

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

Abonnementsservice
Monika 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
Grafischbüro DotDos

Fotonachweise
247TailorSteel, ANDRITZ,
Astilleros Gondán, BUTTING,
Flander, Framatome, HARALD
PHL, Hart bv, Hirschvogel, KNOLL
Maschinenbau GmbH, KROHNE,
KUKA, LAG, Ole Jørgen Bratland,
Outokumpu, P.E. Schall GmbH &
Co. KG, Panduit, Pixabay, Rainer
Schimm, ronaldbonss.com, S+C,
Schaeffler, shstructures,
Siempelkamp, Swiss Steel Group,
thyssenkrupp Materials, TU
Chemnitz/Jacob Müller,
voestalpine, Voith Group,
Wintershall DEA, ZILONIS

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.



Im Spotlight: Hart BV

Aufgeladen und neu gezeichnet

Die letzten fünfzehn Monate waren für viele Fachhändler und Zulieferer eine Achterbahnfahrt, da sie sich den Herausforderungen einer globalen Pandemie, verspäteter Projektaufträge und eines unvorhersehbaren Marktes stellen mussten. Das niederländische Unternehmen, Hart BV hat seine jahrzehntelange Erfahrung genutzt um geplante Änderungen just in dieser Zeit umzusetzen. Neues Branding und Corporate Identity sowie verbesserte Lagerprozesse weisen den Weg für den Qualitätslieferanten und Händler von Nickellegierungen. „Es fühlt sich gut an, ein Jahr der Extreme hinter sich zu lassen, indem wir etwas Neues beginnen“, so Lizette Hartholt, Vertriebsleiterin, gegenüber Edelstahl Aktuell.

Hart b.v. mit Sitz im niederländischen Nijkerk verfügt in Bezug auf Größen, Wandstärken und Materialien über eines der größten Sortimente an nahtlosen Rohren und Formstücken aus Nickellegierungen in Europa. „Trotz der Ereignisse des vergangenen Jahres sind wir gestärkt aus der Situation hervorgegangen – ein Beweis für die Stärke unseres Unternehmens“, ist Lizette Hartholt überzeugt. „Viele Fachhändler und Lieferanten sind derzeit in Schwierigkeiten. Wir haben großes Mitgefühl für diejenigen, die infolge der Pandemie zu kämpfen haben und sind gleichzeitig dankbar für unsere stabile Lage.“

Rückblick auf 2020
Lizette Hartholt blickt auf das Jahr 2020, ein Jahr, in dem sich das Unternehmen trotz extremer Zeiten gut behauptet hat, zurück. „Alles begann so vielversprechend. Ende 2019 waren wir in einer sehr starken Position und waren der Überzeugung, dass 2020 für Hart ein Top-Jahr werden würde. Das erste Quartal 2020 war großartig mit

vielen Aufträgen und laufenden Projekten. Die Nachfrage nach Nickellegierungen stieg von Monat zu Monat; dann kam Corona. Es war wie eine platzende Blase. Wir fragten uns, wie wir reagieren sollten. Was machen wir? Innerhalb von zwei Tagen befand sich das Land in einem strikten Lockdown. Glücklicherweise ist unser Team äußerst flexibel und dafür sind wir allen Mitarbeitern sehr dankbar!“

Lagerbestände lebenswichtig

Hart war nie gezwungen, zu schließen, da die Lagerarbeiter weiterhin ohne Unterbrechung Bestellungen versendeten. „Es war eine herausfordernde Zeit, in der wir kreativ darüber nachdachten, Menschen zu kontaktieren und den Service aufrechtzuerhalten. Als es schwieriger wurde, Material zu beschaffen, verstanden die Kunden die daraus resultierenden Verzögerungen. Bis Mai lief alles wieder reibungslos. Ein kleineres, flexibles Unternehmen zu sein, erwies sich als großer Vorteil. Wir können sehr schnell reagieren und die



Die Zentrale von Hart bv in Nijkerk, Niederlande. Fotos: Hart bv

Kommunikationswege sind kurz. Das Festhalten an unserem Kerngeschäft mit Nickellegierungen hat ebenfalls geholfen.“

Bis zum Sommer gingen Bestellungen aus ganz Europa ein. „Obwohl es nur sehr wenige neue Projekte gab, benötigten viele Kunden nach dem ersten und zweiten Lockdown sehr schnell Materialien. Wir haben uns dafür entschieden, den vollen Lagerbestand beizubehalten, und alle Materialien wurden von Alloy 200 auf Alloy C276 umgestellt. Bald konnten wir buchstäblich kaum noch schnell genug entladen und versenden; es war hektisch. Wir waren weitaus geschäftiger als sonst und führten Aufträge aus, die andere Lieferanten nicht mehr bearbeiten konnten. Die Werke, mit denen wir zusammenarbeiten, waren sehr froh, dass wir unsere Lagerbestände weiter aufgestockt haben. Zum Jahresende war der Gesamtumsatz natürlich gerin-

ger als wir gehofft hatten, da es an neuen Projekten mangelte. Dies gab uns jedoch die Möglichkeit, an unserem Hausstil und unserer Website zu arbeiten und unser Geschäft zu optimieren.“

www.hartbv.nl

Das Hart-Team konnte sich schnell an die Veränderungen anpassen. „Man muss kreativ sein“, erklärt Hartholt. „Ein wichtiger Teil unserer Arbeit ist es, Menschen zu treffen und das war einfach nicht möglich. Wir haben neue Wege gefunden, um Kunden daran zu erinnern, dass wir immer noch für sie da waren, dass europäische Werke immer noch liefern und die Lieferkette immer noch funktioniert. Aktuell versuchen wir, für den Rest des Jahres 2021 vorrausschauend zu planen.“

