DRÖSSER GRUPPE

MAGAZIN

Ausgabe 01 | 2023

14
Mitarbeiter-Report

Was schätzen Drösser-Kollegen an ihrer Arbeit

18
Das Drösser-Formstahl-Angebot

Mehr Auswahl. Mehr Dienstleistung.

20
Innovative Lösungen aus Stahl

Living.Steel Manufaktur – für individuelle Bedürfnisse

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

INHALT

04

Editorial von René Hülser

„Grüner Stahl“ – Herkulesaufgabe bis 2030

06

Aluminium-Profile nach Maß

Zeichnungsprofile für Ihre Anforderungen

10

Kundenportrait Brosius GmbH

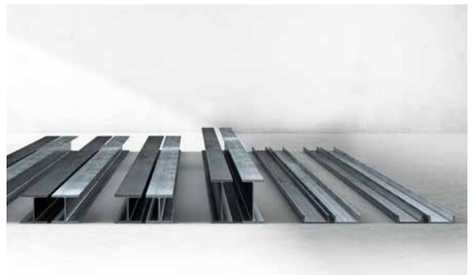
In nur 17 Jahren von 0 auf 114 Mitarbeiter

14

Mitarbeiter-Report

Was schätzen Drösser-Kollegen an ihrer Arbeit

18



Das Drösser-Formstahl-Angebot

Mehr Auswahl. Mehr Dienstleistung

20

Innovative Lösungen aus Stahl

Living.Steel Manufaktur – für individuelle Bedürfnisse

22

Portrait-Interview mit Unternehmensberater Volker Volkmann

Drösser erfolgreicher machen

25

Zertifikat für Umweltmanagement

Erfolgreich erhalten

26

Drösser Projekt-Bericht

StahlCenter produziert Großauftrag

27

Ruhe in Frieden

Nachruf für Hubert Köllisch

Möchten Sie das Drösser Magazin in Zukunft online Lesen?

Hier geht es zur Anmeldung und weiteren Informationen.

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

„GRÜNER STAHL“ HERKULESAUFGABE IN DEUTSCHLAND BIS 2030

Was kommt da auf uns zu? Wie können die Ziele erreicht werden?

Liebe Leserinnen und Leser,

der auf der ganzen Erde überbordende CO2-Ausstoß ist eines der weltweit beherrschenden politischen Themen und seit Jahren auch in aller Munde. Wie will man die anfallenden, für unseren Erdball so schädlichen Riesenmengen des Ausstoßes „einfangen“? Wie soll, speziell im Bereich der Stahlproduktion, eine ausschließlich nachhaltige Erzeugung von „grünem Stahl“ aufgebaut und erreicht werden?

FAKTEN-CHECK:

Stahl selbst gilt als äußerst nachhaltiger Werkstoff, der immer wieder eingeschmolzen und weiter verwendet werden kann. Allerdings gilt die Produktion des Werkstoffs Stahl als „Energiefresser“ und verursacht zurzeit bei der Herstellung einer Tonne Stahl auf der Hochofenroute den Ausstoß von ca. 1,9 Tonnen Kohlendioxyd (CO2). Insgesamt ist die Stahl-Schwerindustrie somit mit ca. 7% am gesamtdeutschen CO2-Ausstoß beteiligt. Da die Stahlnachfrage in den kommenden Jahrzehnten weltweit weiter zunehmen wird und Stahl in seinem Herstellungsprozess nicht auf CO2 verzichten kann, suchen Politik, Umweltverbände und die Industrie gemeinsam nach verträglichen Lösungen für die Umwelt bei gleichzeitig praktikablen Umsetzungsmöglichkeiten und einem wirtschaftlichen Einsatz für die Hersteller und Verwender.

ZIELSTELLUNG SUCHT NACH DER „KUNST DES MACHBAREN“.

Angestrebt wird nun eine Lösung, die in Deutschland bis 2030 eine komplette Umstellung auf „Green Steel“ sicherstellen soll. Möglich sind die Umstellung auf schrottbasierte Elektroöfen, betrieben mit Strom aus Photovoltaik-Anlagen oder mit Wasserstoffstrom. Nur, wo dieser Strom in den geforderten Mengen herkommen soll, ist noch nicht sicher. Auch wird die Industrie kostenseitig mit ca. 3,5 Mrd. Euro für die technische Umrüstung der Hochöfen zu rechnen haben – pro Hochofen und für 12 Hochöfen insgesamt in Deutschland. In Summe wird eine Reduktion des CO2-Ausstoßes auf künftig ca. 0,4 t je Tonne Stahl angestrebt. In Relation zu den aktuellen Werten ein sehr respektabler Wert. CO2-belasteter Stahl soll dann, also nach 2030, mit einem Malus belegt werden, sprich teurer gemacht werden.

Wenn es um die Transformation der Stahlindustrie hin zu grünen Stählen geht, dreht sich auf der technologischen Ebene die Diskussion immer um den Wechsel von der Hochofenroute zur wasserstoffbasierten Direktreduktion. Allerdings darf man nicht unterschlagen, dass es technologisch betrachtet auch andere Optionen gibt, die Emissionen der Stahlindustrie zu senken. Außerdem ist es ein Irrtum zu glauben, dass es Hochöfen in naher Zukunft nicht mehr geben wird. Für viele Regionen und Länder stellt der Hochofen nach wie vor die wichtigste Produktionsroute dar. Dies gilt vor allem für China, Indien und Russland.

Um die Klimaziele weltweit zu erreichen, muss die Stahlindustrie international jedes Jahr bis 2050 rund 35 bis 37 Mio. t CO2 reduzieren. Und dann 10 weitere Jahre um jährlich weitere 28 Mio. t. Um diese Ziele zu realisieren, müssen in den nächsten Jahren zunächst einmal die Kapazitäten geschaffen werden. Sowohl bei der Erzeugung des Stroms als auch bei den Anlagen zur Direktreduktion.

STAATLICHE FÖRDERUNG WOHL UNAUSWEICHLICH

Will man jedoch „grünen Stahl“ (bei uns) künftig zu einem angestrebten Marktpreis von 50 bis 100 Euro je Tonne anbieten können, bedarf es noch vielerlei Anstrengungen – vor allem bedarf es des klaren staatlichen Willens und einer staatlichen Förderung der notwendigen Maßnahmen. Allein werden die Stahlproduzenten diese Herkulesaufgabe nicht stemmen können, soll der Rohstoff Stahl künftig nicht zu einem Luxusgut werden. – Ich werde auf jeden Fall an diesem Thema dran bleiben und Sie auf dem Weg zum „grünen Stahl“ und einer nachhaltigen Produktion und grünen Produktangeboten immer wieder auf dem Laufenden halten.

Lesen Sie in diesem Zusammenhang bitte auch den Artikel über unser eigenes Bestreben, durch die im Dezember erfolgreich erhaltene Umweltzertifizierung nachhaltiger und umweltschonend zu agieren (S. 25).

In diesem Drösser-Magazin finden Sie zudem wieder Einiges an interessanter Lektüre rund um unser Unternehmensgeschehen: Auf der Seite 26 lesen Sie einen Artikel über einen spannenden Großauftrag, der über eine Produktionszeit von 3 Monaten in unserem StahlCenter gefertigt wurde. Auf S. 10 – 13 berichten wir in unserem Kundenportrait über den Drösser-Neukunden Brosius GmbH aus Föhren bei Trier und auf den Seiten 18 – 19 über unsere Ausweitung des Drösser-Formstahlangebotes.

Empfehlen möchte ich Ihnen das Interview mit unserem externen Berater, Volker Volkmann, (Seiten 22 – 24) der bereits seit vielen Jahren einen immensen Beitrag leistet, Drösser als Ganzes besser zu machen. Lesen Sie aber auch, wie Drösser-Mitarbeiter aus den verschiedenen Bereichen zu ihrer Arbeit stehen und sich engagieren (S. 14 – 17).

Beim Durchblättern unseres Magazins werden Sie bestimmt noch den einen oder anderen Bericht finden, der für Sie interessant sein könnte. Dabei wünsche ich Ihnen viel Spaß.

Ihr René Hülser

ALUMINIUM-PROFILE NACH MASS

Wie Zeichnungsprofile maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Anforderungen bieten können

Zeichnungsprofile aus Aluminium sind eine äußerst vielseitige und flexible Lösungsmöglichkeit für eine breite Palette von Anwendungen in verschiedenen Branchen. Mit ihrer hohen Festigkeit und Haltbarkeit eignen sie sich ideal für den Bau von Fensterrahmen, Türen, Schienen und Transportprofilen, Kühlkörpern, Gehäusen, Unterkonstruktionen von Solaranlagen und vielen anderen Bauteilen. Zeichnungsprofile aus Aluminium werden speziell nach den Anforderungen des Kunden gefertigt und bieten somit maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Projekte.

