DRÖSSER GRUPPE

MAGAZIN

Ausgabe 02 | 2023

06
Willkommen zurück in Köln
Drösser-Kundenberatung auch in der Ackerstraße

16
So stark wie nie zuvor
Das erweiterte Edelstahlsortiment

18
Investition in neue Geschäftsfelder
Neue Breitband-Schleif-, Bürst- und Folienbeschichtanlage

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

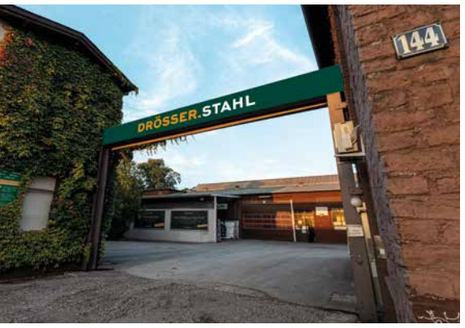
INHALT

04

Editorial von Daniel Bopp

Gemeinsam in die Zukunft gehen – Aber wie?

06



Willkommen zurück in Köln

Drösser-Kundenberatung auch in der Ackerstraße

09

Offensiv in neue Märkte

Drösser-Beteiligung auf zwei internationalen Fachmessen

10

Kundenportrait C. Obladen Metallbau

Ein stabiles Unternehmen mit besten Perspektiven

14

Updates aus der Drösser-Gruppe

Bei Drösser.Stahl ist immer was los.

16

So stark wie nie zuvor

Das erweiterte Edelstahlsortiment

18

Drösser investiert in neues Geschäftsfeld

Neue Breitband-Schleif-, Bürst- und Folienbeschichtanlage

20

Ein Exklusiv-Test enthüllt die Vorzüge des aktuellen Online-Shops

Informationen rund um Angebote, Aufträge und Verfügbarkeiten

24

Volltreffer

Neuauflage nach 20 Jahren auf dem Fußballplatz

25

FIFA-Fieber im Drösser-Casino

Mitarbeiter erobern virtuelle Spielfelder beim jährlichen Turnier

26

Mit Vollgas durch die grüne Hölle

TAILOREDRIG-Kooperation mit der Nürburgring eSports-Bar

27

ADAC Simracing Expo 2023

Virtuelle Rennwelten verschmelzen auf dem Gemeinschaftsstand mit BavarianSimTec, SX Consulting und Dörr Esports

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

MARKTPROGNOSEN:

GEMEINSAM IN DIE ZUKUNFT GEHEN – ABER WIE?

Liebe Leserinnen und Leser,

wie bereits im letzten Drösser-Magazin im Jahr 2022 erwähnt, waren die Jahre 2020 bis einschließlich 2022 von kaum vorhersehbaren und planbaren Entwicklungen geprägt.

Zuerst stiegen die Stahlpreise in allen Kategorien und Werkstoffklassen rapide an und sorgten für enorme Verunsicherungen im Markt. Dann kam es zu einer Marktberuhigung verbunden mit leichten Preisrückgängen. Für unsere Materialbeschaffung, unsere Lagerbevorratung und auch für den Verkauf an Sie, unsere Kunden, brachte diese Unruhe erhebliche Probleme mit sich. Da gilt es, zu einem möglichst „wenig schmerzhaften“ Zeitpunkt Material auf dem Weltmarkt zu beschaffen, um im Verkauf nicht zu große Verluste hinnehmen zu müssen. Denn die plötzlich und rasant gestiegenen Preise lassen sich nur teilweise oder sogar gar nicht weitergeben.

Betrachtet man den Gesamt-Markt, kommt man zu dem Schluss, dass wir es nicht mit einem homogenen Markt zu tun haben, sondern mit vielen einzelnen Teilmärkten. Das gilt für die internationalen Beschaffungsmärkte ebenso wie für die Absatzmärkte mit ihren unterschiedlichen Geschäftsfeldern (Handwerk und Industrie), Strukturen, Betriebsgrößen und Bedarfssituationen.

Zudem sind die Energiepreise weiterhin nicht kalkulierbar und werden uns auf längere Zeit herausfordern. Nach dem Angriff der palästinensischen Hamas auf Israel im Oktober und dem daraus resultierenden Krieg im Nahen Osten sind diese noch instabiler geworden. Auch der Krieg in der Ukraine erschwert den Materialeinkauf und den Warenfluss wohl noch länger als uns allen lieb ist.

Bei diesen komplexen Marktbedingungen legen wir unser Augenmerk auf die Zufriedenheit der Weiter- und Endverarbeiter in der Metallbranche – das sind Sie, unsere Kunden. Alles, was Sie nachfragen, sollen sie auch erhalten – bestenfalls von uns. Wir bei Drösser versuchen permanent unsere Kunden „mitzunehmen“, indem wir ihnen Lösungen bieten. Das können neue Produktbereiche sein, wie z. B. der Trendwerkstoff Cor-Ten-Stahl. Das sind aber auch alle denkbaren Anarbeitungsleistungen, wie z. B. das Kanten, das Rohrlasern oder auch die Pulverbeschichtung. Die Suche und der Ruf nach einer „verlängerten Werkbank“ sind bei unseren Kunden ständig gewachsen und immer ausgeprägter geworden. Dieser Marktnachfrage stellen wir uns, indem wir unser Portfolio immer weiter ausgebaut haben und heute Leistungen und Anarbeitungslösungen anbieten, die vor ca. 15 Jahren für einen reinen Stahlgroßhandel, noch undenkbar gewesen wären.

Wir haben also bewusst dafür entschieden, sowohl den etablierten Strukturen des traditionellen Stahlgroßhandels, als auch den vielfältigen Kundensegmenten mit ganz spezifischen Anforderungen und Wünschen Aufmerksamkeit zu schenken. Auf diese Weise legen wir nicht nur ein solides Fundament, sondern öffnen auch Türen für weiteres Wachstum und langfristige Geschäftsbeziehungen.

Unsere neue Breitbandschleifanlage, die spätestens im ersten Quartal 2024 ihren Betrieb bei uns aufnehmen wird, ist ein passendes Beispiel dafür, wie wir uns den Entwicklungen im Teilmarkt der anspruchsvolleren, edelstahlverarbeitenden Industriekunden zuwenden; wie wir zugleich aber auch kleineren verarbeitenden Betrieben neue Individuallösungen für „geschliffene Bleche nach Muster“, auch in kleinsten Losgrößen, bieten.

Meiner Meinung nach, wird die Entwicklung künftig immer weiter dahin gehen, dass sich der Markt weiter in kleinteilige Untergruppen aufteilen wird und neue Spezialisierungen entstehen. Somit werden auch laufend neue Anforderungen auf uns zukommen.

Deshalb verfolgen wir kontinuierlich die Entwicklungen in verschiedenen Marktbereichen und streben danach, uns flexibel darauf einzustellen, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen und sie durch unsere vielfältigen Angebote an uns zu binden. Zusammengefasst: Unser Ziel ist es, unsere Kunden aktiv auf diesem Weg mitzunehmen.

Entdecken Sie in dieser Ausgabe auf Seite 18 und 19 einen faszinierenden Artikel über unsere hochmoderne Breitbandschleifanlage und ihre beeindruckende Leistungsfähigkeit, die als ein Indikator für die Veränderungen in der Nachfragewelt steht und die daraus resultierenden Maßnahmen unseres Unternehmens.

Lesen Sie ebenfalls das spannende Kundenportrait (S. 10 – 13) über die langjährige Partnerschaft mit der C. Obladen Metallbau GmbH aus Köln-Kalk. Auf den Seiten 6 – 8 informieren wir Sie ausführlich darüber, warum ein Teilbereich der Drösser-Kundenberatung zurück an den Standort in Köln verlagert wird.

Erhalten Sie einen Überblick über unser Edelstahl-Sortiment (S. 16 – 17) und nehmen Sie an unserer Umfrage zu den Kundenwünschen im Bereich „Online-Einkauf“ teil (S. 20 – 23).

Wir halten Sie außerdem auf dem Laufenden über die Fortschritte unserer Auszubildenden bei Drosser (S. 14 – 15) und berichten, wie und mit wem TailoredRig eine neue Kooperationspartnerschaft eingegangen ist (S. 26).

Tauchen Sie ein und erleben Sie informative Einblicke. Viel Vergnügen beim Lesen!

