

Im Spotlight: Paul Meijering

„Tritt beim Kunden ein Problem auf, nehmen wir die Herausforderung an“

Seit 1989 liefert Paul Meijering von seinem Geschäftssitz in Zaltbommel Rohre, Flanschen und Fittings aus Edelstahl und Sonderlegierungen. Das breite und qualitativ hochwertige Sortiment besteht aus rund 11.000 Artikeln. Hierzu gehören Rohre, Bleche und Komponenten in 8 verschiedenen Qualitäten. Durch moderne Lagerhaltung ist der Bestand immer aktuell, so dass das Unternehmen per direkt liefern kann. Dank der kurzen Wege innerhalb des Familienunternehmens können Geschäftspartner effizient und schnell bedient werden. **Edelstahl Aktuell hat sich mit Paul Meijering, CEO, und Conny Meijering, Marketing/P&O, über Investitionen, Zukunftspläne und Nachhaltigkeit unterhalten.**



Paul Meijering Metalen liefert international - binnen BeNeLux und NRW auf eigener Achse.

„Paul Meijering Metalen verfügt über eine breitere Marktposition als unsere Mitbewerber“, so Paul Meijering, CEO des Familienunternehmens. „In dieser Position haben wir uns in den vergangenen Jahren gefestigt und es ist für uns zu einem festen Bestandteil unseres Selbstbildes geworden“, ergänzt Conny Meijering. „So können wir uns als stabiler Geschäftspartner präsentieren und haben auch in Krisenzeiten einen sehr breiten und konstanten Absatzmarkt.“ Das niederländische Unternehmen aus Zaltbommel, in der Provinz Gelderland, kennt keine Branche,

in der es nicht tätig ist. „Wir liefern an alle, die eine Zahlung über den regulären Bankverkehr gewährleisten können“, so Paul Meijering. Qualität hat in dem Familienunternehmen dabei stets die höchste Priorität – so auch bei der Auswahl der Mitarbeiter. „Wir sehen uns als Team aus rund 65 Spezialisten. Jeder unserer Mitarbeiter im Vertrieb und Einkauf verfügt in seinem Tätigkeitsbereich über Fachwissen auf höchstem Niveau. Unsere Lager- und Logistikmitarbeiter haben ein Herz für das Geschäft und die Branche. Qualität

und gute Zusammenarbeit achten wir als höchstes Gut, damit unsere Kunden so optimal wie möglich bedient werden können. Dies ermöglicht oft eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Kunden.“ Das Unternehmen achtet stets darauf, die den, mehr als nötigen, Lagerbestand kann das Unternehmen seine Kunden auch dann optimal beliefern, wenn Mitbewerber an ihre Grenzen kommen. „Insbesondere in Zeiten wie der Covid-19-Krise profitieren unsere Kunden von unserer Lagerhaltung, da es zu keiner Verzögerung bei

den Lieferzeiten kommt“, erklärt Conny Meijering. Der Vorteil für die Kunden liegt auf der Hand: Arbeiten und Projekte können kurzfristig und ohne Qualitätsverlust abgeschlossen werden, so dass Ausfallzeiten bei Reparaturen oder Instandhaltungen nicht länger als nötig dauern. Das Unternehmen begleitet seine Kunden dabei von Anfang an aus einer Hand. „Der Logistikprozess wird vollständig von unseren eigenen 6 LKWs übernommen, die die Niederlande, Belgien, Luxemburg und das Ruhrgebiet bedienen“, erläutert Paul Meijering. Auch in diesem

Prozess setzt Paul Meijering Metalen auf kurze Kommunikationswege innerhalb der eigenen Organisation und mit seinen Kunden.