LASERN

Einbaufertig geliefert.

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft. Drösser liefert Ihre Aluminium-Strangpressprofile wirtschaftlich verarbeitet und einbaufertig nach Ihren Vorgaben.

- Schrägschnitt
- Gewindeformen
- Fließbohren
- Spiralbohren

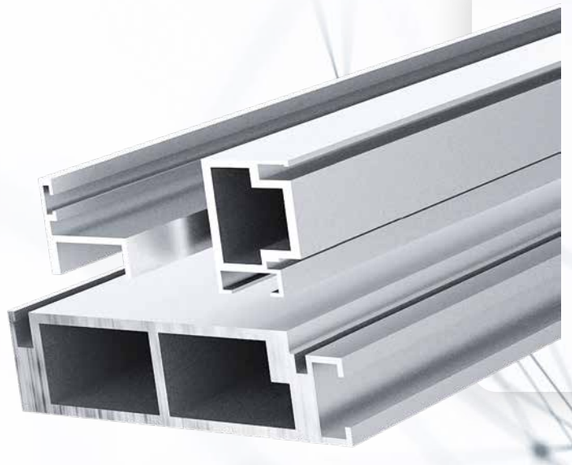
Dank moderner Fertigungstechniken und fortschrittlicher Materialien können Aluminium-Werke heute eine breite Palette von Zeichnungsprofilen aus Aluminium herstellen. Kunden können aus einer Vielzahl von vorhandenen Formen, Größen und Oberflächenbeschaffenheiten wählen und sicher sein, dass ihre Profile genau den Spezifikationen entsprechen, die sie benötigen. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, neue individuelle Werkzeuge anzufertigen.

Im Strangpressverfahren lassen sich die individuellen Spezialprofile äußerst ökonomisch und vielfältig formen. Darüber hinaus lassen diese in Bezug auf Präzision und Oberfächenveredelung nahezu keine Wünsche offen.

Heute werden wir uns näher mit den Vorteilen befassen und untersuchen, wie auch sie dazu beitragen können, die individuellen Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen.

Einer der Spezialisten im Drösser-Vertriebs-Team auf diesem Gebiet ist Ceyhun Ülker. Als Bindeglied zwischen Produzenten und der verarbeitenden Industrie sowie dem Handel nutzt er für die Umsetzung der gemeinsam mit den Kunden erarbeiteten Ideen, die bestehenden guten internationalen Werkskontakte.

In enger Abstimmung mit den Technikern der Aluminium-Presswerke werden zunächst Kundenzeichnungen und Ideen auf ihre Machbarkeit hin geprüft. Wenn alle Parameter passen und gegebenenfalls auch Änderungen abgestimmt wurden, wird ein Werkzeug gebaut, um Muster-Profile herzustellen. Vor der Produktion werden diese Muster durch den Kunden freigegeben. >

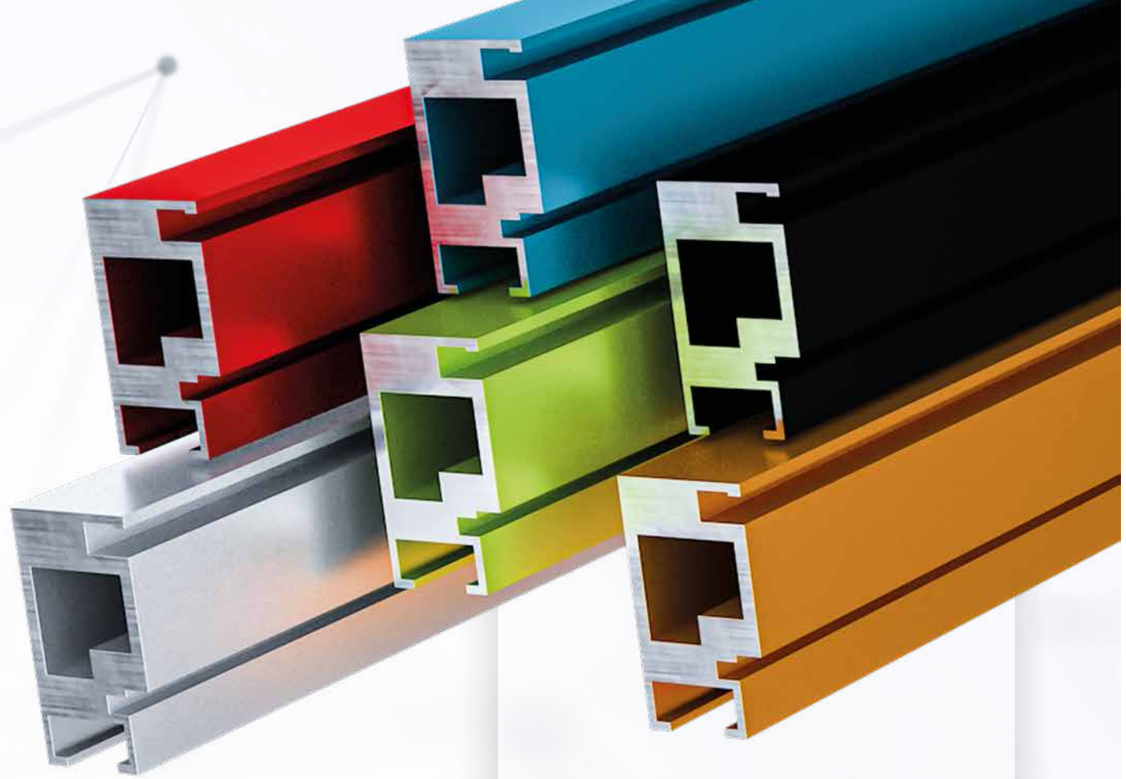


PROFILE

Abmessung & Legierung nach Vorgabe.

Sie benötigen zeitnah Zeichungsprofile aus Aluminium? Als zuverlässiger Partner fertigt und liefert Drösser Ihnen Profile – so wie Sie es brauchen.

- Korrosionsbeständig
- Schweißbar
- Hitzebeständig



In den Strangpressen der Drösser-Partner werden Aluminiumprofile in unterschiedlichen Legierungen und unterschiedlichen Größen bis maximal 12 Meter Länge produziert. Während der Herstellung werden die Abmessungen gemäß den gängigen Normen EN 755 und EN 12020 strengstens kontrolliert und so eine hohe Qualität gesichert.

Hier ein Überblick über die umfangreichen Möglichkeiten:

- **Zugriff auf ein großes Portfolio bereits vorhandener Werkzeuge für unterschiedlichste Sonderformen und Anwendungen**
- **Individueller Werkzeugbau**
- **Sonderprofile bereits ab nur 500 kg Abnahmemenge möglich**
- **Fixlängen mit engsten Toleranzen**
- **Weiterverarbeitung auf unseren Rohr- und Profillaseranlagen**
- **Pulverbeschichtung in Wunsch-RAL-Farben**
- **Attraktive Lieferzeiten**

Den Kern des neuen immer beliebter werdenden Drösser-Angebotes bilden das Fachwissen und die Erfahrung mit dem Aluminium-Strangpressen und den weiteren Veredelungsprozessen.

NACHHALTIGKEIT BEGINNT IM DESIGN UND BEI DER MATERIALAUSWAHL

Der Großteil der Umweltauswirkungen eines Produkts wird bereits früh in der Konstruktionsphase vorgegeben. Mit wiederverwertbaren Materialien können Produkte so gestaltet werden, dass sie leicht wieder in den Kreislauf zurückgeführt werden können. Individuelle Zeichnungsprofile bieten innovatives Design und sichere Materialien, um Produktherstellung insgesamt umweltfreundlicher zu gestalten.

Durch Leichtbau und reduzierten Energieverbrauch werden so wertvolle Ressourcen geschont.

Wer mit Aluminium arbeitet, will ein überzeugendes Produkt aus einem robusten, langlebigen, umweltverträglichen und designfreundlichen Leichtmetall herstellen. Die Popularität von Aluminium gründet nicht zuletzt auf einer zunehmenden Kenntnis über die Vorzüge des Materials.

Das Drösser-Vertriebs-Team findet für Ihr Aluminiumprojekt die beste Lösung – jedes Mal, verspricht Ceyhun Ülker. *(DD)*

SERVICE

Ihr One-Stop-Shop.

Das Ziel von Drösser ist es, Ihnen effiziente Lösungen zu liefern. Das bedeutet optimierte Zeiten, Wege und Kosten. Darum bekommen Sie von Drösser ein ganzheitliches Gesamtpaket.

Beratung | Planung | Machbarkeitsprüfung | Werkzeugerstellung | Mustererstellung | Produktionssteuerung | Nachbearbeitung | Qualitätsmanagement | Lieferung

Ihr Ansprechpartner
CEYHUN ÜLKER
Vertrieb Key Account
Fon: +49 2263 87 – 424
cuelker@droesser.de

PULVERN

Ein Finish, das beeindruckt.

