MAGAZIN

AUSGABE 02/2012

DRÖSSER-GRUPPE

THEMEN:

DRÖSSER / ROTTLÄNDER:
Optimierte Kundenbetreuung

DRÖSSER-GRUPPE:
Großes Online-Advents-Gewinnspiel

KUNDENPORTRAIT:
fabian und schröder GmbH, Köln

FAKU:
ALPro-Terrassendach-System /
Interview mit Christian Weiper

PROKILO:
Starkes Start-Jahr in Berlin

DIE DRÖSSER-GRUPPE

Inhalt

Erfolgreiches Start-Jahr für ProKilo®-Berlin 2

Daniel Bopp zum Geschäftsführer bestellt 3

Drösser optimiert Kundenbetreuung 4

Neuer Drösser-LKW im Einsatz 4

Alle ProKilo®-Märkte ISO-zertifiziert 4

Stahl am Bau, Stahl-Kunst im Bau 5

Schwerlastbefestigung – neue Rottländer-Schulung zum Jahresstart 2013 5

Kundenportrait 6-7

Investition ins MultiSchneidCenter für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit 8

Drösser-Gruppe: Wieder großes Online-Advents-Gewinnspiel 9

ProKilo®: Automatische Kundenbenachrichtigung bei fertigen Aufträgen 9

Service-Qualität bringt Prestigeauftrag für Rottländer-Betonstahl 10

"Zeig, was Du kannst und gewinne!" – ProKilo® prämiert Kundenarbeiten 10

ALPro-Terrassendach-System entwickelt Verkaufsdynamik 11

DRÖSSER-Gruppe intern 12

Zur besseren Orientierung haben wir die einzelnen Artikel in diesem Magazin nach ihrem Firmenschwerpunkt gekennzeichnet:

– Drösser-Gruppe
– Drösser
– Rottländer
– FAKU
– ProKilo®
– Blechform

„Wir schauen nur auf uns und bauen unsere eigenen Stärken aus"

René Hülser resümiert 2012 und blickt optimistisch ins nächste Jahr

„Liebe Leser, liebe Kundinnen und Kunden der Drösser-Gruppe.

Wenn wir es in der Drösser-Gruppe so halten, wie viele Fußballtrainer vor wichtigen Spielen, dann schauen wir nur auf uns und nicht auf andere „Mannschaften". Denn auch wir müssen unsere eigenen Stärken ausspielen, da wir auf die Umfeldbedingungen und auf die Stärken oder Schwächen Anderer keinerlei Einfluss haben.

Genau so haben wir es in der auslaufenden Saison, sprich dem zu Ende gehenden Geschäftsjahr, dann auch gehandhabt: Wir haben uns mit Blick auf unsere Professionalität, Qualität und Flexibilität verbessert, um die wachsenden Anforderungen auch im nächsten Jahr noch besser meistern zu können.

Als Paradebeispiel hierfür steht die Zusammenlegung des Drösser- und Rottländer-Fuhrparks in Verbindung mit der Einführung der Wanko-Routenplanungs-Software. Aber auch die Neuausrichtung unserer Verkaufsorganisation (siehe Seite 4) und die Investitionen in unser MultiSchneidCentrum (siehe Seite 8) stehen buchstäblich für die Anstrengungen, die wir in diesem Jahr unternommen haben, Ihre Zufriedenheit mit uns weiter zu steigern. So denke ich, dass wir für die Herausforderungen, die uns das kommende Jahr bringen wird, gut aufgestellt sind und Ihnen in allen Bereichen der Drösser-Gruppe weiterhin ein leistungsfähiger Partner sein werden.

Schließlich möchte ich Ihnen noch unbedingt die Teilnahme an unserem großen Online-Advents-Gewinnspiel der Drösser-Gruppe ans Herz legen (siehe Seite 9). Es warten sehr attraktive Preise auf Sie! Und wenn Sie nicht gewinnen sollten: Allein das Mitspielen und Mitfiebern macht schon Spaß.