Ihr
Daniel Bopp

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

WILLKOMMEN ZURÜCK IN KÖLN

Drösser-Kundenberatung für Schlossereien und Metallbauer wieder in Köln

Bis zum Jahresende sind die Kundenberater für das Drösser-Geschäftsfeld Metallbau und Schlossereien wieder am traditionellen Stammsitz des Unternehmens in Köln aktiv. Weil der Neubau in Engelskirchen durch das starke Unternehmenswachstum bereits jetzt „an seine Grenzen stößt“, denkt die Drösser-Geschäftsführung für die Zukunft zweigleisig.

Die Geschichte der Firmen-Neubauten in Engelskirchen ist schnell erzählt: Der Stammsitz in der Ackerstraße in Köln-Mülheim bot schon länger keine Perspektiven mehr für eine weitere positive Entwicklung des Unternehmens. Dies war der Beweggrund für Drösser in der Schanzenstraße, dort, wo das damalige MultiSchneidCenter angesiedelt war, einen neuen Komplett-Standort für die Zukunft zu erschließen. Zunächst waren es Naturschützer, die einen Neubau über eine längere Zeit verzögerten, schließlich war es die Stadt Köln, die mit einem geänderten Bebauungsplan das Drösser-Vorhaben kippte. Ein Mehrschichtbetrieb mit LKW-Verkehr bis in die Abendstunden wäre nicht möglich gewesen.

So kam das unternehmenseigene Grundstück in Engelskirchen-Loope in die nähere Betrachtung für einen neuen, zentral ausgerichteten Drösser-Standort. Die Umsetzung der anschließenden Planungen hatte zum Ziel, den Standort Köln-Mülheim aufzugeben und in Engelskirchen einen modernen und zukunftsoffenen neuen Unternehmenssitz aufzubauen. In den Jahren 2019 bis 2022 wurde dort nach und nach der Betrieb aufgenommen.

Mit den Neubaumaßnahmen ging allerdings auch eine strategische Neuausrichtung des gesamten Unternehmens einher. Die Weiterentwicklung der Blechbearbeitung zum Komplettanbieter (Blech- und Rohrlaser, Stanzen, Kanten, Konstruktions- / Komponentenfertigung und Pulverbeschichtung), die Investitionen in die zukunftsweisende Rohrlasertechnologie und den Aufbau des Vertriebs-Geschäftsfeldes Industrie- und Großkunden.

Wie die beiden Drösser-Geschäftsführer Daniel Bopp und René Hülser berichten, hat sich in diesen neuen Geschäftsfeldern allerdings ein derart schneller und großer Erfolg eingestellt, dass die ursprünglich sehr großzügig geplanten Neubaumaßnahmen inklusive der Aufnahme des Kölner Standortes schon bald an ihre Grenzen stoßen werden.

KAPAZITÄTSGRENZEN UND BEDENKEN IN DER KÖLNER STAMMKUNDSCHAFT

Wie René Hülser ausführt, „haben wir uns in allen drei Geschäftsfeldern gleichermaßen gut entwickeln können und unsere Kunden nach besten Kräften unterstützt und bedient. Uns ist es gelungen, innerhalb relativ kurzer Zeit unser Geschäft in den Bereichen StahlCenter und Industrie- und Großkunden nahezu zu verdreifachen. Das führt immer wieder zu neuen Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen.

Daniel Bopp ergänzt klar und deutlich: „Wie groß soll man, bei allem Optimismus und Vertrauen in die eigenen Stärken und eine positive Entwicklung, planen, wenn man zugleich im Blick behalten muss, dass der Markt sich jederzeit auch zum >

Rezessiven wandeln kann und man dann mit einem Riesenballast an Überkapazitäten umgehen muss, der fortlaufend finanziert werden muss?“

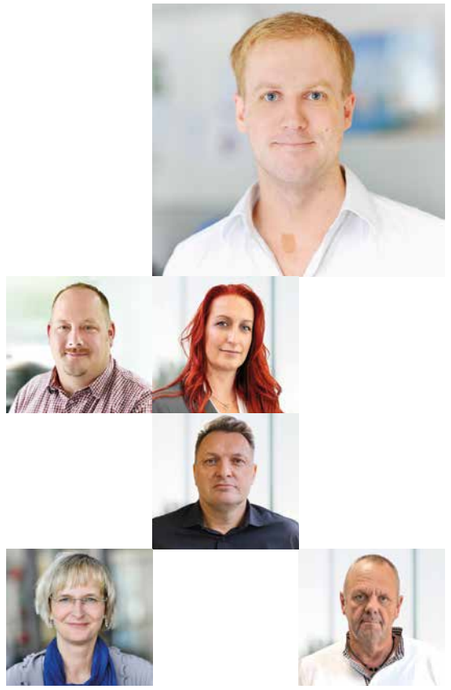
Bei Drösser ist man sich im Klaren darüber, dass der Umzug aller Kundenberater nach Engelskirchen bei einigen Kunden ein „gefühltes Rumoren“ und gewisse Bedenken hervorgerufen hat. Daniel Bopp zu diesem Thema: „Dies sind nach unserer Einschätzung weitgehend pauschale Urteile und subjektive Empfindungen. „Jetzt können wir in der Ackerstraße nicht mehr unsere Ware abholen“, und „Die wollen uns alte Kölner Stammkunden gar nicht mehr“, lauten einige der Kundenäußerungen, die wir vernommen haben. Natürlich nehmen wir diese Wahrnehmungen und Gefühle unserer Kunden sehr ernst. Wir müssen unsere Kunden mitnehmen und auf sie ein- bzw. zugehen. Vielleicht haben wir die Umzugssituation etwas zu optimistisch eingeschätzt und eventuell auch nicht an jeder Stelle richtig kommuniziert. Allerdings sollte es heute, in der zunehmend digitalisierten Welt, relativ unbedeutend sein, ob unsere Kundenberater in Engelskirchen oder in Köln oder gar in ihrem Home-Office zu erreichen sind. Schließlich kam noch die nahezu unendlich andauernde Baustellentätigkeit mit ständig kurzfristig wechselnden Zufahrtsveränderungen auf der Ackerstraße hinzu, die uns zu unserem Schritt des frühzeitigen Umzugs bewogen hat. Eine Materialabholung durch unsere Kunden, war dadurch extrem erschwert. Gott sei Dank wird die Ackerstraße aber hoffentlich ab Ende November wieder von allen Seiten erreichbar und auf nagelneuem Asphalt wieder befahrbar sein.“

MEHR NÄHE ZUM KUNDEN, VERBESSERTE ABHOLUNG

Daniel Bopp unterstreicht zudem: „Wir sind seit über 100 Jahren ein ur-kölner Unternehmen. Daran hat und wird die Standortfrage nichts ändern – es gibt lediglich die neue Postleitzahl und die andere Telefon-Vorwahl.“

Dass eine räumliche Nähe seitens der Kundenberater zum Kunden gewisse Vorteile bei der Warenabholung bietet, ist in der Drösser-Betrachtung unbestritten.

Wie Daniel Bopp abschließend versichert, soll der Standort Köln in dieser Form so bestehen bleiben. Und das auf Jahre hinaus.
Willkommen zuhause in Köln! *(MK)*



OFFENSIV IN NEUE MÄRKTE

Drösser-Beteiligung auf zwei internationalen Fachmessen

Drösser geht weiterhin konsequent seinen Weg zur Erschließung neuer Geschäftsfelder. In diesem Zusammenhang hat sich das Unternehmen im Herbst an zwei bedeutenden Messen in Maastricht und Stuttgart beteiligt. Ziel ist es, weitere Kundenkreise anzusprechen und auf das umfangreiche Blechsortiment und das Portfolio des Drösser-StahlCenter aufmerksam zu machen.

Drösser hat sein Sortiment sowie das Leistungsangebot im Drösser-StahlCenter in den letzten Jahren enorm erweitert. Das Unternehmen bietet mittlerweile auch vielen größeren Kunden aus der Industrie eine „verlängerte Werkbank“ an, die den Partnern vielerlei Nutzen verschafft. Die Rohrlaser-Anlagen und die neue Schleifanlage (s. Bericht auf S. 18 – 19) stehen hierfür als aktuellste Beispiele.