Herausforderungen annehmen

„Wir gehen für unsere Kunden weiter als unsere Mitbewerber“, sagt Paul Meijering stolz. „Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, dass wir unsere Kunden vom Angebot bis zur Lieferung begleiten. Besonders wenn es schwierig wird, brechen wir den Angebotsprozess nicht ab. Wenn eine bestimmte Größe oder Qualität nicht verfügbar ist, bieten wir eine gute Alternative. Tritt beim Kunden ein Problem auf, nehmen wir die Herausforderung an!“ Um diese Philosophie im Tagesgeschäft umzusetzen, passt das Unternehmen seine Lagerbestände dynamisch an die Bedürfnisse seiner Kunden an. Hierbei spielen auch Entwicklungen auf dem gesamten EU-Markt eine wichtige Rolle. „Wenn beispielsweise eine große Nachfrage nach europäischen Rohren besteht, erhöhen wir unsere Lagerbestände mit europäischem Ursprung. Wenn dieser Bedarf abnimmt, werden wir sie wieder umdrehen. Lean arbeiten ist für uns das Normalste auf der Welt“, erläutert Paul Meijering.



Durch die Installation von 1.100 Sonnenpanelen arbeitet das Unternehmen klimaneutral.

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
Monika Vucemil-Angerer
Tel. +49 2821 711 45 40
m.vucemil@kci-world.com

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

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischburo DotDos

Fotonachweise
247TailorSteel, Airbus, ANDRITZ, Bayer, BUTTING, Columbus Stainless, Druckflex, DVGW, GEMÜ, German Naval Cards, GKD, Gustav Grimm Edelstahlwerk, Hahn+Kolb, KUKA, Lasvit, Mack Brooks Exhibitions Ltd., Montanstahl, Nehlsen, OBST, Paul Meijering, Pixabay, Schaeffler, Siemens, Swiss Alpine Fish AG, TU München, Voith, WELTEC BIOPOWER, ZF

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.





Rund 11.000 Artikel in 8 verschiedenen Qualitäten warten im Lager von Paul Meijering auf die Auslieferung. Fotos: Paul Meijering

„Auch unsere Customization-Abteilung unterscheidet sich deutlich von unseren Mitbewerbern“, betont Conny Meijering. „Unsere Kunden erhalten ein Halbzeug, das sie sofort verwenden können. Auf diese Art und Weise können Kosten eingespart werden, da die Bearbeitung der Materialien bereits durchgeführt wurde und die Produkte sofort im Herstellungsprozess verwendet werden können. Dies stellt eine Win-Win-Situation für alle Partner in diesem Prozess sicher.“

Plasmaschneiden

Für Paul Meijering Metalen gehen Kundenorientierung und Investitionen Hand in Hand. Aktuell hat das Unternehmen eine MicroStep HD-Plasmaschneidemaschine MG 12001.25 - 3D in seine Kundenabteilung aufgenommen. Das Präzisionsplasmaschneiden bietet eine Schnittqualität, die nahe am Laserschneiden liegt. Die MicroStep-Anlage ist vollständig CNC-gesteuert und soll für den Kunden perfekte Qualität garantieren. Geschnitten werden können Bleche mit einer Dicke ab 10 Millimetern.

Digitalisierung

Ein weiterer wichtiger Punkt auf der Zukunftsagenda

des niederländischen Unternehmens ist die Fortführung der bereits erfolgreich gestarteten Digitalisierungsstrategie im gesamten Prozessablauf. Paul Meijering erläutert: „Wir wollen für unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten mittels unserer Digitalisierungsstrategie alles einfacher machen. Unser definiertes Ziel ist es, schneller, einfacher und fehlerfrei arbeiten zu können und die Arbeit für alle Beteiligten angenehmer zu gestalten.“ Um dies zu erreichen, hat das Unternehmen bereits bei einer Reihe von Kunden den Einsatz von EDI (Electronic Data Interchange) eingerichtet. EDI stellt dabei den automatischen Austausch elektronischer Geschäftsdokumente wie Bestellungen, Rechnungen und bestimmter Nachrichten oder Bestätigungen sicher. Materialzertifikate werden noch vor der Auslieferung versendet.

