

Im Spotlight: Stahlkontor Hahn

100 Jahre Stahlkontor Hahn: Fortschritt mit Tradition

100 Jahre Werkstoffkompetenz im Handelsgeschäft. Produktwissen, aber vor allem, Wissen über die Bedürfnisse der Händler. Bei Stahlkontor Hahn in Ratingen, einem Geschäftsbereich von thyssenkrupp Schulte, verstehen Dirk Waltemode (Geschäftsleitung) und Bettina Schotten (Leiterin Edelstahl Distribution) den Händler als Kunden, da das Unternehmen selbst als Werkstoff-Händler und Dienstleister auftritt. Wurzeln und Tradition werden groß geschrieben, denn sie prägen die Werte, nach denen das Team seine Geschäfte betreibt: ehrlich, zuverlässig und geradlinig. Doch eine Verpflichtung an die Vergangenheit bedeutet keinesfalls, dass diese im Fokus steht – im Gegenteil: Aktuell stehen Prozess- und Arbeitsoptimierung im Mittelpunkt. Edelstahl Aktuell hat sich dazu mit Dirk Waltemode und Bettina Schotten unterhalten.

„Wir befinden uns aktuell in einer spannenden Zeit“, sagt Dirk Waltemode, als wir durch die neuen Büroräume von Stahlkontor Hahn schlendern. „Der Umzug in das neue Gebäude geht auch mit einem komplett neuen Arbeitskonzept einher und heute ist unser erster Betriebs-tag dafür. Durch eine moderne und transparente Arbeitsweise erzeugen wir eine andere, neue und hocheffiziente Art der Zusammenarbeit in unseren Teams, durch die unser Servicelevel nochmals deutlich gesteigert werden konnte, wie wir aus verschiedenen sehr positiven Kunden-Feedbacks erfahren durften“, ergänzt Bettina Schotten. „Wir arbeiten jetzt seit 2017 digitalisiert und papierlos. Es ist für uns eine völlig neue Erfahrung, dass nun knapp 60 Prozent unserer Kollegen an zwei Tagen die Woche das Homeoffice nutzen und wir hier vor Ort mit „Shared Workplace“ nun unsere ersten Erfah-

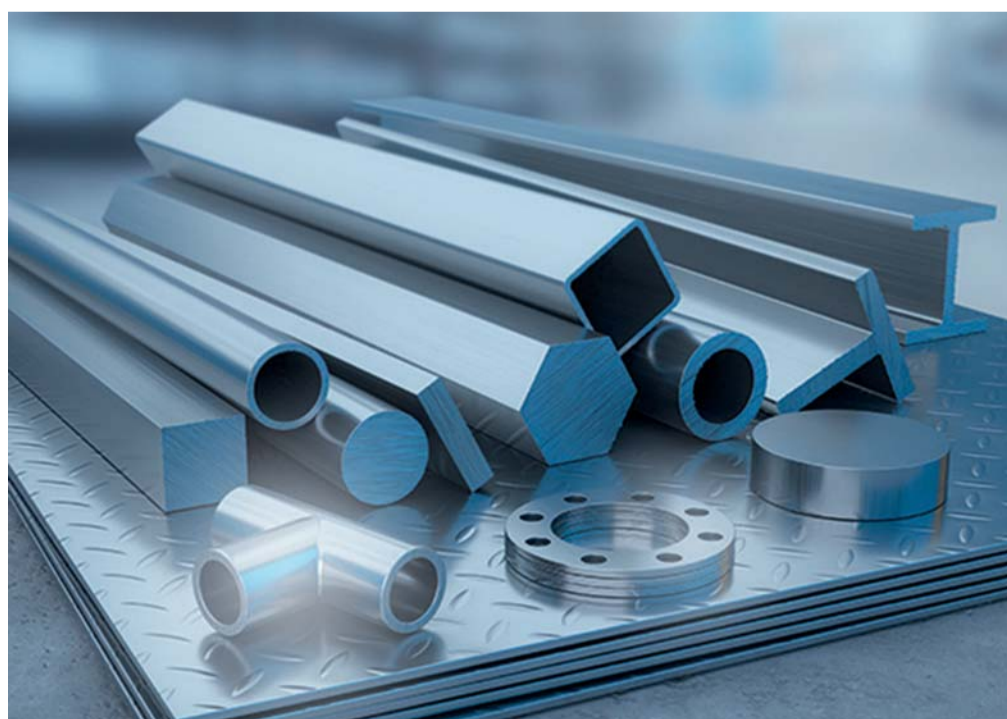
rungen sammeln können. Dies führt automatisch auch zu einer Stärkung der Kommunikation zwischen den Kollegen.“ Auf die Mitarbeiter und deren Kompetenz sind sowohl Waltemode, als auch Schotten besonders stolz. 30 Werkstoffspezialisten sorgen bei Stahlkontor Hahn für eine am Kundenbedarf ausgerichtete Beratung. Weitere zehn Abwicklungsexperten kümmern sich um eine professionelle und termingerechte Zustellung der Produkte und Dokumente. Hierzu gehört unter anderem auch die Abwicklung von interkontinentalen Frachten mit allen Dokumentationen. Augenmerk liegt dabei auf der gesetzeskonformen Exportabwicklung sowie die Berücksichtigung von landesspezifischen Anforderungen von Kunden in der ganzen Welt. „Unsere Kolleginnen und Kollegen können Aufträge und Anfragen auf Nativ-Level in zehn Sprachen beantworten. Es ist gerade diese interkulturelle Kompetenz, die uns