Erst mit dem richtigen Finish sind viele Anwendungen für Aluminiumprofile sinnvoll. Drösser beschichtet Ihre Profile auf der eigenen Pulverbeschichtungsanlage.

Seidenglanz | Seidenmatt | Feinstruktur

BROSIUS GMBH
IN NUR 17 JAHREN VON 0 AUF 114 MITARBEITER

Erfolgreich mit Lösungen für Maschinenbaubetriebe, die „von Blech keine Ahnung haben“

Thomas Brosius, der Geschäftsführende Gesellschafter der Brosius GmbH, hat sein Unternehmen erst vor 17 Jahren gegründet – ganz allein, ohne einen einzigen Mitarbeiter.

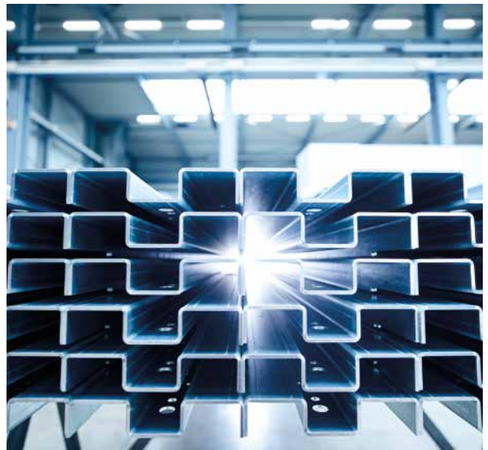
Heute setzt er in seinem hochmodernen Betrieb jährlich größere Millionenbeträge um - mit 114 Mitarbeitern unterschiedlicher Fachrichtungen, auf einer Hallenfläche von 10.000 m² und einer Verwaltungsfläche von 1.700 m². Was steckt hinter diesem kerngesunden Unternehmen? Was verbirgt sich hinter dieser Erfolgsgeschichte?

Sitzt man Thomas Brosius gegenüber, erkennt man sofort: Hier hat man es mit einem „väterlich“ wirkenden, authentischen Menschen zu tun. Jemand, der hellwach und umtriebig in die Welt schaut, Respekt ausstrahlt und Vertrauen vermittelt. Dieser Thomas Brosius, Jahrgang 1962, weiß, was er will. Er hatte im Jahr 2005 einen Führungswechsel bei seinem ehemaligen Arbeitgeber zu verzeichnen, der seiner eigenen Haltung komplett widersprach. Also wuchs in ihm die Idee, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Kernzielgruppe sollten Maschinen- und Anlagebauunternehmen sein, die zwar Blechprodukte benötigten, von Blech und dessen Bearbeitung aber keine Ahnung haben. >

VORSICHT ALS „MUTTER DES ERFOLGES“

Mit seiner Vision im Hinterkopf gründete er also sein Unternehmen in Föhren, in der Nähe von Trier – ohne einen einzigen Mitarbeiter, ohne Produktionshallen, ohne großes Eigenkapital und ohne jegliche Maschinen. Dank seiner guten Vernetzung und seiner anerkannten Qualitäten als Maschinenbautechniker waren es in der ersten Zeit reine Entwicklungsaufträge, die er annehmen konnte. Kurze Zeit später verlangten die Kunden zunächst auch Prototypen seiner Konstruktionen, bald dann nach der Produktion, auch von Serien. Thomas Brosius ging in die Verantwortung und übernahm auch diese Aufträge, wenngleich er sie anfangs als Lohnaufträge bei befreundeten Firmen platzierte. Es folgten schon bald die ersten Personaleinstellungen. Nach ca. 2 ½ Jahren hatte die Brosius GmbH dann schon 15 Mitarbeiter und eine erste Laseranlage gekauft. Und: jetzt bereits hatte die GmbH eine eigene 1.000 m²-Halle sowie ein eigenes Bürogebäude gebaut.

In den Jahren 2011 / 2012 folgten weitere Hallenbauten und kräftige Investitionen in einen zukunftsfähigen Maschinenpark. „Es war wohl unsere gute Arbeit, die zu einem ständigen Kundenzuwachs führte“, erklärt Thomas Brosius.



Weiter: „Das führte zu einem neuerlichen Ansporn, die Kapazitäten aufzustocken und weitere Produktionskapazitäten aufzubauen.“ Schließlich ergab sich die Gelegenheit im Gewerbepark Föhren ein Grundstück zu erwerben. Seit nunmehr 2 Jahren agiert die Brosius GmbH an diesem Standort, auf hochmodern ausgestatteten Hallenflächen mit Top-Arbeitsplätzen sowie in einem großen Verwaltungskomplex mit eigener voll bewirtschafteter Kantine.

Bei allem Wachstum betont Thomas Brosius immer wieder seine vorausschauende Vorsicht, mit der er jeden einzelnen Schritt des Wachstums unternommen hat. Mit ein wenig Stolz klingt dabei auch durch, dass er für all seine Unternehmungen lediglich für die Gebäude die klassischen Baufinanzierungen durch Bankkredite in Anspruch genommen hat.

„OFT SCHEINT ES, ALS HÄTTEN WIR KEINE WETTBEWERBER“

„Gefühlt“ schildert Thomas Brosius, „stehen wir im Wettbewerb mit anderen Anbietern wohl sehr gut da. Denn: Bei Angebotsabgaben stoßen wir nie auf die Situation, mit Wettbewerbspreisen konfrontiert zu sein. Das wirkt geradezu, als hätten wir keine Wettbewerber, obwohl dem natürlich nicht so ist.“ Weiter schildert er: „Zwischenzeitlich hatten wir mehr als 300 aktive Kunden und mussten uns irgendwann Fragen stellen, wie wir die Nachfrage erfüllen können. Mittlerweile konzentrieren wir uns nur auf Kunden, die nach unserer Einschätzung zukunftsträchtig in ihren Märkten unterwegs sind. Bei Neu-Anfragen von Kunden, die wir nicht kennen, analysieren wir sehr sorgfältig mit welchem Zukunftspotenzial die Kunden – auch für uns – ausgestattet sind. Wir können uns sozusagen die richtig guten Kunden selber aussuchen.“

„GANZHEITLICHES DENKEN UND HANDELN“ ALS ERFOLGSGARANTEN

Betrachtet man die Brosius-Organisation, kommt man zwangsläufig zu dem Schluss, dass in diesem Unternehmen „weit über den Tellerrand hinaus“ geschaut und gehandelt wird:
Allein im Bereich Planung & Konstruktion werden dreidimensionale Konstruktionen auf topaktuellem Stand der Technik erstellt. An neun Solid-Edge-Arbeitsplätzen können mit den Modelldaten Simulationen und Tests an Prototypen durchgeführt werden. Von der Planung und Entwicklung, die 3-D-Konstruktion, den Prototypenbau bis hin

zur Projektdokumentation finden alle theoretischen Vor-und Nacharbeiten statt.

In der Vorfertigung werden alle benötigten Bauteile so bearbeitet, dass beim späteren Zusammenführen alles perfekt passt. Ganz nach dem Firmen-Slogan „Mehr als genau“. Ein vollautomatisiertes Hochregallager sorgt für die punktgenaue Bereitstellung der Materialien in den Laseranlagen – zwei Überformat Faserlaser – mit vollautomatischer Be- und Entladung und zur Kommissionierung der Laserteile, unabhängig vom Schneidprozess.

Die Formgebung erfolgt in den Abkantpressen und Walzen. In der Zerspanung werden Dreh- und Frästeile hergestellt. Auch das Einpressen von Muttern und das Setzen von Schussbolzen sind möglich. Bei der Oberflächenveredelung stehen die Verfahren Strahlen, Sweepen, Glasperlenstrahlen und Schleifen zur Verfügung. Von dort geht es in die Pulverbeschichtung oder Nasslackierung.

DIE ENDMONTAGE – DAS GROSSE PLUS FÜR DIE KUNDEN

Ob es die Kunden aus der Lebensmittel- oder Pharmaindustrie sind, Maschinen- oder Anlagebauer aus der Halbleiterfertigung oder aus anderen Bereichen: In der Endmontage bietet Brosius sowohl die Vormontage einzelner Baugruppen, z. B. Verrohrungs- und Verschlauchungsarbeiten, Kabelkonfektionierung oder elektrische Verdrahtung als auch die komplette Endmontage – immer passgenau nach Kundenanforderung.

QUALITÄT IST KEIN ZUFALL

...sondern das Ergebnis einer kontrollierten Prozesslenkung durch ein umfassendes Qualitätsmanagement. So werden Kundenlösungen produziert, die den Anforderungen der Kunden voll entsprechen oder sogar übertreffen. Mehr als genau.