Die Übergangszeit zwischen den Jahren war ideal für das Team, um sich auf die Erneuerung der Corporate Identity und des Images des Unternehmens zu konzentrieren, sowohl online als auch persönlich, erklärt die Vertriebsleiterin. „Es war der perfekte Zeitpunkt, um unsere neue Marke, unseren neuen Hausstil und unsere neue Website auf den Markt zu bringen. Künftig wird viel mehr online abgewickelt werden, daher war dies der ideale Zeitpunkt, um diese Prozesse zu erneuern.“

Die neue Hart-Website zeichnet sich durch die modernste verfügbare Technologie aus, bietet ein elegantes Erscheinungsbild und eine intuitive Navigation. „Natürlich haben wir unsere einzigartige grüne Farbe beibehalten“, lächelt Hartholt. „Die neue Website erfüllt die Anforderungen und Surfgewohnheiten unserer Kunden voll und ganz. Das Design ist benutzer-

freundlich und unkompliziert, während alle erforderlichen Informationen bereitgestellt werden. Es richtet sich nach den Bedürfnissen des Kunden.“

Enge Beziehungen sind unerlässlich

„Die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und Kunden ist äußerst wichtig“, so Hartholt weiter, „insbesondere in dieser Zeit der Unsicherheit. Das funktioniert in beide Richtungen. Wenn unsere Lieferanten Probleme haben, versuchen wir ihnen Raum zum Durchatmen zu geben, wo wir nur können. Und wenn unsere Kunden sehr spät bestellen, tun wir alles, um ihre Produkte dennoch pünktlich zu liefern.“ Das Hart-Team realisiert jetzt Pläne, um noch enger mit Kunden zusammenzuarbeiten und eine proaktive Rolle bei der Antizipation ihrer Bedürfnisse übernehmen zu können. So lagert das Unternehmen nun, über die regulären Größen hinaus, zum Beispiel 2 ½ "schXXS und 6" schXXS in 625 ein, die bei anderen Händlern nicht erhältlich sind.

„Wir arbeiten enger mit unseren Stammkunden zusammen, um deren Anforderungen gerecht zu werden und passen dann entsprechend auch unsere Lagerbestände an die sich abzeichnenden Anforderungen an. Dies kann sich beispielsweise auf bestimmte Größen, Produkte oder Materialien beziehen, von denen wir erwarten, dass sie erforderlich sind. Es handelt sich nicht um eine formelle vertragliche Vereinbarung, sondern um ein tieferes Verständnis dafür, wie wir helfen können, zukünftige Bedarfe zu erfüllen.“

Hartholt erklärt, dass dies eine Erweiterung der Hart-



Hart verfügt über zahlreiche Verfahren und Prozesse, um sicherzustellen, dass jeder Bestellung die richtigen Unterlagen, Kennzeichnungen und Farbcodierungen beigelegt sind.

Philosophie der ständigen Weiterentwicklung ist, „Diese Weiterentwicklung beinhaltet bevorstehende Ergänzungen unserer bereits umfangreichen Produkt- und Materialpalette. Hart war immer ein Vorreiter und folgte seinem eigenen Weg. Wir erfinden uns ständig neu, bewerten unser Geschäftsmodell neu und passen es gegebenenfalls an. Unsere Hauptmärkte bleiben Öl & Gas, Chemie und Petrochemie. Diese Sektoren unterliegen enormen Veränderungen und daher müssen wir uns heute, mehr denn je, schnell anpassen können.“

Verantwortung übernehmen

Ein wesentlicher Aspekt der Erneuerung war die kritische Betrachtung von Prozessen. „Wir sind ein Qualitätsunternehmen. Obwohl wir klein sind, haben wir viele Verfahren und Prozesse, um sicherzustellen, dass wir beispielsweise die richtigen Unterlagen, Markierungen und Farbcodierungen liefern. So haben wir uns überlegt, wie wir den Zeitraum zwischen Bestellung und Versand verkürzen können. Die Übertragung einer größeren Verantwortung auf die Lagermitarbeiter, die zusätzliche Schulungen erhalten haben, hat dazu geführt, dass wir diesen Prozess um einen Tag verkürzen konnten.“

