

Jürgen Witte Nederland B.V.

Kompetenz mit Konzept

„Wir wollen das europäische Kompetenzzentrum für Werkstoffe wie 904 L und Duplex werden“, erklärt Tom Witte, Geschäftsführer der Jürgen Witte Nederland B.V. Von diesem Ziel lässt sich der lagerhaltende Großhändler mit Sitz in Rastede bei Oldenburg auch durch die Wirtschaftskrise nicht abbringen. Im Gegenteil: „Wir haben die freien Kapazitäten in diesem Jahr genutzt, um die Kompetenz unserer Mitarbeiter zu stärken. Gleichzeitig haben wir unser Lager erweitert.“ Dadurch, so Witte, habe das Unternehmen seine Leistungsfähigkeit im Bereich Spezialitäten gesteigert.

Anfang 2006 hat die Jürgen Witte Nederland B.V. neue Räumlichkeiten bezogen und ein 4.500 Quadratmeter großes Lager in Betrieb genommen. Im Laufe der vergangenen drei Jahre wurde diese Lagerfläche „unter Dach“ erweitert – auf über 8.000 Quadratmeter. Die gleiche Fläche steht noch einmal für künftige Erweiterungen zur Verfügung. Dieses Lager bildet die Grundlage für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens: „Wir arbeiten nach einem klaren Konzept: Wir liefern innerhalb von 24 Stunden ab Lager und fokussieren uns auf Spezialitäten“, erklärt Witte. Im Lager werden rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahlrohre, Fittings und Flansche bereitgehalten. Groß geworden mit den Werkstoffen 1.4541/321 und 1.4571/316Ti, ist die Witte Nederland B.V. mittlerweile einer der bedeutendsten Lagerhalter zusätzlich für 1.4462/Duplex und 1.4539/904L. In geschweißter sowie in nahtloser Ausführung.

Lagerbestand vertieft

Wie lässt sich dieses Konzept anno 2009 umsetzen? War da nicht irgendwo eine weltweite Wirtschaftskrise? „Natürlich haben auch wir Einbrüche zu verzeichnen“, räumt Witte ein. Aber als Geschäftsführer eines inhabergeführten Unternehmens könne er anders reagieren als in einem börsennotierten Konzern. Das heißt konkret: „Da uns keine Anteilseigner im Nacken sitzen, brauchen wir nicht um jeden Preis den höchstmöglichen Gewinn einzufahren. Deshalb haben wir unseren Lagerbestand nicht abgebaut, sondern das Sortiment in unseren Spezialitäten sogar noch weiter vertieft.“ So werden jetzt z.B. auch starkwandige Rohre und Fittings (teilweise bis Wanddicke XXS) im Duplexbereich gelagert. Dadurch haben die Kunden nach wie vor die Möglichkeit, schnell mit hochwertigen Produkten ab Lager bedient zu werden. Diese Haltung, so Witte, sei das Unternehmen seinen Kunden schuldig. „Wir stehen zu unserem Wort: Wir liefern schnell und mit dem Fokus auf Kompetenz. Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.“ Diese Einstellung habe die Beziehung zu den Kunden noch einmal vertieft. Ebenso wie zu den Lieferanten. Die Jürgen Witte Nederland B.V. gehört zu den wenigen Lagerhaltern, die während der Krise Ihre Lagerdisposition nicht eingeschränkt haben. Ohnehin pflegt der Großhändler gute Beziehungen zu den Herstellern.



So ist er im Auftrag von der Firma Butting seit Jahren für den Werkstoff 1.4462 exklusiver Lagerhalter für den deutschen Markt.