In diesem Sinne wünscht die Geschäftsleitung der Drösser-Gruppe Ihnen, Ihren Mitarbeitern und Angehörigen ein schönes Weihnachtsfest und einen guten Übergang ins neue Jahr.

Für 2013 wünschen wir allen Lesern beste Gesundheit und viel Erfolg."

Ihr
René Hülser

Erfolgreiches Start-Jahr für ProKilo®-Berlin

Etwas mehr als ein Jahr ist es her, dass am 10. September 2011 der erste ProKilo® Metall- und Kunststoffmarkt in der Hauptstadt Berlin seine Pforten geöffnet hat. Über 10.000 Handwerker und Privatkunden konnten seitdem im neuen Flagship-Store der Gruppe auf der Alboinstraße in Berlin Tempelhof begrüßt werden. „Ein vergleichbares Konzept existierte bisher in unserer Hauptstadt noch nicht. Von daher hat der Zuspruch der Kunden unsere Erwartungen sogar noch übertroffen, denn man muss immer sehen, dass wir mit einem hoch spezialisierten Sortiment und darauf abgestimmten Dienstleistungen eine Nische bedienen", freut sich Daniel Bopp, geschäftsführender Gesellschafter der ProKilo® Deutschland GmbH, über den Erfolg. Der Markt in Berlin ist auch deshalb ein Leitmarkt, weil man dort gezielt Erfahrungen sammelt und auswertet, wie und mit welchen zusätzlichen Dienstleistungen die Sortimente aus den Bereichen Stahl, Edelstahl, Aluminium, Messing, Kupfer, Befestigungstechnik, Werkzeuge, Acrylglas, Polycarbonat und PVC bis hin zu Fassadenplatten von den Kunden nachgefragt werden. Exakt diese Erkenntnisse fließen in alle anderen Märkte mit ein und haben natürlich Einfluss auf künftige ProKilo®-Standorte. „Von 0 auf 10.000 – darauf sind wir extrem stolz", so Daniel Bopp weiter. *(MF)*

Daniel Bopp zum Geschäftsführer bestellt

Seit deutlich mehr als neunzig Jahren ist die Peter Drösser GmbH als Stahlhändler in Köln aktiv. Das erfolgreiche Familienunternehmen wird heute in der vierten und fünften Generation von Michael und Daniel Bopp sowie Geschäftsführer René Hülser geleitet. Zum Jahresende wird nun Daniel Bopp, zusätzlich zu seinen bisherigen leitenden Aufgaben im Unternehmen, zum Geschäftsführer von Drösser bestellt.

Damit ist der Generationswechsel offiziell eingeleitet. Zugleich ist dieser Schritt Ausdruck von Kontinuität. Seit seinem offiziellen Eintritt ins Unternehmen im Jahre 2006 ist Daniel Bopp u.a. auch als geschäftsführender Gesellschafter der ProKilo® Deutschland GmbH tätig. Doch schon viele Jahre vorher, praktisch von Kindesbeinen an, war der Sohn des Inhabers regelmäßig nach der Schule in der Firma zu sehen, wenn er seinen Vater oder Großvater besuchte. Auch viele der langjährigen Mitarbeiter kennen ihn von klein auf.

Um sich für die leitenden Aufgaben im Familienunternehmen zu qualifizieren, studierte Daniel Bopp nach dem Abitur Wirtschaftsrecht mit Schwerpunkt Unternehmensmanagement an der Rheinischen Fachhochschule in Köln. Direkt im Anschluss daran folgte ein berufsbegleitendes Studium zum Stahlhandelskaufmann BDS, das er im Juli 2009 erfolgreich beendete. Gerade dieses dreijährige sehr fachbezogene Studium über den Branchenverband trägt dazu bei, sich neben den Managementthemen auch das vertiefende Werkstoffwissen anzueignen, das nötig ist, um mit allen Partnern fachlich auf Augenhöhe reden zu können.

