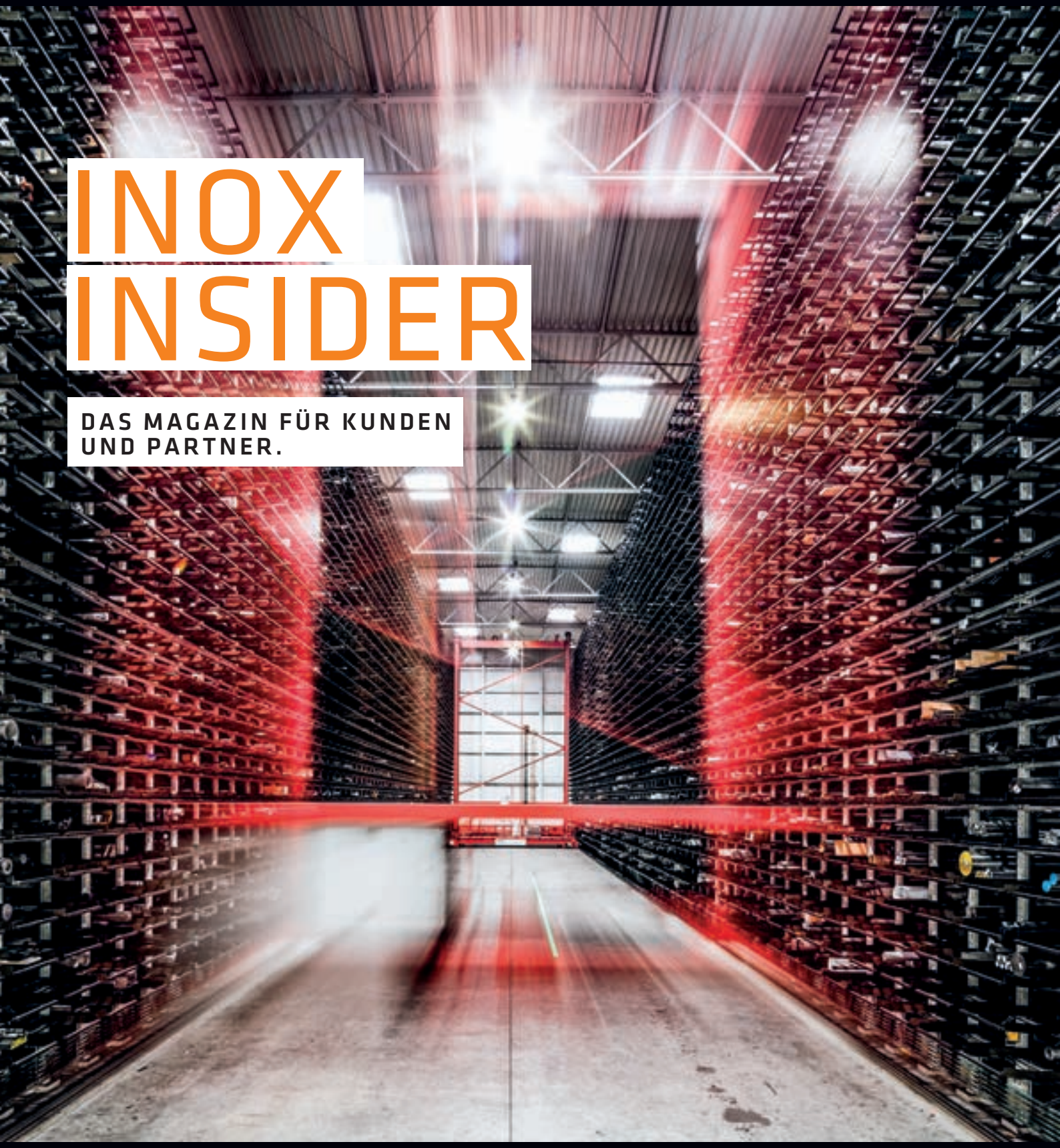
STAPPERT

INOX INTELLIGENCE.



INOX INSIDER

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN UND PARTNER.

Ausgabe 01/18

„Mit neuen Strukturen tragen wir der erfolgreichen Entwicklung von STAPPERT Rechnung.“

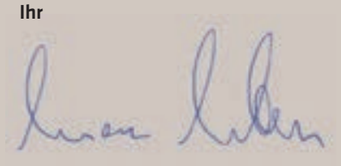
Liebe Leserinnen und Leser,

2017 war ein bewegtes Jahr für STAPPERT. Insbesondere im Ausland haben wir uns positiv entwickelt und den Expansionskurs fortgesetzt. Neue Strukturen tragen diesem Wachstum Rechnung: Zum Jahresauftakt lege ich meine Tätigkeit als Geschäftsführer von STAPPERT Deutschland nieder. Ich selbst werde künftig als Mitglied des Boards der Jacquet Metal Service SA die Position des Group Chief Operating Officers (Group COO) bekleiden. Dem Standort Düsseldorf bleibe ich erhalten und werde weiterhin für die Marke STAPPERT und für die Führung der STAPPERT Gruppe verantwortlich sein, so dass für Kontinuität gesorgt ist. Der neue Geschäftsführer wird sich ausschließlich auf den deutschen Markt konzentrieren – eine Maßnahme, die dessen enorme strategische Bedeutung widerspiegelt.

Die Erweiterung unserer Kompetenzen durch die verstärkte Fokussierung auf Rohre und Rohrzubehör spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle. Um Unternehmen aus der Chemie und Wassertechnik die bewährten STAPPERT Vorteile zu bieten, haben wir Vertriebsstrukturen geschaffen, die den speziellen Anforderungen dieser Marktsegmente entsprechen. Das erforderliche Produktsortiment haben wir bereits auf Lager, fundiertes Fachwissen durch Verstärkung von außen in unser Unternehmen geholt. Die Ausweitung auf andere Industriezweige ist ebenfalls geplant.

