

Kleemann Edelstahl GmbH

Mit dem Mut zum Wandel die Zukunft gestalten

Fünf bewegte Jahre liegen hinter der Kleemann Edelstahl GmbH. Jahre, in denen sich das Unternehmen finden musste und sich schließlich vom Anbieter von Blechen zu einem Vollsortimentler entwickelte, bei dem es beispielsweise gesägte Langprodukte gibt. „Wir haben unseren Platz gefunden und uns als lagerhaltender Edelstahlhändler für den norddeutschen Raum etabliert“, freut sich Gründer und geschäftsführender Gesellschafter Kristian Kleemann. Hinter ihm liegt eine Reise, die er gemeinsam mit seinem zehnköpfigen Team erfolgreich meisterte. Aber diese Reise ist – natürlich – noch längst nicht zu Ende.

Wie das Leben so spielt – manchmal kommt es anders als erwartet. Heute bietet die Kleemann Edelstahl GmbH neben Blechen auch Coils, Flachstahl, Rundstahl, Winkelstahl, Rohre und Zuschnitte. „Wir lagern alles, was die Kunden benötigen“, erklärt Kristian Kleemann. Denn den Fokus wie zu Zeiten der Firmengründung nur auf eine Produktgruppe wie Blech zu legen, hätte nicht zum Erfolg geführt, ist sich der 37-Jährige sicher. Also gab es eine Kurskorrektur, auch wenn bis dahin das Blechgeschäft das berufliche Leben von Kristian Kleemann geprägt hatte. Der Mut zum Wandel gehört längst zur DNA von Kleemann Edelstahl aus dem ostfriesischen Dornum.

Alles hinterfragen

Eine Entwicklung, die nur möglich war, „weil es wichtig ist, sich immer zu hinterfragen“. Es ist eine Maxime, die nach wie vor für ihn selber, aber auch für seine Mitarbeiter gilt. „Nichts ist in Stein gemeißelt“, unterstreicht Kristian Kleemann. Und das findet sich auch im Arbeitsalltag bei Kleemann Edelstahl wieder. „Wir sind ein kleines Team. Jeder muss mit anpacken, denn nur mit Fleiß können

wir bestehen“, erzählt der Unternehmer. Und das heißt mitunter: Jeder packt überall mit an. Wenn nötig lädt Stefan Sobing vom Bereich Ein- und Verkauf mal abends selbst den Lkw ab. Oder Ina Speckamp vom Backoffice, deren wacher Blick nicht nur den Büroarbeiten, sondern auch dem allgemeinen Wohl gilt. Bei Kleemann Edelstahl wird der Teamgedanke großgeschrieben.

Traditionelle Werte zählen

In einem jungen Team gehört Kristian Kleemann mit 37 Jahren – gemeinsam mit Lagerleiter Dirk Walther – zu den Älteren und mit 15 Jahren in der Branche zu den Erfahrenen im Unternehmen. Die Mitarbeiter verfügen über viel Erfahrung aus verschiedenen Edelstahl verarbeitenden Branchen. „Wir können nur Edelstahl – aber das aus Überzeugung!“ Der Geschäftsführer selbst ist hierfür das beste Beispiel. 2014 wagte Kristian Kleemann den Sprung in die Selbstständigkeit. Ein logischer Schritt, denn er war zehn Jahre lang in unterschiedlichen Firmen der Rostfreiindustrie angestellt. Nach der Ausbildung bei der



Jan-Dirk Janssen, Stefan Sobing, Kristian Kleemann und Ina Speckamp (v.li.) legen Wert auf Kundenorientierung und damit verbundene unternehmerische Flexibilität.

Norder Bandstahl GmbH sammelte er in weiteren Firmen wertvolle Erfahrungen. „Ich habe vom ersten Tag meiner Laufbahn an unternehmerisch gedacht.“ Genau das kommt ihm heute zugute. Der Geschäftsführer ist sich bewusst: „Als Selbstständiger hat man Verantwortung für alles.“ Aber auch die Jüngsten übernehmen bereits viel Verantwortung und tragen einen bedeutenden Teil zur Unternehmensentwicklung bei. Jan-Dirk Janssen, erst 23 Jahre jung, betreut den EDV-Bereich. Er treibt die Digitalisierung voran – eine Entwicklung, die bei Kleemann Edelstahl sehr ernst genommen wird. Durch die Anschaffung eines neuen Servers und eines neuen Dokumentenmanagementsystems ist es nicht nur möglich, die meisten Informationen innerhalb von wenigen Momenten zu recherchieren, sondern auch die Verarbeitung von Kundenanfragen und Bestellung schnell und einfach zu meistern.