Auf der „Stainless Steel World Conference & Exhibition“, vom 26. – 28. September im niederländischen Maastricht, war Drösser mit einem eigenen Messestand vertreten. Dort wurden gezielt die Stärken im Bereich des Edelstahl-Blechsortimentes in Verbindung mit dem Nutzen der neuen Breitband-Schleif-, Bürst- und Folienbeschichtanlage vorgestellt, die spätestens zum ersten Quartal 2024 bei Drösser den Betrieb aufnehmen wird. Wie Vertriebsleiter Koray Süerdem hierzu ausführt „... haben wir hier, auf der weltweit bedeutendsten Edelstahlmesse die Gelegenheit, genau die Entscheider aus der Industrie und dem verarbeitenden Gewerbe anzusprechen, die wir als unsere weiteren künftigen Zielgruppen sehen.“

Auf der Internationalen Fachmesse für Blechbearbeitung, der 16. Blechexpo 2023 in Stuttgart, präsentierte sich Drösser auf dem Gemeinschaftsstand des BDS (Bundesverband Deutscher Stahlhandel).

Den Messeschwerpunkt bildete hier die gesamte Palette der Drösser-Blechsortimente in den verschiedensten Materialien, Abmessungen und Güten. Koray Süerdem: „Hier haben wir vor allem die bundesweite Kundschaft auf uns aufmerksam gemacht und neue Kontakte knüpfen können. Auf dieser Messe wollten wir mit unserem umfangreichen Blechsortiment und dem gesamten damit einhergehenden Dienstleistungsangebot der Blechanarbeitung „punkten“, vom Kanten, Biegen und Stanzen, bis hin zum Lasern, Plasma- und Brennschneiden und zum Pulverbeschichten. Außerdem haben wir unsere nationale Logistikstärke mit unserer eigenen Fuhrparkausstattung deutlich heraus gestellt. Wir denken, dass wir mit unserem Angebot mittlerweile auch in ganz Deutschland ein interessanter Lieferpartner sein können.“ Die Messe in Stuttgart fand vom 07. – 10. November 2023 statt. *(MK)*

STAINLESS STEEL WORLD Conference & Expo

Blechexpo

EIN STABILES UNTERNEHMEN MIT BESTEN PERSPEKTIVEN

C. Obladen Metallbau, Köln

Christoph Obladen war gerade 30 Jahre jung und hatte seinen Meister gemacht, als er sich im Januar 1994 selbständig machte und seine eigene Schlosserei gründete. Zunächst ganz allein mitten in der Kölner Südstadt, seit 1999 dann mit 6 Mitarbeitern in Kalk an seinem heutigen Firmensitz. Leistungsseitig ist das Unternehmen heute breit aufgestellt, blickt durchgängig auf eine stabile Auftragslage und in eine sehr positive Zukunft.

Heute hat die C. Obladen Metallbau GmbH 13 Mitarbeiter und einen gefühlt riesigen Wettbewerbsvorteil gegenüber vielen vergleichbaren Metallbaubetrieben: Christoph Obladen hat schon weit vor seinem eigenen 60. Geburtstag eine Nachfolgeregelung für seinen Betrieb geschaffen. Im Jahre 2019 hat er den heute 38-jährigen Steve Weidner zum Geschäftsführer ernannt und zum Mitgesellschafter gemacht. Damit wurde zugleich eine klare Nachfolgeregelung fixiert. Steve Weidner hatte im Jahr 2001 bei Obladen seine Schlosser-Ausbildung begonnen. Dann folgte 2012 der Abschluss der Meisterschule. In den Folgejahren zeigte Weidner mit welcher Ernsthaftigkeit, Souveränität und Übersicht er sein Metier beherrscht. Das Geschäftsführer-Tandem Obladen / Weidner arbeitet mittlerweile seit 4

Jahren gemeinsam daran, das Unternehmen in einem „gesicherten Fahrwasser“ stabil durch die diversen Krisen zu führen und gut für eine erfolgreiche Zukunft aufzustellen. Ob Corona-Krise, Fachkräftemangel oder der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine: „Wir haben in unserem Arbeiten, auch bei den Auftragseingängen, keinerlei Beeinträchtigungen erleben müssen. Lediglich die hohe Inflation und die damit verbundenen hohen Materialkosten machen sich natürlich bemerkbar,“ schildert Christoph Obladen.

„Auch auf Drösser konnten wir uns in den letzten, doch sehr problematischen Jahren, immer verlassen. Alles, was wir brauchten und bestellt haben, wurde auch termingerecht geliefert. Und auch der Drösser-Umzug nach Engelskirchen hat uns kaum belastet. Wenn man seinen Ansprechpartner mal nicht direkt ans Telefon bekam, war das halt so. Da muss man keine „große Welle“ machen. Denn auch bei Drösser ist der Fachkräftebedarf wohl größer als das Angebot am Personalmarkt.“

DIE GESUNDE MISCHUNG MACHT ES

Eine wie auch immer geartete Spezialisierung gibt es bei Obladen nicht. „Wir leisten Alles, was das Thema Bauschlosserei hergibt. Stahl, Glas, Bauelemente – wir verarbeiten alle Materialien und Produkte, so, wie sie auch Drösser im Angebot hat. Einen mengenmäßigen Schwerpunkt bilden bei uns sicherlich die Treppen. Aber das ist lediglich der hohen Nachfrage geschuldet. Der Kundenmix mit ca. 40 % Privatkundenanteil und ca. 60 % Baustellen, Architekten und Industriekunden zeigt sich dabei angenehm ausgewogen und entsprechend risikoarm“, berichtet Steve Weidner.

Die Wettbewerbssituation liefert einen zusätzlichen Beitrag zu den stabilen Verhältnissen und dem behutsamen Unternehmenswachstum. Christoph Obladen hierzu: „Die Anzahl der Innungsbetriebe im Großraum Köln ist in den letzten Jahren von einst ca. 200 auf unter 100 Betriebe geschrumpft. Da das Nachfragevolumen aber vergleichsweise angewachsen ist, gibt es für alle Betriebe in der Region genug zu tun. >

Wir können uns auf jeden Fall nicht beklagen, denn richtig gute Handwerksleistungen sind nach wie vor extrem begehrt. Wir denken daher sogar darüber nach, uns nach einem neuen, größeren Betriebsgelände umzusehen, Hier platzt langsam alles aus den Nähten."

PRIMA KLIMA

Wie die beiden Geschäftsführer dem Drösser-Magazin versichern, herrscht unter den Kollegen ein ausgesprochen gutes Betriebsklima. So werden gemeinsam die Geburtstage der Kollegen gefeiert und die Karnevalszeit sowieso. Auch wird im Sommer hin und wieder zusammen gegrillt. Und schließlich haben die Geschäftsführer, wie sie glaubhaft versichern, auch immer ein offenes Ohr für ihre Mitarbeiter.

Einen weiteren Beitrag zu der guten Arbeitsstimmung leisten das jährliche Weihnachtsgeld und die betriebliche Altersversorgung, die jeder Berechtigte erhält. „Auch haben wir allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen einen Inflationsausgleich gezahlt. Und da verschiedene Mitarbeiter auch schon seit 17, 22 oder 25 Jahren bei uns beschäftigt sind, kann es so schlecht nicht sein, hier zu arbeiten", unterstreicht Christoph Obladen.

AUSBILDUNGSBETRIEB? AUF JEDEN FALL!

Seit vielen Jahren bereits ist der Obladen Metallbau auch ein Ausbildungsbetrieb. Da Christoph Obladen selbst seit vielen Jahren im Prüfungsausschuss der Innung tätig ist, weiß er um die besondere Bedeutung von Ausbildungsbetrieben und einer guten handwerklichen Ausbildung. „Wir stellen pro Jahr einen Auszubildenden ein. Auch, wenn der ein oder andere anschließend in einen anderen Betrieb wechselt, schaffen wir damit doch die Basis für ein gutes, schlagkräftiges Handwerk."

Zu den Highlight-Aufträgen, die der Metallbaubetrieb in seinen Geschichtsbüchern hat, zählen ein künstlerisch anspruchsvoller Edelstahl-Wasserfall in Bremen sowie eine extrem extravagante Glastreppe im Privathaus eines der erfolgreichsten Zahnärzte Deutschlands.

Böse Enttäuschungen gab es, bis auf einen einzigen überschaubaren Konkursausfall, bisher allerdings nicht.