Auch die Digitalisierung unseres Unternehmens treiben wir voran und zählen damit zu den Vorreitern eines umfassenden Kulturwandels in der Edelstahlbranche. Bereits im Laufe des Jahres erhalten unsere Kunden Online-Zugriff auf die Welt von STAPPERT und verfügen so über ein Maximum an Schnelligkeit und Transparenz. Diese Entwicklung geht einher mit der Erhöhung unseres Servicegrads. Davon zeugen sowohl die Optimierung unseres standortübergreifenden Logistiksystems als auch die anstehende Investition in eine neue Sägeautomation für den Standort Bönen. Letztere erlaubt uns, der steigenden Nachfrage nach maßgeschneiderten Lieferungen gerecht zu werden und dies mit den gewohnt kurzen Lieferzeiten und der beispielhaften Verfügbarkeit zu verbinden, für die der Name STAPPERT steht.

Ihr



Marc Steffen

04

06

18

DAS IST STAPPERT

Rohre und Rohrzubehör 04
Auf Augenhöhe mit den Kunden

Portrait des Projektteams 05

STAPPERT Noxon 06
Volle Kraft voraus in die Zukunft

Verkaufsbüro Bönen 08
Kundennähe par excellence

Ausbildung 09
Vom Blitzinterview zum Recall

Vorstellung STAPPERT France S.A.S. 10
Die 50-Prozent-Marke im Visier

News 12
Starker Auftritt. Starkes Team.

FOKUS KUNDE

Kundenportrait HERMETIC 14
Immer einen Schritt voraus

STAPPERT VOR ORT

Messe Brünn 16
Drei in einem

Messe Mailand 17
Made in Steel

Messe Maastricht 18
Reden ist Gold

ZAHLEN / DATEN / FAKTEN

STAPPERT Gruppe 20

AUF AUGENHÖHE MIT DEN KUNDEN

Die ersten Schritte sind getan, die ersten Erfolge zu verzeichnen: Mit einem qualifizierten Expertenteam erweitern wir unsere Kompetenzen und machen uns einen guten Namen als Partner für Rohr und Rohrzubehör.

In Niederaula können Rohre in unterschiedlichen Durchmessern gesägt werden.

Seit etwa anderthalb Jahren beschreiten wir bei STAPPERT neue Wege und bauen durch die Intensivierung unseres Rohr- und Rohrzubehörgeschäfts strategische Partnerschaften auf, die unseren Kunden Mehrwert bringen. Möglich macht dies ein derzeit vierköpfiges Spezialistenteam, das an unseren Standorten Niederaula, Bönen, Düsseldorf und Weil der Stadt für gute Erreichbarkeit und eine erstklassige Betreuung sorgt. Ihren Fokus legen die STAPPERT Experten auf zwei Branchen, die sich durch ihren hohen Bedarf an Edelstahllösungen auszeichnen: Wassertechnik und Chemie.

Bei den Zulieferern der Chemieindustrie haben wir durch unsere Stabstahllösungen eine traditionell starke Position. Dennoch braucht es insbesondere bei Neukunden Zeit, Engagement und umfangreiches Know-how, um als kompetenter Ansprechpartner für Rohr und Rohrzubehör wahrgenommen zu werden und eine nachhaltige Vertrauensbasis zu schaffen. Die nötigen Voraussetzungen bringt unser Verkaufsteam mit, denn es kennt sich bestens mit den Märkten und ihren technisch anspruchsvollen Herausforderungen aus, kann potenziellen Kunden auf Augenhöhe begegnen und für die unterschiedlichsten Anliegen passende Lösungen entwickeln. Auch wenn es einmal schwierig wird. Nach dem vielversprechenden Auftakt will das Expertenteam, das derzeit aus dem langjährigen STAPPERT Mitarbeiter Dirk Brandt und den drei Neuzugängen Christoph Kaczmarczyk, Michael Neumann und Frank Schürmann besteht, nun weiter wachsen.

MICHAEL NEUMANN

Standort Bönen

Worin liegt für Sie der Reiz Ihrer Aufgabe?

In ihrem enormen Potenzial. Momentan gibt es auf der STAPPERT Landkarte noch weiße Flecken; es wartet also Pionierarbeit auf uns. Mich persönlich reizen die vielen interessanten Kunden, zu denen wir bislang noch keine Beziehung haben. Wenn wir es schaffen, sie für uns zu gewinnen, können wir den Marktanteil von STAPPERT deutlich steigern.

Welchen Mehrwert bietet STAPPERT im Bereich Rohr und Rohrzubehör?

Mit unserem breit aufgestellten Sortiment können wir uns mit jedem Wettbewerber messen – das zählt zu unseren klaren Stärken. Als Vollsortimenter können wir alle Lösungen aus einer Hand bieten. Das ist ein enormer Vorteil für unsere Kunden. Darüber hinaus zeichnen wir uns durch qualifizierte technische Beratung, umfangreichen Service und die logistische Performance aus.

Wie können wir im Kundengespräch Kompetenz demonstrieren?

Referenzen spielen hier eine extrem wichtige Rolle. Über Anlagen, die wir mit unseren Lösungen ausgestattet haben, findet man einen guten Einstieg und schafft Vertrauen.

Seit einem guten Jahr verkaufen Sie unser Rohr und Rohrzubehör. Wie lautet Ihr erstes Fazit?

Die Resonanz ist sehr unterschiedlich – von Unternehmen, die verhalten reagieren, bis zu Ansprechpartnern, die unseren Leistungen sehr aufgeschlossen gegenüberstehen. Umso erfreulicher sind die ersten Erfolge. So konnte ich z. B. bei einem namhaften Kunden einen großen Auftrag über nahtlose Edelstahlrohre platzieren.

Wie kann sich STAPPERT weiter verbessern?

Unser Lagerprogramm für nahtlose und geschweißte Rohre ist bestens aufgestellt. Allenfalls in puncto Abmessungen und Werkstoffen sowie beim Rohrzubehör haben wir noch Entwicklungspotenzial, das wir abrufen können.

CHRISTOPH KACZMARCZYK

Standort Niederaula

Wie sieht Ihre Arbeitswoche aus?