MIT DRÖSSER KÖNNTE ES NOCH BESSER LAUFEN

In der Summe ist Brosius heute bestens aufgestellt. Auch bei den Mitarbeitern und ebenso in der Logistik sorgt das Unternehmen immer wieder für die bessere Lösung – komplett zum Nutzen der Kunden und zum Wohle der Mitarbeiter sowie gleichermaßen der Nachhaltigkeit im Sinne der Umwelt. Die Auszeichnung eines 500 Mio-Großkunden als „Supplier oft the Year 2022“ ist wohl ein außerordentliches Indiz für die Leistungsstärke von Brosius.

Die Zusammenarbeit mit dem Lieferpartner Drösser hat erst Mitte 2022 begonnen und bereits jetzt erhebliche Umfänge erzielt. „Allerdings“, so wünscht es sich André Condné, der Einkaufsverantwortliche von Brosius, „wäre es toll, wenn wir die Drösser-Angebote nicht häufig nachhaken müssten. Es liegt nun mal in der Natur unseres Geschäftes, dass wir den Terminanforderungen unserer Kunden folgen müssen. Unser ganzes System ist darauf abgestellt. Da müssen wir schon erwarten, dass Lieferangebote – auch inkl. Rohrlaserleistungen – möglichst noch am selben Tage, spätestens aber am Folgetag nach der Anfrage bei uns vorliegen. Auch die Lieferfristen selbst müsste Drösser hier und da noch etwas besser auf unsere Notwendigkeiten abstellen.“

In der Gesamtbetrachtung ist die Geschäftsbeziehung Brosius / Drösser jedoch sehr zufriedenstellend angelaufen. Und Steigerungspotenziale sind auf jeden Fall vorhanden. *(MK)*

Thomas Brosius

Fotos: Andreas Möltgen Fotografie

WAS SCHÄTZEN DRÖSSER-KOLLEGEN AN IHRER ARBEIT?

WELCHEN ANSPRUCH HABEN SIE AN SICH SELBST?

WIE SCHÄTZEN SIE IHRE EIGENE ARBEITS-QUALITÄT EIN?

Mitarbeiter-Report

Michael Blietschau
Seit 2005 als Maschinenbediener im Laserbereich des Drösser-StahlCenters.

Frederieke Lange
Hat von 2006 – 2009 ihre Ausbildung bei Drösser gemacht. Nach einigen anderen Berufsstationen ist sie seit 2019 wieder bei Drösser im Vertrieb / Key Account.

Christian Ricken
Seit April 2020 als LKW-Fahrer im Fernverkehr bei Drösser

In diesem Report will das Drösser-Magazin wieder einmal verschiedene Kolleginnen und Kollegen aus den unterschiedlichsten Bereichen zu Wort kommen lassen. Sie sollen hier ein Urteil über sich selbst und ihre Grundeinstellung zu ihrer Arbeitsleistung abgeben und Ihnen, liebe Leser, einen Einblick in ihre Haltung zu ihrer Arbeit vermitteln.

In dieser Ausgabe sind es Frederieke Lange, seit 2019 im Vertrieb / Key Account bei Drösser, Michael Blietschau, seit 18 Jahren als Maschinenbediener für Laserzuschnitte im Drösser-StahlCenter und Christian Ricken, seit 2020 als Fahrer im Fernverkehr bei Drösser, die mit dem Drösser-Magazin ins Gespräch kommen.

DRÖSSER MAGAZIN

Was bedeutet für dich, an deinem Arbeitsplatz das Thema „Kundenzufriedenheit“ ?

FREDERIEKE LANGE

„Die hat für mich oberste Priorität. Absolut! Wenn Du im Vertrieb nicht das Ziel hast, Kunden glücklich zu machen, dann hast du den Beruf verfehlt! “

MICHAEL BLIETSCHAU

„Da wir nahezu 0,0 % Reklamationen haben, gehe ich davon aus, dass die Kunden auch zufrieden sind. Das ist für mich auch deshalb wichtig, weil ich es hasse, wenn ein Auftrag zurück kommt und nachgearbeitet werden muss.

CHRISTIAN RICKEN

„Kundenzufriedenheit ist für mich das „A und O“ unserer Arbeit. Es ist schön, zu spüren, wie die Kunden sich freuen, wenn ich auf ihren Hof fahre. Die Kunden warten regelrecht auf uns, damit ihre laufende Arbeit in Gang bleiben kann“

DRÖSSER MAGAZIN

Wie siehst du den Begriff der Verantwortung im Zusammenhang mit deiner Arbeit?

FREDERIEKE LANGE

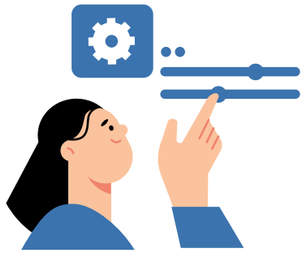
„Im Key-Account erfülle ich eine Schnittstellenfunktion – arbeite also nach innen wie nach außen. In der Betreuung der großen Abrufaufträge sorgen wir beispielsweise dafür, unseren reinen Vertrieblern den Rücken frei zu halten und zugleich den Kunden gegenüber alles, also auch die Beschaffung, im Blick und am Laufen zu halten. Kollegen wie Kunden müssen sich dabei immer auf uns verlassen können. Das ist unsere Verantwortung“

MICHAEL BLIETSCHAU

„Da wir von unserem Vorgesetzten viel „freie Hand“ eingeräumt bekommen, setze ich die Eigenverantwortung schon ziemlich weit oben an.“

CHRISTIAN RICKEN

„Mit meinem LKW und meiner Ware auf dem Wagen lebe ich ja in einem gewissen Mikrokosmos. Da ist es schon wichtig die zugesagten Termine auch einzuhalten – aber auch nicht zu früh beim Kunden aufzulaufen, sondern genau zur richtigen Zeit. Außerdem liegt es auch in meiner Verantwortung, dass die Ware sauber beim Kunden ankommt.“ >



DRÖSSER MAGAZIN

Gibt es in deinem Bereich auch Anforderungen und Aufgaben, die für dich eine „echte Herausforderung“ darstellen? Wenn ja, welche sind das?

FREDERIEKE LANGE

„Da wir hier in einem so tollen Team zusammenarbeiten, gibt es solche Herausforderungen für mich nicht. Hier lässt keiner den Anderen „Im Regen stehen“; besonders, wenn es mal eng wird, steht Jeder für den Anderen ein und hilft nach besten Möglichkeiten. “

MICHAEL BLIETSCHAU

„Ich komme ja vom Flachbettlaser und arbeite jetzt an einem hoch-anspruchsvollen Rohrlaser. Obwohl ich auf einem Lehrgang bestens an die Maschine herangeführt wurde und mein Kollege mich optimal unterstützt, ist es doch eine ziemliche Herausforderung, mit der Maschine perfekt umzugehen. Aber: es klappt! “

CHRISTIAN RICKEN

„Bei bestimmten Abladeadressen ist es schon eine Herausforderung, in enge Toreinfahrten oder enge Hallen auf den Zentimeter genau hinein zu rangieren. Aber das habe ich im Griff.“

DRÖSSER MAGAZIN

Was bedeutet für dich „Kollegialität“?

FREDERIEKE LANGE

„Das ist mir ganz wichtig! Es ist mir, neben der Kundenzufriedenheit, sogar das Wichtigste. Kurz gesagt: Teamwork makes the dream work!“

MICHAEL BLIETSCHAU

„Ich habe einen tollen Kollegen und einen richtig guten Meister. Und wir drei arbeiten schon sehr gut und vertrauensvoll miteinander. Und das ist mir auch sehr wichtig. Einfach perfekt.“

CHRISTIAN RICKEN

„Kollegialität ist für mich super-wichtig! Es ist für mich auch von großer Bedeutung, dass wir im Bereich Versand / Logistik, also auch wir Fahrer miteinander und nicht gegeneinander arbeiten. Und: dass wir auch Kollegen und Vorgesetzte haben, die hinter einem stehen.“

DRÖSSER MAGAZIN

Ist „Spaß an der Arbeit“ für dich ein Faktor?

FREDERIEKE LANGE

„Ja. Total. Wir lachen hier auch gerne und viel und „foppen“ uns auch schon mal. Neben den Aufgaben sind es gerade auch die Kollegen, die mich mit Freude erfüllen und glücklich machen, hier ein Teil des Teams zu sein.“

MICHAEL BLIETSCHAU

„Wenn alles gut läuft, geht man abends auch zufrieden nach Hause. Mir macht die Arbeit – auch nach all den Jahren – immer noch richtig Spaß. Auch, wenn man mal einen schlechteren Tag erwischt.“

CHRISTIAN RICKEN

„Auf jeden Fall will ich Spaß an der Arbeit haben. Ich will morgens gerne aufstehen und zur Arbeit fahren. Wäre das nicht so, würde ich mir sofort was Anderes suchen.“

DRÖSSER MAGAZIN

Was bedeutet für dich die Qualität deiner Arbeit?