Herr Bopp, ab wann stand für Sie fest, dass Sie ins Familienunternehmen einsteigen wollten?

Daniel Bopp: Diese Entscheidung stand für mich im Prinzip schon fest, als ich noch ein Kind war, denn die Abläufe hier in unserem Stahlhandel haben mich immer fasziniert. Ob es das Schneiden und Biegen des Materials war oder das Beladen der LKW. Für mich war die Firma immer das sprichwörtliche zweite Zuhause. Unter den Mitarbeitern gab es viele sehr gute „Lehrer", die ihr Wissen mit mir teilten und mir halfen, überall tiefe Einblicke ins Unternehmen zu bekommen. Um ein Unternehmen und seine Besonderheiten bestens kennenzulernen, ist dies eine hervorragende Grundlage.

Was ist für Sie das Besondere an Drösser?

Daniel Bopp: In erster Linie sind es die Werte, die hier bei uns gelebt werden. Wir verstehen uns als Familienunternehmen mit Verlässlichkeit und Verantwortung unseren Mitarbeitern, Kunden und Partnern gegenüber. Diese Verantwortung ist für mich Verpflichtung, das Unternehmen im Sinne der Gründer erfolgreich weiter zu führen.

Die Märkte verändern sich immer schneller und der Gegenwind nimmt zu. Wo möchten Sie mit Drösser in fünf Jahren stehen?

Daniel Bopp: Es stimmt, die Zeiten sind sehr schnelllebig geworden. In der gesamten Drösser-Gruppe sind wir mit der FAKU, der Blechform oder mit Rottländer, um nur einige zu nennen, bereits heute sehr gut aufgestellt. Durch die Verbindung aller Unternehmen der Drösser-Gruppe können wir unseren Kunden ein Maximum an Produkten und Dienstleistungen anbieten. Hier sehe ich allerdings noch deutliche Potenziale, die Unternehmen noch enger miteinander zu verzahnen, um die Leistung für unsere Kunden noch weiter zu verbessern und zu optimieren.

Mit dazu beitragen wird sicherlich auch der geplante Neubau am Standort Schanzenstraße. Der mehrstufige Neubau für die Bereiche Stahl und Anarbeitung bietet uns die Möglichkeit, weitere Produkte und vor allem auch weitere Dienstleistungen in unser Programm aufzunehmen.

Auch mit unseren ProKilo® Metall- und Kunststoffmärkten wollen wir weiter wachsen. Gestärkt durch den überaus positiven Start unseres Standortes in Berlin sind hier in den kommenden Jahren definitiv weitere Standorte in ganz Deutschland geplant.

Das hört sich nach viel Arbeit an. Bleibt Ihnen dann überhaupt noch Zeit, sich um Ihr Hobby, die Fliegerei, zu kümmern?

Daniel Bopp: Diese freie Zeit muss sein – genauso wie die Zeit für Familie und Freunde. Der Ausgleich zum Beruf ist eine wesentliche Voraussetzung, um immer wieder motiviert und mit großem Spaß und Engagement die anstehenden Aufgaben zu lösen. Bei jedem Flug über die Region können auch die Gedanken fliegen. Viele gute Ideen habe ich bereits beim Fliegen gehabt, wenn im wahrsten Sinne des Wortes die Distanz zu den Dingen auf der Erde da ist.

Herr Bopp, wir wünschen Ihnen Erfolg und stets das Glück des Tüchtigen bei Ihren neuen Aufgaben! (MF)

Drösser optimiert Kundenbetreuung

Neues ergänzt Bewährtes

Bereits zum August dieses Jahres hat die Geschäftsführung der Drösser-Gruppe einen wichtigen Schritt der organisatorischen Optimierung im Verkauf bzw. in der Kundenbetreuung vollzogen: Das ehemalige Rottländer-Walzstahl-Verkaufsteam wurde nicht nur organisatorisch sondern auch räumlich in die Drösser-Verkaufsorganisation integriert.

