DRÖSSER Stahlhandel

MAGAZIN

Ausgabe 01 / 2010

Grossauftrag für MSC
Drösser-MultiSchneidCenter: Großauftrag für Plasmaanlage

Der Kunde als Motor
Der „Stahlreport“ berichtet über die Drösser-Gruppe

Rottländer: Der Generationswechsel geht weiter
Berthold Spiegel gibt Betonstahl-Leitung in neue Hände

Wasserstrahlschneider: nach Frühjahrs-Check noch leistungsfähiger

Kunden-Portrait:
Metallbau Meckel in Köln
Perfekt organisierter Familienbetrieb mit eigener Firmenkonjunktur.

DRÖSSER | MAGAZIN – IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.

MAGAZIN

BDS Entwicklung auf den Beschaffungsmärkten 3

Drösser-MultiSchneidCenter Großauftrag für Bauwirtschaft 4

Der Kunde als Motor Der Stahlreport berichtet über die Drösser-Gruppe 5

Qualität ist hier Programm Versand & Logistik bei Drösser 6

Edelstahlabteilung Abteilung neu organisiert 7

Kundenportrait Metallbau Meckel, Köln 8-9

Erfolgreicher Messeauftritt Blechform und FAKU auf der DACH+HOLZ International 10

Pulverbeschichtungsanlage Oberflächenveredelung in Top-Qualität 10

Rottländer: Investition in neue Stangenschneidanlage 11

Generationswechsel bei Rottländer Betonstahl-Leitung in neuer Hand 11

Drösser-Anschlagrohre Bundesweite Distribution 12

Die neue ProfiCard und der neue ProKilo®-Katalog 13

Azubi-Übernahme 14

Rottländer-Kundenseminar Befestigungstechnik im Holzbau 15

Gewinnspiel 15

Zukunft findet jeden Tag statt

Positive Aussichten selbst gestalten.

Liebe Leser,

„Wenn man in diesen Tagen die Quartalsberichte einiger Großkonzerne verfolgt, stellt man sehr schnell fest: Es geht bei vielen schon wieder rasant aufwärts. Auch der Ifo-Index des Instituts für Wirtschaftsforschung ist im April unerwartet stark angestiegen. Das wichtigste Stimmungsbarometer der deutschen Wirtschaft erreichte mit 101,6 Punkten den höchsten Wert seit fast zwei Jahren und beflügelt so die Hoffnung auf eine kräftige Konjunkturerholung. Auch unsere Absatzmengen waren nach dem harten Winter in den Monaten März und April durchaus erfreulich. Mit Sorge blicken wir aber auf die Entwicklung der Stahlpreise, die seit Jahresbeginn deutlich angestiegen sind und schnell den leichten Aufschwung negativ beeinflussen können.

In dem Kundenportrait dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die Firma Meckel Metallbau vor, mit der wir seit Jahren partnerschaftlich zusammenarbeiten. Wir freuen uns, dass es „den Meckels“ gelungen ist, eine eigene stetige „Hauskonjunktur“ zu schaffen und so Krisenzeiten elegant zu umschiffen.

Aber auch in der Drösser-Gruppe sind wir aktiv und versuchen, mit viel Kreativität und gezielten Konzepten unsere Präsenz am Markt und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Aus den Berichten über den gemeinsamen Messeauftritt von FAKU und Blechform, die neue Pulverbeschichtungsanlage, die Entwicklung im Bereich Versand & Logistik, aber auch über den Großauftrag unseres MultiSchneidCenters können Sie erkennen, dass es uns ein dauerhaftes Anliegen ist, unseren Kunden einen hohen und sich stetig verbessernden Standard anzubieten.

Selbstverständlich kommt in der Drösser-Gruppe auch der Bereich Aus- und Weiterbildung nicht zu kurz, denn nur wer sich auf diesem Gebiet engagiert, kann die Zukunft zu seinen eigenen Gunsten gestalten. Lesen Sie hierzu den Bericht über die themenspezifischen Kundenseminare bei Rottländer und über die 7 Auszubildenden, die wir ins Jung-Angestelltenverhältnis übernommen haben. Außerdem möchte ich Ihr Augenmerk auf das Drösser-Gewinnspiel lenken: Den Gewinnern winken Preise, die für Ihre nächste Grillparty sehr nützlich sein können. Ich hoffe, auch diese Ausgabe unseres Firmenmagazins findet Ihren Zuspruch und wünsche Ihnen eine interessante und unterhaltsame Lektüre!“

Ihr
Michael Bopp

Entwicklungen auf den Beschaffungsmärkten

Hier finden Sie einen Auszug aus einem Brief des „Bundesverband Deutscher Stahlhandel“ vom 16.03.2010 an seine Mitgliedsunternehmen, der Ihnen verdeutlicht, wie die Preisentwicklung eingeschätzt wird:

„Führende europäische Stahlhersteller haben in den vergangenen Tagen ihre Verkaufspreise teilweise deutlich erhöht. Begründet wird diese Preiserhöhung mit der Erwartung massiv steigender Rohstoffkosten, vor allem für Koks- und Kokskohle sowie Eisenerz. Auch für Stahlschrott wird mit einem weiteren Anziehen der Preise gerechnet. Bei Kokskohle wird ein Anstieg um mindestens 40%, teilweise sogar bis zu 90% im Vergleich zu 2009 erwartet. Beim Eisenerz wird mit ähnlichen Preissprüngen gerechnet. Zudem sind die Rohstoffproduzenten bestrebt, zukünftig nicht mehr – wie gewohnt – Jahresverträge, sondern nur noch Quartalsabschlüsse abzuschließen, die sich zeitnäher an den Spotmarktpreisen orientieren. Japanische Stahlhersteller sollen in der vergangenen Woche einen 55-prozentigen Aufschlag für Kokskohle für die Monate April bis Juni akzeptiert haben. Die Verhandlungen über Eisenerzkontrakte mit chinesischen Stahlherstellern stocken seit Ende der letzen Woche, da die Preisvorstellungen anscheinend zu weit auseinanderliegen.