DRÖSSER – UNSER LIEFERPARTNER MIT GROSSER BESTÄNDIGKEIT

Auf die Frage des Drösser-Magazins, was in der Zusammenarbeit mit Drösser denn besonders anstrengend oder nervend sei, kommt von den Herren Obladen und Weidner die einhellige Antwort, dass Alles immer in geordneten Bahnen laufe. Sicherlich könne es hier und da schon mal etwas haken oder „rumpeln", aber das wird immer ganz schnell geregelt. Hier spielt auch der Drösser-Außendienst, namentlich Arno Heckeler, immer wieder eine positive Rolle. „Wenn die Kommunikation mal nicht so läuft, wie es sein sollte, dann ist Arno Heckeler immer in unserem Sinne zur Stelle und klärt die Angelegenheit", erklärt Christoph Obladen. „In der Summe haben wir keine Klagen, denn unsere langjährige Geschäftsbeziehung wird getragen von einem gegenseitigen Verständnis."
Und so soll es auch bleiben. *(MK)*

Christoph Obladen und Steve Weidner

UPDATES AUS DER DRÖSSER-GRUPPE

Bei Drösser.Stahl ist immer was los. Das Drösser-Magazin wirft einen Blick auf besondere Ereignisse rund um das #teamstahl.

AUSBILDUNG

Ende Juni waren alle Prüfungen abgeschlossen. Die bisherigen Drösser-Auszubildenden haben ihre Abschlussprüfungen allesamt bestanden. Das Drösser-Magazin gratuliert ganz herzlich: (v. links n. rechts) Emre, Lennard, Jamie-Lee, Miguel und Luca (leider nicht auf dem Bild).

Besonders erfreulich ist, dass alle ehemaligen Auszubildenden übernommen werden konnten und die Drösser-Familie jetzt dauerhaft stärken.

Anfang August hieß es dann auch schon herzlich Willkommen an die nächste Drösser-Azubi-Generation. Insgesamt sieben neue Auszubildende starten in ihre berufliche Zukunft bei Drösser. Stahl. Allen neuen Auszubildenden in den unterschiedlichsten Berufen wünscht das Drösser-Magazin einen guten Start und eine spannende und lehrreiche Zeit.

JUBILÄEN

Vor über vier Jahrzehnten, am 17.01.1983, begann Jürgen Braun seine Laufbahn als Mitarbeiter bei Drösser. Anfänglich war er in der Schanzenstraße im „Bahnlager“ tätig und fertigte Autogenzuschnitte, bevor er die Verantwortung für den ersten Flachbettlaser im Unternehmen übernahm. In den folgenden Jahren trug er maßgeblich dazu bei, dass die Wasserstrahlschneidanlage effizient Formteile für unsere Kunden produzierte. Auch heute ist er weiterhin aktiv im StahlCenter tätig und steuert unsere Stanzmaschine. Wir gratulieren herzlich zu 40 Jahren bei der Drösser Gruppe.

Am 01.08.1998 startete Uwe Schuller ebenfalls als Auszubildender bei Drösser in seine berufliche Laufbahn. Heute ist er bei Drösser der Spezialist für den Produktbereich Rohre und Anschlagrohre sowie stellvertretender Bereichsleiter für

Uwe Schuller
Stellv. Bereichsleiter
Rohre / Anschlagrohre

Zogaj Nexhmedin
Lager

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

den Vertrieb im Bereich Handel. Auch wenn die Ausbildung damals im Hause Drösser noch so geregelt war, dass in jedem Bereich eine gewisse Zeit gearbeitet werden musste (Versand, Lager, Buchhaltung, Vertrieb), war ihm schnell klar, was er in seiner weiteren beruflichen Laufbahn im Hause Drösser machen wollte. Zunächst stärkte er die Händler-Abteilung tatkräftig als Teil des Teams. Anschließend übernahm er die Abteilungsleitung. Der Produktfokus lag von Beginn an auf dem Ein- und Verkauf von Rohrprodukten. Im Gespräch mit dem Drösser-Magazin erinnert er sich gerne an die Ausbildungszeit, in der er täglich die Ein- und Ausgangspost erledigen musste und, wenn Not am Mann war, auch mit dem LKW zum Kunden fahren musste. Wir gratulieren ganz herzlich zu 25 Jahren Drösser-Gruppe.

Am 15.09.1998 begann mit Zogaj Nexhmedin ein weiteres Urgestein seine Arbeit im Hause Drösser. Er arbeitet seit seinem Start in der Kölner Ackerstraße und kommissioniert zuverlässig Stabstähle oder lagert neue Ware ein. Den Umgang mit dem großen Hallenkran beherrscht „Netsch“, wie ihn alle Kollegen von Beginn an nennen, nach so langer Zeit natürlich perfekt. Lange Jahre hat er

(v. l. n. r.) Marcel Höller, Aleyna Eser, Josefine Rulof, Sathiyajeevan Emmanuel, Sina Rothstein, Vanessa Seeler, Elcin Kilic

sich neben seiner Arbeit vor allem auch bei den Kollegen in Köln beliebt gemacht, weil er jeden Morgen eine Sammelbestellung aufgenommen hat und für das leibliche Wohl aller Kollegen zum Metzger gefahren ist, um belegte Brötchen zu organisieren. Das Drösser-Magazin gratuliert zu 25 Jahren Drösser-Gruppe.

WILLKOMMEN ZURÜCK

Jeanette Sardisong verstärkt das Team von Daniel Bopp seit Anfang Juli wieder mit gewohntem Elan. Sie ist nach ihrer Elternzeit nun wieder im Einsatz und freut sich sehr über ihren beruflichen Wiedereinstieg.

Ganz ähnlich verhält es sich bei Svenja Bielz. Sie kehrt Anfang 2024 aus der Elternzeit zurück an ihren Arbeitsplatz. Sie unterstützt dann das Vertriebs-Team von Koray Süerdem wieder mit vollem Engagement.

Wir sagen herzlich Willkommen zurück an Bord und wünschen einen guten und angenehmen Wiedereinstieg in das Familienunternehmen Drösser. *(DD)*

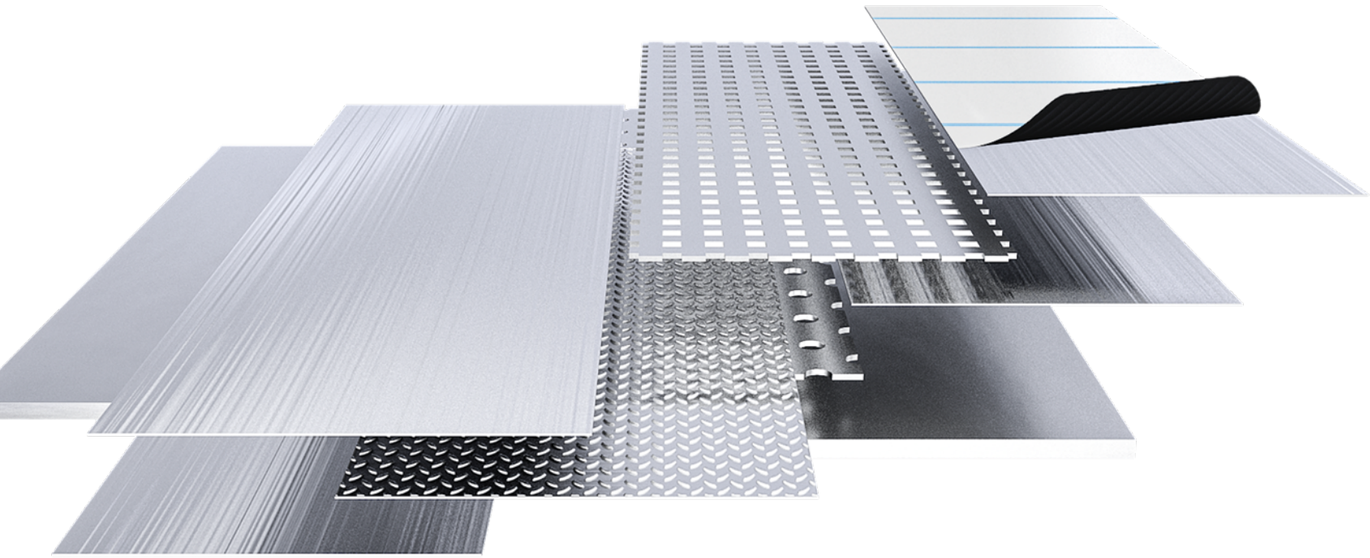
Jeanette Sardisong
Assistentin der
Geschäftsleitung

Svenja Bielz
Vertrieb

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

SO STARK WIE NIE ZUVOR

Drösser-Edelstahlsortiment



Wenn wir über Drösser reden, dann sprechen wir über den Vollsortimenter im Rheinland. Und wir reden natürlich auch über den Anbieter von Edelstahlprodukten, bei dem keine Wünsche offen bleiben sollen und die allermeisten Produkte, Edelstahlrohre und –Stabmaterial, vor allem die Flachprodukte auch ab Lager sofort verfügbar sind.