Das neue Drösser Team 2 (v. l. n. r.):
Oliver Ley, Jörg Allemand, Ulrich Koch und Günter Prediger.
Dominik Breidenbach betreut ein anderes Verkaufsgebiet.

Dieser Schritt bietet einem großen Kundenkreis eine deutliche Verbesserung: Zum einen haben die Kunden einen besseren Zugriff auf die Ansprechpartner der Spezialabteilungen Edelstahl / NE-Metall und auf das MultiSchneidCenter. Der Zugriff wird schneller und direkter – auch mit Blick auf die jeweilige Fachkompetenz z. B. bei der Anarbeitung.

Zum anderen wird für die Kunden sogar die Betreuungs- und Beratungsqualität für das gesamte Produktportfolio Stahl bei der Drösser-Gruppe erhöht. Die bisher bekannten Ansprechpartner der Kunden bleiben dieselben. Die Umschreibung der Kundenkonten wurde reibungslos vollzogen.

Nach nur wenigen Monaten der Umstrukturierung stellt Drösser-Geschäftsführer René Hülser bereits fest: „Dieser Schritt war richtig und absolut sinnvoll für Alle. Intern konnten wir spürbare Verbesserungen bei den Abläufen erzielen. Und die Kunden profitieren von einer deutlich größeren „Nähe zum Produkt“ und einer aktuelleren, sprich wertvolleren Informationstiefe. Im Ergebnis können wir unsere Kunden einfach schneller zufriedenstellen.“ *(MK)*

Alle ProKilo®-Märkte ISO-zertifiziert

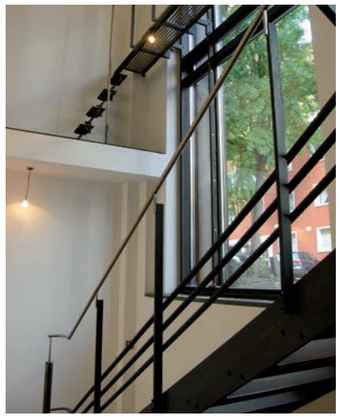
Im Jahre 2005 wurden die – damals erst zwei – ProKilo®-Märkte erstmals nach der DIN ISO 9001:2008 zertifiziert. Das damalige Streben der ProKilo®-Leitung war es bereits, einheitliche Standards zu setzen und den ProKilo®-Kunden, ganz gleich in welchem Markt sie einkaufen, eine gleichbleibend hohe Qualität in Beratung, Verkauf und Anarbeitung zu gewährleisten. Zusätzlich war dieses Vorgehen natürlich auch ein Qualitätsbeleg für etwaige Franchisepartner.

Heute, nahezu acht Jahre später, sind alle elf ProKilo® Metall- und Kunststoffmärkte durchgängig durch den unabhängigen Zulassungsdienstleister „Germanischer Lloyd“ QM-zertifiziert. Wie der ProKilo®-Vertriebsleiter Daniel Düster anmerkt: „Das ist ein echtes Qualitätsversprechen an unsere Kunden. Bei ProKilo® kann jeder Kunde sicher sein, sauber und korrekt beraten und bedient zu werden – und das gleichermaßen an der Mosel wie am Rhein oder an der Spree.“ *(MK)*

Daniel Düster
Telefon: +49 (0) 221 6789 – 267
dduester@prokilo.de

Neuer Drösser-LKW im Einsatz

Im August diesen Jahres wurde im Zuge der Fuhrparkmodernisierung ein LKW ausgetauscht. Neu im Fuhrpark begrüßen wir einen Mercedes Benz Axor mit 26 t zulässigem Gesamtgewicht. Um mit dem LKW den größtmöglichen Kundennutzen erzielen zu können, wurde auch dieser Wagen wieder mit einem Fahrzeugkran ausgestattet. Als bereits zweites Fahrzeug im Drösser Fuhrpark besitzt der LKW – trotz Fahrzeugkran – ein Edscha-Planenverdeck, um die Ladung vor Witterungseinflüssen zu schützen. Wir wünschen dem Fahrzeug allzeit gute Fahrt! *(PP)*