Der europäische Stahlproduzentenverband Eurofer warnt davor, dass ein derartiger Preisanstieg die Erholung der europäischen Wirtschaft abschwächen oder sie sogar wieder in die Rezession treiben könnte. „Preiserhöhungen in dieser Größenordnung haben einen spürbaren Einfluss auf die Stahlpreise und somit auf die gesamte Wertschöpfungskette in der Fertigungs- und der Bauindustrie. Davon sind letztendlich auch die europäischen Verbraucher betroffen“, erklärt der Verband weiter. Besorgt zeige sich die europäische Stahlindustrie auch über den hohen Konzentrationsgrad in der Eisenerzbranche.

Wie die Preisverhandlungen bei den Rohstoffen auch ausgehen mögen, eines scheint festzustehen: Die Beschaffungspreise für Stahlprodukte werden sich in den kommenden Wochen weiter deutlich erhöhen. Seitens ArcelorMittal Fiat Carbon Europe wird beispielsweise mit einem rohstoffgetriebenen Produktionskostenzuwachs bei warmgewalztem Coil von etwa 130 Euro pro Tonne gerechnet. In einem Kundeninformationsschreiben vom gestrigen Tage kündigt ArcelorMittal Commercial Sections Preiserhöhungen für Lieferungen bei Stahlträgern ab dem 1. April 2010 von 50 Euro pro Tonne an. Weitere Preisanhebungen sind für Mai geplant.“ [...]

Beschäftigungslage

„Allmählich scheinen die wichtigsten Kundenbranchen des Stahlhandels wieder ein bisschen besser beschäftigt zu sein. Die Einschätzungen für das zweite Quartal 2010 sind vorsichtig optimistisch.

- Für die Bauwirtschaft erwarten – sicherlich auch witterungsbedingt – 50% eine bessere Beschäftigungs- und Auftragslage als im abgelaufenen Quartal, 40% rechnen mit einer Stagnation und nur 10% mit einer schlechteren Beschäftigungslage als im ersten Quartal 2010.
- Beim Stahlbau erwarten 40% der Befragten eine bessere und 60% eine gleichbleibende Geschäftslage.
- Bei den Kundengruppen Metallbau/Schlossereien und Maschinenbau rechnen jeweils 40% mit einer besseren Beschäftigung, 50% erwarten eine konstante Entwicklung und 10% eine Verschlechterung der Geschäftslage.
- Bei der Chemischen Industrie und der EBM-Industrie gehen 15% der Befragten von einer besseren Beschäftigungs- und Auftragslage aus. Die große Mehrheit von 85% erwartet eine konstant bleibende Beschäftigung.
- Erstmals seit langer Zeit werden auch die Aussichten für die Fahrzeugbauer und Zulieferer wieder etwas positiver beurteilt. Für das zweite Quartal 2010 rechnen 25% mit einer besseren Entwicklung als im Vorquartal. Mehrheitliche 70% gehen von einer gleichbleibenden Lage aus. 5% der Befragten erwarten einen weiteren Rückgang der Beschäftigungs- und Auftragslage.“

DRÖSSER | MAGAZIN – IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.

Drösser-MultiSchneidCenter: Großauftrag für Plasmaanlage

600 Brennteile für Dachkonstruktion der neuen Leichtathletikhalle im Bundesleistungszentrum Cottbus

Das Drösser-MultiSchneidCenter gilt weithin als ein leistungsfähiger Dienstleister für alle Schneidverfahren für Metalle, Kunststoffe und Keramik. Je nach Schneidanforderungen, Materialgüte und -stärke nutzt eine Vielzahl von Kunden die Drösser-Spezialisten in Sachen Brennschneiden, Lasern, Wasserstrahl- und Plasmaschneiden. Waren es bislang vornehmlich Metallbaubetriebe und Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagebau, so konnte kürzlich zusätzlich ein Großauftrag aus der Bauwirtschaft gewonnen werden.

Von dem Hildener Unternehmen „Schreiber Innovatives Bauen“ erhielten die Drösser-Spezialisten den Auftrag, über 200 Tonnen Stahl des Sonderwerkstoffs S 235 J**0** (getestet bei Null Grad Celsius) für das Hallendach der neuen Cottbuser Leichtathletikhalle anzuarbeiten.

Nach speziell erarbeiteten Schachtelplänen ergab sich eine ideale Auslegung für die Drösser-Plasmaschneidanlage. Insgesamt wurden ca. 600 Einzellängen zwischen 1.500 und 8.900 mm gefertigt. Die Breiten betrugen 300 bis 900 mm. Die Materialstärke variierte zwischen 25 und 30 mm.

Die verschiedenen Brennteile wurden auf der Baustelle zusammengeschweißt und bilden künftig die Träger der neuen Hallendach-Konstruktion. Um eine einwandfreie Zuordnung der insgesamt 89 Positionen und 600 Einzel-Brennteile auf der Baustelle zu gewährleisten, wurden die Stücke alle mit einem Stahlstempel eindeutig gekennzeichnet.

Die reine Schneidzeit der Drösser-Plasmaschneidanlage betrug in der Summe ca. 80 Stunden. Das Auftragsvolumen lag im 6-stelligen Eurobereich. Die Eröffnung der neuen Halle ist für Ende 2010 geplant.

Ihr Ansprechpartner:
Jürgen Lückerath
Tel.: 0221/6789-214

Wasserstrahlschneider nach Frühjahrs-Check noch leistungsfähiger

Nach einem weiteren Intervall voller Präzision und Zuverlässigkeit wurde der Drösser-Wasserstrahlschneidanlage ein ausgiebiger und intensiver Frühjahrs-Check durch den Hersteller Bystronic gegönnt. Im Zuge der üblichen Intervall-Wartungen und Checks wurde die Byjet 3015 mit einem neuen Bedienpult und einer neuen Rechnereinheit der aktuellen Generation bestückt.