Um der Markt-Nachfrage auch weiterhin gerecht zu werden und allen Kunden – wie gewohnt – in den gängigen Bereichen eine optimale und kurzfristige Lieferfähigkeit zu bieten, hat Drösser sein Lagerprogramm bei Edelstahlprodukten aufgestockt. Wie Koray Süerdem, Vertriebsleiter und Edelstahlexperte, schildert, wurde das Drösser-Sortiment weiter ausgebaut und bietet eines der bestsortierten Läger im Rheinland, sowohl für die Kundschaft im Bereich Metallbau / Schlossereien, als auch für die Industrie oder das verarbeitende Gewerbe.

Die Sortimentsbreite und Sortimentstiefe im Bereich der Edelstahlprodukte zeigt sich bei Drösser seit Jahrzehnten in einer vorbildlichen Angebotspallette. Quadrat- und Rechteckrohre (Werkstoffe 1.4301/1.4571) sind bei Drösser ständig in allen möglichen Materialstärken und Abmessungen vorrätig. Das gilt auch für die geschliffenen Produkte (Korn 240) und die Anschlagrohre, für Rundrohre geschweißt (1.4301) und Rohrbogen (1.4541). So kann man bei allen Stabstählen (1.4301) und den geschliffenen Flach vom Band (K240) getrost auf ein sehr ausgewogenes Sortiment in einer reichhaltigen Auswahl an Materialstärken verweisen. In gleicher Weise kann man auf andere Stabstähle schauen: Ob Rund, Vierkant oder Winkel, ob blank oder geschliffen (K240): Alle Edelstahl-Produkte bietet Drösser in einer hervorragenden Angebotsbreite in den verschiedensten Abmessungen – ab Lager.

EDELSTAHLBLECHE IN NOCH GRÖSSERER AUSWAHL

Um allen denkbaren Facetten der Marktnachfrage gerecht zu werden, hat Drösser sein Angebot im Bereich Flachprodukte weiter ergänzt, und zwar:

NEU im Lager-Sortiment:

- Gebürstete & Korn 320 geschliffene Bleche
- Kaltgewalzte Bleche, 3 Tafelformate, gebürstet, geschliffen und ungeschliffen in weiteren Stärken
- Weitere Tränen- und Lochbleche
- Edelstahlbleche Korn 240 geschliffen

Die Vorzüge der einzelnen Werkstoffe und die genauen Spezifikation können Sie alle auf der Drösser-Website unter www.droesser.de einsehen. Oder Sie wenden sich an einen der Drösser-Kundenberater.

Und wie immer gilt: Wenn doch mal etwas am Lager nicht verfügbar sein sollte, wird es kurzfristig und kostengünstig beschafft. *(MK)*

ERWEITERTES ANGEBOT EDELSTAHLBLECHE

direkt ab Lager

Jeweils Klein-, Mittel- und Großformate

Kaltgewalzte Bleche	Dicke mm
1.4301 2B/III C einseitig gebürstet + Folie	1,00 – 4,00
1.4301 2B/III C einseitig geschliffen, K 240 + Folie	1,50 – 2,00
1.4301 2B/III C einseitig geschliffen, K 320 + Folie	1,00 – 3,00
1.4301 2B/III C kaltgewalzt	0,50 – 6,00
1.4301 2B/III C kaltgewalzt + einseitig Folie	1,00 – 3,00
1.4301 2R/III D + einseitig Folie	1,00 – 2,00
1.4571 2B/III C kaltgewalzt	1,00 – 3,00

Warmgewalzte Bleche	Dicke mm
1.4301 1D/IIa (EN 10088 - 2 / Tol. EN 10029)	3,00 – 12,00

Tränenbleche	Dicke mm
1.4301 1D/IIa, Ausführung Mandorla, Rutschhemmung R11/V10	3,00 – 5,00

Nur Klein- und Mittelformat

Lochbleche	Dicke mm
Rundloch oder Quadratloch 1.4301 2B/III C kaltgewalzt	1,00 – 2,00

DRÖSSER INVESTIERT IN NEUES GESCHÄFTSFELD

Neue Breitband-Schleif-, Bürst- und Folienbeschichtanlage

Mit den Investitionen in hochmoderne Flach- und Rohrlaseranlagen geht Drösser schon seit einiger Zeit seinen Weg der strategischen Neuausrichtung. Zum Jahresbeginn 2024 erwartet das Unternehmen nun eine neue, leistungsstarke Breitband-Schleifanlage, die neben der Aufbringung von kundenindividuellen Blechschliffen die Bleche zugleich bürsten und mit einer Schutzfolie beschichten kann. Mit dieser Angebotserweiterung möchte Drösser neue Kundenkreise erschließen und seine Marktstellung weiter ausbauen.

Seit gut 2 Jahren arbeitet Drösser bereits an seiner strategischen Neu-Positionierung, bei der, neben dem reinen Handelsgeschäft als kompetenter Stahl-Vollsortimenter, die Leistungen des Drösser-StahlCenters zusätzlich in das Kerngeschäft integriert werden konnten. Mit den Leistungen Kanten, Rohr-/Profillasern, Stanzen, sowie Walzen und Pulverbeschichten konnten neue Kundengruppen für die Produktion von Einzelstücken, Klein- oder Großserien und Baukomponenten gewonnen werden. So konnte der Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit mittlerweile auf eine breitere Basis gestellt werden.

MIT NEUEM ANGEBOT IN NEUE MÄRKTE

Ende 2022 hat sich die Drösser-Geschäftsführung entschieden, eine weitere Leistungssteigerung des Dienstleistungsangebotes vorzunehmen und Kunden aus den unterschiedlichsten Industriefeldern auch die Herstellung und Lieferung von Blechen mit „Schliff nach Muster“ anzubieten. Das bedeutet, Kunden können bei Drösser künftig ihre geschliffenen Edelstahlbleche nicht nur „von der Stange“ als Standardprodukte, z.B. in einer 240er Körnung, bestellen. Sie können vielmehr ihre individuellen Schleifmuster vorgeben, nach denen dann bei den Blechen der Schliff aufgetragen wird. Dies gilt für Kleinstmengen, also einzelne Bleche. In erster Linie zielt das Angebot jedoch auf große Mengen von Blechen mit eigenem Festschliff im Industrie-Abrufgeschäft ab.

Mit diesem Service will Drösser Kundenkreise erreichen, die bei der Herstellung ihrer Produkte großen Wert auf eine eigenständige Optik legen. Dieser Anspruch ist heute bereits bei vielen Herstellern von Haushaltsgeräten sehr ausgeprägt, aber auch bei Fassadenverkleidungen, Aufzug-Ausgestaltungen und vielen anderen Bereichen von Verkleidungsstücken für Geräte und Apparaturen unterschiedlichster Art.

Drösser-Geschäftsführer, Daniel Bopp, ergänzt hierzu: „Mit den anderen, zusätzlichen Leistungen des Drösser-StahlCenters, wie Lasern, Stanzen und Kanten haben wir dann die Möglichkeiten, den Kunden ihre individualisierten Einzelkomponenten so liefern zu können, dass diese unmittelbar in die Endmontage gehen können. Wir sind dann für die Hersteller in Sachen ver- und bearbeiteter Bleche die „verlängerte Werkbank“ im besten Sinne des Wortes.“