FREDERIEKE LANGE

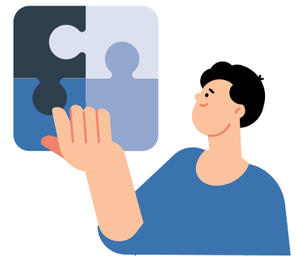
„Ich bin in vielen Lebensbereichen einfach ein Perfektionist. Wenn ich Fehler mache, belastet mich das schon sehr. Deshalb versuche ich, die Qualität meiner Arbeit immer sehr hoch zu halten. Ob das immer zu hundert Prozent gelingt, glaube ich allerdings nicht.“

MICHAEL BLIETSCHAU

„Mein Qualitätsanspruch ist genau so, als wenn ich Kunde wäre. Das Produkt muss absolut fehlerfrei und auch ohne kleinere Mängel sein. Raus aus der Maschine und gut.“

CHRISTIAN RICKEN

„Ich will immer alles bestens, zur Zufriedenheit aller erledigen. Ich habe einen relativ neuen LKW für den ich verantwortlich bin und sorge auch dafür, dass ich immer so sauber wie möglich beim Kunden ankomme. Das macht einfach einen besseren Eindruck.“



DRÖSSER MAGAZIN

Wie sollte für dich dein optimaler Arbeitsplatz aussehen?

FREDERIEKE LANGE

„Dazu habe ich keine Verbesserungsvorschläge. Ich arbeite in einem tollen Gebäude und in einem modernen Büro mit höhenverstellbarem Schreibtisch und bester technischer Anbindung. Ich habe die Möglichkeit zum Homeoffice-Arbeiten, kann einmal die Woche eine kostenfreie Massage genießen und arbeite in einer rundum freundlichen und freundschaftlichen Atmosphäre – was will ich mehr?“

MICHAEL BLIETSCHAU

„Im Moment sind die Arbeitsbedingungen nicht so toll – die Lichtverhältnisse, die Kranversorgung usw. könnten schon besser sein. Aber die Halle, in der wir derzeit arbeiten ist ja, Gott sei Dank, nur ein Provisorium für eine Übergangszeit. Ich freue mich schon auf die neue Halle.“

CHRISTIAN RICKEN

„Ideal wäre, wenn ich von Montag bis Mittwoch im Fernverkehr unterwegs wäre und am Donnerstag und Freitag im Nahverkehr. Schließlich sollte der Wagen dann am Freitag zum Feierabend vollbeladen und fertig auf dem Hof stehen, damit ich am Montag wieder zeitig und ohne Stress auf Tour gehen kann.

Bei der Tourenplanung gibt’s zurzeit sicherlich noch „Luft nach oben“, vor allem, was die Auslastung des Wagens betrifft. Im Großen und Ganzen ist aber alles ok.

(MK)

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

STAHLHART & BLITZSCHNELL

Drösser-Formstahl und Breitflanschträger: Kunden profitieren von neuen Abmessungen, mehr Anarbeitung und prompten Lieferzeiten

Stahl hat eine lange Geschichte als zentrales Material in der Bauindustrie. Festigkeit, Haltbarkeit und Stabilität haben ihn zu einem unverzichtbaren Baustoff für einige der beeindruckendsten Konstruktionen der Welt gemacht. Formstahl und Breitflanschträger sind zwei wichtige Profiltypen, die in der Konstruktion eingesetzt werden, um anspruchsvolle Designs und Tragfähigkeiten zu ermöglichen. Schauen wir uns beide Produkte genauer an und untersuchen, warum sie so wichtig für die moderne Bauindustrie sind. Gleichzeitig werfen wir einen Blick darauf, wie sich das Angebot im Hause Drösser in den letzten Jahren verändert hat.

Formstahl und Breitflanschträger zeichnen sich durch ihre hohe Festigkeit, Langlebigkeit und Vielseitigkeit aus und werden in einer Vielzahl von Anwendungen in Gebäuden, Brücken oder für sonstige Infrastrukturanlagen genutzt. Unter Formstahl werden die Profiltypen IPE, INP und UNP zusammengefasst.

Breitflanschträger oder im Volksmund auch Doppel-T-Träger genannt haben eine H-förmige Profilform und werden aus warmgewalztem Stahl hergestellt. Sie zeichnen sich besonders durch ihre hohe Stabilität und Tragfähigkeit aus. HEA, HEB und HEM sind verschiedene Arten von Breitflanschträgern, die in der Konstruktion verwendet werden. Der Hauptunterschied liegt in ihren Abmessungen und mechanischen Eigenschaften. Die leichte Ausführung, auch HEA-Träger genannt, ist eher schlank als breit. Sie hat eine höhere Tragfähigkeit pro Gewichtseinheit und wird oft in kleineren Konstruktionsprojekten eingesetzt.

Mittelschwere HEB-Träger haben eine breitere Profilform als HEA-Träger und bieten eine höhere Tragfähigkeit pro Meter. Sie sind schwerer als HEA-Träger und werden in mittelgroßen bis größeren Konstruktionsprojekten eingesetzt. HEM-Träger haben eine noch breitere Profilform als HEB-Träger und bieten eine höhere Tragfähigkeit pro Meter. Flansche und Steg des Stahlträgers sind hier besonders verstärkt. Sie sind noch schwerer als HEB-Träger und werden in größeren und anspruchsvolleren Konstruktionsprojekten eingesetzt.

Das umfangreiche Sortiment von Drösser in Kombination mit leistungsfähigen Anlagen ermöglicht auch für angearbeitetes Material kurzfristige Liefertermine. Der Zuschnitt der Doppel-T-Träger erfolgt mit drei modernen Hochleistungs-Gehrungsbandsägen (bis zu 60°) von Behringer.

Mit leistungsfähigen Stahlkugelstrahl- und Konservierungsanlagen wird das Material optimal für die weitere Verwendung vorbereitet. Gestrahltes Material, d.h. von Rost und Zunder sowie Schmier- und Schneidölen befreit, lässt sich wesentlich sauberer, kostengünstiger und schneller verarbeiten. Das gilt sowohl für thermische Verfahren wie Schweißen und Brennen als auch für die spanende Verarbeitung wie

Anreißen, Bohren und Fräsen. Die gestrahlte Oberfläche stellt die beste Grundlage für einen späteren Beschichtungsvorgang dar. Durch die unmittelbar nach dem Strahlen aufgebrachte Konservierung wird eine ideale Voraussetzung für dauerhaften Korrosionsschutz erreicht. Die Strahlanlage ist mit 6 Schleuderrädern ausgestattet, jedes angetrieben durch eine 11 kW Turbine. Unmittelbar nach dem Strahlen mit Stahlkugeln (1,2 mm) durchläuft das Material eine vollautomatisch arbeitende Anlage, in der die Träger in verschiedenen Schichtstärken (20-40 my) in den Farbtönen rotbraun oder grau konserviert werden können. Zur Konservierung werden umweltfreundliche, wasserlösliche Lacke, die sowohl überschweißbar als auch mit allen handelsüblichen Lacken überlackierbar sind, genutzt.

Das Verzinken von Formstahl-Zuschnitten ist ein weiterer Prozess, bei dem das Material mit einer Zinkschicht überzogen wird, um es vor Korrosion und Rostbildung zu schützen. Der Prozess wird in der Regel durch Tauchen in ein Zinkbad durchgeführt, wobei das Zink bei einer Temperatur von etwa 450 Grad Celsius aufgetragen wird und eine dichte Schutzschicht gebildet wird. Lange Zeit hatte Drösser die Profiltypen HEA, HEB, IPE und UNP jeweils bis 300 mm im Angebot. Seit einiger Zeit hat Drösser das Angebot wie folgt erweitert: HEA, HEB, IPE bis 600 mm. U-Profile bis 400 mm sowie die schweren HEM-Profile bis 300 mm.

Da Drösser auch beim Formstahl sein Dienstleistungsangebot an der Kundennachfrage ausrichtet, können die Bestellungen auch eine Konfektionierung nach Kundenbedarf, das Strahlen, Konservieren und Verzinken einschließen.