So flexibel wir bei STAPPERT auf Kunden und Märkte reagieren, so flexibel ist auch meine Planung. Ich mache potenzielle Kunden ausfindig, baue Kontakte auf, suche den Dialog. Im Vor-Ort-Termin gehe ich auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden ein und zeige ihm die Stärken von STAPPERT auf. Auch die Bestandskundenpflege spielt eine wichtige Rolle. Oft zeigt sich erst im persönlichen Gespräch, dass es offene Anliegen gibt, für die wir eine passende Lösung haben.

Wie werden die Erfahrungen des Projektteams umgesetzt?

Durch unsere Erfolge und den Erfahrungsaustausch innerhalb des Teams lernen wir ständig dazu. Kundenanregungen und Wünsche diskutieren wir im Team und leiten diese ggf. an die Geschäftsführung weiter.

FRANK SCHÜRMANN

Standort Düsseldorf

VOLLE KRAFT VORAUS IN DIE ZUKUNFT

Mit einem hochmodernen Lager und dem Markenauftritt der STAPPERT Gruppe setzt STAPPERT Noxon den Erfolgskurs von knapp drei Jahrzehnten fort.

Zwei Edelstahlspezialisten – eine Marke. Seit Anfang 2017 agieren die beiden STAPPERT Gesellschaften Noxon Stainless BV und STAPPERT Nederland BV unter dem Namen STAPPERT Noxon B.V. mit gebündelter Kraft am niederländischen Markt. Ihr neues Erscheinungsbild entspricht dem Corporate Design der STAPPERT Gruppe und bringt die Leistungsstärke zum Ausdruck, die beide Unternehmen auszeichnet. Der Geschäftsführer des ehemaligen Unternehmens STAPPERT Nederland BV, Koos Sassen, ist bereits seit 39 Jahren Teil der STAPPERT Gruppe. Das neunköpfige Verkaufsteam in Zwijndrecht ist vor allem auf den Verkauf von nichtrostenden Stabstählen konzentriert. Der Geschäftsführer der ehemaligen Noxon Stainless BV, Mark Dankers, ist ebenfalls schon lange Jahre im Edelstahlhandel tätig.

Die Erfolgsgeschichte von Noxon Stainless BV startete bereits im Jahr 1990 und ist seitdem von einem kontinuierlichen Wachstum und der Festigung eines erstklassigen Rufes als Edelstahlspezialist – insbesondere im Produktbereich für Rohr und Rohrzubehör – geprägt. Nach dem Zusammenschluss beliefert STAPPERT Noxon heute rund 3.000 Kunden aller Größenordnungen und der unterschiedlichsten Branchen – davon immerhin 40 Prozent aus dem Ausland – mit nichtrostenden Stabstählen, Rohren und Rohrzubehör. Fünf Außendienstmitarbeiter pflegen den intensiven Kontakt zu den Kunden, der STAPPERT Noxon so wichtig ist. Das breite Produktspektrum, der schnelle Zugriff auf die rund 20.000 Lagerartikel von STAPPERT im benachbarten Deutschland und das umfassende Know-how der nunmehr 95 Mitarbeiter geben STAPPERT Noxon eine Sonderstellung auf dem niederländischen Markt.

Um der steigenden Nachfrage weiterhin gerecht zu werden, eröffnete STAPPERT Noxon in Helmond Anfang des Jahres 2017 auf gut 17.000 Quadratmetern Fläche ein neues, hochmodernes Lager. Neben Rohren und Rohrzubehör stellt das Unternehmen seinen Kunden dort auch ein deutlich erweitertes Stabstahlsortiment zur Verfügung, das mit zahlreichen Produkten, Werkstoffen und Abmessungen sowie einem verbesserten Serviceangebot für mehr Flexibilität und die umfassende Bedarfsdeckung bis hin zu maßgeschneiderten Sonderlösungen sorgt. Die gute logistische Anbindung sichert dabei kurze Transportwege und schnelle Lieferzeiten. Der nächste Schritt ist die Integration von Vertrieb und Verwaltung im Frühjahr – beste Voraussetzungen also für eine starke Position auch in den kommenden Jahrzehnten.

Ein hochmodernes neues Lager und die gebündelte Kraft einer starken Marke: STAPPERT Noxon auf dem Weg in die Zukunft.

KURZ & KNAPP

STAPPERT Noxon ist der niederländische Edelstahlspezialist für Stabstähle, Rohre, Profile und Rohrzubehör und beliefert die unterschiedlichsten Industriezweige vom Maschinenbau über chemische und petrochemische Industrie bis hin zur Lebensmittelindustrie. Das 17.000 Quadratmeter große Lager in Helmond steht für ein umfangreiches Produktsortiment, kurze Lieferzeiten und ein verbessertes Serviceangebot.

KUNDENNÄHE PAR EXCELLENCE

Mit Zugriff auf eines der größten und modernsten Lager im Edelstahlmarkt überhaupt stellen die 18 Mitarbeiter des Verkaufsbüros Bönen die STAPPERT Kunden ihres gut 17.500 km² großen Gebiets zufrieden.

Setzt auf den engen Draht zum Kunden und kurze Lieferzeiten: das STAPPERT Team in Bönen.

Das heutige Verkaufsbüro Bönen ging 1970 in Schwerte-Westhofen an den Start und ist damit von Beginn an einer der vier STAPPERT Lagerstandorte in Deutschland. Heute setzen sich dort unter der Leitung von Christian Hartema rund 18 Mitarbeiter für die Anliegen ihrer Kunden ein. Diese kommen aus allen Branchen, aber vorrangig aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der zerspanenden Industrie, dem Pumpen- und Armaturenbau, der Chemie, der Abwassertechnik sowie dem Rohrleitungsbau. Mittels eines ausgefeilten Logistikkonzepts sowie der direkten Anbindung an das hochmoderne Lager in Bönen können die Kunden schnell, mit kurzen Lieferzeiten und hohen Frequenzen beliefert werden. Serviceleistungen wie zum Beispiel Sägen, Tieflochbohren und Oberflächenveredelung runden ein 20.000 Artikel umfassendes Lieferprogramm ab. Das leistungsstarke STAPPERT Prüfprogramm der zerstörenden und zerstörungsfreien Prüfverfahren/TÜV-Abnahmen ist ein wichtiger Baustein unserer Dienstleistung, um den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.