Das Leistungsvermögen der Anlage konnte somit gesteigert werden. Und auch das Schneiden von Kunststoffen, NE-Metallen und Keramik wird ab sofort in bester Qualität möglich.

Der Kunde als Motor – Der „Stahlreport“ berichtet über die Drösser-Gruppe

Der Bundesverband Deutscher Stahlhandel – kurz BDS – ist ein seit vier Jahrzehnten etablierter Verband mit inhabergeführten und börsennotierten Stahlhandelsunternehmen von regionaler bis internationaler Bedeutung sowie Dienstleister in den Bereichen Kommunikation, Research und Berufsbildung.

Der „Stahlreport“, das Magazin des BDS für die Stahldistribution, informiert monatlich über Trends im Stahlhandel, Unternehmen, Technik und Wirtschaft. Umfragen, Messeberichte und Brancheninterna machen den Stahlreport zu einem wichtigen Medium in der Stahlbranche.

Der Stahlreport 02/2010 berichtet über die Drösser-Gruppe in einem doppelseitigen Bericht. „Der Kunde als Motor“ beschreibt die Philosophie, die seit fast 100 Jahren hinter dem Familienunternehmen steht. Im Interview mit Daniel Bopp und René Hülser entstand am 19.01. ein sympathisches Unternehmensportrait.

Den gesamten Artikel können Sie als Download lesen unter www.droesser.de.

Der Kunde als Motor.

Seit mehr als neun Jahrzehnten ist Drösser als Stahlhändler in Köln aktiv. Das Familienunternehmen wird heute in der vierten Generation von Michael und Daniel Bopp sowie Geschäftsführer René Hülser geleitet. Von Beginn an wurde bei Drösser ausschließlich markt- und kundenorientiert gedacht. Dies ist ein wesentlicher Grund dafür, warum sich das Unternehmen vor allem in den vergangenen Jahren deutlich verändert hat: Der Kunde als Motor.

DRÖSSER | MAGAZIN – IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.

Qualität ist hier Programm

Drösser-Abteilungsleiter Versand & Logistik, Patrick Pohl, über seine Ziele und seine Person

Vor nunmehr gut 18 Monaten hat der gelernte Speditionskaufmann und Betriebswirt der Fachrichtung Logistik, Patrick Pohl (31), die Nachfolge von Manfred Menrath angetreten. Er leitet seitdem den Bereich Versand und Logistik bei Drösser. Im Gespräch mit dem Drösser-Magazin gibt er hier einen Einblick in seine Arbeitswelt.

Drösser-Magazin: „Was hat sie daran gereizt, von einer Spedition am Niederrhein zu einem Stahlhandel nach Köln zu wechseln?“

Patrick Pohl: „Das war ganz klar die Herausforderung, meinen eigenen Blickwinkel zu verändern. Mit meiner Erfahrung aus der Speditions- auf die Verladeseite zu wechseln, das hat mich schon enorm gereizt. Außerdem wollte ich, als bekennender Niederrheiner und Fan von Fortuna Düsseldorf, meine Vorurteile gegenüber Köln abbauen und den Kölner Fußballfreunden aber auch mal die Fußballfreuden der Glücksgöttin Fortuna näher bringen. Aber das nur am Rande.“

Drösser-Magazin: „Was ist Ihnen im Transport- und Logistikwesen denn besonders wichtig?“

Patrick Pohl: „Im Mittelpunkt meines Denkens und Arbeitens steht eine unbedingte Qualitätsorientierung mit dem Ziel einer größtmöglichen Kundenzufriedenheit. Obwohl Drösser auch schon vor meiner Zeit bestens aufgestellt war, haben wir, gemeinsam mit meinem Team und der Geschäftsführung, alle logistischen Abläufe auf den Prüfstand gestellt und schließlich – über eine Optimierung der Hintergrundprozesse – die Bestellannahmezeiten deutlich verbessert und unsere Tourenplanung erheblich flexibler gestalten können. Ferner haben wir intern bei allen Logisitk-Kollegen so wichtige Themen wie beispielsweise Ladungssicherung und Berufskraftfahrerqualifizierungsgesetz intensiv geschult. Denn auch der erfahrenste Kollege muss sich immer wieder der rechtlichen Hintergründe seines Handelns und schließlich seiner eigenen Verantwortung bewusst werden. Das gilt bei uns ja vor allem in Bezug auf die Haftungsfragen, die der Stahltransport so mit sich bringt.“

Drösser-Magazin: „Wo sehen Sie im Drösser-Versand-/Lieferbereich denn die eigentlichen Stärken?“

Patrick Pohl: „Ganz klar: Bei den Menschen, die hier arbeiten und bei dem eigenen Fuhrpark. Beides steht für die sprichwörtliche Drösser-Zuverlässigkeit. Die Kollegen hier in der Kommissionierung und draußen auf den LKW – das ist eine feste Einheit. Eine weitere Stärke ist sicherlich die Größe und Zusammensetzung des Fuhrparks selbst: Damit kann man arbeiten. Da gibt´s keine großen Ausfälle und daher eben viele Optionen für eine kundenorientierte Tourenplanung, die man mit Speditionsfahrzeugen niemals erreichen könnte. Und das honorieren die Kunden.“

Drösser-Magazin: „Wo sehen Sie denn die Ideallösung für die Zukunft im Drösser-Lieferwesen?“