Die Lieferzeiten wurden entsprechend darauf abgestimmt:

Konfektionieren (Sägen)	2 Arbeitstage
Strahlen	3 Arbeitstage
Strahlen & Konservieren	3 Arbeitstage
Verzinken	5-8 Arbeitstage

Darüber hinaus besteht die Option, spontan auf den Vorrat an 6-Meter-Längen der gängigsten Profile zurück zu greifen und diese bei Drösser in Köln abzuholen oder sich beliefern zu lassen.
(DD)

Profil	HEA	HEB	HEM	IPE	UPE	UNP
Werkstoff	S 235	S 235	S 235	S 235	S 235	S 235
Abmessung	100 – 600 mm	100 – 600 mm	100 – 300 mm	80 – 600 mm	80 – 200 mm	80 – 400 mm

LIVING.STEEL MANUFAKTUR
INNOVATIVE LÖSUNGEN AUS STAHL

für individuelle Bedürfnisse

Wenn es um innovative Lösungen aus Stahl geht, kommt man an Living. Steel nicht vorbei. Das jüngste Mitglied der Drösser-Gruppe aus Engelskirchen ist seit Jahresbeginn Partner für Industrie, Handwerk und Kunden mit individuellen Bedürfnissen.
Ob im ProKilo®-Onlineshop, im Store in Engelskirchen oder in der Living. Steel Manufaktur – Living.Steel bietet ein breites Spektrum an Produkten und Dienstleistungen, die auf höchste Qualität, Individualität und Innovation setzen.
Hier werden aus einfachem Stahl und Aluminium hochwertige Gaming Möbel, maßgeschneiderte Stahl- und Metallkonstruktionen oder Schläger-Rahmen für Eishockey-Schläger gefertigt. Doch was macht Living.Steel eigentlich so besonders und welche Vorteile bietet das Unternehmen seinen Kunden?

Beim Betreten der Halle fällt auf den ersten Blick noch nicht auf, was hier gerade neu entsteht. An selber Stelle haben Kunden bis Ende Dezember den ProKilo® Stahlmarkt Engelskirchen vorgefunden. Nun wehen vor der Halle Fahnen im neuen Corporate-Design von Living.Steel und über dem Eingang ist der neue Name in großen Buchstaben zu lesen. Auch der Fuhrpark strahlt bereits in neuem Glanz. Ein weiterer Umbau des Standortes ist auch schon in Planung, betont Daniel Bopp gegenüber dem Drösser-Magazin. Ziel ist es diesen bis zum Jahresende umzusetzen.

Die Living.Steel Manufaktur vereinigt ein breites Spektrum an Aufgabengebieten. Der gemeinsame Nenner liegt darin, dass in allen Bereichen innovative Konzepte und Produkte aus Stahl und Metall gefragt sind. Durch die Kombination höchster Qualität, Individualität und Innovation wird das Angebot für die Kundschaft besonders interessant.

Das größte Aufgabengebiet liegt im Betrieb des ProKilo® Onlineshops inklusive umfassender Lagerhaltung, Produktion und Versandhandel innerhalb von Deutschland, Österreich sowie weiteren Nachbarländern Deutschlands. Zudem werden im Store in Engelskirchen Stahl und Metalle in großer Auswahl angeboten und für die Kundschaft auf Wunsch-Maß zugeschnitten. Darüber hinaus

können Kunden Kantarbeiten fertigen lassen oder zum Beispiel Bohrungen beauftragen. In diesem Bereich ist das Angebot für die Kunden anlog zum bekannten Portfolio der ProKilo® Stahlmärkte. Allerdings mit dem kleinen Unterschied, dass Living. Steel in Sachen Anarbeitung auf einen größeren Maschinenpark und somit mehr Angebotstiefe zurückgreifen kann.

Drittes Geschäftsfeld ist die Manufaktur. Dabei sind die Aufträge der Kunden vielfältig. Von der individuellen Schrankwand, über Raumteiler und -türen im Loft-Style bis hin zu ganzen Ladeneinrichtungen. Kunden können hierbei auf eine umfassende Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Projekte vertrauen.

Living.Steel als Marke ist bereits seit einiger Zeit für die Fertigung und den Vertrieb hochwertiger Rahmen für Sport-Trikots bekannt gewesen. Darüber hinaus gehören neuerdings auch Schläger-Rahmen für Eishockey-Schläger zum Sortiment. Auch Rahmen mit einer größeren Rahmen-Tiefe und in Sonderformaten sind nun im Angebot und werden von Kunden bereits für Rennanzüge, Hochzeitskleider oder Karnevalskostüme bezogen. Die große Farbvielfalt der Rahmen sowie die trickreiche Magnetbefestigung für die Ausstellungs-Stücke innerhalb der Rahmen bieten hier den größten Mehrwert für die Kundschaft.

Last but not least produziert die LSB Manufaktur Gaming-Möbel aus Stahl und Aluminium. Die hochwertigen Sim-Rigs werden exklusiv für Tailoredrig produziert und können sich insbesondere optisch sehen lassen. Die speziellen farblich abgestimmten Designs verbunden mit der von den Racern geschätzten Stabilität sind hier das Aushängeschild.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Living. Steel ein breites Spektrum an Produkten und Dienstleistungen anbietet, die auf höchste Qualität, Individualität und Innovation setzen. Die Kombination aus moderner Fertigungstechnik, hoher Materialqualität und umfassender Beratung sowie Unterstützung bei der Umsetzung individueller Projekte macht Living.Steel zu einem spannenden Partner für Industrie, Handwerk und Kunden mit individuellen Bedürfnissen.

Ob im ProKilo®-Onlineshop, im Store in Engelskirchen oder im Bereich der Living.Steel Manufaktur – Living.Steel bietet für jeden Bedarf die passende Lösung. Kunden können hier hochwertige Stahl- und Metallprodukte bestellen oder individuell zugeschnittene Kantungen und Bohrungen sowie geschweißte Rahmen erhalten.

Durch die enge Zusammenarbeit mit den Kunden und das breite Spektrum an Produkten und Dienstleistungen kann Living.Steel individuelle Bedürfnisse optimal erfüllen und eine maßgeschneiderte Lösung für jeden Kunden bieten. *(DD)*

DER EXTERNE BERATER, DER DRÖSSER ERFOLGREICHER MACHT

Portrait-Interview mit dem Unternehmensberater Volker Volkmann

Volker Volkmann ist ein externer Unternehmensberater, der bereits seit 1993, also genau 30 Jahre, die Unternehmen der Drösser-Gruppe betreut.

Dabei ging es anfangs darum, den Drösser-Stahlhandel auf die Erstzertifizierung nach ISO 9002 (heute ISO 9001:2015) vorzubereiten. Zu diesem Zwecke wurde damals zusammen mit der Drösser-Geschäftsleitung ein internes Qualitätsmanagement-Team gegründet. Zusammen mit Volker Volkmann wurden dann die Normen eingeführt und zertifiziert. Im Laufe der Jahre entwickelte sich aus diesen ersten Schritten eine vertrauensvolle, dauerhafte und fruchtbare Zusammenarbeit, die bis heute anhält und für Drösser auch ihre „Früchte trägt“.

Zug um Zug wurde Herr Volkmann als externer Unternehmensberater immer stärker in die Drösser-Arbeitsprozesse eingebunden. Dies führte zu einer unvoreingenommenen Sicht auf die Drösser-Arbeitsweisen von außen. Letztlich konnten durch diese Herangehensweise immer wieder Verbesserungspotenziale bei Drösser aufgedeckt und umgesetzt werden.

Des Weiteren werden von Volker Volkmann QM-Schulungen für die neuen Mitarbeiter durchgeführt. Seit 2003 ist er gleichermaßen für die QM-Zertifizierung von ProKilo® zuständig und hat bei der Implementierung von verlässlichen Prozessen einen wesentlichen Beitrag geleistet.

Dies alles war für das Drösser-Magazin Grund genug, Herrn Volkmann zu einem Interview zu bitten und ihm die eine oder andere interessante Frage zu stellen.

DRÖSSER MAGAZIN

Herr Volkmann, zunächst vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Gespräch nehmen. Hier direkt unsere erste Frage:

Würden Sie sich bitte kurz selber vorstellen?

VOLKER VOLKMANN

Volker Volkmann, 59 Jahre, 3-facher Vater und 3-facher Opa aus Witten an der Ruhr.
Seit 1994 selbständiger Unternehmensberater in der LVB GmbH.

DRÖSSER MAGAZIN

Wie sah Ihr beruflicher Lebensweg bis heute aus?

VOLKER VOLKMANN

Handwerkliche plus kaufmännische Ausbildung, neben meiner Berufsausbildung Fachabitur an der Abendschule, dann Maschinenbau-Studium und tagsüber im Drei-Schicht-Betrieb Vorarbeiter bei einem Automobil-Zulieferer, Fertigungsleiter, Leiter Qualitätsmanagement bei Salzgitter-Stahlhandel. Seit 1994 selbständiger Unternehmensberater, der mittlerweile ca. 130 Unternehmen zertifiziert hat, davon ca. 110 Stahl- und Edelstahlhändler in ganz Deutschland. So habe ich es jeden Tag mit einem anderen Unternehmen, mit anderen Mitarbeitern, anderen ERP-Systemen und anderen Herausforderungen zu tun.