„Durch die fortschreitende Digitalisierung ist eine bessere Fokussierung auf unsere Kerntätigkeiten sowie das Neubetrachten von Workflows auf ganz neue Art möglich.“ Bei allen neuen Trends und Fortschritten verlieren die Mitarbeiter aber nie geschätzte, alte Werte aus den Augen. Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Vertrauen genießen einen hohen Stellenwert. „Solche eher traditionellen Werte sind mir wichtig“, betont Kristian Kleemann.

Jeder wird wertgeschätzt Kleemann Edelstahl beliefert direkt die Endverbraucher. „Unsere Zielgruppe erstreckt sich von kleinen Metallbaubetrieben bis zu großen Maschinenbauern, von Herstellern Weißer Ware bis zu Werften.“ Ein eher außergewöhnlicher Kundenzweig ist der hochwertige Möbelsektor. Hier steht der rostfreie Werkstoff aus dem Hause Kleemann für höchste Qualität und zeitlose Eleganz – von ver-



Die Kunden erwarten eine schnelle Belieferung. Mit viel Herzblut und Engagement werden die Erwartungen erfüllt.



Kleemann Edelstahl hat eine Menge auf Lager – das zählt sich aus, da viele Kunden ihre Lager ausgegliedert haben.



Durch eine erweiterte Lagerfläche konnte Kleemann Edelstahl sein vielfältiges Angebot noch weiter ausbauen.

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

V.i.S.d.P.
Nicole Nagel
n.nagel@kci-world.com
Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Redaktion
Frank Wöbbeking
f.woebeking@kci-world.com
Christopher Papendorf
c.papendorf@kci-world.com
Nicole Nagel
n.nagel@kci-world.com

Redaktion International
redaktion@kci-world.com
John Butterfield
David Sear
Candace Allison

Informationen/Anzeigen
Simon Neffelt
Tel. +49 2821 711 45 44
s.neffelt@kci-world.com
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Abonnementsservice
Marita Heckmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heckmann@kci-world.com
€ 239,- jährlich + MwSt.
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischbüro DotDos

Fotoinweise
Allianz Global Corporate & Specialty, Baumesse München, DEA, Dynaflex, Eurotunnel, Framatome, Frenter-Reifer Fassaden, Impact Communications, Informationsstelle Edelstahl Rostfrei, KCI, Kemppi, Kleemann Edelstahl, Licht Werbeagentur, Linde, OIS, OMV, Ostseestaal, Outokumpu, Pixabay, Primetals, Queck, Ruhr-Universität Bochum, rostfreiDienstleistungen, Schäfer Container Systems, Scheffler, Schmidt + Clemens, SMS group, T-Drill, Trumpf, Vallourec, Weltec Biopower, Waggonbau Niesky, Wintershall, Zinco

Besuchen Sie uns auf:



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.





Neben Blechen bietet Kleemann Edelstahl auch Coils, Flachstahl, Rundstahl, Winkelstahl, Rohre und Zuschnitte.

spielten Applikationen bis zu stabilen Tischbeinen aus Edelstahl.

Großen Wert legt Kleemann Edelstahl auf die Breite und Tiefe seiner Qualitätsprodukte, ob bearbeitet oder unbearbeitet. „Es war mir wichtig, die Marke Kleemann Edelstahl vom ersten Tag an positiv zu besetzen und weiterzuentwickeln. Deshalb haben wir gleich zum Start

„Um an die Quelle zu kommen, muss man gegen den Strom schwimmen“

Hermann Hesse

Wenn nötig, schwimmt Kleemann Edelstahl auch mal gegen den Strom und hinterfragt – wieder einmal – gängige Muster. Denn anders als große Konzerne, die ihre Liefermöglichkeiten ein-

die Lieferkette. Persönliche Kundenkontakte genießen einen hohen Stellenwert.