Patrick Pohl: „Die wird es wahrscheinlich nie geben. Denn, wenn man gerade erst die beste Lösung realisiert hat, wird es wieder technische Neuerungen geben, die noch besser sind. Derzeit arbeiten wir an der Belegflussoptimierung im Lager und streben so nach einer weiteren Qualitätsverbesserung. Ferner ist eine verbesserte IT-Unterstützung im Lager sicherlich überlegenswert. So z.B. mit der Einführung von Rückmeldestützpunkten und einer LKW-Verladung mittels Barcode-Kennung der Produkte. Doch das sind im Augenblick “schwebende Themen“, die in der nächsten Zeit realisiert werden. Aber Sie sehen daran, dass wir uns viele Gedanken machen, wie wir noch besser werden können!“

Drösser-Magazin: „Wenn Sie sich was ganz Besonderes, vielleicht sogar was Privates, wünschen dürften, was wäre das?“

Patrick Pohl: „Glücklich verheiratet bin ich ja schon – also bleiben nur 2 Dinge: Dass meine Fortuna bald mit dem FC in einer Liga spielt. Und dass ich bald die kölsche Sprache – und somit meine Kollegen – noch besser verstehe; aber daran arbeite ich bereits täglich.“

Personalien – kurz notiert:

Abteilung Edelstahlverkauf:

Ihre Ansprechpartner im Drösser-Edelstahlverkauf sind ab sofort:
- Koray Süerdem
- Heiko Vörding
- Simon Blatzheim

Verstärkung für die Drösser-Verkaufsteams 1 und 3:

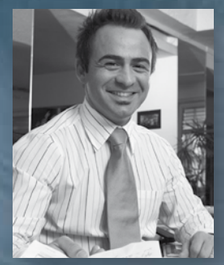
Marion Königsmann verstärkt ab sofort den Verkaufs-Innendienst für die beiden Teams 1 und 3.

Den bisher Verantwortlichen Lydia Ruhnau und Peter Stühn wird somit eine erfahrene Kundenberaterin zur Seite gestellt – die Leistungsfähigkeit für die Drösser-Kundschaft also weiter verbessert.

Marion Königsmann feiert 25. Firmenjubiläum:

Marion Königsmann ist bereits seit dem 01. August 1985 bei Drösser tätig und hat hier auch ihre Berufsausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel absolviert. Sie steht also kurz vor ihrem 25-jährigen Firmenjubiläum, zu dem wir schon einmal vorab unseren Glückwunsch aussprechen.

Marion Königsmann, Kundenberaterin
Telefon: (0221) 6789-248
E-Mail: mkoenigsmann@droesser.de



Koray Süerdem, Abteilungsleiter
Telefon: (0221) 6789-241
E-Mail: ksueerdem@droesser.de

Heiko Vörding, Kundenberater
Telefon: (0221) 6789-212
E-Mail: hvoerding@droesser.de

Simon Blatzheim, Kundenberater
Telefon: (0221) 6789-212
E-Mail:sblatzheim@droesser.de

DRÖSSER | MAGAZIN – IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.

Perfekt organisierter Familienbetrieb mit eigener Firmenkonjunktur

KUNDENPORTRAIT: Meckel GmbH Blechverarbeitung & Metallbau in Köln

Kennt man das Unternehmen “Blechverarbeitung und Metallbau Meckel“ nicht wirklich, dann kommt man bei einem Besuch des 30 Jahre jungen Betriebes aus dem Staunen nicht mehr raus: Hier arbeiten 7 Familienmitglieder aus 3 Generationen unter einem Dach – und alle leben nach dem selben Anspruch: Fairness und höchster Qualitätsanspruch sind oberstes Gebot!

Zum Interviewtermin für diesen Artikel mit dem Drösser-Magazin steht das komplette “Triumvirat“ der Meckels bereit. Mutter Gabriele Meckel, Sohn Andreas und Tochter Daniela bilden die Führungsmannschaft und versprühen einen Geist des Miteinanders und Füreinanders. Zu allen Fragen gibt es offene Antworten – und das im Gleichklang. Und: Schon nach dem Gesprächsauftakt merkt der Verfasser dieses Artikels deutlich, dass es sich hier noch um ein Familienunternehmen allerbester Prägung handelt.

Mutter Gabriele Meckel mit Tochter Daniela und Sohn Andreas.

„Unsere Mitarbeiter sind Menschen, keine Nummern!“

Gabriele Meckel, die mit ihrem Mann das Unternehmen vor 30 Jahren gegründet hat, spricht diesen (häufig als Floskel missbrauchten) Satz mit einer Selbstverständlichkeit aus, die aus ihrer Überzeugung stammen muss. Gabriele Meckel weiter: „Bei uns setzt sich einer für den anderen ein. Für die meisten Mitarbeiter ist die Firma wie eine zweite Familie und nach Feierabend wird auch mal gegrillt oder die Tischtennisplatte aufgebaut. Im Mittelpunkt steht aber immer unsere Zuverlässigkeit und das Streben nach Kundenzufriedenheit.“ Die Frage nach den Stärken des Meckelschen Betriebes erübrigt sich somit schon fast. Sohn Andreas Meckel, der heutige Mitgeschäftsführer, ergänzt noch: „Nur durch unsere Vielseitigkeit, Flexibilität und Kreativität können wir überhaupt unsere Position behaupten. Und natürlich durch unsere Termintreue und die sehr guten Mitarbeiter.“

„Nur gut ist uns nicht gut genug!“

Das Drösser-Magazin kann sich bei einem Rundgang durch den 20-Mann-Betrieb davon überzeugen, dass hier die Arbeitsprozesse und der Mitarbeiter-Einsatz gleichermaßen stimmen. Positiv wirkt sich dabei auch die perfekt geplante, helle und großzügige Architektur des im Jahr 2003 erbauten, eigenen Betriebsgebäudes in der von-Hünefeld-Straße in Köln-Ossendorf aus. Die modernen CNC-Maschinen überzeugen mit ihrer Leistungsfähigkeit ebenso wie die Menschen mit ihrer Souveränität, ihrer Planungssicherheit und ihrem Sinn für die bessere Lösung. In der Blechbearbeitung können bei der Fa. Meckel heute bis zu 10 mm starke Bleche geschnitten werden (Edelstahl 8 mm), CNC-Abkantpressen sind die weiteren Leistungsträger im Maschinenpark.

