

## IMPRESSUM

**Herausgeber**  
KCI GmbH  
Tergartenstr. 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.**  
Thijs Elshof  
t.elshof@kci-world.com

**Chefredaktion**  
Philipp Isenbart (phi)  
p.isenbart@kci-world.com

**Redaktion**  
Melina Schnaudt (mel)  
Carina Hendricks  
Nicole Nagel  
Tel. +49 2821 711 45 52  
redaktion@kci-world.com

**Redaktion International**  
John Butterfield  
j.butterfield@kci-world.com

**Korrespondent USA**  
Candace Allison

**Korrespondent China**  
Xin Zheng

**Informationen/Anzeigen**  
Nicole Nagel  
Tel. +49 2821 711 45 55  
n.nagel@kci-world.com

Simon Neffelt  
Tel. +49 2821 711 45 44  
s.neffelt@kci-world.com

**Abonnementsservice**  
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

**Fotoinweise**  
Aperam Châtelet, blachura photography, Bundesamt für Verfassungsschutz, Damstahl, Endress+Hauser, Grundfos, KD BUSCH, KLEEMANN EDELSTAHL GmbH, Klöckner & Co, KPF, Kohn Pedersen Fox, KSB, Lüdecke GmbH, Pfeiffer Vacuum, privat, Remmert, Tristan Rösler Photography, VDA, VDMA, VDW, voestalpine.com, Würth Industrie Service, www.siemens.com, WZV / Linde AG, WZV / Nexans, WZV / Udo Ingber

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.



## Kleemann Edelstahl GmbH Rundum-Versorgung mit Tiefgang

Bereits die munter rotierenden Windräder, die das Firmengelände umgeben, deuten es an: Beim Edelstahlhändler Kleemann Edelstahl im ostfriesischen Dornum ist viel in Bewegung. „In den vergangenen Monaten ist eine Menge bei uns passiert“, verrät Kristian Kleemann, geschäftsführender Gesellschafter der Kleemann Edelstahl GmbH. Unter anderem bietet die frisch vollzogene Erweiterung der Lagerfläche beste Voraussetzungen, das ohnehin vielfältige Angebot noch weiter auszubauen. Ein Blick auf ein junges Unternehmen, das sich mit viel Leistungsfähigkeit, Herzblut und Wendigkeit trotz volatiler Zeiten auf dem Markt zu behaupten weiß.

Schon von außen vermittelt das Firmengebäude der Kleemann Edelstahl GmbH Lebensfreude und Urlaubsgefühle. In perfekter Ergänzung zu den saftig grünen Kuhwiesen rundherum prangt ein großes, vierblättriges Kleeblatt über der Eingangstür. Das Kleeblatt ist genauso wie das dahinterliegende Coil Bestandteil des Firmenlogos. Das klassische Glückssymbol ist eine Anspielung auf den Nachnamen des Firmengründers, Geschäftsführers und alleinigen Gesellschafters, Kristian

noch jungen Unternehmensgeschichte: der gelebte Servicegedanke und der unbedingte Wille zur Weiterentwicklung. „Anfang März 2016 sind wir hier eingezogen, und Ende des vergangenen Jahres haben wir bereits mit dem Ausbau unserer Lagerhalle begonnen“, berichtet Kleemann. „Der Ausbau war einfach nötig, weil wir unseren Kunden einerseits das Rundum-Programm liefern, dabei aber trotzdem in der Angebotstiefe bleiben wollen.“ Auf diese Weise gelingt es dem Unter-

**„Wir wollen unseren Kunden das Rundum-Programm liefern, dabei aber trotzdem in der Angebotstiefe bleiben.“**

Kristian Kleemann

Kleemann. Diese verspielte Leichtigkeit setzt sich auch im Gebäudeinneren fort. So zeigt sich ein weiterer bekannter Glücksbringer auf einer Leinwand hinter dem Chefessel: Ein knallbunter Frosch blickt dem Betrachter neugierig entgegen. Selbst die lichtdurchflutete Lagerhalle vermittelt aufgrund der großzügig gestalteten Dachfenster einen Hauch von Lebensfreude. An eben jenem Lager zeigen sich zwei Konstanten in der

nehmen Kleemann Edelstahl als professionellem Partner im Rostfrei-Bereich, die scheinbaren Gegensätze des Generalisten und des Spezialisten überzeugend zu vereinen. Um die nötigen Kapazitäten dafür zu haben, ist die Lagerfläche nun um 500 Quadratmeter auf 1.500 Quadratmeter erweitert worden. Ob Coils, Bleche mit Stärken von 0,5 bis 30 Millimetern, Zuschnitte, Flachstahl, Rundstahl und Winkelstahl oder



Hier sind nicht nur die Windräder in Bewegung: Bei Kleemann Edelstahl hat sich in den vergangenen Monaten viel Neues ereignet.



Coil mit Kleeblatt – das Logo der Kleemann Edelstahl GmbH



Professioneller Partner im Rostfrei-Bereich: Ein Blick in das neu ausgebaute Lager, das nun über 1.500 Quadratmeter Lagerfläche verfügt.



