 5279-131
F +49 211 5279-259
M +49 172 2929516
s.loeser@stappert.biz
www.stappert.biz/deutschland