Diese Kundenorientierung und die damit verbundene unternehmerische Flexibilität bilden einen Grundpfeiler des Firmenkonzeptes. Das gilt auch für die jüngste Investition in den Maschinenpark. „Ich hatte erwartet, dass wir zunächst eine Schleifanlage für Bleche benötigen. Daraus ist eine Behringer-Säge für Langprodukte geworden“, erklärt er schmunzelnd. Diese unternehmerische Beweglichkeit zeichnet nicht nur den Chef aus. Auch die Mitarbeiter agieren flexibel und reagieren schnell auf neue Situationen. Aber nicht nur die Auftraggeber hat die Firma fest im Blick. Auch die Lieferanten genießen große Aufmerksamkeit. Daher knüpfte Kleemann Edelstahl ein internationales Netzwerk aus namhaften Partnern in Europa und Asien. „Für den Erfolg ist der Einkauf von entscheidender Bedeutung“, weiß Kristian Kleemann aus Erfahrung. Dabei geht es einerseits darum, die Kosten im Griff zu halten und andererseits darum, das Qualitätsniveau zu gewährleisten.

Genau zuhören

Um immer auf der Höhe der Zeit zu sein, hören die Mitarbeiter von Kleemann Edelstahl den Kunden aufmerksam zu und bemerken, dass sich deren Ansprüche geändert haben, sie anspruchsvoller geworden sind. Die Kunden haben ihre Lager ausgliedert und legen heute noch mehr Wert auf eine schnellere Belieferung. Wechselnde Gegebenheiten und unberechenbare Zeiten erfordern eine große Wendigkeit, die überlebenswichtig wird. „Dazu sind wir in der Lage. Während andere vielleicht jammern, werden wir kreativ.“ Jeder bringt dann sein Engagement, seine Flexibilität und seine persönlichen Stärken ein. Die Mitarbeiter helfen so, das Unternehmen zu gestalten, weiter nach vorne zu bringen. Doch wo gearbeitet wird, muss auch mal entschleunigt werden können. Dazu richtete Kleemann Edel-



Der Lkw wird mit Produkten von Kleemann Edelstahl beladen. Anschließend erreicht er zügig den Kunden.

stahl im vergangenen Jahr einen Pausenplatz mit Terrasse ein. Während der Mittagspause blicken die Mitarbeiter auf Wiesen mit weidenden Kühen – fernab von sonst üblichen Industriegebieten. Frische ostfriesische Luft für neuen Schwung...

Alles gute Voraussetzungen dafür, dass die Kommunikation und das Miteinander stimmen. „Es ist für die Zusammenarbeit wichtig, dass jeder dem anderen zuhört“, sagt Kristian Kleemann. Am besten gelingt dies, wenn der einzelne Mensch gesehen und wertgeschätzt wird, „was in manchen Firmen leider verloren geht“.

Quadratmeter große neue Halle. Auch ein Grundstück auf der anderen Straßenseite hat sich die Firma gesichert. „Damit wir in der Zukunft alle räumlichen Optionen haben“, erklärt Kristian Kleemann. Langfristig soll der Bereich Anarbeitung ausgeweitet werden. Der Unternehmer will dadurch die Wertschöpfung stärker in die eigene Firma verlagern. Außerdem soll das Lager ausgebaut werden. „Wir lagern auch Werkstoffe ein, die andere aus dem Programm genommen haben. Ein typisches Beispiel ist der Werkstoff 4541. Er wird unter anderem von Kunden in der Lüftungstechnik benötigt. Deshalb haben wir ihn noch im Programm.“



Das Team von Kleemann Edelstahl pflegt einen offenen Dialog, um das Unternehmen bestmöglich weiterzuentwickeln. Jan-Dirk Janssen, Ina Speckamp, Stefan Sobing und Kristian Kleemann, geschäftsführender Gesellschafter, haben den Mut zum Wandel (von links).

in die ISO-Zertifizierung investiert“, betont Kristian Kleemann. Aber auch der Servicegedanke wird gelebt: Kleinste Mengen liefert das Unternehmen genauso selbstverständlich wie größeren Bedarf von 24 Tonnen und mehr. Jeder Kunde wird wertgeschätzt – das gehört zur Firmenkultur.

schränken, hat Kleemann Edelstahl diesen Service mit eigenen Fahrzeugen ausgebaut. Bis zu einem Radius von 150 bis 200 Kilometern rund um Dornum sind die drei Lkw unterwegs. Dabei werden täglich die Regionen um Bremen, Emsland und Cloppenburg angesteuert. Das optimiert unterm Strich



Firmeneigene Lastwagen steuern täglich die Kunden in den Regionen Bremen, Emsland und Cloppenburg an.