„Ich bin sehr froh über meine Mitarbeiter, weil sie zeitliche Flexibilität und viel Herzblut mitbringen.“ Kleemann mit Eugen Mook (rechts) und Stefan Sobing (links). Fotos: Kleemann Edelstahl GmbH

Rohre in bearbeiteter und unbearbeiteter Form – „bei uns soll der Kunde alles bekommen, was sich um das Produkt Edelstahl dreht“ sagt Kleemann. „Auf Kundenwunsch liefern wir selbst kleinste Mengen, etwa eine einzelne Tafel, bis hin zu beispielsweise 24 Tonnen von einer Abmessung“, unterstreicht Kleemann den Servicegedanken. Besonders erfreulich ist der Umstand, dass sich die Investition in die Lagererweiterung bereits auszahlt. „Durch die Installation des Lagers ist der Umsatz stark angestiegen.“

**Alte Werte, neue Zeiten**  
Was im Gespräch mit Kleemann schnell auffällt: Er schätzt das Produkt, mit dem er handelt, wirklich wert. Das zeigt sich nicht zuletzt in Fragen der Verpackung. „Wir wollen, dass unsere Paletten die schönsten sind“, bekennt er.



# SPOTLIGHT ON



Lagererweiterung als lohnende Investition: „Durch die Installierung des Lagers ist der Umsatz stark angestiegen.“



Ob Coils, Bleche mit Stärken von 0,5 bis 30 Millimetern, Zuschnitte, Flachstahl, Rundstahl und Winkelstahl oder Rohre in bearbeiteter und unbearbeiteter Form – hier gibt es alles, was sich um das Produkt Edelstahl dreht.

Getreu der Firmenphilosophie „Mit alten Werten in neue Zeiten“ gehören Akkuratheit, Sorgfalt und Pünktlichkeit für Kleemann zum professionellen Tagesgeschäft. Mit alten Werten in neue Zeiten – das heißt für Kleemann aber auch, nötigenfalls gegen den Strom wirtschaftlicher Trends zu schwimmen. Er nennt ein Beispiel: „In konzerngebundenen Unternehmen werden zunehmend die Fuhrparks abgeschafft, der Außendienst ebenso. Im Gegensatz dazu sind unsere persönlichen Kundenkontakte vor Ort sehr wichtig. Außerdem verfügen wir über eigene LKW, um die Lieferkette zu optimieren.“

Dass Qualität beim ostfriesischen Edelstahlhändler groß geschrieben wird, zeigt auch die Zertifizierung nach ISO 9001. „Wir arbeiten seit dem ersten Tag professionell, und dazu gehört eben auch von Anfang an eine ISO-Zertifizierung dazu“, sagt Kleemann.

#### Regionaler Handel, globaler Einkauf

Auch wenn die Kleemann Edelstahl GmbH ein international agierendes Unternehmen ist, liegt der Fokus auf den Kunden in Deutschland, insbesondere im regionalen Umfeld. „Vor allem im Umkreis von 150 Kilometern versuchen wir, in die Tiefe zu gehen“, so Kleemann. „Aber natürlich machen wir auch deutschlandweit unser Streckengeschäft.“ Auch wer versuche, den Handel regional in der Tiefe aufzubauen, müsse heutzutage in seinem Einkaufsverhalten global sein, betont Kleemann: „Der Erfolg ist auch eine Sache des richtigen Einkaufsverhaltens. Viele haben ‚nur‘ den Kunden vor Augen, was ja erst einmal auch völlig richtig und wichtig ist. Aber man muss den Lieferanten genauso im Blick haben.“ Aus diesem Grund verfügt das Unternehmen über ein internationales Netzwerk aus kompetenten Partnern in Europa und Asien, das eine konzen-

trierte und effiziente Abwicklung der Aufträge sowie Berücksichtigung individueller Kundenwünsche garantiert. Kleemann versichert: „Wir arbeiten ausschließlich mit namhaften nationalen und internationalen Herstellern zusammen und garantieren so für beste Qualität.“

Gerade in immer unberechenbareren Zeiten sei es wichtig, geistig flexibel und agil zu bleiben, weiß Kleemann: „Unsere Strategie ist es, sowohl leistungsstark als auch wendig zu sein.“

Das zehn Köpfe zählende Team erfülle diesbezüglich die besten Voraussetzungen, da es eine sehr schlanke, aber äußerst leistungsfähige Truppe sei. „Ich bin sehr froh über meine Mitarbeiter, weil sie zeitliche Flexibilität und viel Herzblut mitbringen“, lobt Kleemann.

#### Die Mischung macht's

So wie die richtige Mischung verschiedener Produkte den Unternehmenserfolg ausmache, gelte dasselbe für die sich gut ergänzenden Charaktere der Mitarbeiter. Als

Beispiel nennt Kleemann seine Ein- und Verkaufsspezialisten Eugen Mook und Stefan Sobing: „Ich habe das große Glück, dass ich mit ihnen eine linke und eine rechte Hand habe.“

Ogleich das Unternehmen noch jung ist, verfügt mancher Mitarbeiter über langjährige Erfahrungen in der Rostfrei-Branche. Das beste Beispiel ist der Unternehmensgründer selbst, der durch eine Ausbildung bei der niedersächsischen Norde Bandstahl GmbH in die Welt des Edelstahls fand.

