

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

Redaktionsleitung

Sjef Roymans MA
s.roymans@kci-world.com

V.i.S.d.P.

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

Redaktion

Frank Wöbbeking
Vivian Klein
Maya George
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 56 16/17
f.woebeking@kci-world.com

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Joe Machney

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

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

Nicole Nagel

Tel. +49 2821 711 45 44
n.nagel@kci-world.com

Robert-Jan à Campo

Tel. +31 575 585 275
r.a.campo@kci-world.com

Abonnementservice

Marita Heckmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heckmann@kci-world.com

Erica Riethorst

Tel. +31 575 585 271
e.riethorst@kci-world.com

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

Design & Layout

Günni Hendricks
Arts Studio Hendricks Kleve

Satz

Claire Smeets/Reintjes, Kleve

Druck

Linsen Druckcenter GmbH, Kleve

Fotos:

ArcelorMittal, Arc Energy Resources, Bibus Metals Group, Bogner Edelstahl, Carl Stahl, Deutscher Verband für Schweißen und verwandte Verfahren, Dillinger Hütte Saarstahl, Doosti, Edelstahl Technik Gobler, Gett, Glatter-Götz Orgelbau, Hewi, Inox Service Center, Kasto, KCI Publishing, Klöckner Stahl- und Metallhandel, Liedtke-Metalldesign, Marcegaglia, Norilsk Nickel, Outokumpu, Philippi Design, Russel Hobbs, Schmolz + Bickenbach, Stappert Spezial Stahl Handel GmbH, Steel and Metal Reserach, ThyssenKrupp, Verband Schornstein Elemente e.V., VDI Wissensforum, Voith Papier Krieger

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.



Im Spotlight: Die Stappert Spezial-Stahl Handel GmbH

Partner der Kunden

Erfolg mit hochwertigen Produkten: Die Stappert Spezial-Stahl Handel GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist Händler und Lagerhalter für nichtrostende, hochkorrosions- und hitzebeständige Stähle sowie hoch- und verschleißfeste Spezialstähle. In Deutschland zählt das Unternehmen zu den Marktführern, in Europa als Mitglied der IMS-Gruppe (International Metal Service) ebenfalls. Das Ziel ist klar definiert: 2010 will die Gruppe eine Million Tonnen Stahl pro Jahr verkaufen. Die Philosophie: „Wir sehen uns als Partner unserer Kunden, wollen gemeinsam mit ihnen wachsen“, erklärt Hauptgeschäftsführer Wolfgang Hartmann.



19.000 Tonnen Lagerbestand, 15.000 Produkte, mehr als 40 hochwertige Werkstoffe – Zahlen, die für sich sprechen. Die Stappert Spezial-Stahl Handel GmbH gehört in Deutschland zu den Marktführern in der Lagerhaltung von rost-, säure- und hitzebeständigen Stählen.

Lokal und weltweit: Das Unternehmen zeichnet sich durch die Kombination aus regionaler und internationaler Ausrichtung aus. So verfügt Stappert geographisch in Deutschland über fünf strategische Lagerstandorte: in Ahrensburg, Bönen, Düsseldorf, Niederaula und Weil der Stadt. Zusätzliche Verkaufsbüros in Berlin, Freiburg, Hannover, Kempen, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg und Ulm gewährleisten den direkten Kontakt zum Markt vor Ort.

Gleichzeitig hat das Unternehmen Tochtergesellschaften in Deutschland, Österreich, Tschechien, Ungarn, Polen, Schweden, Lettland, Litauen und der Slowakei. Insgesamt zählt die Stappert-Gruppe 740 Mitarbeiter in neun Ländern – mit 21 Lagerstandorten und 37 Verkaufsbüros. Weltweit aktiv ist Stappert durch ein Exportbüro in Ahrensburg, das Kunden zwischen Norwegen und Neuseeland bedient.



Die Produkte

Die Produkte der IMS-Gruppe sind in vier Linien unterteilt: Qualitäts- und Edelbaustahl, rost-, säure- und hitzebeständiger Stahl (RSH-Stahl), hochverschleißfester und hochfester Stahl (ABRA) sowie Werkzeugstahl. Stappert hat sich auf RSH-Stähle sowie auf ABRA-Produkte spezialisiert, die Tochter Hoselmann in Hannover auf Qualitäts- und Edelbaustähle sowie warmfeste Stähle.

Das Angebot ist gleichermaßen breit wie tief. Ob Stabstahl, Hohlstahl, Rohre, Rohrzubehör, Winkel, Profile oder Bleche – die Artikel sind in allen denkbaren Durch-

messern und Abmessungen, Dicken und Wandstärken erhältlich. Und in den hochwertigsten Werkstoffen: in 30 nichtrostenden, neun hitzebeständigen und sieben hochkorrosionsbeständigen Stählen. In Düsseldorf verfügt Stappert zudem über ein Servicecenter für verschleißfeste Stähle, die für abrasive Anwendungen in Frage kommen, beispielsweise in Kokereien und Kiesgruben, Steinbrüchen und der Schrottverarbeitung. Das Lager für diesen Geschäftsbereich enthält mehr als 1.000 Artikel in 13 verschiedenen Güten und bietet vielfältige Möglichkeiten der Anarbeitung.