Personal geschult

Möglich ist dieses Kunden- und Lieferantorientierte Verhalten aufgrund der jahrzehntelangen bodenständigen Firmenphilosophie: Die Jürgen Witte Nederland B.V. ist zu 100 Prozent mit Eigenkapital finanziert. Davon profitieren insbesondere auch die Mitarbeiter: „Wir haben weder Kurzarbeit verordnet, noch jemanden entlassen. Im Gegenteil: Wir haben unser Team sogar erweitert“, berichtet Witte. Prokurist Heinz Eickenberg ergänzt: „Wir haben die freien Kapazitäten mit Schulungen und Weiterbildungen gefüllt. Somit haben wir die Krise genutzt, um unsere Leistungsfähigkeit weiter zu steigern.“ Auslandspraktika wurden wahrgenommen, Werkstoffschulungen durchgeführt, externe Experten eingeladen – mit Bildung gegen die Krise...

Auch in Ausbildung investiert das Unternehmen: Zurzeit beschäftigt die Jürgen Witte Nederland B.V. zwölf Auszubildende. Das entspricht mehr als 20 Prozent der Belegschaft. „Wir werben nicht ab, sondern bilden lieber selbst aus. Dabei können wir den Nachwuchskräften auch gezielt unsere Firmenphilosophie vermitteln“, erklärt Eickenberg.

Teamwork

Überhaupt spielt das Team im Unternehmen eine wichtige Rolle. Die Hierarchien sind flach, der Umgangston ist locker – und die Mitarbeiter werden an allen wichtigen Entscheidungen beteiligt. Ein typisches Beispiel ist die Gestaltung des Neubaus vor drei Jahren. Hier wurde das Personal von Anfang an in

Daten und Fakten

Unternehmensname:	Jürgen Witte Nederland BV
Gegründet:	1974
Unternehmenssitz:	Rastede
Hauptmärkte:	Petrochemie Chemie Offshore Öl und Gas Kraftwerke (nuklear und konventionell) Maschinenbau Händler
Produkte:	Rohre, Fittings und Flansche
Service:	Spezialitäten aus Stabstahl nach Zeichnung gefertigt, Zusätzliche Abnahmen durch Prüfgesellschaften wie z.B. TÜV, LRS, BV, Verpackung nach allen Vorgaben
Mitarbeiter:	56



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 Wöbbing
Vivian Klein
Michael Vehreschild
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 56
16/17
f.woebbing@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. +31 575 585 281
n.nagel@kci-world.com

Leyla Akgün

l.akgun@kci-world.com
Tel. + 49 2821 711 45 44

Klaus Niewerth

Tel. + 49 2821 711 45 51
k.niewerth@kci-world.com

Abonnentenservice

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

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Design & Layout

Günni Hendricks
Arts Studio Hendricks Kleve

Satz

Claire Smeets,
Mediamixx, Kleve

Druck

Linsen Druckcenter GmbH, Kleve

Fotos:

Architektenbüro Kister Scheithauer Gross, Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe, BDLI, Carlsson, Cobra Technology, Coface, Diebels, Franz Bahr, ISSF, Jürgen Witte, MFM Hofmaier, M,O,C München, Nitotec, Pixelio/A. Dreher, Pixelio/Thorsten Freyer, Revue Thommen, Sandvik, Scholz Edelstahl, Severstal, Stelton, VDI, Welgro, Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung, WZV

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) weiterzuverarbeiten 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.





die Planungen einbezogen. „Damit sich die Mitarbeiter wohlfühlen und damit sie in ihren Bereichen optimal arbeiten können“, verdeutlicht Witte.

„Aufgrund dieser Organisationsstruktur kann sich jeder bei uns auf die eigentliche Arbeit konzentrieren. Niemand braucht irgendwelche Formulare mit künftigen Erwartungen auszufüllen oder von einem sinnlosen Meeting ins nächste zu hetzen“, gibt Eickenberg einen Einblick in den Arbeitsalltag.

Flexibilität

Diese Voraussetzungen ermöglichen ein schnelles Handeln der Mitarbeiter – und damit ein Höchstmaß an Flexibilität. So können bei Bedarf in kürzester Zeit komplette Kundenpakete zusammengestellt werden, auch mit Artikeln, die nicht auf Lager sind. „Hierfür ist ein partnerschaftliches Zusammenspiel mit den Kunden erforderlich“, so Witte. Und das sei nur mit motivierten, flexiblen und qualifizierten Mitarbeitern möglich.