Stahl am Bau, Stahl-Kunst im Bau

Ein Gebäude als Werkstoff-Bekenntnis

Wenn ein Bauherr mit außergewöhnlichen Ideen und ein ambitionierter Bau- und Kunstschlosser aufeinander treffen, dann kann schon mal etwas wirklich Außergewöhnliches entstehen: Ein gutes Beispiel dafür befindet sich im Belgischen Viertel in Köln, in der Jülicher Straße Nr. 11. Hier steht ein Wohn- / Geschäftshaus, das schon durch seine sehr eigenwillige Fassade aus Corten-Stahl besticht.

Wenn man dann die „heiligen Hallen“ sogar noch betreten darf, ist man beeindruckt von der dort umgesetzten Raumarchitektur, z. B. der ungewöhnlichen Konstruktion eines Empfangsarbeitsplatzes, eigenwilligen Treppen, Türverkleidungen und Regal-Elementen: Die verarbeiteten Materialien sind ausschließlich roher, schwarzer Stahl „natur“ sowie Corten-Stahl.

Schweißnähte bleiben als solche überall offen sichtbar und sind Teil der Gestaltungs-Philosophie. Konstruktive Details z. B. der Treppenverankerung an der Fensterfront sind „mutig“ in ihrer Idee und perfekt in der handwerklichen Umsetzung. Unregelmäßigkeiten der Stahloberfläche werden nicht nur akzeptiert, sondern sind gewollt. Das Ganze leistet die Schlosserei H. J. Pankert aus Köln-Rath für den Bauherrn, ein renommiertes Kölner Ingenieurbüro. Dem Drösser-Magazin war es wichtig, einmal den Sonderbestellungen in Material und Anarbeitungsanforderungen nachzugehen, die immer wieder von der Bau- und Kunstschlosserei Pankert bei Drösser eingehen und wollte wissen, was daraus entsteht. Das Fazit: Handwerkliche Leistung mit hohem künstlerischem Anspruch und viel Hang zum Perfektionismus. *(MK)*

Schwerlastbefestigung – neue Rottländer-Schulung zum Jahresstart 2013

Auch im kommenden Jahr wird die Abteilung Befestigungstechnik der Fa. Rottländer ihren Kunden eine Anwenderschulung ihres Befestigungspartners fischer bieten. Diese richtet sich hauptsächlich an Schlossereien, Metallbauer und alle, die in der Praxis Schwerlastbefestigungen durchführen. Neben interessanten Neuigkeiten aus der Praxis werden wieder neue, innovative Produkte vorgestellt. Auch wird das Thema „Zulassungen“ diesmal wieder ein zentrales Thema in der Theorie sein. Aufgrund des großen Interesses wird das Seminar erstmals an zwei Terminen angeboten.

fischer

Zu beiden Terminen wird ein kompetenter Techniker aus dem Hause fischer für alle Fragen rund um die Dübelbefestigung zur Verfügung stehen.

Die Veranstaltung ist selbstverständlich kostenlos.

Das Magazin der Drösser-Gruppe bietet Ihnen hier eine unkomplizierte Form, der Anmeldung!

Einfach Kontakt zu einem der beiden Ansprechpartner aufnehmen:

Termine:
Freitag, 25.01.13
Freitag, 01.02.13
Jeweils von 13.00 Uhr bis ca. 15.00 Uhr.

