

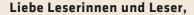
INOX INTELLIGENCE.



INHALTSVERZEICHNIS

Wir wollen unsere Kunden für die Zusammenarbeit mit STAPPERT begeistern





wir freuen uns, dass Sie die neue Ausgabe unseres Magazins INOX INSIDER in Händen halten.

2018 war für STAPPERT ein sehr ereignisreiches Jahr: Unser Hauptaugenmerk lag auf dem Ausbau und der Weiterentwicklung unserer Serviceleistungen. Zudem haben wir unser Produktportfolio kontinuierlich auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt – insbesondere im Hinblick auf Werkstoffe, Produktformen und Abmessungen.

Ein spezieller Fokus lag dabei auf dem Ressort Rohre und Rohrzubehör. Mit großem Engagement haben wir in diesem Jahr hier besonders viele Projekte vorangetrieben. Lesen Sie dazu auch unser Kundenportrait auf Seite 12.

#### Potenzial aus den eigenen Reihen: Unser Nachwuchs ist fit für die Zukunft

Eine Ausbildung bei STAPPERT ist facettenreich: In den Ausbildungsberufen Groß- und Außenhandelskaufmann, Kaufmann für Büromanagement, Fachkraft für Lagerlogistik und Fachkraft Lagerist trainieren wir die Experten von morgen.

Besonderen Wert legen wir hierbei darauf, die jungen Menschen nach ihrer Ausbildung zu übernehmen. Denn sie können schon während ihrer Lehrzeit umfassende Einblicke in die Arbeitsweise und Organisation von STAPPERT gewinnen. Darüber hinaus erlangen sie gute Marktkenntnisse und können sich mit unserer Zielsetzung identifizieren.

Und die jüngsten Ergebnisse bestärken uns in unserem Tun: Unsere Auszubildenden zeichnen sich durch besondere Qualifikationen und exzellente Ergebnisse in der IHK-Abschlussprüfung aus. Lesen Sie dazu den Bericht auf Seite 9.

#### Mit großen Schritten in Richtung Zukunft

Wir möchten unseren Kunden die Vorteile der Digitalisierung eröffnen. Durch digitalisierte Prozesse können wir noch stärker auf ihre Bedürfnisse eingehen, z. B. indem wir Bestellvorgänge vereinfachen und den zeitlichen Aufwand auf beiden Seiten minimieren.

In einem ersten Schritt haben wir jüngst unseren Produktkatalog virtualisiert. Er macht alle Abmessungen, Werkstoffe und Produkte, die STAPPERT ab Lager verkauft, schnell und einfach online zugänglich. Eine komfortable Anfragefunktion ermöglicht es zudem, per Klick Kontakt mit unserem Verkaufsteam aufzunehmen. Im nächsten Schritt möchten wir bis spätestens Mitte 2019 einen Online-Shop bieten und damit zahlreiche Prozesse vereinfachen. Der Shop wird zusätzliche Funktionen aufweisen, wie z. B. eine Ampel, welche die Verfügbarkeit der Produkte anzeigt, eine ausgereifte Suche, eine Warenkorb-Historie und Preisangaben. Die Anforderungen an die Funktionalität des Online-Shops haben wir in Kooperation mit unseren Kunden ausgearbeitet. Wir sind überzeugt, dass wir den Webshop hierdurch möglichst exakt auf die Bedürfnisse all unserer Kunden zuschneiden können – und sie so für die Zusammenarbeit mit STAPPERT begeistern können.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht

lhr

Marc Steffen







#### DAS IST STAPPERT

Rohre und Rohrzubehör – Segment-Strategie:	04
Optimal aufgestellt in Wasser und Chemie	
Neues Lager in Österreich	06
Bessere Verfügbarkeit, neue Flexibilität	
Digitalisierung und Kommunikation	08
Produktkatalog – Newsletter – Produktdatenblatt	
Bestleistung in der Ausbildung	09
Bestenehrung (IHK Düsseldorf/Mettmann)	
Portrait: Verkaufsbüro Ulm	10
Ein starkes Team: Das Verkaufsbüro Ulm	
FOKUS KUNDE	
Kundenportrait Stutz	12
Gemeinsam wachsen	
STAPPERT VOR ORT	
Messeauftritt 2018: Singapur, Hamburg, Düsseldorf	14
- OSEA CHINA, Singapur	
- Nortec, Hamburg	
- TUBE, Düsseldorf	
ZAHLEN / DATEN / FAKTEN	
STAPPERT Gruppe	16