Sicherheit

Ebenfalls den Kunden zugute kommen stattliche Investitionen in die Sicherheit. Vor drei Jahren hat das Unternehmen ein Röntgenfluoreszenzanalysegerät zur Werkstoffverwechslungsprüfung angeschafft. Mittlerweile besitzt die Jürgen Witte Nederland B.V. ein zweites Gerät dieser Art. „Wir wollen unseren Kunden die Sicherheit bieten, dass sie auch das bekommen, was sie bestellt haben“, so Eickenberg. Dafür werde das gesamte Eingangsmaterial geprüft. „Nach den Meldungen über radioaktiv verseuchtes Material haben wir sofort in ein geeignetes Prüfgerät investiert, um eine gesundheitsgefährdende Belastung auszuschließen“, so Witte. Diese Sicherheitsvorkehrungen seien mittlerweile fest in die Arbeitsabläufe integriert.

Dreherei

Investiert wurde ebenfalls in die hauseigene Dreherei. Sie wird erweitert und erhält zurzeit ein eigenes Gebäude auf dem Firmengelände. Außerdem wurde sie vom TÜV zertifiziert. „Jetzt dürfen wir auch eigene Zeugnisse erstellen“, berichtet Eickenberg. In der Dreherei werden vor allem Fittings bearbeitet. Diesen Anarbeitungsservice bietet die

Jürgen Witte Nederland B.V. auch für andere Händler an. Ein Angebot, das gerne angenommen wird.

Auf Kundenwunsch werden zudem Rohre auf Maß gesägt. Dafür steht ein eigenes Sägezentrums mit mehreren Geräten zur Verfügung. „Wir sägen allerdings keine großen Serien, sondern vorwiegend einzelne Rohre“, erläutert Witte.

tern. Die bisherige Resonanz ist ausgezeichnet“, so Tom Witte.

Kunden

Wer sind eigentlich die Kunden? Die hochwertigen Materialien, die in Rastede lagern, werden vor allem in Branchen wie Öl und Gas, Chemie, Petrochemie, Ofenbau, Meerwasserentsalzung Kraftwerksbau und Maschinenbau benötigt. In diesen Bereichen



Export

Gemäß dem Slogan „Europe's specialist stockist“ liegt das Hauptgeschäft für die Jürgen Witte Nederland B.V. in Europa. Trotzdem wurde die Exportabteilung personell verstärkt. Mit Messeteilnahmen z.B. in Bangkok, Peking und Shanghai wurden die ersten Schritte in neuen Märkten unternommen. „Wir haben die Grundkontakte geknüpft. Jetzt geht es darum, daraus dauerhaft Kunden zu generieren“, erläutert Eickenberg. Hierfür besuchen die Mitarbeiter die potenziellen Kunden persönlich. „Ein intensives zweistündiges Kundengespräch ist immer effektiver als der schnelle Kontakt in der Hektik einer Messe“, so Eickenberg. Weitere Messeteilnahmen im Ausland sind geplant. Als wichtigste Messen für das Unternehmen bezeichnet Witte die Tube in Düsseldorf und die Stainless Steel World Expo & Conference in Maastricht.

Apropos Niederlande: Einen größeren Schritt hat das Unternehmen in dem Nachbarland unternommen – und die Jürgen Witte Stainless B.V. gegründet. Seit Anfang 2008 sind in Papendrecht drei Mitarbeiter für die Bereiche Benelux, Großbritannien und Norwegen zuständig. Mit Erfolg: „Wir überlegen, auch dort personell zu erwei-

erfüllt die Jürgen Witte Nederland B.V. die Spezifikationen der führenden Unternehmen, so mittlerweile auch von Shell und NORSOK. Ob Ölplattform in der Nordsee, Wärmetauscher in Indien oder Kernkraftwerk in Bayern: Überall sind an entscheidenden Stellen widerstandsfähige Teile verarbeitet, die aus Rastede stammen. Das Ergebnis des Firmenkonzepts: Der Großhändler zählt eine breite Stammkundschaft. Und der Ausblick? „Wir haben viele Ideen, die wir noch umsetzen wollen. Das spornt uns an. Jeden Tag aufs Neue“, so Witte. Diese Ideen passen zu dem klaren Konzept: schnelle Lieferung und Fokussierung auf Spezialitäten.