Markus Radulovic
Telefon: +49 (0) 2263 / 87 52
mradulovic@rottlaenderbefestigungstechnik.de oder

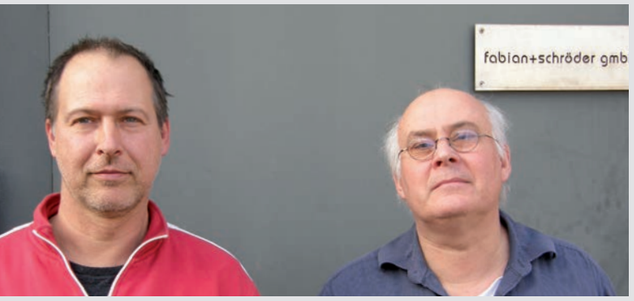
Rainer Tscharke
Telefon: +49 (0) 2263 / 87 51
rtscharke@rottlaenderbefestigungstechnik.de

(MK)

Das Firmengebäude
in Köln-Ossendorf

Zwei unbeugsame Charaktere – mit Ideen, Elan und einer klaren Haltung

Kundenportrait: fabian und schröder GmbH, Köln



Jürgen Schröder und Hubert Fabian

Im Gewerbegebiet Ossendorf, im Kölner Westen, steht ein markantes Gebäude, in dem mindestens zwei ebenso markante Unternehmer ihre Schlosserei betreiben. Dass es sich dabei um keine "normale" Schlosserei handelt, deutet bereits die Gebäudearchitektur an. Im Gespräch mit dem Drösser-Magazin zeigt sich noch Einiges mehr, was nicht in das Bild einer Standard-Schlosserei passt.

Im Jahre 1995 als GbR gegründet, agiert die Schlosserei fabian und schröder mittlerweile seit 2001 als GmbH im Markt der überregional bekannten Schlossereien. Gemeinsam mit 9 Mitarbeitern betreiben die beiden Inhaber ihren Betrieb, in dem von ihnen selbst erbauten Firmengebäude. Für diesen eigenwilligen Bau wurden sie auch mit einem Architekturpreis für innovative Gewerbearchitektur ausgezeichnet.

Hubert Fabian hierzu: „Wir wollten eine „Wohlfühlarchitektur" für Alle, die hier arbeiten – Licht durchflutet und transparent. Wir wollten aber auch Nutzenorientierung. Deshalb liegt unsere Werkstatt auch auf Rampen-Niveau für die Be- und Entladung. Und unter dem auf Säulen stehenden Baukörper haben wir ausreichend Parkfläche für unsere Kunden und Mitarbeiter geschaffen."

„Unsere Arbeit ist unsere Freude und Erfüllung"

Relativ früh stellt sich im Gespräch mit dem Drösser-Magazin heraus, dass man es bei den beiden Inhabern beileibe nicht mit zwei „reinen" Geschäftsleuten zu tun hat. Hier schwingen Menschlichkeit, Schöngeistigkeit und künstlerischer Anspruch gleichermaßen mit. Der Werdegang von Hubert Fabian liefert auch gleich den Beweis: Seine Wurzeln liegen in der alten „Werkkunstschule" (heute FH) in der Kölner Südstadt, wo er künstlerische Metallbildhauerei studiert hat. Das prägt. Und das merkt man! - So steht denn auch sein Bekenntnis, dass seine Arbeit kein Selbstzweck sondern vielmehr Teil eines erfüllten Lebens sei, so fest wie eine massive Metall-Statue. Auch wenn Fabian den Wandel zum Handwerk bereits

Alle Neustadt-Wappen
in Bergneustadt

schwimmende Terrasse auf Privatgrundstück im Kölner Umland

Werbegag mit hohem
Konstruktionsaufwand

vor 30 Jahren vollzogen hat, so ist doch in jedem Satz deutlich heraus zu hören, dass seine künstlerischen Ambitionen keineswegs verblasst sind.