04 DAS IST STAPPERT

# OPTIMAL AUFGESTELLT IN WASSER UND CHEMIE

Ganz nah am Kunden, ganz nah am Bedarf: STAPPERT baut seine Kompetenz noch weiter aus. Unsere Experten wissen genau, worauf es in den Branchen Wasser- und Abwassertechnik und in der Chemie ankommt.







INOX INTELLIGENCE: eine große Vielfalt an Produkten kombiniert mit der Expertise für individuelle Lösungen

#### **EXPERTENWISSEN AB LAGER**

Uns kundenspezifisch auszurichten und proaktiv mit unseren Kunden auseinanderzusetzen, ist bei STAPPERT Teil des Serviceverständnisses. Wir bei STAPPERT möchten nicht nur unsere Kunden wirklich verstehen, sondern auch Anfragen zügig und umfassend beantworten. Und diesen Anspruch haben wir im Hinblick auf alle Branchen, in denen sich unsere Kunden befinden. Seit Existenz des Rohrprojektes legen wir besondere Schwerpunkte auf verschiedene Branchen, so zum Beispiel auf die Bereiche Chemie sowie Wasser- und Abwassertechnik. So können unsere Verkaufsexperten unseren Ansprechpartnern als Spezialisten auf Augenhöhe begegnen – und haben selbst bei komplexen Projekten die Anforderungen der Branche in Bezug auf Produkte, Serviceleistungen, Normen und besondere Gegebenheiten im Blick.

Wasser
Die Broschüre
"Wasser- und
Abwassertechnik"
richtet sich an Unternehmen oder
Bereiche, die Projekte in der
Wasser- und Abwasseraufbereitung verantworten. Hier finden
sie Antworten rund um unsere
Edelstahlrohre und das passende
Rohrzubehör.

#### PASSGENAU IN JEDER HINSICHT

Ganz gleich, ob es sich um die Reparatur einer chemischen Fertigungsanlage mit umweltkritischen Prozessen handelt oder ob ein kommunales Wasserwerk den Neubau seiner Kläranlagen plant: unser Serviceverständnis umfasst mehr als die Lieferung der passenden Rohre oder des Rohrzube-

Über 20.000 Produkte direkt ab Lager sind die Grundlage unseres Portfolios. Diese kombinieren wir mit verschiedenen Zusatzleistungen und dem Wissen, wie Produkte und Serviceleistungen optimal eingesetzt werden. STAPPERT liefert nicht nur Produkte sondern auch den von Kundenseite geforderten Lösungsansatz für die jeweilige Problemstellung innerhalb der Branche. Individuelle Anforderungen wie Sonderbauteile auf Basis von Konstruktionszeichnungen und exakte Anarbeitung sind hierbei ebenso Teil unseres Servicekonzeptes wie unsere Logistik. Sie ist darauf ausgelegt, Bestellungen innerhalb kürzester Frist auszulie-

#### Chemie

Unternehmen, die im Anlagenbau für die chemische Industrie
tätig sind, spricht unsere neue
Broschüre "Chemie" an. Neben
einer Übersicht unseres Produktund Serviceportfolios, informiert
die Broschüre, wie wir unseren
Service – unsere "INOX
INTELLIGENCE" – zum

Leben erwecken.

STAPPERT

THE PARTNER
FOR PRAZISE LOSUNGEN
CHEMIE

fern. Insbesondere Kurierfahrten und ein 24-Stunden-Service gewährleisten, dass die Standzeiten bei Reparaturen oder Maschinenausfall möglichst kurz gehalten werden können.