Bettina Schotten und Dirk Waltemode im Gespräch mit Edelstahl Aktuell. Foto: C. Papendorf



Stahlkontor Hahn - Spezialist für Edelstahlrohre. Foto: thyssenkrupp



Produktvielfalt im Edelstahlsortiment. Foto: thyssenkrupp

immer wieder positive Rückmeldungen bringt.“

Entwicklungen

Neben einer langen Tradition im Lagerhandel mit Stahlrohren, startete Stahlkontor Hahn im Jahr 2000 mit dem Vertrieb von nahtlosen Edelstahlrohren nach der Fusion mit dem damaligen Thyssen Röhrenhandel durch. Als Vollsortimenter werden rost-, säure- und hitzebeständige nahtlose Edelstahlrohre in 10 verschiedenen Werkstoffen am Lager geführt. Durch die Abmessungspalette im Außendurchmesser 4 bis 508 mm verfügt das Unternehmen über eine einzigartige Vielfalt an Serviceabmessungen.

Im Jahr 2010 wurde dann der Vertrieb von weiteren Edelstahlprodukten an den deutschen Handel aufgenommen. Neben geschweißten Edelstahlrohren mit entsprechendem Zubehör, werden Bleche, Rund-, Hohl-, Flach- und Profilstähle vermarktet. So war es nur eine Frage der Zeit, als 2017 auch die Leitung des Export Logistik Centers in Dortmund für den internationalen Handel für Edelstahl und NE-Metalle dazu kam. Durch diese Kooperation kann Stahlkontor Hahn Kundennähe sowie das vorhandene Markt- und Werkstoff-Know-how wesentlich effizienter bündeln und seine Kunden

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
Christopher Papendorf
c.papendorf@kci-world.com
Nicole Nagel
Simon Neffelt

Redaktion International
redaktion@kci-world.com
John Butterfield
David Sear
Joanne McIntyre

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

Abonnementservice
Marita Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

€ 239,- jährlich + MwSt.
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischbüro DotDos

Fotohinweise
ANDRITZ, Atlas Pacific, Buchalik Brömmekamp, BUTTING, C.Papendorf, CERN, Columbus, Easyfairs Deutschland GmbH, ESA, GEA, Hermetic, Highland Refrigeration, KATAPULT kreativbüro, KCI Publishing, KTH Stockholm, Messe Düsseldorf, MTU, Nitesh Mittal, OJI, PANEUM, Pixabay, Primetals, rff / Thomas Schütze, RMIT, Schaeffler, Siepelkamp, Stalutube, Thermo Fisher, thyssenkrupp, thyssenkrupp Schulte, UN, VDA, voestalpine AG, Wintershall Dea/Frederik Laux

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.



noch gezielter bei allen Fragen rund um Edelstahl-, Stahl- und NE-Metalle unterstützen.

Netzwerke

„Grundsätzlich verstehen wir uns als Vollsortimenter, der Händlerkunden in allen Werkstoffen und Produktgeometrien bedienen kann. Ein Schwerpunkt bilden dabei aber sicherlich speziell unsere Edelstahlprodukte, bei denen wir die Kompetenzen unserer Kunden durch mehr als 25 verschiedene Werkstoffe in den Produktformen nahtlose Rohre, geschweißte Rohre rund + eckig, Stabstahl rund + eckig / blank + gewalzt, Hohlstahl, Fittings, Flanschen und Bleche / Bänder sinnvoll ergänzen und stärken können“, erklärt Dirk Waltemode. Das eigene Netzwerk und die Einbindung in thyssenkrupp helfen hierbei natürlich ungemein: Stahlkontor Hahn gehört zu thyssenkrupp Materials Services, dem größten Werkstoff-Händler und -Dienstleister der westlichen Welt. „In unserem Logistiknetzwerk werden die Prozesse permanent durch Automatisierung und Digitalisierung verbessert, um unseren Kunden verbesserte Lieferperformance bieten zu können. Auf zahlreichen Anarbeitungsaggregaten erfüllen wir passgenaue Marktanforderungen. Über die Distriktlager unserer Organisation sind wir in der Lage, auch kleinere Mengen deutschlandweit schnell zu versenden“, fügt Bettina Schotten hinzu.