Im Schlossereibereich setzt man auf die handwerkliche Perfektion jedes Einzelnen und die Qualifikation als geprüfter Schweißfachbetrieb der Klasse B. Die für einen Mittelstandsbetrieb ungewöhnliche Lagerhaltung, z.B. mit über 150 verschiedenen Blechen, unterstreicht den Anspruch nach Schnelligkeit und Flexibilität im Sinne der Kundschaft.

Andreas Meckel, der Metallbau-Meister und “Frontmann“ für die Kunden, ergänzt noch: „Nur durch unseren Leistungswillen und den unserer Mitarbeiter haben wir die aktuelle Krise bislang unbeschadet überstanden und mit vereinten Kräften unsere eigene positive Firmenkonjunktur schreiben können.“
Andreas‘ Schwester, Daniela Meckel, bildet die BWL- und Organisations-Säule im “Familien-Dreigestirn“. Marketing, Internet, Personal und Verwaltung stehen bei ihr im Mittelpunkt. Und natürlich ein ausgeprägtes, externes Netzwerkdenken.
„Wenn wir irgendwann etwas nicht selber leisten können, dann haben wir für unsere Kunden auf jeden Fall einen guten, meist sogar den richtigen Tipp“, ist sich Daniela Meckel ihrer Fähigkeiten bewusst.

Oben: Referenzobjekte, unten: Firmengebäude und Blick in die Betriebshalle.

„Wir wollen für jeden da sein!“

Eine offenkundige Stärke der Fa. Meckel bekommt man beim Blick in die Produktion zu spüren: Es gibt keine Großkunden-Abhängigkeiten. Hier ein Auftrag für eine Wohnungsbaugesellschaft, dort einer für ein Autohaus und nebenan einer für einen Privatkunden. Das Unternehmen zeigt sich breit aufgestellt, und denkt nicht in Großserien. „Wir wollen für jeden da sein!“ sagt Gabriele Meckel. Und Tochter sowie Sohn bestätigen dies: „Es sind die vielen Schlosser, Schreiner und Elektriker, die Architekten, Filmfirmen und Küchenbauer, die uns über Jahre die Treue halten. Und oft sind es auch Reparatur- und Instandsetzungsaufträge. Aber es gibt natürlich auch die “Vorzeige-Kunden“: Die Aufzugfirma Otis, Ikea oder die regionalen Verkaufsniederlassungen von Mercedes-Benz gehören dazu.

Neben dem Standard auch unkonventionell handeln.

Ein aktuelles Projekt zeigt, dass die Fa. Meckel auch nicht vor komplexeren Aufgaben zurückschreckt. In der Kölner Südstadt mussten neue Balkongeländer gebaut und montiert werden. Der Gerüstbau und die Beiputzarbeiten wurden von Meckel aber gleich mit übernommen. „Das bringt dem Auftraggeber eine satte Zeitersparnis und wir können auch viel koordinierter arbeiten“, so Andreas Meckel.

Auf die abschließende Frage des Drösser-Magazins, wie es denn mit eventuellen Mängeln in der Zusammenarbeit mit Drösser ausschaut, kommt eine typische Meckel-Antwort: „Grundsätzlich gibts gar nichts zu bemängeln. Aber wenn wirklich mal was hakt, dann reden wir offen und fair miteinander. Da sind die Menschen bei Drösser nicht anders als wir!“

DRÖSSER | MAGAZIN – IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.

Erfolgreicher gemeinsamer Messeauftritt

Blechform und FAKU präsentierten sich gemeinsam auf der DACH+HOLZ International

Wenn es um Fassadenverblendungen geht, ergänzen sich die Produkte der Blechform als Fachanbieter von Blechen für die Bauindustrie und deren Anarbeitung sowie die der FAKU als Fachhandel für Kunststoffe ideal. Grund genug für die beiden Unternehmen, sich auf der DACH+HOLZ International in Köln vom 24. bis 27. Februar 2010 erstmalig gemeinsam zu präsentieren. Auf dem 36 m² großen Gemeinschaftsstand zeigte Blechform abgekantete und pulverbeschichtete Bleche, FAKU bot Kunststoffverblendungen und Verankerungswerk.

„Mit über 400 Besuchern und ca. 200 echten Neukontakten auf unserem gemeinsamen Stand ist der Messeauftritt für uns sehr erfolgreich verlaufen“, freute sich Dirk Emmerich, Geschäftsführer der FAKU, über den regen Andrang. „Das zeigt einmal mehr, dass FAKU und Blechform sich zu 100 Prozent in der gleichen Kundschaft bewegen. Egal welches Material im Fassadenbau zum Einsatz kommt, gemeinsam können wir den gewünschten Baustoff liefern“, so Emmerich.

Insgesamt informierten sich auf der DACH+HOLZ über 42.000 Fachbesucher wie Dachdecker, Zimmerer, Klempner, Architekten und Ingenieure über neue Produkte, Ideen und Lösungen rund um Dach und Wand sowie den Holz- und Ausbau.

Dirk Emmerich
Geschäftsführer FAKU GmbH
Tel.: (0221) 951 77-13
demmerich@faku.de

Torsten Emmerich
Prokurist Blechform GmbH & Co. KG
Tel.: (0221) 78 87 15-51
temmerich@blechform-koeln.de

Pulverbeschichtung in Top-Qualität und breiter Anwendung

Blechform: Mit innovativer Technik nach vorne!