BEARBEITUNG BIS 1.500 X 4.000 MM

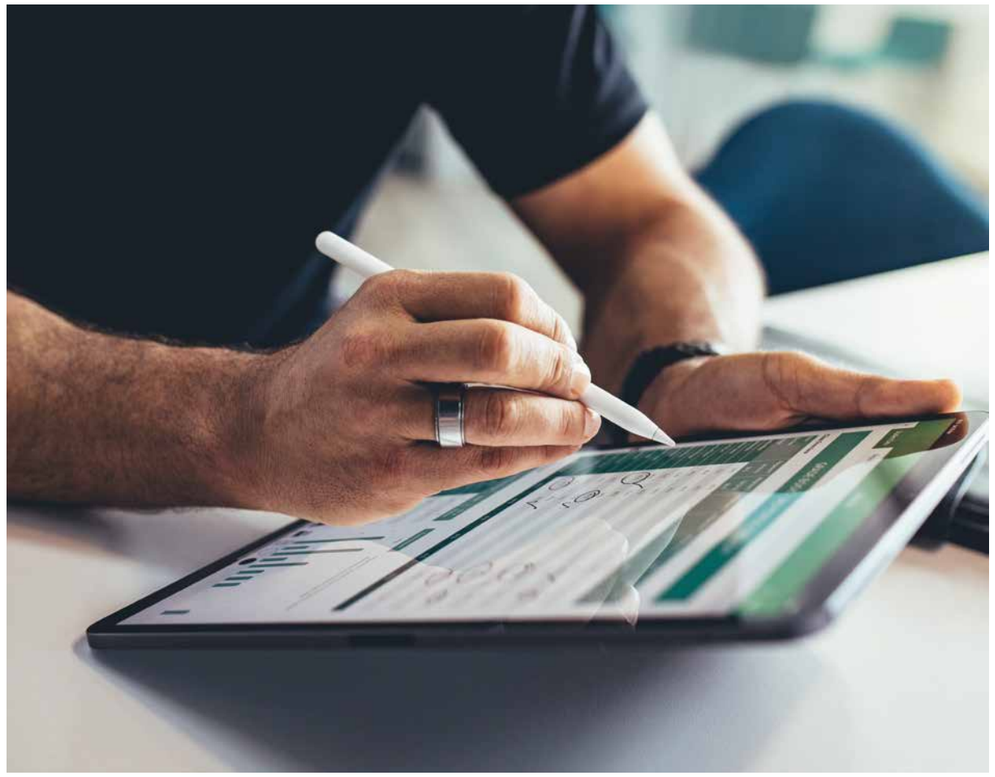
Die neue Anlage stammt aus dem Hause KBM GmbH Maschinenbau und Elektrotechnik in Allendorf / Eder. Sie ermöglicht die Bearbeitung von Edelstahlblechen in Klein-, Mittel- und Großformaten. Weiter ist auch eine Bearbeitung in den Standardbreiten 1.000, 1.250 und 1.500 mm bis zu einer maximalen Länge von 4.000 mm möglich. Die Prozesse Schleifen, Bürsten und Schutzfolienbeschichten sind dabei hintereinander geschaltet. Die Zuführung der Rohbleche und die Abführung der bearbeiteten Bleche erfolgen automatisch. Mit einer Gesamtlänge von 25,5 Metern ist die Anlage schon eine „beeindruckende Erscheinung“, wie der für die Beschaffung zuständige Günther Henkelmann erklärte. Henkelmann weiter: „In der Informationsphase vor der Maschinenbestellung haben wir uns sehr breit informiert und auch ausländische Hersteller einbezogen. Immerhin handelt es sich hier um ein Investitionsvolumen, das im siebenstelligen Euro-Bereich liegt. Schlussendlich haben wir uns für KBM entschieden, da wir dort einfach die beste Anlage erhalten, die wir uns wünschen können.“

Insgesamt verspricht sich Drösser von der Investition in die neue Anlage einen weiteren Schub in der Erschließung neuer Geschäftsfelder.
Daniel Bopp hierzu abschließend: „Wir denken, dass wir vor allem unserem Key Account-Vertrieb neue schlagkräftige Argumente an die Hand geben, die es möglich machen, neue Kundenkreise anzusprechen und von uns zu überzeugen, die bislang noch an uns vorbei geschaut haben. Die logistischen Voraussetzungen für eine bundesweite Belieferung sind durch unseren Fuhrpark auf jeden Fall schon einmal gesichert. Jetzt müssen wir uns nur noch wenige Monate gedulden, bis die Anlage hier auch wirklich arbeiten kann.“ *(MK)*

DRÖSSERDIREKT

EIN EXKLUSIV-TEST ENTHÜLLT DIE VORZÜGE DES AKTUELLEN ONLINE-SHOPS

Informationen rund um Angebote, Aufträge und Verfügbarkeiten

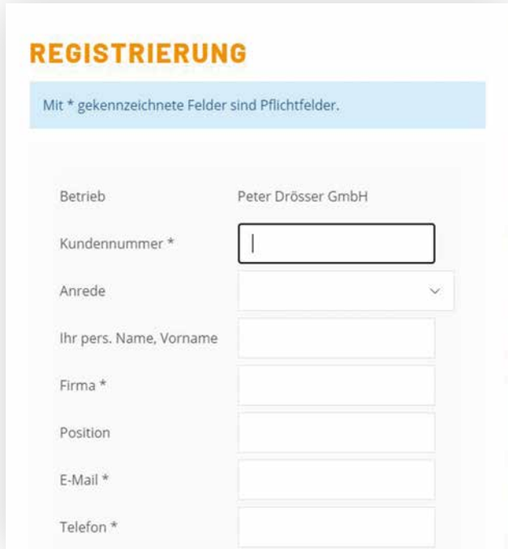


DrösserDirekt heißt das Online-Portal von Drösser.Stahl. Welchen Nutzen bietet es eigentlich? Wie können Kunden das Angebot überhaupt in Anspruch nehmen? Und was wünscht sich die Kundschaft eigentlich von Drösser? Alle diese Fragen wollen wir versuchen zu beantworten.

DrösserDirekt gibt es schon eine ganze Weile. Aus Sicht der Drösser-Mitarbeitenden findet das System in der Kundschaft aber noch zu wenig Akzeptanz. Arno Heckeler betont im Gespräch mit dem Drösser-Magazin, dass das System besser ist als sein aktueller Ruf und für die Kunden heute bereits wertvolle Informationen liefert, die den Alltag in der Materialauswahl und Beschaffung deutlich vereinfachen. Das wollen wir uns genauer ansehen und prüfen das System auf seine Leistungsfähigkeit.

Zunächst benötigt der Drösser-Kunde Zugangsdaten, um sich bei DrösserDirekt anzumelden. Die Zugangsdaten müssen einmalig angefordert werden. Dazu kann entweder der persönliche Ansprechpartner bei Drösser kontaktiert werden. Alternativ kann der Login unter droesserdirekt.de angefordert werden. Nach Prüfung und Konfiguration des personalisierten Kunden-Zugangs erhalten die Kunden ihre Daten.

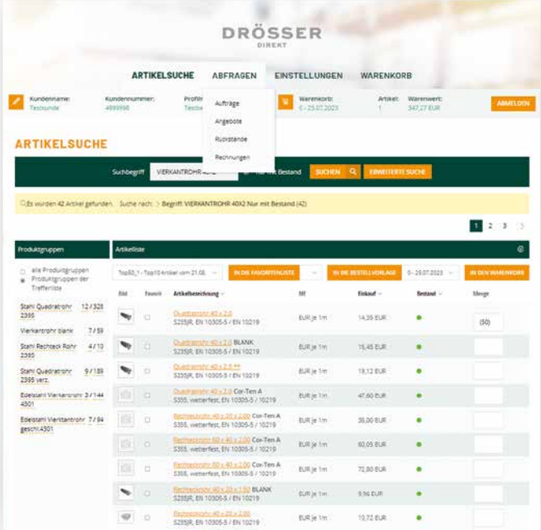
Einmal angemeldet, gilt es sich zu orientieren. Aktuell bietet DrösserDirekt einen großen Teil der Produkte aus dem Bereich Stahlhandel an. Die Bereiche Stahlcenter und Bauelemente sind heute noch nicht abgebildet. Starten wir mit dem Bereich der Artikelsuche und Information. Mittig auf dem Startscreen erscheint eine Suchmaske. Hier kann ich die gesuchten Artikel schlagwortartig suchen. Deswegen gebe ich während meines Tests dort den Begriff “Vierkantrohr“ ein. Die Vielzahl der Ergebnisse (998 Artikel) finde ich unübersichtlich. Ich grenze die Ergebnisse im ersten Schritt deshalb weiter ein. Dazu setze ich einen Haken bei „nur mit Bestand“ und klicke wieder auf den Suchen-Button. Die Ergebnisse reduzieren sich sofort auf etwa 50% der ursprünglichen Ergebnisse. Durch das Anklicken der Produktgruppe kann ich die Ergebnisse nun weiter verfeinern. Wenn ich die gesuchte Abmessung kenne, kann ich alternativ auch den Suchtext dahingehend verändern und neu suchen.



Nun habe ich den gewünschten Artikel gefunden und angeklickt. Jetzt erhalte ich alle verfügbaren Informationen zum Artikel. Ich sehe die Materialbezeichnung, finde Informationen zur gültigen Euronorm, Maßen und vor allem erfahre ich, ob der Artikel direkt verfügbar ist. Dann wird unter „Bestand“ ein grüner Punkt angezeigt. Ist der Artikel nicht sofort erhältlich, ist dort, wie an einer Ampel, ein roter Punkt zu finden.