#### ROHRE UND ROHRZUBEHÖR

Wir reagieren individuell auf den Bedarf unserer Kunden. Bei STAPPERT erhalten Sie nahtlose, geschweißte ungeglühte und geglühte Leitungsrohre und Konstruktionsrohre in Standard- und Sonderwerkstoffen direkt ab Lager. Außerdem achten wir darauf, dass die Rohre in den von Ihnen benötigten Durchmessern jederzeit abrufbereit zur Verfügung stehen. Unser Rohrzubehörprogramm beinhaltet eine Vielfalt an Flanschen, Gewinderohrteilen und Formstücken zum Einschweißen. Und wenn Sie Sonderwerkstoffe benötigen, bieten wir Ihnen diese gemäß Ihrer Vorgabe ebenfalls an.

#### INOX INTELLIGENCE INKLUSIVE

Ein maßgeschneiderter Service und ein lösungsorientiertes Produktangebot zeichnen STAPPERT aus. Dazu zählen wir neben einem Angebot von mehr als 45 Werkstoffen, die umfangreiche Erfahrung unseres Verkaufsteams und eine kundenspezifische Belieferung. Dieses auf Ihren Nutzen ausgerichtete Angebot nennen wir INOX INTELLIGENCE.

O6 DAS IST STAPPERT O7

# BESSERE VERFÜGBARKEIT, NEUE FLEXIBILITÄT

Mit der feierlichen Eröffnung der Erweiterung des Außenlagers in Teesdorf zeigt sich STAPPERT Fleischmann mit neuer Stärke: Auf nun 1.800 m² wird das gesamte STAPPERT-Produktsortiment angeboten.



400 Materialfächer stellen sicher, dass jede Bestellung schnell und effizient bedient werden kann.





Nach vier Monaten Bauzeit konnte am 19. Oktober 2018 endlich das rote Band zerschnitten werden: STAPPERT Fleischmann eröffnete das neue Außenlager in Teesdorf. Im Rahmen einer großen Eröffnungsfeier kamen zu diesem Anlass die Geschäftsleitung, Kunden und Mitarbeiter zusammen und feierten mit Weißwurst, Brezeln und Weißbier das neue Lager. Zelebriert wurde natürlich am Ort des Geschehens: inmitten von mehreren Tonnen Edelstahl.

Von Mai bis September 2018 wurde in Teesdorf eine Schotterfläche von rund 1.800 m² bepflastert. Anschließend wurde darauf eine Regalanlage installiert. Die neue Anlage hat vier Reihen mit je fünf Regalen, die jeweils 40 Meter lang und sechs Meter hoch sind. Insgesamt verfügt das System über knapp 400 Fächer für Material. Es ist also die optimale Erweiterung zur bestehenden Lagerhalle, die auf 4.200 m² bereits Platz für zahlreiche STAPPERT-Produkte bietet.

Erstmalig eröffnet wurde das Fleischmann-Außenlager bereits im Jahr 2005. Damals gab es aufgrund der Beschaffenheit des Lagers einige Herausforderungen zu meistern, um die Kunden optimal mit den bestellten Waren zu versorgen. Dies gehört nun der Vergangenheit an.

#### OPTIMIERTE MATERIAL-VERFÜGBARKEIT

Mit der neuen Regalanlage sind die 56
Mitarbeiter von STAPPERT Fleischmann
nicht nur bestens ausgerüstet, sondern auch
hochmotiviert, die Kunden noch flexibler und
innovativer mit den Produkten versorgen zu
können und den STAPPERT-Service unter
Beweis zu stellen. Das erweiterte Außenlager
mit seiner höheren Material-Verfügbarkeit
und der Möglichkeit die Prozesse zu optimieren, unterstreicht wieder einmal die Gewissheit, dass STAPPERT ein optimaler und
innovativer Partner für die Kunden ist.