„Erarbeitung von kunden- und bedarfsgerechten Lösungen und Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen“ lautet die die Devise der 18-köpfigen Verkaufsmannschaft. Ein erfahrenes, fachlich kompetentes Team ermöglicht es, zusammen mit dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten und somit einen signifikanten Beitrag zu deren Wertschöpfung beizutragen. Diese extreme Kundennähe, verbunden mit der Bereitschaft, neue Lösungen in das Portfolio aufzunehmen, die Kundenbedürfnissen noch besser entsprechen, betrachtet Christian Hartema sowohl als Markenzeichen seines Standorts als auch von STAPPERT allgemein. An dem hervorragenden Service wird sich auch künftig nichts ändern. Dafür sorgt ein umfangreiches Aus- und Weiterbildungswesen, das jeden angehenden Vertriebsmitarbeiter in die Lage versetzt, Kunden qualifiziert zu beraten.

20.000

Produkte ab Lager

VOM BLITZINTERVIEW ZUM RECALL

„Zukunft sichern – Ausbildung klarmachen“: Beim Azubi Speed Dating der IHK Düsseldorf in 2017 herrschte reger Andrang am Messestand von STAPPERT.

Hunderte Schüler und Schulabsolventen nutzten ihre Chance in der CCD Stadthalle Düsseldorf. Sie hatten an diesem Tag die Möglichkeit, fünf Stunden lang in rund 150 Unternehmen „hineinzuschnuppern“, Informationen über 60 Ausbildungsberufe zu erhalten und sich in Blitzinterviews für ausführliche Bewerbungsgespräche zu qualifizieren. Mehr als 1.000 Ausbildungsplätze warteten auf sie, darunter auch das deutschlandweite Ausbildungsangebot von STAPPERT.

In unmittelbarer Standnachbarschaft zu namhaften Unternehmen wie Aldi und Xerox positioniert, freute sich das Standteam von STAPPERT über den regen Andrang. Innerhalb kürzester Zeit bildete sich eine Warteschlage, so dass unsere Auszubildenden Thelaksha Mariathas und Patrick Aranda Palomino alle Hände voll zu tun hatten. Sie beantworteten die ersten Fragen der teils sehr aufgeregten jungen Menschen und nahmen ihnen die größte Nervosität.

Auch unsere Ausbilder Jennifer Hüsgen und Michael Beckmann waren im Dauereinsatz. Etwa zehn Minuten lang hatten die jungen Leute Zeit, sich im Gespräch zu präsentieren, ihre Bewerbungsunterlagen vorzuzeigen und sich im Gegenzug einen ersten Eindruck von ihrem potenziellen Arbeitgeber zu machen. Wer überzeugen konnte, wurde zum Recall eingeladen – mit erfreulichem Ergebnis: Gut 20 motivierte Jugendliche stellten sich vor; mehr als die Hälfte wurde zu Bewerbungsgespräch und Testverfahren in unsere Zentrale nach Düsseldorf eingeladen. Wir freuen uns schon jetzt auf das Azubi Speed Dating 2018!

Die Auszubildenden Thelaksha Mariathas und Patrick Aranda Palomino kümmerten sich mit viel Engagement um die aufgeregten Besucher.

KURZ & KNAPP

STAPPERT Ausbildung: Ein qualifizierter, praxisorientierter Start in das Berufsleben wird bei STAPPERT großgeschrieben. Aktuell bieten wir folgende Ausbildungen an: Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Fachkraft für Lagerlogistik, Fachkraft Lagerist/in sowie Kaufmann/-frau für Büromanagement.

Fast 40 Mitarbeiter machen sich an den drei Standorten von STAPPERT France für bedarfsgerechte Lösungen und kurze Lieferzeiten stark. Die Kunden wissen das zu honorieren.

DIE 50-PROZENT-MARKE IM VISIER

Seit STAPPERT France 2012 an den Start ging, schreibt das Unternehmen Erfolgsgeschichte. Mehr als 1.000 Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen zeugen davon. Auch für die Zukunft hat das Team um Luc Thonnat große Pläne.

Als Spezialist für das Rohrgeschäft hat sich STAPPERT France fest auf dem Markt etabliert. Acht Jahre kontinuierliches Wachstum hat das Unternehmen zu verzeichnen, das seinerzeit als TRD Inox gegründet wurde; 2016 betrug der Jahresumsatz beachtliche 19 Mio. Euro. Das entspricht rund 5.700 Tonnen Edelstahl. Vom Maschinenbau über Pharmazeutik-Unternehmen und die Bauindustrie bis zum Sonderanlagen- und Kesselbau beliefert STAPPERT France Kunden mit maßgeschneiderten Lösungen. Dabei geht der Händleranteil bei den Kunden immer deutlicher zurück.

BEST-SERVICE-GEDANKE

Seit 2012 ist das Unternehmen Teil der STAPPERT Gruppe. Durch ihre gute geographische Erreichbarkeit gewährleisten die derzeit fast 40 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen die engmaschige Betreuung von Kunden in ganz Frankreich: Neben dem Hauptstandort Soissons im Norden ist STAPPERT France mit Standorten in Orvault sowie St. Priest vertreten. Rund 3.000 Quadratmeter groß ist das Zentrallager in Soissons, das erst 2016 zur logistischen Drehscheibe für Frankreich gemacht wurde. In Grenznähe gelegen, verfügt der Standort über eine gute Verkehrsanbindung nach Deutschland. Unterstützt durch die Kooperation mit leistungsstarken Logistikpartnern erlaubt das die Einhaltung der traditionell kurzen Lieferzeiten, für die STAPPERT auch in Frankreich bekannt ist. Die Anarbeitung ist ebenfalls in Soissons zu finden und bietet den Kunden des Unternehmens von der Oberflächenveredelung über Sägearbeiten und Maßanfertigungen bis zur spektroskopischen Verwechslungsprüfung Rundum-Service aus einer Hand.