Nachhaltigkeit

Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei Paul Meijering Metalen eine wichtige Rolle. Seit der Gründung des Unternehmens werden gebrauchte Pappkartons zum Verpacken von Bestellungen verwendet. Die gelieferten Paletten, Kisten und

sonstigen Verpackungsmaterialien werden ebenfalls so weit wie möglich wiederverwendet. Die heute verwendeten Bündelstreifen bestehen aus recyceltem Kunststoff. „Wir prüfen derzeit, ob wir mit Verpackungsmaterialien arbeiten können, die auf absehbare Zeit noch nachhaltiger sind. Wenn der Testzeitraum zufriedenstellend abgeschlossen ist, werden wir Einheiten mit nachhaltiger Folie aus Papier verpacken“, sagt Conny Meijering. Das jetzt verwendete Klebeband soll dann ebenfalls durch Klebeband aus Papier ersetzt werden können. „Diese Materialien sind abbaubar, was einen großen Vorteil gegenüber den heute verwendeten Kunststoffvarianten bietet“, so Conny Meijering weiter. Durch den Einsatz von 1.100 Sonnenkollektoren und LED-Beleuchtung arbeitet das Unternehmen bereits zum jetzigen Zeitpunkt klimaneutral. In einem weiteren Schritt will das Unternehmen den Customizing Bereich um Verarbeitungsoptionen erweitern. Conny Meijering erläutert: „Wir möchten auch unser Inox Deals-Outlet erweitern. Inox Deals stellt sicher, dass Materi-



Der Röhrenlaser von Bodor wurde ebenfalls kürzlich installiert.



Lasergeschnittenes Kastenprofil vor und nach dem Entgraten.

alien wiederverwendet werden und in neuen Anwendungen verwendet werden können. Im Kontext der Nachhaltigkeit passt dies natürlich gut zu den aktuellen Erwartungen weltweit.“ Die über Inox Deals gekauften Chargen sind häufig Überreste eines Prozesses, bei dem zu viele Materialien hergestellt beziehungsweise geliefert wurden oder einfach nicht den Materialanforderungen entsprechen (zum Beispiel kürzere

Längen). Diese Reste können leicht in einem nachfolgenden Verarbeitungsprozess verwendet werden.

Zufriedenheit

„Unser gutes Image verdanken wir den Qualitäten unserer Mitarbeiter. Auf dem Markt ist bekannt, dass wir uns in jeder Hinsicht immer für Qualität entscheiden“, sind sich Paul und Conny Meijering sicher. „Die Auswahl der Lieferanten, bei denen wir

unsere Werkstoffe kaufen, ist ebenfalls sehr bewusst und stellt sicher, dass wir eine gleichbleibende Qualität liefern können.“ Das Hauptaugenmerk von Paul Meijering Metalen liegt seit 30 Jahren auf dem Händlergeschäft, aber: „Sowohl kleine als auch große Aufträge sind bei uns sehr willkommen – auch von Endverbrauchern. Unser Ziel ist es, jedem Kunden zu seiner vollen Zufriedenheit helfen zu können.“



Die neue HD-Plasmaschneidemaschine MG 12001.25.



Daten und Fakten

Unternehmen:	Paul Meijering Metalen bv
Gegründet:	1989
Gelegen:	Zaltbommel, Niederlande
Vorstand:	Paul Meijering
Mitarbeiter:	62
Produkte:	Edelstahl Rohre, Fittings, Flanschen, Bleche und Stabstahl
Maßanfertigung:	Laserschneiden Rohre, Bleche, Sägen, Abkantpressen, Plasmaschneiden, CNC drehen
Branchen:	Bauindustrie, Lebensmittel- und Getränkeindustrie, Wasser und Abwasser, Offshore sowie Öl- und Gasindustrie, Transport- & Automobilindustrie, Maschinenbau, Nuklearindustrie
Website:	www.paulmeijering.nl