08 DAS IST STAPPERT

# DIGITALISIERUNG UND KOMMUNIKATION

Nicht nur mit dem digitalen Produktkatalog rüstet STAPPERT in Sachen Kommunikation auf: Ein innovatives Newsletter-Konzept und neue Produktflyer runden das Angebot ab.



Der neue STAPPERT-Produktkatalog zeichnet sich vor allem durch seine Funktionalität aus: Als digitaler Katalog ist er auf allen Endgeräten verfügbar und somit immer zur Hand. Seine sorgfältig durchdachte Struktur ist vollends auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten, denen es möglich wird, ihr gesuchtes Produkt noch schneller zu finden und direkt anzufragen.

#### SPÜRBARE EFFIZIENZ

Auch bei den neuen Produktflyern hat STAPPERT Wert auf Werbewirksamkeit gelegt: In neuem, modernem Design fungieren sie als Informationsquelle zu technischen Details, wie z. B. den verschiedenen Anwendungsbereichen der Werkstoffe. Einfach und klar strukturiert bieten sie zuverlässig wichtige Produktinformationen.



Diese Auswirkung findet sich auch im neuen, kundenfreundlichen Newsletter-Konzept wieder. Thematisch werden viele Bereiche abgedeckt: von der monatlichen Versendung der aktuellen Legierungszuschläge über Messeeinladungen und -berichte bis hin zu generellen Themen wie Weihnachtsgrüßen oder Bekanntmachungen.



Mit neuen Flyern, einem digitalen Produktkatalog und dem neuen Newsletter macht STAPPERT die Kommunikation noch henutzerfreundlicher

# BESTLEISTUNG IN DER AUSBILDUNG

Ausgezeichnet: Auch in 2018 ehrte die IHK Düsseldorf Auszubildende von STAPPERT für ihre besonders gute Leistung in der Abschlussprüfung.



..IHK-Beste oder IHK-Bester wird man nicht mal so eben. Lediglich fünf Prozent aller Prüflinge schaffen es in den Olymp der Gesamtnote, sehr gut."

Mit diesen Worten begann Andreas Schmitz, Präsident der Düsseldorfer IHK, seine Rede in der Tonhalle im Rahmen der Ehrung der Auszubildenden, die bei der Abschlussprüfung besonders gut abschnitten.

#### **EINE BESONDERE EHRE**

Recht hat er: ungefähr 5.000 Auszubildende legten im Jahr 2018 ihre Abschlussprüfung in Düsseldorf ab, doch lediglich 283 von ihnen schlossen sie mit der Note "sehr gut" ab.



kamen die "sehr guten" Auszubildenden darunter Tobias Einemann und Franziska

#### **KURZ & KNAPP**

Die Auszeichnung der Ausbildungsbesten der IHK Düsseldorf findet einmal jährlich statt. Seit 2010 werden Auszubildende, die ihre Abschlussprüfung mit der Note "sehr gut" abschließen, in einem feierlichen Rahmen in der Düsseldorfer Tonhalle geehrt.



Zwei von ihnen sind der frisch gebackene Kaufmann im Groß- und Außenhandel Tobias Einemann und die Kauffrau für Büromanagement Franziska Reuland Opitz vom STAPPERT-Standort Düsseldorf. Sie wurden im Rahmen der Bestenehrung der IHK am 9. Oktober 2018 vor rund 800 Gästen ausgezeichnet.

#### **HERAUSRAGENDE** LEISTUNG

An dieser Stelle möchten wir den ehemaligen Auszubildenden zu ihrer herausragenden Leistung gratulieren und unser herzliches Dankeschön an alle beteiligten Ausbildungsbeauftragten aussprechen!