Auf Wachstumskurs: Das umfangreiche Produktportfolio des Zentrallagers in Soissons wird den Anforderungen der unterschiedlichsten Kunden und Branchen gerecht.

ZIELSTREBIG IN DIE ZUKUNFT

Auch die Zukunftspläne des Unternehmens sind ehrgeizig. Auf dem Weg zu einem der führenden Edelstahlhändler baut STAPPERT France derzeit sein Stabstahlgeschäft deutlich aus. Unter anderem verstärkt sich das Team hierzu personell. Erst Ende 2017 nahmen Außendienstmitarbeiter im Osten und Südosten Frankreichs ihre Tätigkeit auf; für 2018 sind neue Standorte im Herzen Frankreichs sowie der im Süden gelegenen Provinz Alpes Côtes d'Azur in Planung. Auch das Produktsortiment wird fortlaufend ausgebaut, sowohl im Bereich Langprodukte als auch für Rohre und Rohrzubehör. Großes Potenzial sehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von STAPPERT France jedoch vor allem im gezielten Aufbau von Geschäftsbeziehungen zu Endverbrauchern. Derzeit machen diese knapp 45 Prozent des Kundenklientels aus. Ziel ist es, diesen Anteil deutlich zu erhöhen. Die 50-Prozent-Marke möchte das Team um Geschäftsführer Luc Thonnat möglichst bald schon nehmen.

LUC THONNAT

Geschäftsführer
STAPPERT France S.A.S.

STAPPERT France wurde 2012 gegründet und ist damit ein noch recht junges Unternehmen. Wie lässt sich die aktuelle Marktposition beschreiben?

Aufgrund unserer großen Werkstoffvielfalt und der umfangreichen Serviceleistungen besitzen wir in Frankreich schon jetzt einen guten Namen als leistungsfähiger Partner. Insbesondere gilt dies für das Rohrgeschäft. Unsere Marktposition konnten wir seit der Firmengründung im Jahr 2012 Jahr für Jahr ausbauen. Ziel ist es, uns zu einem der führenden Unternehmen auf dem französischen Markt zu entwickeln – auch für Stabstahl.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um als Anbieter von Stabstahl bekannter zu werden?

Vor rund einem Jahr haben wir unsere Unternehmensstrategie dahingehend überarbeitet, die übergreifende Strategie der STAPPERT Gruppe konsequent zu verfolgen. So profitieren wir von der Kraft und Leistungsstärke eines langjährigen Marktführers. Positiv wirkt sich u. a. unsere Ein-Standort-Strategie in der Logistik aus. Wir haben das Lager in Lyon geschlossen und stattdessen ein Zentrallager in Soissons aufgebaut. Dieses erlaubt uns die Einhaltung kurzer Lieferzeiten in alle Industrieregionen Frankreichs.

Arbeiten Sie auch an der Erweiterung Ihres Produktsortiments?

Selbstverständlich. Das Angebot von STAPPERT umfasst rund 20.000 Artikel ab Lager. Die damit verbundenen Vorteile machen wir uns auf dem französischen Markt zunutze und erweitern unser Portfolio bedarfsgerecht – so z. B. durch die Aufnahme neuer Rohrverbindungen für den Maschinenbau.

Welche Rolle spielt die persönliche Kundenbetreuung?

Vom Verkauf über die Verwaltung bis zur Logistik ist unser Team uneingeschränkt bereit und in der Lage, sich auf die Bedürfnisse unserer Kunden und auf neue Marktanforderungen einzustellen.

STARKER AUFTRITT STARKES TEAM

Ein neues Gesicht für die Marke STAPPERT: Mit neuen Kommunikationsmitteln machen wir sichtbar, wofür wir stehen.

Die ganze Welt von STAPPERT auf einen Blick: In unserer aktuellen Imagebroschüre erfahren STAPPERT Kunden, was INOX INTELLIGENCE ausmacht.

Seit mehr als 40 Jahren besitzen wir einen guten Namen als Edelstahl-Spezialist. Wir bieten unseren Kunden weitaus mehr als ein breites Portfolio an rostfreien Edelstählen, denn bei STAPPERT erhalten sie ein umfassendes Angebot an Services, die intelligente Lösungen schaffen. Möglich machen dies nicht zuletzt die Leidenschaft und Kompetenz unserer Mitarbeiter, die sich für das Wohl unserer Kunden einsetzen.

Frisch, zeitgemäß und in jeder Hinsicht up to date – der neue Internetauftritt von STAPPERT überzeugt durch ein modernes, übersichtliches Design mit neuen Inhalten und wurde auch für mobile Endgeräte optimiert.

UNSERE QUALITÄTEN ERLEBBAR MACHEN

Mit einem neuen Unternehmensauftritt unterstreichen wir jetzt unsere Qualitäten und dokumentieren damit sowohl unseren Kunden als auch unseren Mitarbeitern gegenüber, was STAPPERT als Marke so stark macht. Modern, informativ und bewegend. Der erste Schritt ist damit getan. In 2018 geht es mit neuen Maßnahmen weiter.

Zusammengehörigkeitsgefühl zum Mitnehmen: Der kompakte Flyer begleitet die Plakatserie und fasst die wichtigsten Leistungen von STAPPERT zusammen.

Das starke Wir-Gefühl ist die Seele unseres Unternehmens. In einer sechsteiligen Plakatserie für die Mitarbeiter von STAPPERT haben wir sie deshalb selbst zu Wort kommen lassen. Kurz, aber aussagekräftig beschreiben sie, warum sie sich unserem Unternehmen so verbunden fühlen.

Thomas Cramer

Geschäftsführer STAPPERT Deutschland GmbH seit 01.01.2018

Wie sind Sie in die Edelstahlbranche gelangt?

Eigentlich eher zufällig. Damals schaute ich nicht auf die Branche. Es gab den Wunsch zunächst eine kaufmännische Ausbildung zu machen, die ich bei einem europäischen Hersteller für rostfreie Flachprodukte 1988 startete.