Im Zuge des im November letzten Jahres bezogenen Neubaus hat Blechform auch in eine hochmoderne Pulverbeschichtungsanlage investiert. Diese wurde speziell auf die individuellen Firmenbedürfnisse und die Blechform-Marktausrichtung hin konzipiert: Von einem Einzelstück bis zur Serienbeschichtung ist alles möglich. Das gilt für die eigene Fertigung ebenso wie z.B. für die einzelner Geländer oder Fensterprofile. Dadurch wird die Blechform-Anlage künftig auch für externe Einzelaufträge aus den verschiedenen Branchen immer interessanter.

Besonderer Wert wurde auch auf die Flexibilität hinsichtlich des Materialspektrums gelegt. So kann Aluminium mit einer speziellen GSB-zugelassenen Beize und einer chromfreien Passivierung vorbehandelt werden, um eine Dauerhaftung des Pulvers zu gewährleisten. Gleichermaßen kann Stahl dauerhaft vorbehandelt werden. Die Vorbehandlungsanlage wird komplett über eine SPS-Steuerung überwacht und bietet eine optimale Prozesssicherheit bei gleichbleibend hoher Qualität.
Ein weiterer wichtiger Aspekt der Investition war die Energieökonomie der Anlage. Da eine solche Anlage mit sehr hohen Anschlusswerten arbeitet, wird bei Blechform die „energetisch überschüssige Abluft“ aus den Öfen durch einen Wärmetauscher zur Hallenbeheizung genutzt. So können nunmehr 30 KW Restwärme ökonomisch und ökologisch sinnvoll genutzt werden. Ein sinnvoller Beitrag für die Betriebskosten und die Umwelt zugleich.

Rottländer mit neuer Stangenschneidanlage

Mehr Leistungsfähigkeit für die Bauwirtschaft

Beim Ablademanöver vom Spezial-LKW.

Im zurückliegenden Winter, also mitten in der tiefsten Krisenzeit, hat Rottländer sich bereits für die Zeit nach der Krise gerüstet: Mit einem Investitionsvolumen im 6-stelligen Eurobereich wurde eine neue Stangenschneidanlage „METAX G“ angeschafft und auf dem Firmengelände installiert.
„Wenn die Konjunktur am Bau wieder anläuft – und erste Anzeichen spüren wir bereits – wollen wir gerüstet sein und der Bauwirtschaft gegenüber mit einer weiter verbesserten Leistungsfähigkeit aufwarten“, erklärt Rottländer-Geschäftsführer Oliver Jendretzky.

Die neue Anlage ist für Schnittlängen von 800 bis 16.000 mm und für Stangendurchmesser von 8 bis 32 mm ausgelegt. Gegenüber der bisherigen Anlage werden die Arbeitsschritte weitaus effektiver und einfacher. Im Sinne eines aktiven Qualitäts-Managements werden mögliche Fehlerquellen weitgehend ausgeschlossen. Die Ansteuerung direkt aus der Warenwirtschaft macht eine hochmodere Software möglich, die zu einem hohen Automatisierungsgrad des gesamten Arbeitsprozesses führt. „In der Arbeitsvorbereitung (dem Zuschnitt) für den Biegebetrieb bringt uns diese neue Anlage eine um ca. 20% gesteigerte Produktion bei eindeutig verbesserter Qualität und Kapazität“, schildert der Rottländer-Betriebsleiter Barthel Harth.
Neben den offenkundigen Produktivitätswerten überzeugt das neue, blaue “13-t-Monster“ mit seinen fast 18 m Gesamtlänge auch über “innere Werte“: Ein deutlich geringerer Stromverbrauch und drastisch gesenkte Betriebsgeräusche schonen die Kostenseite, aber natürlich auch die Umwelt und die Mitarbeiter im Betrieb.

Beim Ablassen am endgültigen Standort.

Rottländer: Der Generationswechsel geht weiter

Berthold Spiegel gibt Betonstahl-Leitung in neue Hände

Der Verjüngungsprozess bei Rottländer geht weiter. Nachdem bereits im ersten Quartal 2010 mit Werner Miebach und Manfred Wasser zwei “Altgediente“ aus dem Bereich Befestigungstechnik in den Ruhestand gewechselt sind, steht nun in der Abteilung Betonstahl der nächste Generationswechsel an.

Nach genau 32 Jahren Rottländer-Betriebszugehörigkeit verabschiedet sich Berthold Spiegel nun per 01.06.2010 von seinem Aufgabengebiet und tritt die (inaktive Phase der) Altersteilzeit an. Spiegel hat den Betonstahl-Biegebetrieb bei Rottländer mit aufgebaut und ihn in den zurückliegenden Jahren zu einer der tragenden Säulen bei Rottländer gemacht. Für seine Leistung sprach ihm Geschäftsführer Oliver Jendretzky jetzt seinen ganz besonderen Dank aus.

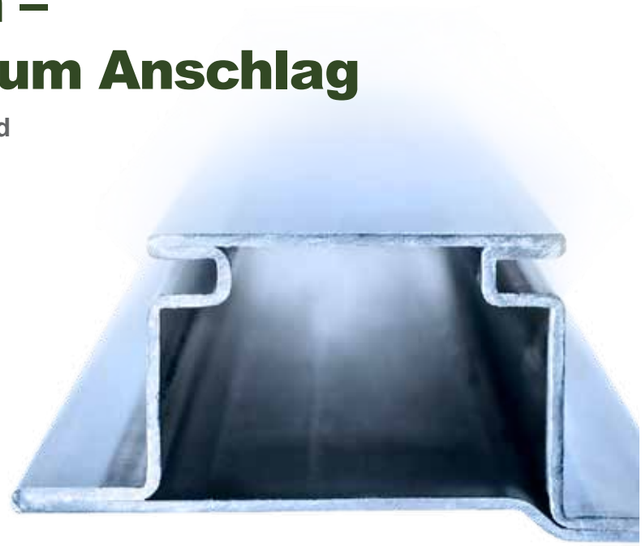
Der Nachfolger von Berthold Spiegel steht auch schon fest: Zum 01.06.2010 wird Mario Unger (43) die Abteilungsleitung dort übernehmen. Unger war zuvor für den Betonstahlbereich bei einem anderen namhaften Stahlhändler verantwortlich.