10 DAS IST STAPPERT DAS IST STAPPERT 11

# EIN STARKES TEAM: DAS **VERKAUFS-**BÜRO ULM



#### KUNDENNÄHE DURCH DAS TEAM

Die INOX INTELLIGENCE von STAPPERT bietet den Kunden individuelle Edelstahllösungen für spezifische Anwendungsfälle. Die STAPPERT-Experten beraten ihre Kunden im Hinblick auf die Produkt- und Werkstoffauswahl. Von der Expertise des Teams können sich die Kunden persönlich überzeugen. "Wir freuen uns, dass viele Kunden schon seit Jahren feste Abnehmer von Produkten unserer Niederlassung sind. Der Kontakt zu den Kunden wird direkt durch die Verkaufsmitarbeiter gehalten - jeder kennt hier seine Kunden und deren Anforderungen ganz genau. Wir sind daran interessiert, das gute Verhältnis zu pflegen und es weiter wachsen zu lassen", betont Isa Herrmann.

Das Ulmer Team versorgt Kunden zwischen Augsburg, Allgäu, Bodensee bis hin nach Schwäbisch Gmünd mit Edelstahl. Und so soll es auch zukünftig bleiben.

Im Herzen Ulms gelegen und mit Zugriff auf alle Lagerstandorte Deutschlands: Das Verkaufsbüro Ulm zwischen Bodensee, Allgäu und Stuttgart sorgt für zufriedene Kunden.

Das Ulmer Verkaufsbüro ist seit 18 Jahren Bestandteil der STAPPERT-Organisation. Unter der Führung von Verkaufsleiterin Isa Herrmann und ihren 7 MitarbeiterInnen wird die Marke STAPPERT in Baden-Württemberg repräsentiert. STAPPERT steht für gut durchdachte und exakt auf den Kundenbedarf zugeschnittene Werkstoffauswahl, Produktvielfalt, Verfügbarkeit und innovative Produktlösungen. Besonders gefragt ist STAPPERT bei Stahllösungen aus RSH-Stählen, die in den unterschiedlichsten Branchen und für die anspruchsvollsten Anwendungen Einsatz finden. Das Ulmer Team legt viel Wert darauf, dass jeder Kunde einen festen Ansprechpartner hat. Diese persönlichen Bindungen sind häufig über die Jahre hinweg gewachsen. Was sie ausmacht sind einerseits die professionelle Expertise und der umfassende Service, andererseits aber auch der fortwährende persönliche Kontakt und die gegenseitige Wertschätzung.

#### DIE ERFOLGSSTRATEGIE: WERTSCHÄTZUNG UND VERTRAUEN

Isa Herrmann, heute Verkaufsleiterin in Ulm, hat vom 01.02.2001 bis 31.03.2015 bereits als Verkäuferin im Ulmer Verkaufsbüro die STAPPERT-Philosophie gelebt. Sie hat Erfahrungen im Umgang mit den Kunden, die die professionelle Ansprache und das Know-how des STAPPERT-Teams im Hinblick auf Produkte und Serviceleistungen schätzen.



Kompetent, zuverlässig und vor allem persönlich: Das Team um Isa Herrmann bietet den Kunden höchste Qualität und Beratung

Ganz gleich, ob es um technische oder materialspezifische Fragen oder um mögliche Serviceleistungen geht: das Verkaufsteam hat eine Antwort parat. Durch das umfangreiche Angebot an Produkten, Werkstoffen, Abmessungen und Serviceleistungen ist das Team in der Lage, den Kunden bedarfsgerechte Lösungen aus einer Hand anzubieten. Isa Herrmann: "Es gibt keinen Zweiten in der Branche, der ein Produktportfolio in dieser Breite und Tiefe ab Lager anbietet."

## Jennifer Kölle Verkäuferin STAPPERT Ulm

Wie sind Sie in die Edelstahlbranche gelangt? Ich habe schon meine Ausbildung bei STAPPERT gemacht. Meine Arbeit hier hat mir immer gut gefallen – und so bin ich

Wie könnte STAPPERT sich weiter verbessern? STAPPERT kann mit seinem breiten und tiefen Produktsortiment beinahe optimal auf Kundenwünsche eingehen. Einige Sonderanforderungen bringen manchmal Herausforderungen mit sich. Aber auch in solchen Fällen helfen wir unseren Kunden bestmöglich und schaffen es, dass sie zufrieden sind. Ich denke, dass wir hier jetzt schon auf einem guten Weg sind und auch im Bereich Anarbeitung sehr viel bieten können.