Und wenn ein Kunde ein Produkt bestellt, das nicht auf Lager ist? Kein Problem: Stappert hat online Zugriff auf alle Lagerstandorte der IMS-Unternehmen – ein weiterer Vorteil der Gruppenzugehörigkeit.



Die Kunden

Die Produkte von Stappert werden für anspruchsvollste Anwendungen genutzt. So stammen die Kunden aus Branchen wie z.B. der Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie, der Energie- und Abwassertechnik, der Bauindustrie und dem Maschinenbau. Ein weiteres Kundensegment bilden Händler. „Wir sehen uns als Partner der Kunden“, erklärt Hauptgeschäftsführer Wolfgang Hartmann. Das habe das Unternehmen beispielsweise bewiesen, als es 2007 trotz schwankender Nickelpreise die Lagerbestände auf hohem Niveau gehalten habe – damit für die Kunden keine unangemessen langen Lieferzeiten entstanden oder aktuelle Projekte in Gefahr gerieten.

Die Ziele

Die Ziele des Unternehmens sind klar definiert. Der Businessplan zielt darauf ab, dass die IMS-Gruppe 2010 die Schallmauer von einer Million Tonnen pro Jahr erreicht. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Stappert Spezial-Stahl Handel GmbH. Das Ziel soll auf zwei Wegen erreicht werden: zu einem Drittel durch internes Wachstum, zu zwei Dritteln durch Akquisition.

Ein wichtiger Schritt auf diesem Weg war der Erwerb der Cotubel-Gruppe. Dieser lagerhaltende Händler wurde im Sommer 2007 von der IMS-Gruppe übernommen. Zur Cotubel-Gruppe gehört unter anderem das Unternehmen Noxon in den Niederlanden, das mit Asadin über eine Tochter in Deutschland verfügte. Diese Tochter ist seit 1. April 2008 ein Verkaufsbüro von Stappert mit Sitz in Kempen. Asadin ist innerhalb der Stappert-Gruppe als eine strategische Vertriebs Einheit für Rohrzubehör positioniert. 2006 hat Stappert die Hoselmann Stahl GmbH in Hannover erworben - und sich dadurch in einem Nischenbereich der Maschinenbaustähle gut platziert. Aktuell hat Stappert das litauische Handelsunternehmen Antera UAB und Antera LAT in Lettland übernommen.

In Europa werden etwa 70 Prozent des für IMS interessanten Marktes hauptsächlich von mittleren und kleinen Unternehmen bedient, die sich vielfach in privater Hand befinden. Der auch für Akquisitionen verantwortliche Geschäftsführer Peter Kolz erläutert: „Wir scannen den Markt und suchen Unternehmen, die zu unserer Organisation und unseren Zielen passen. Das gilt speziell für Zentral- und Nordeuropa.“

Stappert in der IMS-Gruppe

Die Holding der IMS-Gruppe ist vor allem für Strategie, Kapitalmarkt-kommunikation und Finanzierung verantwortlich. Das operative Geschäft bestreiten vier so genannte „Hubs“. Dabei handelt es sich um vier lokale Organisationen als Entscheidungsträger, die in Frankreich (verantwortlich für Frankreich, England, Belgien, die Niederlande und die Schweiz), Italien, Spanien (mit Portugal) und Deutschland gehören neben Stappert und Hoselmann auch der „Subhub“ Südosteuropa mit den Gesellschaften in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Österreich und Ungarn und der „Subhub“ Nordosteuropa mit Schweden, Polen, Lettland und Litauen. Wolfgang Hartmann und Peter Kolz sind für den Hub Deutschland verantwortlich, nicht nur als Geschäftsführer der lokalen Einheit Stappert, sondern auch für alle weiteren Gesellschaften, die dem Hub Deutschland angehören.

Frank Wöbbeking



Stappert im Überblick:

Unternehmensname: Stappert Spezial-Stahl Handel GmbH
Geschäftsführer: Jean-Yves Bouffault, Wolfgang Hartmann, Peter Kolz
Firmensitz: Düsseldorf
Mutterkonzern: IMS International Metal Service
Lagerbestand Stappert: ca. 19.000 Tonnen ständig verfügbar
Mitarbeiter Stappert: 425

Produktlinien Stappert und Tochterfirmen: rost-, säure- und hitzebeständiger Stahl, hochverschleißfester und hochfester Stahl, Qualitäts- und Edelbaustahl

Produkte: Stabstahl, Hohlstahl, Rohre, Rohrzubehör, Winkel, Profile, Bleche
Anzahl Werkstoffe: mehr als 40
Kundenbranchen: z.B. Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie, Energie- und Abwassertechnik, Bauindustrie und Maschinenbau, Handel
Informationen: www.stappert.de