Später sammelte Kleemann wichtige Erfahrungen in einer Führungsposition bei der Hernandez Edelstahl GmbH im baden-württembergischen Hockenheim. So konnte er auch beobachten, wie sich die Vorstellungen und Ansprüche der Kunden im Laufe der Jahre geändert haben. „Der Kunde ist anspruchsvoller geworden, und man muss schon sehr genau wissen, was er braucht“, weiß Kleemann. So hätten viele Kunden ihre Lager ausgegliedert, und immer schnellere Belieferungen seien gewünscht.

#### Flexibel, wendig, leistungsstark

Natürlich gibt es auch schon Pläne für die Zukunft: Kleemann Edelstahl weiter auszubauen. „Wir sind dabei, uns fest auf dem Markt zu positionieren, konkrete Ideen für die nächsten Schritte gibt es bereits“, deutet Kleemann an. Die größten Chancen für die Zukunft sieht er in der Flexibilität und Wendigkeit, die sein Unternehmen auszeichnet. Und in Anspielung auf das Firmenlogo fügt er hinzu: „Ich möchte die Marke ‚Kleemann Edelstahl‘ noch bekannter machen, bis jeder weiß: Dieses Coil mit Kleeblatt gehört zu uns!“

**Philipp Isenbart**



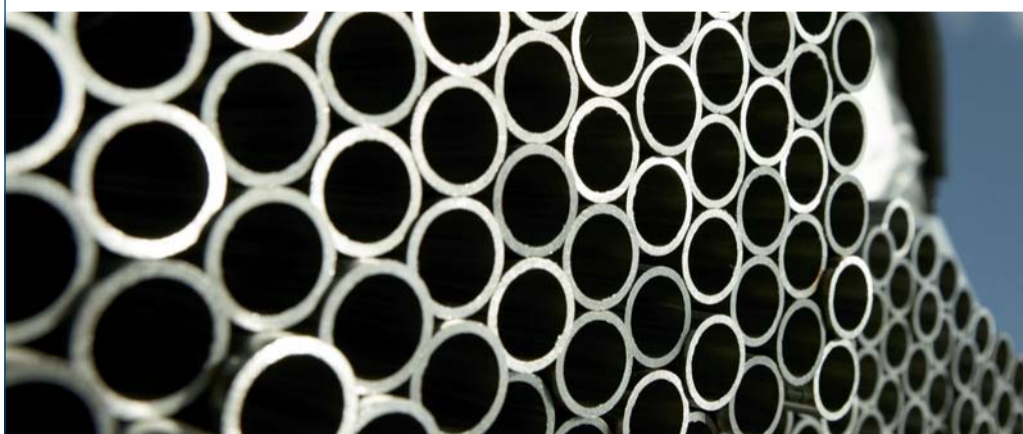
#### Zeichen auf Wachstum

Sie ist genauso herrlich wie das Sommerwetter: die derzeitige Konjunktur in Deutschland. Nicht nur die Aktivität der heimischen Industrie und steigende Exporte haben zugenommen – die Beschäftigung verzeichnete sogar Rekordwerte. Dazu passt es, dass die Bundesregierung ihre Prognose für das Wirtschaftswachstum erhöhte. Schön, dass trotz der nach wie vor volatilen Bedingungen für die Edelstahlbranche in Deutschland zumindest ein gemäßigtes Wachstum erwartet wird. Auch wenn die längerfristige Entwicklung der Basispreise in den Sternen steht, zeigt die Momentaufnahme: Es geht weiterhin aufwärts! Wohl nicht ganz so hoch wie für die „fliegenden Zigarren“, von denen auf Seite 19 die Rede ist. Aber das Wichtigste ist: Die Richtung stimmt.

*Philipp Isenbart  
Chefredakteur  
Edelstahl Aktuell*



## Ihr Nahtlos-Spezialist



### Unser Komplett-Angebot an nahtlosen Rohren:

- 2.000 verschiedene Artikel
- Sämtliche Zwischenabmessungen
- Unterschiedlichste Toleranzen
- Zahlreiche Werkstoffe und Oberflächen

Damstahl GmbH

Tel.: +49 2173 797-0 • Fax: +49 2173 797-270  
E-Mail: dsde@damstahl.com • Web: www.damstahl.de

Damstahl - a member of the NEUMO-Ehrenberg-Group

## UNSCHLAGBAR

**EDELSTAHL®**  
**Rostfrei**

Stärke, die Zug um Zug an Bedeutung gewinnt. Robust, verlässlich, wertsteigernd – mit Markenzeichen für Qualität einfach unverwechselbar.

Warenzeichenverband  
**Edelstahl Rostfrei** e.V.  
www.wzvr-stahl.de