Welche Rolle spielt die persönliche Kundenbetreuung? Es ist wichtig einen festen Ansprechpartner zu haben, der alle Wünsche eines Unternehmens kennt und somit den Auftrag zufriedenstellend und flexibel abwickeln kann. Außerdem macht es die Arbeit viel angenehmer und einfacher, wenn man sich persönlich kennt. Manchmal ist der persönliche Kontakt der entscheidende Schritt, der zu einem Auftrag führt. Dieses Vertrauen, das uns als Person entgegengebracht wird, macht unsere Arbeit aus.

### Timo Blochinger Verkäufer STAPPERT UIm



Was hat Sie in die Edelstahlbranche bewegt?

Durch meine Berufsausbildung bei einem mittelständischen Stahlhandelsunternehmen habe ich meine Affinität zum Produkt Edelstahl zu mir. Hinzu kommen die verfügbaren Sonderwerkstoffe und Anarbeitungsmöglichkeiten, wie z. B. Schleifen und Sägen, die für mich den besonderen Reiz von STAPPERT ausmachen.

#### Sie arbeiten erst seit Kurzem bei STAPPERT. Wie lautet Ihr erstes Fazit?

STAPPERT ist ein rundum effizientes Unternehmen. Durch das breite und tiefe Produktportfolio können wir unseren Kunden im Bereich Edelstahl fast alles aus einer Hand liefern. das bedeutet einen hervorragenden Servicegrad. Bemerkenswert ist auch die nachhaltige Personalentwicklung, die ich bei STAPPERT erlebe. Jeder erhält die Chance, sich zu beweisen und weiterzuentwickeln.

#### Wie könnte sich STAPPERT weiterentwickeln?

Indem wir einfach weiterhin auf unsere Stärken setzen: Immer entdeckt; STAPPERT passt da sehr gut nahe am Kunden sein und Wünsche und Bedürfnisse gemeinsam mit ihm auf- und ausbauen. So können wir Synergieeffekte nachhaltig nutzen. Außerdem hat STAPPERT noch einige Cross-Selling-Potenziale, im Bereich Rohre und Rohrzubehör, von denen unsere Kunden profitieren können. Diese gilt es effektiv zu nutzen und auszubauen.

12 FOKUS KUNDE

## GEMEINSAM WACHSEN

#### Ein Pfälzer Unternehmen bleibt am Puls der Zeit – und sich selber dabei treu.

Angefangen hat alles mit einer Idee. Axel Stutz, Geschäftsführer der Stutz GmbH, damals noch im Außendienst für ein Maschinenbauunternehmen tätig, bekam zahlreiche Anfragen zum Thema Anlagenrohrleitungsbau. Doch die Nachfrage blieb unbeantwortet. Es gab kein regionales Angebot, welches die Anfragen decken konnte. Das änderte sich mit der Gründung der Firma Stutz im Jahr 2006.





## PIONIERGEIST TRIFFT INNOVATION

Den Grundstein legte Axel Stutz mit verschiedenen Projekten im Kunststoffrohrleitungsbau, Anlagenbau und der werkseitigen Vorfertigung von Kunststoffrohrleitungen. Danach folgte die Spezialisierung auf Wasseraufbereitung. Mit der Zeit ergab sich in vielen Industrien eine immense Nachfrage nach Wasseraufbereitungsanlagen aus Edelstahl. Dort hat die Stutz GmbH erfolgreich ihre Nische gefunden: Sie produziert heute individuelle Units, Rohrleitungssysteme, Behälter und Apparate für die Wasseraufbereitung, Lebensmittel- und Getränkeindustrie, Kältetechnik und Industrie- und Aquakulturanlagen nach modernstem Stand der Technik.