Was ist für Sie das Faszinierende an der Branche?

Die Branche ist eher klein und jeder kennt jeden. Das macht es familiär und sympathisch. Man ist häufig in der Situation, dass der Geschäftspartner gleichzeitig Kunde, Lieferant oder auch Wettbewerber ist.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in der Rostfrei-Industrie?

Seit Jahren sprechen wir über notwendige Konsolidierung in der gesamten Industrie und die Abhängigkeit von sehr volatilen Rohstoffpreisen. Ich denke, dass uns dieses Thema auch in Zukunft weiter beschäftigen wird.

Ronny Baekelant

Geschäftsführer STAPPERT Intramet SA seit 01.08.2017

Was ist für Sie das Faszinierende an der Edelstahlbranche?

Man kann mit sehr vielen unterschiedlichen Menschen zusammenarbeiten. Menschen, die unterschiedlich „gepolt" sind.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in der Rostfrei-Industrie?

E-Commerce, Digitalisierung der Lagerlösungen, Produktkannibalisierungen durch andere Metalle.

Wenn es um den Kundenkontakt geht: Bevorzugen Sie E-Mail oder Telefon?

Das Telefon. Aber ich habe auch gelernt, dass der Versand von E-Mails und Nachrichten heutzutage zu einem gewissen Standard in jedem Lebensbereich gehört.

Per Gullstrand

Geschäftsführer STAPPERT Sverige AB seit 01.08.2017

Wie sind Sie in die Edelstahlbranche gelangt?

Als junger Maschinenbauingenieur startete ich 1995 meine Karriere bei der schwedischen Gruppe Sandvik. Ich wußte nicht was mich erwartet, aber ich war sofort von der Stahlindustrie, der Technologie rund um Stahl und Edelstahl fasziniert.

Was ist für Sie das Faszinierende an der Branche?

Auf den ersten Blick erscheint das Geschäft sehr einfach: Einkauf großer Mengen von den Werken und Verkauf kleiner Quantitäten an die Kunden. Die Aufrechterhaltung eines soliden Lagerbestandes mit einem eingeschränkten Risiko kann eine große Herausforderung sein.

Wie würden Sie sich als Chef charakterisieren?

Ich versuche einerseits Zahlen, Zielvorgaben und Fakten in einer klaren, strikten Weise abzuwickeln. Andererseits steht bei Themen wie Teambuilding und Mitarbeiterentwicklung ein offener Führungsstil im Vordergrund.

Robert Mathe

Geschäftsführer STAPPERT Fleischmann GmbH seit 01.01.2018

Wie sind Sie in die Edelstahlbranche gelangt?

Bereits über die Jahre hindurch hatte ich immer wieder Kontakt zum Edelstahl. Ursprünglich aus dem C-Stahlbereich kommend, bin ich bei Kundengesprächen immer wieder mit Edelstahl in Berührung gekommen. Nun bin ich in der Edelstahlbranche angekommen.

Was ist für Sie das Faszinierende an der Branche?

Es gibt ein großes Spektrum an Anwendungsbereichen in den unterschiedlichsten Branchen.

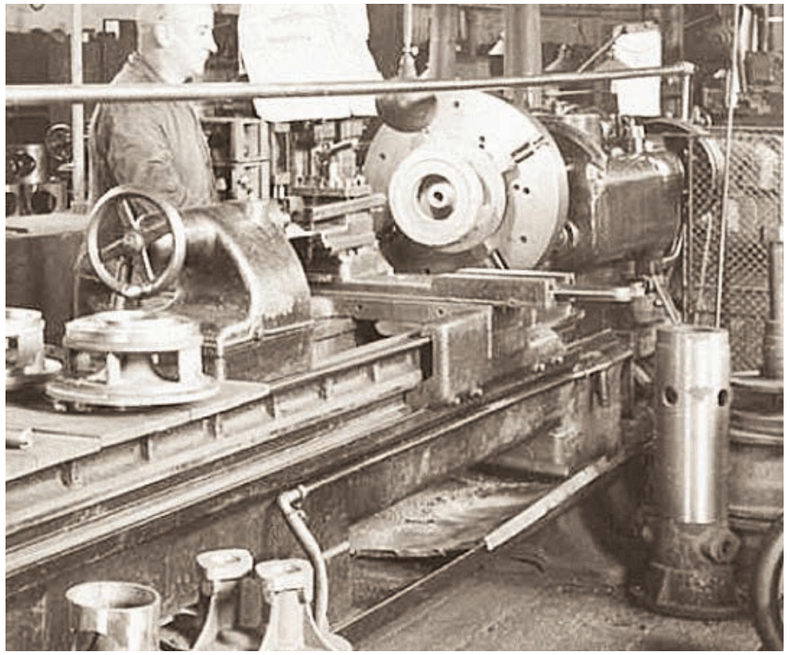
Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in der Rostfrei-Industrie?

Zeitgerechte Versorgung der Kunden mit Material. In einer Zeit, in der die Anforderungen der Kunden kurzfristiger und volatiler werden, heißt es einen Weg zu finden, diesen Bedarf decken zu können. Hohe Flexibilität und rasches Reaktionsvermögen werden für die Zukunft von großer Bedeutung sein.

150 Jahre HERMETIC

IMMER EINEN SCHRITT VORAUS

Freiburger Unternehmen schreibt mit innovativen Pumpenlösungen Technikgeschichte.



Pionier Lederle: Entwicklung verschiedener Verbrennungsmotoren zeitgleich mit Daimler und Benz.

Mit einer Handweinpumpe fing alles an. Seitdem schreibt die HERMETIC-Pumpen GmbH, die 1866 von Wilhelm Lederle in Endingen unter dem Namen „Mechanische Werkstätte“ gegründet wurde, Technikgeschichte. Heute – 150 Jahre später – zählt das Unternehmen zu den weltweit führenden Herstellern dichtungsloser Pumpen zur Förderung wertvoller, kritischer und gefährlicher Flüssigkeiten – stets auf dem neuesten Stand der Technik.