Über die Mengeneingabe kann ich jetzt auch bequem meinen Bedarf berechnen, indem ich die Menge in Metern, Handelslängen (Stäben) oder Kilogramm angebe. Bei meinem Beispiel mit dem Quadratrohr finde ich übersichtliche Informationen zu dem Gewicht je Meter, der nötigen Anzahl an Stäben und dem Gesamtgewicht der Position. Ich gebe einige Artikel anhand einer vorliegenden Anfrage ein und packe alle Positionen in den Warenkorb. Wenn ich diesen nun öffne kann ich meine personalisierten Preise sehen. Ich bin begeistert, denn es ist gerade kurz nach 20 Uhr am Abend. Einen Mitarbeiter aus dem Stahl-Vertrieb, der mir bis hierher hätte weiter helfen können, erreiche ich gerade nicht persönlich. >

Ich bekomme aber noch weitere Hinweise angezeigt, die nicht unwichtig sind. Zunächst erhalte ich die Information, dass zusätzlich zu den angegebenen Kosten Transportkosten (TKZ) anfallen. Diese werden nicht angezeigt, aber anhand meiner letzten Rechnungen, weiß ich, dass wir bei jeder Anlieferung von Drösser den gleichen TKZ-Satz zahlen. Dann geht es um Werkszeugnisse. Hier erhalte ich die Info, dass ich dies im Hinweistext erwähnen sollte. Leider werden mir die Kosten für das Zeugnis nicht genannt. Diese sind

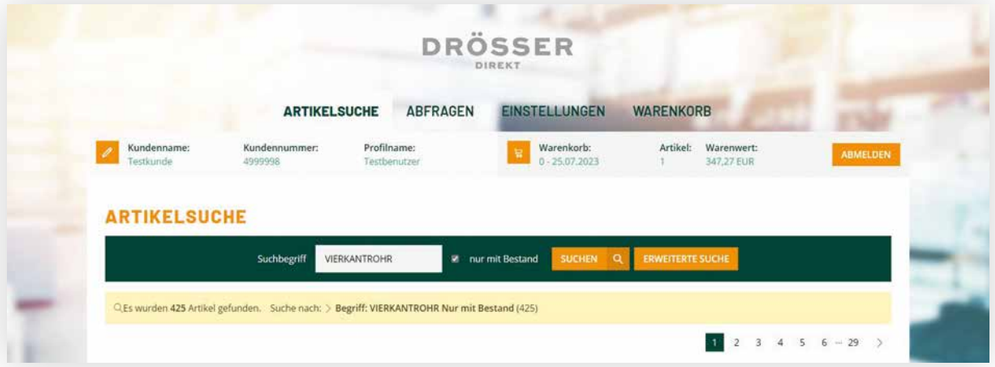


aber im Vergleich zu den Materialkosten eher zu vernachlässigen. Dann erhalte ich noch den Hinweis, dass die Kosten für Zuschnitte nicht ausgewiesen sind und im Wert des Warenkorbes fehlen. In meinem Fall spielt das keine Rolle, da ich nur ganze Tafeln Blech und Quadratrohre benötige. Unter dem Dropdown „Bestellangaben“ kann ich jetzt meine interne Bestellnummer den Wunsch-Liefertermin angeben und mitteilen, ob ich die Ware zu mir geliefert bekommen möchte oder abholen will. Ich gebe noch schnell die E-Mail-Adresse für den Empfang der Bestellbestätigung an und kann, wenn ich möchte, im Feld „Hinweise“ noch weitere Anmerkungen zu meiner Bestellung hinterlegen.

Nachdem ich meine Lieferanschrift angegeben und die Bestellung nochmal überprüft habe, versende ich meine Bestellung. Der ganze Prozess hat keine 10 Minuten in Anspruch genommen. Übrigens hätte ich statt der Bestellung auch eine Anfrage absenden können. Dominik Breidenbach aus dem Stahlvertrieb verrät mir, dass dies dann Sinn macht, wenn ich außergewöhnlich große Mengen für meine Verhältnisse benötige. Ding! Mein E-Mail-Posteingang meldet sich. Ich bekomme nur wenige Augenblicke nachdem ich auf „Bestellen“ geklickt habe eine Mail von Drösser mit der Zusammenfassung meiner Bestellung.

Nun interessieren mich andere Möglichkeiten, die das Drösser-Portal mir bietet. Unter dem Reiter „Abfragen“ kann ich mich rund um meine letzten Aktivitäten bei Drösser informieren. Aufträge, Angebote, die ich erhalten habe und Rückstände zu platzierten Aufträgen sind einsehbar. Außerdem kann ich mir bequem meine Rechnungen ansehen, herunterladen oder bei Bedarf ausdrucken. Alles ohne lästiges Anrufen, langes Erklären und Warten auf Antwort. Das finde ich aus Kundensicht besonders komfortabel.

Darüber hinaus kann ich Bestellvorlagen für wiederkehrende gleichlautende Bestellungen erstellen, Lieferanschriften und Mitarbeiterprofile pflegen. Ich kann mir zudem Favoriten-Listen anlegen und so meine wichtigsten Artikel auf einen Klick listen lassen.



Mir fällt der Hinweis von Arno Heckeler wieder ein und beginne zu verstehen, was er meint. Das Portal bietet schon jetzt eine Reihe von komfortablen Funktionen und lässt sich gut bedienen. An der einen oder anderen Stelle ist DrösserDirekt nicht intuitiv genug, aber die investierte Zeit lohnt sich für mich definitiv. Einmal geübt und verstanden, kann ich das Portal zügig bedienen und mir alle nötigen Informationen schnell beschaffen und vor allem jederzeit bestellen. Klar könnte ich wie früher eine Mail mit der Bestellung schicken. Jetzt sehe ich aber, welche Artikel sofort verfügbar sind und muss nicht auf eine Rückmeldung oder persönliche Prüfung der Drösser-Crew warten. Für mich ein wichtiger Mehrwert.

Arno Heckeler und Dominik Breidenbach wissen um die Schwächen des Portals. Eine Neuauflage mit einem weiteren Plus an Funktionen und einem Ausbau des Sortiments ist bereits in Arbeit. Schnittkosten, Fixlängen und Transportkosten sollen dann sofort richtig angezeigt werden. Es sollen aber zum Beispiel auch Werkszeugnisse angefordert werden können und ein größeres Sortiment abgebildet werden. Der neue Drösser-Shop wird sicherlich viel intuitiver. Schließlich sollen die Nutzer Spaß daran haben mit dem Online-Portal zu arbeiten, verrät Dominik Breidenbach.

Ich kann jedem Kunden nur empfehlen, sich für DrösserDirekt zu registrieren und schon jetzt von den beschriebenen Vorteilen zu profitieren. Wenn es darüber hinaus Kunden-Wünsche an das neue DrösserDirekt gibt, freuen sich Arno Heckeler und Dominik Breidenbach über eine Mail oder einen Anruf. Also, worauf warten Sie noch? *(DD)*

ARNO HECKELER
Außendienst
Fon: +49 175 2217865
a.heckeler@droesser.de

DOMINIK BREIDENBACH
Abteilungsleiter Verarbeiter
Fon: +49 2263 87-401
dbreidenbach@droesser.de

VOLLTREFFER

Neuauflage nach 20 Jahren auf dem Fußballplatz

Am Ende gab es jede Menge Muskelkater, totale Erschöpfung aber durchweg glückliche Gesichter. Das war Ende Mai in einer Halle in Köln-Mülheim.

Doch fangen wir vorne an. Bereits im April hatte der Drösser Auszubildende Kurtali Imeri den Wunsch, auch einmal außerhalb der täglichen Arbeit etwas mit den Kollegen zu unternehmen. Nach kurzer Ideensammlung entschied er sich, Fußball als Teamevent anzubieten. Auf seine Einladung meldeten sich sofort viele Mitarbeitende zurück und schnell war ein passender Termin organisiert.

Das letzte reale Fußballmatch der Belegschaft hatte es vor rund 20 Jahren gegeben. Damals in Engelskirchen mit einem Drösser- und einem Rottländer-Team. Das hatte jede Menge Spaß gemacht, aber auch die ein oder andere körperliche Blessur zum Ergebnis gehabt. Daher gab es zuletzt regelmäßig nur virtuelle Fußballspiele an der Playstation.