Mario Unger (l.) und Berthold Spiegel (r.).

DRÖSSER | MAGAZIN – IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.

Hundert Variationen – 100% Leistung bis zum Anschlag

Drösser sichert bundesweite Distribution und Kompetenz bei Anschlagrohren.



Bauen mit Stahl ist mehr als nur ein Trend. Architekten und Bauherren setzen immer häufiger auf Stahl in Kombination mit anderen Werkstoffen. Ausgefeilte Profilsysteme erleichtern ihnen dabei die planerische Umsetzung ihrer kreativen Ideen. Die Perfektion und ständige Weiterentwicklung der Systeme bietet den Stahlbauern und Bauherren in der Summe eine ungeahnte Sortimentstiefe, die das Bauen mit Stahl immer vielseitiger, flexibler, werthaltiger und wirtschaftlicher macht.

Drösser versteht sich als einer der führenden Anbieter von Anschlagrohren. Die Sortimentsbandbreite umfasst die gesamte Produktpalette der Profile, Systemkomponenten für Fenster- und Türsysteme, Wintergärten, Lichtkuppeln und Fassaden – Standard und Hermetic, in Stahl und Edelstahl sowie das gesamte Zubehörprogramm werden ständig zu mindestens 90% lagermäßig vorgehalten. Das wiederum erlaubt eine just-in-time-Belieferung, die auch extrem kurzfristig ausfallen darf. Und zwar deutschlandweit!

Drösser ist aber nicht nur Lieferant, sondern vielmehr auch klassischer Dienstleister. Der Drösser-Service beginnt dabei schon in der Planungsphase: Kostenlos unterstützen die Drösser-Systemberater ihre Kunden bei der Projektierung und der CAD-Planung. Auch komplette Materialbedarfsermittlungen, Stücklisten, Teile- und Zubehörplanung oder die Berechnung der erforderlichen Abmessungen werden individuell für das jeweilige Projekt durchgeführt. Für Architekten und Planer, ausführende Gewerke und Bauherren bedeutet dies: Größtmögliche Kalkulationssicherheit in der Projektierung, d.h. Verlässlichkeit mit teils immensen Kostenauswirkungen!

Von Profis für Profis: Die neue ProfiCard und ProfiCard plus von ProKilo®

Mit der ProfiCard und ProfiCard plus jetzt noch mehr Vorteile sichern.

Wer die ProKilo® ProfiCard kennt, der weiß: Hier steckt mehr drin. Denn nur mit der ProfiCard erhalten die ProKilo®-Kunden auf alle Waren und Dienstleistungen das ganze Jahr über bis zu 15 Prozent Rabatt: Satte 10 Prozent auf jeden Einkauf und zusätzliche 5 Prozent Rabatt, wenn kein Extra-Zuschnitt benötigt wird. Dauerhaft und auf die komplette Sortimentspalette.

Und damit ein Kunde auch mit seinen Mitarbeitern stets flexibel bleibt, stellt ProKilo® den Unternehmen bis zu drei zusätzliche ProfiCards aus. Auch Materialengpässe, z.B. zum Wochenende, gibt es dank ProKilo® nicht mehr. Denn alle ProKilo®-Märkte sind auch samstags geöffnet, und der ProKilo®-Online-Shop steht rund um die Uhr zur Verfügung. Und damit nicht genug: Schließlich gibt es noch einen neuen ProfiCard-Vorteil: Hat man sich mal vergriffen oder zu viel gekauft (z.B. Kleber, Dübelboxen oder Spray), ist der Umtausch kinderleicht: ProKilo® garantiert auf alle ungeöffneten Stückwaren ein dreimonatiges Umtauschrecht.

Ab Mai 2010 bietet ProKilo® die neue ProKilo® ProfiCard plus – die Premium Edition für alle, die jetzt noch mehr beim Einkauf von Metallen, Kunststoffen und Befestigungstechnik sparen möchten. Neben den bereits bewährten ProKilo®-Vorteilen erhalten ProfiCard plus-Inhaber dauerhaft die Möglichkeit, bequem per Abbuchungsverfahren zu bezahlen. Eine Leistung, die man sonst im Einzelhandel wohl kaum antrifft.

Aufgepasst: Der neue ProKilo®-Katalog ist bald da. Seien Sie gespannt auf ca. 400 Seiten, vollgepackt mit jeder Menge Metall- und Kunststoffprodukten, Befestigungsmitteln, Industriebedarf und Arbeitsschutz der besten Klasse. Und nützlichen Informationen zu den unterschiedlichsten Werkstoffen, deren Verarbeitung und Anwendungsmöglichkeiten.
Ganz im Sinne der Kunden bietet der neue ProKilo®-Katalog noch mehr Produkte als bisher. Eine neue Registerstruktur sorgt für Übersichtlichkeit und ein neues Format macht die Handhabung deutlich angenehmer.

Erhältlich ist der Katalog ab Ende Mai 2010 in allen ProKilo®-Märkten oder im Internet unter www.prokilo.de.

DRÖSSER | MAGAZIN – IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.

Gegen den Trend: Aus der Ausbildung direkt ins Angestelltenverhältnis.

Drösser übernimmt 7 Auszubildende nach erfolgreichem Abschluss.