»An dem guten Ruf als Ideengeber wird sich nichts ändern.«

Den Grundstein für den bis heute andauernden Erfolg des Unternehmens legte die Fähigkeit Lederles, mit innovativen Lösungen auf Marktlücken zu reagieren. Gleich seine erste Erfindung, eine Handpumpe für die Weinpflege sowie die Ab-und Umfüllung von Wein, brachte dem 22-Jährigen den Durchbruch. Wenige Jahre später vergrößerte er sich mit seinem Unternehmen am Rande von Freiburg und entwarf dort diverse leistungsstarke Pumpen für die Stahlindustrie und Chemie, zwei zu diesem Zeitpunkt äußerst wachstumsstarken Branchen. Parallel dazu verschrieb sich Lederle einem Meilenstein der Technikgeschichte, der mit namhaften Unternehmen wie Daimler und Benz in Verbindung gebracht wird: dem Verbrennungsmotor. Die Möglichkeiten dieser Erfindung nutzte er für den Bau von Benzin-, Diesel- und Generatorgasmotoren. Allein 17 Medaillen und Ehrenpreise aus dieser Zeit zeugen von seinem Erfindergeist.

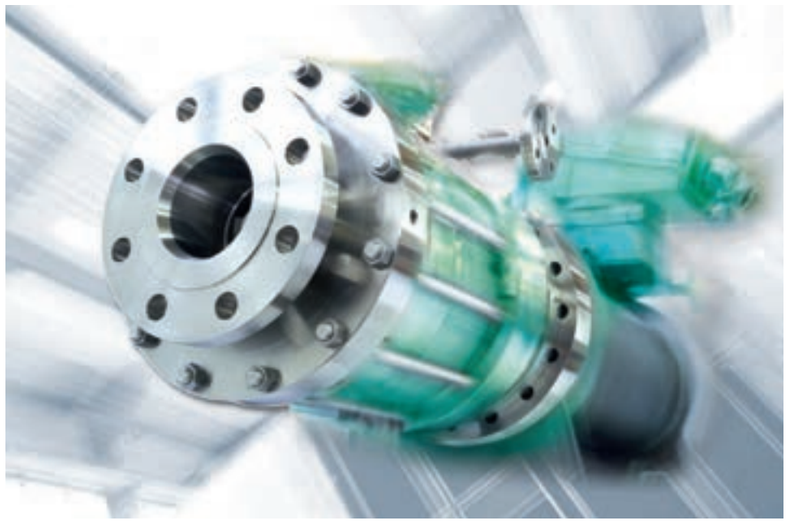
NEUE FÜHRUNG – ANHALTENDER PIONIERGEIST

1906 übernahm sein Sohn Moritz das Unternehmen LEDERLE. Er konzentrierte sich auf die Fertigung hochwertiger Pumpen und baute das Kreisel-, Kolben- und Kreiskolbenpumpengeschäft aus. Zudem ließ er die ersten kommunalen Wasserversorgungsanlagen errichten. Die erfolgreiche Entwicklung setzte seine Frau Hedwig nach seinem Tod im Jahr 1934 fort. Unterstützt wurde sie dabei von Hermann Krämer, der ab 1945 als Geschäftsführer und Mitinhaber die Geschicke des Unternehmens lenkte. Durch ihn wurden neue technische Ideen verwirklicht, die sich in zahlreichen Patenten widerspiegeln. Verdient machte sich LEDERLE u. a. dadurch, 1944 nach einem Bombenangriff auf Freiburg die Pumpenproduktion zügig wieder aufzunehmen und so einen wichtigen Beitrag zur Wasserversorgung zu leisten.

Die bedeutendste Erfindung Krämers stammt aus dem Jahr 1954. Mit unternehmerischem Weitblick hatte der Ingenieur den großen Bedarf der Industrie an leckagefreien Pumpen erkannt und auf Basis des hermetischen Prinzips eine richtungsweisende Lösung entwickelt. Seine wellendichtungslose Spaltrohrmotorpumpe bereitete den Boden für den ökonomischen und ökologischen Betrieb von Pumpen. Ein Umzug nach Gundelfingen, verbunden mit der Vergrößerung der Räumlichkeiten, war schon bald die Folge; weitere Meilensteine folgten. Hierzu zählt auch die Entwicklung einer dichtungslosen Pumpe mit Magnetantrieb im Jahre 1979.

Auch in der jüngeren Vergangenheit machte das Unternehmen, das seit 2007 unter dem Namen HERMETIC-Pumpen GmbH als europaweit führender Hersteller dichtungsloser Pumpen am Markt agiert, von sich reden. Das Kerngeschäft konzentriert sich heute auf die Förderung von Rohstoffen und Zwischenprodukten für die chemische Industrie und die industrielle Kältetechnik, denen das Unternehmen insbesondere durch maßgeschneiderte Kundenlösungen gerecht wird. Hierzu beschäftigt HERMETIC weltweit mehr als 700 Mitarbeiter in 20 Vertriebsniederlassungen, 11 Servicecentern und 75 Vertretungen. An dem guten Ruf als Ideengeber wird sich auch künftig nichts ändern – mit richtungsweisenden Innovationen, die auf einer 150 Jahre währenden Tradition fußen.

Mit maßgeschneiderten Kundenlösungen und innovativen Pumpen entspricht HERMETIC der steigenden Nachfrage von Kunden in aller Welt.



EIN STARKES MESSETRIO

DREI IN EINEM

Produktvielfalt trifft Servicekompetenz: Auf der tschechischen Edelstahlfachmesse STAINLESS stellte STAPPERT im Mai 2017 INOX INTELLIGENCE vor.

Knapp 150 Aussteller aus insgesamt 27 Ländern und über 2.000 Besucher, vor allem aus Tschechien und Osteuropa: Im Zweijahresturnus lädt die STAINLESS im tschechischen Brünn zu Information und Austausch ein. Auch STAPPERT ist seit vielen Jahren dabei, wenn die etablierte Fachmesse ihre Pforten öffnet.