„Die letzten Monate waren auch eine Zeit, in der unsere IT-Systeme und Kommunikation neu bewertet wurden. Wir haben einen guten Mittelweg zwischen Digitalisierung, Sicherstellung höchster Qualität und Beibehaltung menschlicher Beiträge gefunden. Blindes Vertrauen in Systeme ist nicht unser Stil. Gut ausgebildet zu sein bedeutet, dass jeder Mitarbeiter voll engagiert ist und die volle Verantwortung

für seine Position übernimmt. Wir sind kein Unternehmen mit sich wiederholenden Routinen. Das macht unser Geschäft zwar unglaublich interessant, aber auch manchmal ein wenig schwierig: Keine Bestellung gleicht der andern.“

Veränderungen

Die Branche war im vergangenen Jahr auch mit Veränderungen im internationalen Handel konfrontiert. Schwierigkeiten bei internationalen Transporten, der Brexit und sich ändernde Handelshemmnisse waren die größten Herausforderungen, erklärt Hartholt. „Es bewegen weltweit weit weniger Schiffe, Lastwagen und Flugzeuge Waren, was im vergangenen Jahr zu einem starken Preisanstieg von bis zu 300 Prozent führte. Abgesehen von den Kosten haben die Verzögerungen aufgrund der stark reduzierten Frachtmöglichkeiten Probleme in der gesamten Branche verursacht. Die Seefracht, die früher vier Wochen dauerte, kann jetzt bis zu sechs Wochen dauern. Wenn die Flugzeuge voll sind, können ganze Sendungen stranden. Gleichzeitig sind die Kunden nervös, sodass sie Bestellungen zu einem sehr späten Zeitpunkt aufgeben, was bedeutet, dass sie sich keine Verzögerungen leisten können. Die gesamte Logistiksituation ist derzeit recht stressig. Wir freuen uns darauf, wenn die Systeme sich im Laufe des Jahres wieder mehr oder weniger normalisieren werden. Derzeit werden von unseren Kunden viele Bestellungen bei lokalen Lieferanten aufgegeben, was wiederum die Bedeutung einer guten Lagerhaltung unterstreicht.“

„Wir haben auch einige wichtige Lieferanten in Großbritannien, die immer noch sehr hart daran arbeiten,



In Bezug auf Größen und Wandstärken verfügt Hart über eines der größten Sortimente an nahtlosen Rohren und Formstücken aus Nickellegierungen und Materialien in Europa.



Einblick in das Lager von Hart bv.

ihre Materialien in der Post-Brexit-Landschaft in Bewegung zu bringen. Einige Transportunternehmen hatten Probleme sowohl mit den neuen Vorschriften als auch mit den Papieren. Anfang 2021 blieben die Sendungen bis zu einem Monat lang hängen. Bei Hart haben wir eng mit ausgewählten Spediteuren und unseren Lieferanten zusammengearbeitet, um die notwendigen Vorbereitungen für eine schnelle Inbetriebnahme zu treffen. Dies hat für uns ein ganz neues Arbeitsfeld geschaffen, nämlich die Ermittlung der besten Spediteure

für die Nutzung und Bewertung unseres gesamten Verkehrssystems zwischen Europa und Großbritannien. So konnten wir endlich wieder die Kontrolle über die Transitzeiten erlangen.“

Ausblick 2021

Für den Rest des Jahres und für 2022 ist die Vertriebsleiterin optimistisch. „Derzeit beliefern wir in Europa viele Instandhaltungsprojekte. Einiges davon wurde letztes Jahr verschoben, aber jetzt müssen Unternehmen aufholen, weil sie nicht länger warten können. Der Ferne Osten

nimmt in Bezug auf Anfragen wieder zu, aber es ist im Moment ein Stopp-and-Go-Prozess und nur schwer vorherzusagen. Es ist gut zu sehen, dass sich die Aktivitäten im Nahen Osten wieder in Bewegung setzen. Alle großen Projekte, die auf Eis gelegt wurden, laufen an. Dies erhöht die Nachfrage nach Qualitäten wie Edelstahl 304, 316, den verschiedenen Duplex- und Nickellegierungen. Wir sehen auch einen Aufschwung sowohl bei den Materialien für die petrochemische Industrie wie Nickel 200, Monel 400, In-

conel 600 und Alloy C276 als auch bei Alloy 625 und 825, die in der Öl- und Gasindustrie weit verbreitet sind. Was auch immer in diesem Jahr und in der Zukunft passiert, Hart steht bereit, um seine Kunden mit einer umfangreichen Produktpalette beliefern zu können. Unser Unternehmen reagiert auf den Markt mit zahlreichen Kundenzertifizierungen auf der ganzen Welt und hochspezifizierten und zertifizierten Materialien von renommierten Herstellern. Wir freuen uns auf den Rest des Jahres 2021!“



Eine typische, fast versandfertige Lieferung aus Alloy 400 Fittings, für eine petrochemische Anlage.



Hart bv

Hauptsitz:	Nijkerk, Niederlande
Haupttätigkeit:	Vertriebshändler von Rohrleitungsprodukten aus Nickellegierungen
Produkte:	Nahtlose Rohre, Formstücke und Flansche.
Legierungen:	- (nahtlos): 200/201, 400, 600, 625, 825 - (nahtlos und geschweißt): C276
Info:	www.hartbv.nl