Bedürfnisse

„Der Kunde und dessen Bedürfnisse stehen bei uns 100 Prozent im Fokus“, sagt Dirk Waltemode und sieht Stahlkontor Hahn als Partner für das Spezielle. „Gerade mit unseren nahtlosen Edelstahlrohren haben wir eine international weite Strahlkraft, was unsere Lieferungen bis nach Singapur verdeutlichen.“ Auch in diesem Zusammenhang spielen die Verfügbarkeit und der Zugriff auf das größte virtuelle Lager der Welt eine große Rolle: „Aufgrund der Digitalisierung und der stets „gemeinsameren Sprache“, die die einzelnen Lager in unserem Netzwerk sprechen, können wir immer schneller und zielgerichteter unsere Kunden bedienen“, so Bettina Schotten. Und Waltemode fügt hinzu: „Unsere wichtigsten Schlagwörter sind hier „Just in Time“ und „Just in Sequence.“.“ Doch auch Anfragen von Nischenprodukten können lagermäßig oder kurzfristig bedient werden. „Dank unserer Zusammenarbeit mit dem Logistik Center in Dortmund haben wir Zugriff auf einen der größten Distributionsstandorte für Edelstahl in Europa mit einer Lagerfläche von 50.000 Quadratmetern.“

Herausforderungen

Direktbezug beim Werk erfordert Abnahme von großen Mengen und hat oft lange Vorlaufzeiten. „Wir ermöglichen Händlern, Lagerergänzungen und Spotgeschäfte bei uns zu platzieren, um



Im Logistikcenter in Dortmund lagert Edelstahl auf mehr als 50.000 Quadratmetern. Foto: thyssenkrupp

kurzfristig großvolumige Aufträge zu generieren und abzuwickeln“, so Schotten. „Die Sortimente beim Handel sind oftmals aufgrund von Ressourcen und Lagerkapazität begrenzt. Wir ermöglichen dem Händlerkunden eine Sortimentserweiterung durch unsere Sortimentsbreite, gerade auch in Serviceabmessungen in Bereichen, in den Händlerkunden die Schwungmasse fehlt und die benötigten Losgrößen oder auch die Direktkontakte für Werksbezüge

fehlen“, ergänzt Waltemode. Egal ob es sich um einen lokalen Händler oder eine Niederlassung eines international tätigen Konzerns handelt – für Stahlkontor Hahn steht fest, dass jeder Kunde ein Partner auf Augenhöhe ist.

Zukunft

Durch die Digitalisierung und die immer schnelleren Entwicklungen, sowohl in Produktion, Logistik aber auch Handel verändert sich auch die Branche

zusehends immer mehr. Wie will man bei Stahlkontor Hahn diesen Herausforderungen entgegenreten? „Man könnte es als „Größer, schneller und weiter“ zusammenfassen“, lacht Dirk Waltemode. „Es ist vor allem das internationale Geschäft, das immer schneller wird. Dieses erfordert eine hohe Kenntnis der einzelnen Märkte.“ „Wir sehen uns als eine kleine und flexible Einheit innerhalb von thyssenkrupp Schulte. Davon profitieren wir doppelt: Zum einen haben wir flache Hierarchien und können Fragen intern außerordentlich schnell beantworten. Zum anderen bündelt thyssenkrupp Schulte ebenfalls extrem viele Kompetenzen, auf die wir immer kurzfristigen Zugriff haben“, fügt Schotten hinzu. „Wir, und auch die Branche, befinden sich aufgrund der Digitalisierung auf einer herausfordernden Reise. Wir bei thyssenkrupp haben diese Herausforderung aktiv angenommen.“

Doch nicht nur in diesem Punkt sehen die beiden

eine Herausforderung für die Zukunft – Stichwort Fachkräftemangel. „Um in der heutigen Zeit wirklich gute Fachkräfte an sich binden zu können, muss man sich als Arbeitgeber gut aufstellen“, sagt Waltemode. „Wir sind davon überzeugt, dass die bei uns flachen Hierarchien, die kurzen Entscheidungswege und auch die Möglichkeit, Entscheidungen selber treffen zu können und zu müssen uns bereits schon jetzt zu einem attraktiven Arbeitgeber gemacht haben“, ergänzt Schotten. „Den nächsten Schritt haben wir nun mit dem neuen Arbeitskonzept in Angriff genommen, sodass wir bei Stahlkontor Hahn „agiles Arbeiten“, genau wie unsere Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Geradlinigkeit unseren Kunden gegenüber, leben.“

Und warum das Ganze? „Weil Edelstahl der schönste Werkstoff der Welt ist!“, sind sich Waltemode und Schotten einig.

CP



Das Logistikcenter Edelstahl in Dortmund. Foto: thyssenkrupp

Kontakt

Stahlkontor Hahn
 Ansprechpartner: Dirk Waltemode
 Borsigstraße 2
 40880 Ratingen
 Telefon: +49 2102 402-201
 Telefax: +49 201 845 6900677
 info@s-k-h.com
 www.s-k-h.com