Durch den Auftritt der drei Unternehmen STAPPERT Deutschland, STAPPERT Ceska Republika und STAPPERT Noxon auf einem gemeinsamen Messestand vermittelten wir dort erstmals die Internationalität und Geschlossenheit der STAPPERT Gruppe. Die Vielfalt unseres Lagersortiments wurde dem Messestandbesucher durch zahlreiche Exponate in Ausstellungstheken verdeutlicht. Mehr als 20.000 Produkte in den unterschiedlichsten Abmessungen und Formen sowie in über 40 verschiedenen Werkstoffen stehen den Kunden ab Lager zur Verfügung. Ebenfalls im Fokus stand die Servicekompetenz von STAPPERT – kombiniert mit unserem breiten Sortiment die Basis für INOX INTELLIGENCE. Bei Kunden und Messebesuchern stieß dieser Ansatz auf positive Resonanz. Entsprechend groß war der Andrang im offenen Besprechungsbereich unseres Messestandes, der wie der Konferenzraum zu vertiefenden Gesprächen einlud.

MADE IN STEEL

Mit neuen Kontakten und einem erfreulichen Auftrag verlief die Premiere von STAPPERT auf der Mailänder Messe „Made in Steel“ vielversprechend.

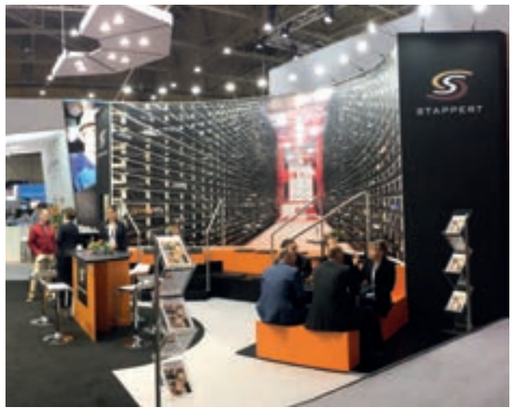
Bereits zum siebten Mal öffnete die größte südeuropäische Messe für die Stahlbranche im Mai 2017 ihre Pforten. Zum ersten Mal zählte auch STAPPERT zu den rund 300 Ausstellern, die sich vor knapp 15.000 Besuchern präsentierten, um den Dialog zu Bestandskunden und Interessenten zu suchen. Ergänzend zum Messeschwerpunkt Schwarzstahl war auf dem Ausstellungsgelände Fiera Milano Rho ein breites Angebot an Edelstahllösungen zu finden.

Der Messestand von STAPPERT Deutschland war optimal gelegen. Der erfolgreiche Messeauftritt war gesichert und das STAPPERT Team war mit dem Ergebnis der drei Messetage sehr zufrieden. Mehr als die Hälfte der Standbesucher erwiesen sich als potenzielle Neukunden und wurden im Nachgang zur Messe zur Erörterung gemeinsamer Aktivitäten kontaktiert. Auch einen Überraschungserfolg gab es zu verzeichnen. Ein Mitaussteller, dem einer unserer Mitarbeiter auf der „Made in Steel“ einen Besuch abgestattet hatte, platzierte noch auf der Messe einen Auftrag. Ebenfalls konkretere Züge nahmen die Verhandlungen mit weiteren Kunden an. Die ersten Aufträge aus der Messeteilnahme sind unterdessen gebucht. Bis Ende 2017 konnte unser Unternehmen Aufträge mit zahlreichen Neukunden abschließen, die aufgrund der Messeteilnahme akquiriert worden sind. Damit wurde das bereits gute Gesamtergebnis von 2016 noch überholt.

REDEN IST GOLD

Auf der Stainless Steel Conference & Exhibition in Maastricht präsentierten sich STAPPERT Deutschland und STAPPERT Noxon Ende November 2017 auf einem gemeinsamen Messestand. Im Fokus standen Kommunikation und Service.

»Unser Messeauftritt stand ganz im Zeichen der Kommunikation.«



Alle zwei Jahre kommen Experten und Händler aus der ganzen Welt in Maastricht zusammen, um sich über neue Produkte und Lösungen zu informieren, den fachlichen Austausch zu pflegen und Kontakte zu knüpfen. Mehr als 280 Aussteller und gut 6.000 Besucher – mit dieser Bilanz unterstrich die Weltleitmesse für Edelstahl, die 2017 zum zehnten Mal stattfand, ihre Bedeutung für die Branche.

Auch STAPPERT Deutschland und STAPPERT Noxon waren auf der Stainless Steel traditionell vertreten. Mit einem gemeinsamen Erscheinungsbild und der starken Position eines führenden lagerhaltenden Edelstahlhändlers für Langprodukte und Rohrzubehör präsentierten sich die beiden Unternehmen in Maastricht auf einem gemeinsamen Stand.

Klarer Fokus des Messeauftritts von STAPPERT waren die Themen Kommunikation und Service. „Wir haben in Maastricht ganz bewusst auf Exponate verzichtet. Stattdessen haben wir uns auf die Gespräche mit unseren Kunden und Messebesuchern konzentriert. Unser Standdesign steht ganz im Zeichen der Kommunikation, denn wir sind an einer gut funktionierenden Partnerschaft mit unseren Kunden interessiert. Das erlaubt uns, sie im Tagesgeschäft zu entlasten“, erläutert Group Chief Operating Officer Marc Steffen. Auch die Möglichkeit zum internen Dialog wurde vom STAPPERT Team intensiv genutzt.

Themen waren dabei unter anderem die Erweiterung des Lagerprogrammes im Hinblick auf neue Abmessungen bei geglühten Getränkeleitungsrohren sowie die Neueinlagerung des Werkstoffes 1.4547 im Rundstahlbereich.

Dialog und Austausch standen auf der Stainless Steel bei STAPPERT im Fokus. Bei Kunden und Interessenten kam das gut an: Auf dem Messestand herrschte reger Andrang.

ZAHLEN/DATEN/FAKTEN DER STAPPERT GRUPPE

450

Millionen Euro Umsatz

Niederlassungen

20

Lagerstandorte

870

Mitarbeiter

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

www.deutschland.stappert.biz

STAPPERT