Zeichen stehen auf Wachstum

Die ersten fünf Jahre liegen hinter dem Unternehmen. Wie soll die Erfolgsgeschichte nun weitergehen? Nach fünf Jahren sei es wichtig, Kleemann Edelstahl und auch das Team noch leistungsstärker und effektiver aufzustellen, so Kristian Kleemann. Dabei stehen die Zeichen auf Wachstum. So liegt bereits das Fundament für eine 500

Ein junges Team

Zudem lagert Kleemann Edelstahl auch bestimmte Produkte für einzelne Kunden ein. „Wir haben beispielsweise mehrere tausend Meter Rohr für einen Kunden aus der Krankenhaustechnik auf Lager.“ Wenn ihm eine solche Investition sinnvoll erscheint, setzt der Geschäftsführer sie auch zügig um. Dabei investiert das Unternehmen auch schon mal etwas mehr – für die Zukunft, „weil wir auch in den nächsten 30 Jahren zusammenarbeiten wollen, wir sind ja schließlich ein junges Team“.

Ein Team, das stets die Gemeinschaft pflegt. Freitags, nach getaner Arbeit, setzen sich die Mitarbeiter nochmals zusammen, um bei einem Bier in geselliger Runde das Wochenende einzuläuten. Das haben sie sich nach so viel Engagement und Flexibilität auch redlich verdient...

Keine Panik



Frank Wöbbeking

„Die Aussichten haben sich eingetrübt“, heißt es auf unserer Titelseite. Alle Experten haben ihre Konjunkturaussichten nach unten korrigiert. Trumps Handelskriege, Frankreichs Gelbwesten, der Brexit ... droht uns jetzt eine neue Wirtschaftskrise? Müssen wir in Panik verfallen? Keineswegs! Die Ökonomen erwarten zwar ein geringeres Wachstum, aber nicht eine Rezession. Und eine Normalisierung des Tempos kann nun wirklich nicht schaden. Die Unternehmen haben 2018 am oberen Limit produziert, Lieferzeiten wurden länger und länger, dringend benötigte Fachkräfte sind kaum noch zu finden ... es drohte eine Überhitzung des Marktes. Deshalb ist eine Stabilisierung der Lage gar kein Problem. Dabei dürfen wir vor allem nicht vergessen: Wir bewegen uns auf einem enorm hohen Niveau! Und sollte es doch einmal ungemütlicher werden: Es gab und gibt noch Gelegenheiten, sich auf schlechte Zeiten vorzubereiten. Man sollte nur nicht mehr allzu lange warten; wie schnell eine handfeste Krise entstehen kann, haben wir aus 2008 noch gut in Erinnerung. Eine ausreichende Kapitalisierung ist noch immer die wichtigste Grundlage für Unternehmen, um langfristig bestehen zu können – insbesondere in Krisenzeiten.



Christopher Papendorf

An dieser Stelle noch ein Hinweis in eigener Sache: Als neuer Redakteur für Edelstahl Aktuell steht Ihnen in Zukunft Christopher Papendorf zur Verfügung. Gründungsredakteur Frank Wöbbeking zieht sich wieder in den Hintergrund zurück, bleibt der Redaktion aber eng verbunden. Damit ein reibungsloser Übergang gewährleistet wird, werden die beiden noch eine Weile zusammenarbeiten. Es kann also passieren, dass Sie beiden gleichzeitig begegnen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe!

Ihr Redaktionsteam



Dirk Walther leitet das Lager.



Die Breite und Tiefe bei den Qualitätsprodukten ist der Kleemann Edelstahl GmbH sehr wichtig.