Jürgen Witte Nederland B.V.
Schafjückenweg 5, 26180 Rastede
Tel. +49 (0) 4402 /92490
Fax +49 (0) 4402/924977
E-Mail: info@witte-nederland.de
www.witte-nederland.de

Jürgen Witte Stainless B.V.
Kattestaart 19
NL-3355 PP Papendrecht
Tel. +31 (0)78/6410333
Fax +31 (0)78/6411385
E-Mail: info@witte-stainless.nl
www.witte-stainless.nl

NEUIGKEITEN

Wisag übernimmt TK Industrieservice

Die Wisag, Dienstleistungskonzern im Bereich Facility Management mit über 23.000 Mitarbeiter in Deutschland, Schweiz, Österreich, Luxemburg und Polen, hat zum 1. Oktober die ThyssenKrupp Industrieservice GmbH übernommen. Wurden bislang vor allem Services rund um die Gebäude des produzierenden Gewerbes angeboten, erschließt sich das Unternehmen nun auch den Markt für produktionsnahe Dienstleistungen. Die ThyssenKrupp Industrieservice GmbH mit Sitz in Düsseldorf beschäftigt aktuell über 12.500 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von über 300 Millionen Euro. Über den Kaufpreis haben beide Parteien Stillschweigen vereinbart.

Voestalpine beantragt Staatsgarantien

Voestalpine-Vorstandsvorsitzender Dr. Wolfgang Eder erwartet im Geschäftsjahr 2009/10 einen operativen Gewinn in dreistelliger Millionenhöhe. Das Nettoergebnis soll positiv ausfallen, der Umsatz aber um 25 Prozent zurückgehen. Als „Vorsorgemaßnahme“ zur Liquiditätssicherung hat der österreichische Stahl- und Verarbeitungskonzern Staatsgarantien für Kredite im Volumen von bis zu 300 Millionen Euro beantragt. Eine Kapitalerhöhung sei nicht geplant. Positiv immerhin: Die Auslastung von voestalpine Stahl liege seit Ende der Sommerferien bei 100 Prozent, heißt es. Im Frühjahr hätte sie noch bei 60 Prozent gelegen.

ThyssenKrupp will weitere Stellen abbauen

ThyssenKrupp will weiter schrumpfen. Nach Meldungen aus dem Vorstand sollen im laufenden Geschäftsjahr weitere 20.000 Stellen abgebaut werden. Bereits in den ersten zehn Monaten wurde die Zahl der Beschäftigten von 198.000 auf 186.000 reduziert. Der geplante Stellenabbau betreffe, so der Vorstand, die Verwaltung im In- und Ausland. Der Konzern wolle sich vor allem von personalintensiven Bereichen trennen. Dazu gehört auch die kriselnde Schiffbausperte, die massiv umgebaut wird und sich noch mehr auf den militärischen Bereich konzentrieren wird. Mit der Abu Dhabi MAR Group ist ein Gemeinschaftsunternehmen beim Überwasser-Marineschiffbau geplant, zudem soll die Schiffbaugruppe aus dem Emirat die Mehrheit an den Yachtbauaktivitäten der Hamburger Werft Blohm + Voss übernehmen.

Übersicht Werkstoffe

Duplex (1.4462)
904 L (1.4539)
321/321 H (1.4541)
316 Ti (1.4571)
316 L (1.4404)

Drei-Lager-System

Die Lagerhalle von Jürgen Witte Nederland B.V. ist in ein Drei-Lager-System unterteilt: Das Handlager enthält Rohre bis zu einem Gewicht von 30 Kilogramm, die von Hand kommissioniert werden. Im Jochlager befinden sich Rohre mit Abmessungen bis zu 168,3 und 219,1 mm, die mit Prozesskränen befördert werden. Ab der Abmessung 219,1 beginnt das XL-Lager.