Die Neuauflage des aktiven Sport-Events fand in Köln statt. Die „Strassenkicker-Base“ von Lukas Podolski bot den perfekten Rahmen für die Spieler, die sich aus allen Bereichen der Drösser-Gruppe rekrutierten.

Mit unterschiedlichsten fußballerischen Fähigkeiten und Fitness-Levels gab es bei hohen Temperaturen ein packendes Match. Im Vordergrund stand der Spaß - und den hatten sowohl die aktiven Spieler als auch die Fan-Base auf der Tribüne. Verletzungen sind übrigens keine bekannt geworden und so wird es dieses Mal sicherlich keine 20 Jahre bis zur Neuauflage dauern. *(DD)*

FIFA-FIEBER IM DRÖSSER-CASINO

Mitarbeiter erobern virtuelle Spielfelder beim jährlichen Turnier

Das Drösser-Casino in Köln war an einem Freitag Mitte August Schauplatz eines spannenden FIFA-Turniers, bei dem Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen ihre fußballerischen Fähigkeiten auf virtuellen Spielfeldern unter Beweis stellten. Vom Vertrieb über die Verwaltung bis hin zur Produktion waren alle Abteilungen vertreten, und selbst ein ehemaliger Kollege fand den Weg zurück, um am Event teilzunehmen.

Seit 2015 ist das FIFA-Turnier ein festes Highlight im Veranstaltungskalender des Unternehmens, und dieses Jahr bildete keine Ausnahme. Die Teilnehmer traten in intensiven Matches gegeneinander an, wobei die Spannung und der Teamgeist das Drösser-Casino erfüllten.

Nach packenden Duellen und spektakulären Toren setzte sich am Ende Tobias Neutzling aus der Marketing-Abteilung als Sieger durch. Seine beeindruckende spielerische Leistung brachte ihm nicht nur Ruhm innerhalb des Unternehmens, sondern auch den begehrten Titel des FIFA-Meisters samt Pokal.

Das Turnier fungierte nicht nur als Gelegenheit, sich in einer lockeren Atmosphäre zu messen, sondern auch als Plattform für den Austausch zwischen den Mitarbeitern. Der Mix aus Wettbewerb und gemeinschaftlichem Spaß schuf eine einzigartige Dynamik, die das Event zu einem schönen Erlebnis für alle Teilnehmer machte.

Herzlichen Glückwunsch an Tobias Neutzling und alle Teilnehmer – das FIFA-Turnier 2023 bleibt als ein weiteres Highlight in der Geschichte des Unternehmens in Erinnerung. *(DD)*

MIT VOLLGAS DURCH DIE GRÜNE HÖLLE

TailoredRig-Kooperation mit der Nürburgring eSports-Bar

Eine der beliebtesten und zugleich anspruchsvollsten Rennstrecken in Deutschland und weltweit ist der Nürburgring. Nicht nur exklusiv für Rennsportfans gibt es vor Ort die Nürburgring eSports-Bar. Hier können Profis, Amateure, Fans und Jedermann in perfektem Racing-Ambiente mit Top-Equipment selbst zum Rennsportler werden. Dort gibt es jetzt auch Rigs von TailoredRig.

Doch fangen wir vorne an: Die Nürburgring eSports-Bars gibt es seit 2019. Florian Geisler, Geschäftsführer der Kette betont, dass es das Ziel ist faszinierende Erlebnisse für die Besucher zu schaffen. Ganz genau genommen geht es um digitale Erlebnisse in einer nahezu realistischen Umgebung.

Auf der Nordschleife, dem ältesten Teil der längsten permanenten Rennstrecke der Welt am Nürburgring in der Eifel werden bereits seit dem Jahr 1927 Rennen gefahren. Jackie Stewart, ehemalige Formel1-Legende aus Großbritannien prägte die volkstümliche Bezeichnung als „die grüne Hölle“. Die Strecke ist heute laut Angaben der Betreiber im vermarkteten Zeitraum zwischen Mitte März und Mitte November täglich voll ausgelastet.

Um das Rennerlebnis geht es Florian Geisler und seinem Team auch in den eSport-Bars. Egal ob Motorsportfan oder nicht, Erfahrung hin oder her, Sim-Racer oder Hobby-Gamer, jung oder alt: Jeder Besucher ist eingeladen, sich mit Fahrerinnen oder Fahrern, die direkt neben mir oder in einer anderen Bar sitzen können, im Wettbewerb zu messen.

Dank der Kooperation zwischen TailoredRig und der Nürburgring eSports-Bar ist jetzt auch möglich im SRR2000 und dem SRR3000 von TailoredRig gepaart mit der hochwertigen technischen Ausstattung das Rennerlebnis in der Testarena direkt am Nürburgring zu genießen. Die zur Verfügung gestellten Rigs wurden extra in den Hausfarben der eSports-Bar angefertigt. Nachdem man sich vor Ort von der Qualität, Stabilität und vom Design der Rigs überzeugt hat, besteht dort auch die Möglichkeit die Rigs direkt zu erwerben.

Übrigens: leckere Drinks und Verpflegung bietet die Bar am Nürburgring, die im Innen- und Außenbereich über 100 Gästen Platz bietet, ebenfalls an. Bist du bereit für eine digitale Runde über die Nordschleife? *(DD)*

DRÖSSER GRUPPE | MAGAZIN

ADAC SIMRACING EXPO 2023

Virtuelle Rennwelten verschmelzen auf dem Gemeinschaftsstand mit BavarianSimTec, SX Consulting und Dörr Esports

Die ADAC Simracing Expo 2023 in Dortmund hatte ihre Pforten geöffnet und versprach auf gut 12.000 m², ein regelrechter Traum für Motorsport-Fanatiker zu sein. Im Mittelpunkt des Geschehens stand auch TailoredRig, bereit, die Herzen der Simracing-Enthusiasten höher schlagen zu lassen. Gemeinsam mit BavarianSimTec, SX Consulting und Dörr Esports präsentierte TailoredRig auf einem beeindruckenden Gemeinschaftsstand eine breite Palette von Rigs, die die Grenzen zwischen realer und virtueller Rennwelt geschickt verschwimmen lassen.

Die Expo, die vom 13. bis 15. Oktober stattgefunden hat, wurde zum Hotspot für die neuesten Entwicklungen und Innovationen im Simracing-Bereich. Die Veranstaltung zog Motorsport-Enthusiasten, Gaming-Fans und Technikliebhaber gleichermaßen an, dank einer mitreißenden Mischung aus Ausstellungen, Live-Demonstrationen und Wettbewerben.

TailoredRig, als Anbieter hochwertiger Simracing-Rigs, stellte auf der Expo eine Auswahl ihrer besten Produkte vor. Egal, ob Sie ein Einsteiger auf der Suche nach einem soliden Rig sind oder ein erfahrener Rennfahrer, der den ultimativen Simulator anstrebt – TailoredRig hatte für jeden das Richtige im Angebot.

Der Gemeinschaftsstand von TailoredRig, BavarianSimTec, SX Consulting und Dörr Esports bildete eine faszinierende Fusion von Expertise und Technologie. Besucher hatten die einmalige Gelegenheit, die Rigs aus erster Hand zu erleben, sich von den Fachleuten beraten zu lassen und die neuesten Innovationen im Simracing-Bereich zu entdecken.

Die Simracing Expo erwies sich nicht nur als Plattform, um Produkte zu sehen, sondern auch als Ort des leidenschaftlichen Austauschs zwischen Gleichgesinnten. Die Expo-Atmosphäre war von elektrischer Energie durchzogen, und die Begeisterung der Besucher spiegelte sich in den packenden Wettbewerben und Live-Demonstrationen wider.

BavarianSimTec, SX Consulting und Dörr Esports brachten ihre einzigartigen Perspektiven und Fachkenntnisse in die Gemeinschaftsinitiative ein, wodurch den Besuchern ein umfassendes Erlebnis geboten wurde. Die ADAC Simracing Expo 2023 hat nicht nur die Erwartungen erfüllt, sondern sie übertroffen. Der Gemeinschaftsstand wurde zweifellos zu einem der strahlenden Höhepunkte der gesamten Veranstaltung. Wer tiefer in die Welt des Simracings eintauchen möchte, sollte sich den 18. - 20. Oktober 2024 freihalten und TailoredRig spätestens auf der Simracing Expo 2024 in Dortmund live erleben. *(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:
inpuncto:asmuth druck+medien gmbh
Richard-Byrd-Straße 39
50829 Köln

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

FSC www.fsc.org
RECYCLED
Papier aus Recyclingmaterial
FSC® C021260

www.droesser.de