DRÖSSER MAGAZIN

Wir kennen Sie hauptsächlich mit Blick auf berufliche Themen, aber wie sieht Ihre Freizeitgestaltung aus, was unternehmen Sie gerne?

VOLKER VOLKMANN

Enkel und Kinder treffen – die Familie steht über allem. Fußball BVB, Essen gehen mit meiner Frau, ab und zu mal Freunde treffen.

DRÖSSER MAGAZIN

In Bezug auf das Qualitätsmanagement unseres Unternehmens sind Sie ja nun seit langer Zeit schon unser Ansprechpartner. Was hat sich aus Ihrer Sicht in dieser Zeit am meisten gewandelt?

VOLKER VOLKMANN

„Die Veränderungsgeschwindigkeit im Wirtschaftsleben hat enorm zugenommen, insofern sind die Anforderungen an jeden Einzelnen stark gestiegen. Ich begleite das Unternehmen jetzt seit genau 30 Jahren bei der Einführung und Weiterentwicklung eines QM-Systems und mittlerweile auch bei der strategischen Ausrichtung und Entwicklung. Der unternehmerische Anspruch, „alles immer besser“ machen zu wollen, ist sicherlich der Motor für die absolut positive Entwicklung der Firma DRÖSSER.

Mit dem Generationenwechsel an der Spitze des Unternehmens, dem Übergang von Michael Bopp auf seinen Sohn Daniel, konnte die kluge langfristige Unternehmensstrategie noch einmal mit neuen Aspekten angereichert werden: Nämlich die deutliche Zuwendung zu noch mehr Dienstleistungen, die Zufriedenheit und Qualifikation der Mitarbeitenden, der Neubau in Engelskirchen und die immensen Investitionen in zukunftsorientierte Maschinen, die Prozesse und die Digitalisierung voranzutreiben. Basis der erfolgreichen Zusammenarbeit bildet das große Vertrauen, das mir sowohl Michael als auch Daniel Bopp entgegen bringen.

Dies alles fördert den ständigen Verbesserungsprozess und steigert zunehmend die Chancen in der erfolgreichen Marktbearbeitung des Unternehmens.

DRÖSSER MAGAZIN

Wie hoch schätzen Sie Ihren Anteil dieser Entwicklung ein?

VOLKER VOLKMANN

Null Prozent. Ich kann nur Empfehlungen und Hinweise geben und mit guten Argumenten für Veränderungen werben: Diese Themen dann aufzugreifen, ist einzig eine Entscheidung der Drösser-Geschäftsführung. Sie zusätzlich auch umzusetzen, liegt dann auch in der Verantwortung aller Führungskräfte und der einzelnen Mitarbeiter.

DRÖSSER MAGAZIN

Das Thema Umweltmanagement wird im Geschäftsprozess immer wichtiger. Was sehen Sie da auf uns zukommen?

VOLKER VOLKMANN

Anfang Dezember letzten Jahres erhielt die Drösser GmbH die Umweltmanagementzertifizierung nach ISO14001:2015 und verpflichtet sich danach, den Umweltschutz zu fördern, die eigenen betrieblichen Umweltauswirkungen zu reduzieren und die Umsetzung von Umweltzielen anzustreben. Pauschal ausgedrückt, will Drösser echte Nachhaltigkeit und Verantwortung leben und seinen ökologischen Fußabdruck somit umweltverträglich gestalten.

In der Summe wird das Umweltmanagement ein Thema sein, das Drösser dauerhaft begleiten und auch treiben wird. Die Verbrauchswerte bei Gas, Diesel, Strom müssen zunächst reduziert und später auch dauerhaft „grün“ werden. Um das zu erreichen, muss man wirklich bis in die letzten und kleinsten Ecken des Unternehmens schauen und ggf. nachbessern und investieren. Denn nur mit einer deutlich gelebten Nachhaltigkeit und Verantwortung in allen Unternehmensfeldern, wird das Unternehmen seine Existenz auch langfristig sichern und festigen können. >

DRÖSSER MAGAZIN

Gibt es für 2023 schon konkrete Inhalte, welche Sie für beziehungsweise mit Drösser geplant haben?

VOLKER VOLKMANN

Für dieses Jahr haben wir bereits jetzt folgende Themen gemeinsam fixiert:
Die Digitalisierung weiterer Prozesse, die Weiterentwicklung des Umweltmanagements, die Steigerung meiner eigenen Präsenz in den Drösser-Abteilungen im Rahmen der Audits in der Nach-Corona-Zeit sowie die Zertifizierung von Living.Steel.

DRÖSSER MAGAZIN

Werden die Drösser-Führungskräfte sowie einzelne schwerpunktmäßig ausgewählte Mitarbeiter in die Aktivitäten auch von Ihnen eingebunden, z. B. durch Schulungen oder Coachings?

VOLKER VOLKMANN

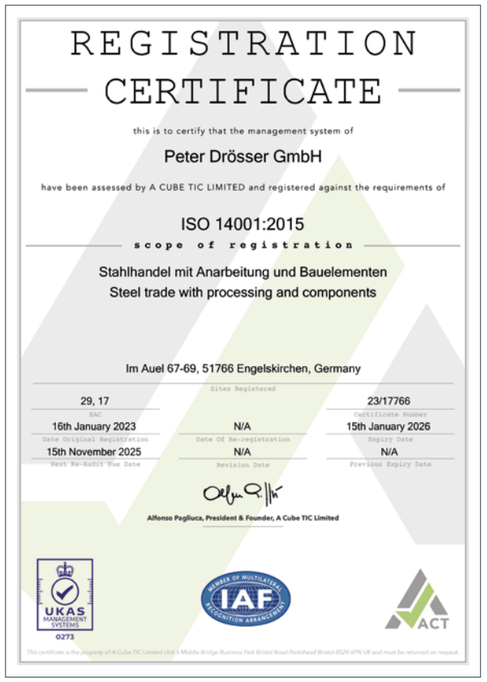
Bei Drösser ist das anders als bei anderen meiner Kunden historisch gewachsen: So führe ich mit jeder Führungskraft 2x im Jahr, im Rahmen der Audits, ein intensives persönliches Gespräch.

DRÖSSER MAGAZIN

Welchen Nutzen zieht Drösser aus diesen doch sehr komplexen und aufwendigen Zertifizierungsverfahren?

VOLKER VOLKMANN

Zunächst einmal ist es die Verlässlichkeit, in allen Unternehmensfeldern mit einer Prozess-Sicherheit zu agieren, die allseits als valide und anerkannt gilt. „Das Rad muss bei Drösser nicht ständig neu erfunden werden“, da die Normen schließlich klare Vorgaben, zumindest aber Orientierung, für das operative unternehmerische Geschäft liefern. Aus dieser Faktenlage heraus ergeben sich zweifelsfrei auch wirtschaftliche Vorteile für das Unternehmen. Die wird Ihnen aber Herr Bopp besser benennen können als ich.


REGISTRATION CERTIFICATE

this is to certify that the management system of

Peter Drösser GmbH

have been assessed by A CUBE TIC LIMITED and registered against the requirements of

ISO 14001:2015

scope of registration

Stahlhandel mit Anarbeitung und Bauelementen
Steel trade with processing and components

Im Auel 67-69, 51766 Engelskirchen, Germany

	Sites Registered	
29, 17		23/17766
EAC		Certificate Number
16th January 2023	N/A	15th January 2026
Date Original Registration	Date Of Re-registration	Expiry Date
15th November 2025	N/A	N/A
Next Re-Audit Due Date	Revision Date	Previous Expiry Date

Alfonso Pagliuca, President & Founder, A Cube TIC Limited

UKAS MANAGEMENT SYSTEMS 0273

This certificate is the property of A Cube TIC Limited Unit 5 Middle Bridge Business Park Bristol Road Portishead Bristol BS20 6PN UK and must be returned on request.

DRÖSSER MAGAZIN

Abschließend noch eine private Frage: Wird es der BVB in dieser Saison mal wieder schaffen, einen Titel zu gewinnen?

VOLKER VOLKMANN

Rund um den Verein Borussia Dortmund erlebt man derzeit Vieles, was zeigt, dass ein Umbau eingeläutet wurde. Stand heute sind wir noch in der Meisterschaft und im DFB-Pokal vertreten und die Bundesliga-Tabelle ist eng zusammengerückt. Wer am Ende der Saison was mitnehmen will, muss halt möglichst alle Spiele gewinnen.