Seit 2008 stellt die Stutz GmbH erfolgreich Systeme aus Edelstahl her und verlässt sich dabei auf STAPPERT-Produkte



#### QUALITÄT UND SERVICE AUS EINER HAND

Das engagierte Team der Stutz GmbH überzeugt dabei nicht nur mit Fachkompetenz und handwerklichem Können, sondern bietet auch das gesamte Spektrum an Systemlösungen an: Von der Projektplanung bis hin zur Anarbeitung und baulichen Fertigstellung werden Kunden dort persönlich und individuell betreut. Und dieser kompetente und zuverlässige Service überzeugt: Zusätzlich zu zahlreichen bundesweiten Projekten ist die Stutz GmbH mittlerweile auch in vielen Nachbarländern aktiv.



Eine starke Partnerschaft
Seit gut drei Jahren verlässt die
Stutz GmbH sich auf STAPPERTProdukte aus dem Bereich Rohre
und Rohrzubehör, um die individuel-

len Projekte termingerecht und mit bester Qualität umsetzen zu können. Das gut aufgestellte Produktsortiment, dessen flexible Verfügbarkeit und die kompetente, persönliche Beratung sind dabei nur einige Gründe mit STAPPERT

zusammenzuarbeiten.

14 STAPPERT VOR ORT

# MESSEAUFTRITT 2018 SINGAPUR. HAMBURG.

# STAPPERT

## OSEA SINGAPORE

STAPPERT wiederholt als Aussteller auf der OSEA 2018 in Singapur.

Die alle zwei Jahre stattfindende Messe der Öl- und Gasindustrie in Singapur ist auch für STAPPERT eine interessante Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und die Bekanntheit des breit und tief aufgestellten Sortimentes darzustellen. Zum wiederholten Male reiste das Export-Verkaufsteam nach Singapur, um STAPPERT dort als serviceorientiertes, hochklassiges Unternehmen zu präsentieren.

## NORTEC HAMBURG

#### Regionale Kundenpflege auf großer Bühne: STAPPERT auf der NORTEC 2018 in Hamburg.

Anfang des Jahres 2018 versammelten sich sowohl junge als auch etablierte Unternehmen aus der metall- und kunststoffverarbeitenden Industrie in Hamburg und präsentierten ihre innovativen Produkte und Lösungen. 30 Jahre nach ihrer Gründung präsentiert sich die NORTEC so stark wie nie: 479 Aussteller, rund 12.000 Besucher und eine gestiegene Nachfrage wurden verbucht.

Auch STAPPERT war zum wiederholten Male mit dabei: Seit der ersten Veranstaltung ist die NORTEC ein fester Termin im Kalender – auch für 2020 ist der Stand bereits gebucht. Vertreten wurde STAPPERT durch das Team des Verkaufsbüros Ahrensburg, das mit größter Kompetenz und Know-how unter Beweis stellt, wie perfekter Kundenservice aussieht.



# DÜSSELDORF.

## TUBE DÜSSELDORF

Kommunikation, Kundenpflege und Innovationen: Zukunftsorientiert präsentiert sich STAPPERT auf der Tube 2018 in Düsseldorf – erstmals mit einem Gruppenstand.



Der 175 m² große Inselstand zeigte deutlich, worauf STAPPERT größten Wert legt: offene Kommunikation. Der Stand auf der Tube Düsseldorf 2018 ließ große, freie Räume für offene Gespräche, bot dabei allerdings auch geschützte Bereiche für ungestörten Austausch.

Neben den Kundenbeziehungen waren die Digitalisierung und der neue Werkstoff 1.4547 zentrale Themen.

Da STAPPERT sowohl durch die Teams der STAPPERT

Deutschland GmbH als auch der STAPPERT Noxon B.V.

vertreten wurde, konnten alle Bereiche optimal abgedeckt

werden. Mit vereinten Kräften präsentierte sich so ein
souveränes, innovatives Unternehmen.



## ZAHLEN/DATEN/FAKTEN DER STAPPERT GRUPPE









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

deutschland.stappert.biz