Während viele Auszubildende von ihren Ausbildungsbetrieben unmittelbar nach ihrer Abschlussprüfung zum Arbeitsamt "geschickt" werden, haben die Unternehmen der Drösser-Gruppe einen anderen Weg gewählt. Mit Blick auf die angestrebte Entwicklung der Gruppe und deren Marktposition haben Drösser, Rottländer und ProKilo® insgesamt 7 Auszubildende nach ihren erfolgreich bestandenen Abschlussprüfungen übernommen.

„Wir wissen um die Qualität unserer Ausbildung in unseren Betrieben und die Ausbaufähigkeit unserer jungen Mitarbeiter. Es wäre doch fahrlässig und nahezu unverantwortlich, den Aufwand einer 3-Jahres-Ausbildung einfach so wegzuschenken", argumentiert Drösser-Geschäftsführer René Hülser. Und weiter: „Aus einigen Berufsschulklassen sind nach unseren Informationen nahezu die Hälfte der Azubis nicht von ihren Firmen übernommen worden und haben nun echte Anschlussprobleme – das darf doch nicht sein! Wir bilden ganz gezielt aus und wollen den jungen Menschen echte Berufschancen bieten und schaffen ggf. dafür sogar völlig neue Positionen."
Folgende Ex-Azubis sind nun gefordert, diese Chancen zu nutzen:

Nadine Budelmann
Telefon: (0221) 6789-253
E-Mail: nbudelmann@droesser.de
Groß- und Außenhandelskauffrau, Drösser, Kundenberaterin RP-Systemberatung

Simon Blatzheim
Telefon: (0221) 6789-212
E-Mail: sblatzheim@droesser.de
Groß- und Außenhandelskaufmann, Drösser, Kundenberater Edelstahl, NE-Metalle

Nicole Fehse
Telefon: (0221) 6789-287
E-Mail: nfehse@droesser.de
Bürokauffrau, Drösser, Sachbearbeiterin Buchhaltung

Sarah Hoernel
Telefon: (0221) 6789-273
E-Mail: shoernel@droesser.de
Groß- und Außenhandelskauffrau, Drösser, Sachbearbeiterin EDV

Michael Over
Telefon: (0221) 6789-556
E-Mail: mover@prokilo.de
Groß- und Außenhandelskaufmann, ProKilo®, Sachbearbeiter, Kundenberater

Nina Stenzel
Telefon: (0221) 6789-555
E-Mail: nstenzel@prokilo.de
Bürokauffrau, ProKilo®, Sachbearbeiterin, Hotline-Beratung

Daniel Dörstel
Telefon: (02263) 87-25
E-Mail: ddoerstel@rottlaender-stahl.de
Groß- und Außenhandelskaufmann, Rottländer, Kundenberater Befestigungstechnik

Rottländer-Kundenseminare

Große Resonanz und reges Interesse rund um das Thema Befestigungstechnik und Holzbau.

Pünktlich zum Frühlingsanfang und somit zur aktiven Holzbau-Jahreszeit bot Rottländer erneut ausgesuchte Seminare für seine Kunden und Partner an und veranstaltete am 12. März 2010 ein Fortbildungsseminar rund um das Thema Befestigungstechnik im Holzbau.

Das bereits bewährte Konzept von Rottländer bot topaktuelles Fachwissen sowie einen umfassenden Erfahrungsaustausch von Profis für Profis. Erfahrene Referenten aus der Praxis berichteten rund um Verbindungselemente sowie aktuelle Problematiken und Neuerungen aus der Branche. Auf besonderes Interesse traf die Vorstellung der Weltneuheit „HECO-Unix", eine Holzschraube, die als Alternative zur klassischen Spanplattenschraube gilt. Diese vereint durch eine neuartige Gewindeformung die Vorteile der Teilgewinde- und Vollgewinde-Schrauben in einem.
Die Vorstellung einer Kalkulationssoftware zur statischen Berechnung von Holzkonstruktionen sowie der Neuerungen rund um die für den Holzbau entscheidende DIN 1052 schlossen das Seminarprogramm ab.

Rottländer freut sich über die positive Resonanz und hat weitere Kundenveranstaltungen dieser Art ins Auge gefasst.

Mitmachen beim Drösser-Gewinnspiel!

Beantworten Sie uns per E-Mail* eine ganz einfache Frage:

Bis wieviel Uhr kann man bei Drösser von Mo. - Do. bestellen, wenn man am nächsten Tag beliefert werden möchte?

a) bis 15 Uhr b) bis 17 Uhr

Gewinnen Sie einen von über 50 attraktiven Preisen:

1. Preis:
Ein 20-Liter-Fass leckeres Kölsch
+ eine Original-Zapfhahngarnitur in Messing
+ zwei Kartons Drösser-Kölschgläser im einzigartigen Drösser-Design mit den 11 Geboten „Kölsches Grundjesetz"

2. Preis:
Eine Original-Zapfhahngarnitur in Messing
+ 1 Karton Drösser-Kölschgläser

3. - 50. Preis:
1 Karton Drösser-Kölschgläser

Schicken Sie Ihre Antwort bitte bis zum 31. Mai per E-Mail* an: **gewinnspiel@droesser.de**

*Lösungs-Antworten, die nicht per E-Mail eingehen, können leider nicht berücksichtigt werden

Konzeption & Gestaltung: Welke Consulting Gruppe, Siegen

IMPRESSUM

Herausgeber:
Peter Drösser GmbH, Ackerstraße 144,
51065 Köln

Redaktion:
Manfred Krieger, Drösser-Gruppe
Abteilung Marketing & Kommunikation

Grafikdesign:
Welke Werbung & Marketing GmbH & Co. KG
Garnisonsring 33
57072 Siegen

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

DRÖSSER Stahlhandel

Peter Drösser GmbH
Ackerstraße 144 ·· 51065 Köln (Mülheim) ·· Fon 0221 6789-0 ·· Fax 0221 6789-260 ·· droesser@droesser.de

www.droesser.de