DRÖSSER MAGAZIN

Na, dann: Viel Erfolg dabei. Und besten Dank für das Interview. *(MK)*

ZERTIFIKAT FÜR UMWELTMANAGEMENT ERFOLGREICH ERHALTEN

Im Dezember 2022 wurde der Drösser-Geschäftsleitung das Umweltzertifikat nach ISO 14001:2015 überreicht. Mit dieser Zertifizierung bekennt sich Drösser zu einer nachhaltigen Umsetzung der vorgesehenen Umweltschutzmaßnahmen, also zu einer Reduzierung der eigenen betrieblichen Umweltauswirkungen.

ACT ISO 9001 : 2015 ISO 14001 : 2015

UKAS MANAGEMENT SYSTEMS 0273

Die internationale Norm ISO 14001:2015 bestimmt demzufolge künftig das gesamtwirtschaftliche Handeln des Unternehmens mit Blick auf die Verbesserung seiner Umweltleistungen und die Einhaltung von rechtlichen und sonstigen Verpflichtungen, die angestrebten Umweltziele zu erreichen.

Gemeinsam mit Volker Volkmann, Geschäftsführer der LVB Unternehmensberatung wurden die Anforderungen zu ISO 14001:2015 im vierten Quartal 2022 aufgesetzt. „Basis hierfür bildet das zertifizierte Qualitätsmanagementsystem nach ISO 9001-2005. Somit sprechen wir nunmehr von einem integrierten Management-System“, wie der Drösser- Verantwortliche, Günther Henkelmann, hierzu ausführt. Im Mittelpunkt der nunmehr laufend voranzutreibenden Aktivitäten stehen die 4 Aufgabenfelder:

PLANUNG und Festlegung der Umweltziele und der entsprechenden Maßnahmen, Zuständigkeiten und Verfahrensweisen,

DURCHFÜHRUNG und Umsetzung der festgelegten Maßnahmen und Verfahrensweisen,

KONTROLLE der eingeleiteten Verfahrensweisen und Maßnahmen im Hinblick auf die Umweltpolitik des Unternehmens und

VERBESSERUNG und Anpassung der Verfahren, Maßnahmen und Zuständigkeiten, ggf. auch der Ziele und der Umweltleitlinien.

Inhaltlich bestimmt die Nachhaltigkeit aller Drösser-Aktivitäten diese dauerhafte Herausforderung in Sachen Umweltschutz. Eine zentrale Bedeutung werden hier die Reduzierung der Verbrauchswerte aus den Energiequellen Gas, Diesel und Strom einnehmen; ebenso soll die deutliche Zuwendung zu „grünen Energiequellen“ die CO2-Emissionen des Unternehmens nachhaltig verbessern.

Volker Volkmann zu diesem Thema: „Um die angestrebten Umweltziele zu erreichen, muss man wirklich bis in die kleinsten Ecken des Unternehmens schauen, ggf. nachbessern und auch investieren. *(MK)*

Ihr Ansprechpartner
GÜNTHER HENKELMANN
Niederlassungsleiter
Fon: +49 2263 87 – 351
ghenkelmann@droesser.de

DRÖSSER STAHLCENTER PRODUZIERT GROSSAUFTRAG MIT 33.000 STÜCK VERZINKTEN REGALBÖDEN

Drösser Projekt-Bericht

Wie zielsicher verschiedene Drösser-Kunden das Drösser StahlCenter als „verlängerte Werkbank“ nutzen, zeigt ein Großauftrag, den Drösser zum Jahreswechsel 2022/2023 erfolgreich abgeschlossen hat.

Ein Drösser-Kunde gilt in seiner Branche als einer der weltweit führenden Anbieter. Das Unternehmen bietet seinen Kunden maßgeschneiderte, innovative Lagerlösungen von der ersten Planung bis zur Installation und den laufenden Service und Support, also Produkte und Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus ihrer Lageranforderungen hinweg. In der Summe werden von dem Unternehmen pro Jahr mehrere tausend Tonnen Stahl bewegt.

Die Produktion der Regalböden für ihre Kundenaufträge lässt das Unternehmen im Lohnauftrag produzieren. Drösser erhielt erstmals den Zuschlag für die Böden eines neuen Lagers eines namhaften e-Commerce-Anbieters.

Nachdem Drösser von dem Kunden bereits verschiedene Aufträge in kleineren Losgrößen erhalten hatte, kam es im Laufe des Jahres 2022 dann zu einer Ausschreibung für ein neues e-Commerce-Lager. Drösser konnte mit seinem Angebot überzeugen und erhielt den Auftrag.

33.000 GELASERTE UND GEKANTETE REGALBÖDEN IN 10 SATTELZUGLIEFERUNGEN

Mit Blick auf eine erhöhte Festigkeit/ Steifigkeit der Regalböden umfasste das Auftragsvolumen 150t verzinktes Blech-Vormaterial. Die einzelnen Paneele wurden auf Maß geschnitten, nach Kundenwunsch gelasert und 10-fach gekantet.

Soweit das Drösser-Magazin recherchieren konnte, wurden die 33.000 Paneele über einen Zeitraum von 3 Monaten – über eine Ausweitung der Schichten, parallel zum normalen Tagesgeschäft des Drösser StahlCenters – angearbeitet. Die Lieferung erfolgte mit 10 Drösser-Sattelzuglieferungen, just in time direkt an den Endkunden. *(MK)*

Ihr Ansprechpartner
DOMINIQUE MEYER
Abteilungsleiter Stahlcenter
Fon: +49 2263 87 – 451
dmeyer@droesser.de

RUHE IN FRIEDEN HUBERT KÖLLISCH

Die Drösser Gemeinschaft trauert um ihren hoch geschätzten ehemaligen Mitarbeiter und Kollegen Hubert Köllisch, der leider im Alter von 71 Jahren viel zu früh verstorben ist.

SCHON IM ALTER VON 14 JAHREN BEI DRÖSSER ANGEFANGEN – KNAPP 50 JAHRE BEI DRÖSSER

Mehr als 47 Jahre hat Hubert Köllisch maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beigetragen und es, vor allem auch durch seinen Einsatz als Ausbilder, bis heute entscheidend mit geprägt. Hubert hat während seiner Beschäftigung im Hause Drösser, die er übrigens am 01. April 1966 begann – zu dem Zeitpunkt war er noch nicht ganz 15 Jahre alt – viele verschiedene Aufgaben übernommen. Darunter unter anderem Kundenberater im Außendienst, Leitung des Brennbetriebs und die Teamleitung des früheren Verkaufs-Teams 5. Noch heute kennen und schätzen viele Drösser-Kunden Hubert Köllisch, der dem Unternehmen über viele Jahre auch ein Gesicht verliehen hat.

Unsere aufrichtige Anteilnahme gilt seiner Frau Monika. Die Geschäftsleitung und alle Drösser-Mitarbeiter wünschen in dieser schwierigen Zeit viel Kraft und Zuversicht.

SPITZNAME „HUBSI“

Nahezu alle Mitarbeiter, die ihre Ausbildung bei Drösser gemacht haben, verdanken ihm und seiner geduldigen Art einen großen Teil ihres Fachwissens über Stahl. Früher hieß es: „Sitzt Du wieder beim „Hubsi“ auf dem Schoß? Gut, denn da lernst du auch etwas!“ Jeden Mittag besuchte Hubert Köllisch seine Mutter zum Mittagessen in Köln, unweit vom Kölner Drösser Standort. Er selbst hatte gemeinsam mit seiner Frau Monika in Windhagen (Westerwald) sein Zuhause gefunden.

Ende April 2013 ging Hubert schließlich in den wohlverdienten Ruhestand. Aber auch im Anschluss hat er noch eine ganze Zeit lang unterstützend mit gearbeitet.

EIN LIEBENSWERTER UND HOCHGESCHÄTZTER KOLLEGE

Die Drösser-Gemeinschaft wird ihn als liebenswerten, verantwortungsbewussten und geschätzten Kollegen in besonderer Erinnerung behalten und immer mit einem Lächeln an ihn denken, zum Beispiel dann wenn ein Termin in der Ackerstraße in der „Hubertus Lounge“ stattfindet.

Die Beisetzung fand am 23. Februar 2023 auf dem Friedhof in Windhagen statt.

Das Drösser-Magazin zieht den Hut vor Hubert Köllisch und wird sein Andenken hochhalten! (DD)

DRÖSSER GRUPPE
WERKSTOFFE // FASZINATION VIELFALT

IMPRESSUM

Herausgeber:
Peter Drösser GmbH
Im Auel 67–69
51766 Engelskirchen

Redaktion:
Drösser-Gruppe
Abteilung Marketing & Kommunikation

Grafikdesign:
Drösser-Gruppe
Abteilung Marketing & Kommunikation

Druck:
Z.B.! Kunstdruck GmbH
Hugo-Junkers-Str. 56–60
50739 Köln

Drösser-Gruppe
Im Auel 67–69 · · 51766 Engelskirchen
Fon +49 2263 87 - 0 · · Fax +49 2263 87 - 391
info@droesser.de

www.droesser.de