Jürgen Schröder, gelernter Maschinenschlosser und „gefühlt" knapp eine Generation jünger als Fabian, scheint zunächst das „praktische Gegenstück" zu seinem Partner zu sein. Bei näherem Hinschauen bestätigt sich dieser Eindruck allerdings nicht. Auch er sieht die Kreativität des gemeinsamen Betriebes deutlich vor den Standardaufträgen: „Sicherlich fertigen wir auch Feuertreppen, aber das ist nicht der Regelfall. Unsere Kunden kommen vielmehr mit ihren – teils unfertigen – Vorstellungen und Ideen zu uns. Wir machen dann regelrechte Entwurfsplanungen, die wir zunächst mit den Kunden abstimmen und gemeinsam optimieren, bevor es dann an die Umsetzung geht." Weiter meint Jürgen Schröder lakonisch: „Von der Stange gibt es bei uns so gut wie nichts."

Klares Profil wichtiger als jeder Billigauftrag

Obwohl Fabian und Schröder keinen Außendienst haben und auch keine aktive Akquisitionsarbeit im Markt betreiben, sind sie bei den meisten Marktteilnehmern durchaus bekannt. Ihre Kunden sind vielfach namhafte Architekturbüros und die öffentliche Hand, aber auch private Auftraggeber mit besonderen Ansprüchen. Das rührt natürlich einerseits von der Qualität ihrer Arbeit her, andererseits auch aus der Art der Aufträge, die von ihnen realisiert werden – und sich herumsprechen. Oftmals sind es sehr anspruchsvolle Objektaufträge, wie z. B. ein Konzept für raumformende Stellwände, das aktuell für das chinesische Konsulat in Frankfurt umgesetzt wird. Ober aber auch Kuriositäten wie das tragende Skelett für eine Riesen-Giraffe des Autovermieters Sixt am Düsseldorfer Flughafen.

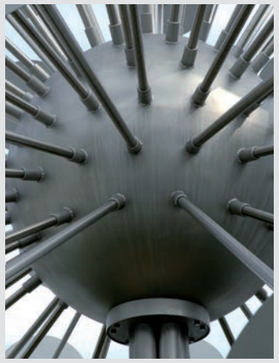
Motivation und Partnerschaft

Seit einigen Jahren bilden Fabian und Schröder auch im eigenen Betrieb aus. Der erste fertige Geselle wurde dabei sogar Jahrgangs-Zweiter in seinem Ausbildungsjahrgang. Wie Jürgen Schröder ausführt, „sind für die Auszubildenden in unserem Betrieb, unsere eigene Liberalität und unsere Förderung zur Bereitschaft, neben den fachlichen Grundlagen, die besten Motivationsfaktoren."

In ihrer Grund-Philosophie leben die beiden Unternehmer ein klares Prinzip der Partnerschaft und haben das Ziel „niemals verbrannte Erde zu hinterlassen".

Das Partnerschaftliche sieht Hubert Fabian auch im Umgang mit seinem Hauptlieferanten Drösser: „Was soll ich bei jeder Bestellung drei oder mehr Stahlhandlungen anfragen, wenn ich bei Euch fair und, vor allem, immer schnell und akkurat beliefert werde. Die drei Euro, die ich irgendwo pro Tonne einsparen könnte, müsste ich mehrfach wieder für die internen Aufwendungen zur Angebotsauswertung ausgeben." – Da spricht dann doch wieder der kaufmännisch denkende Geschäftsmann. *(MK)*

Kreisverkehr in Bergneustadt



Hochwertige Schlosserarbeit

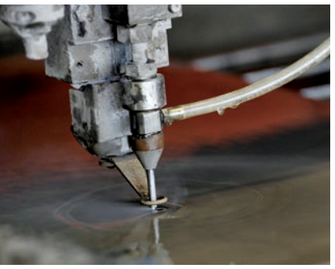
Der Trulaser 3030 von TRUMPF: Neu im MultiSchneidCenter von der Drösser

Investition ins MultiSchneidCenter

für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit

Neue Laser- und neue Wasserstrahlschneidanlage bei Drösser.

Metalle, Kunststoffe, Glas, Keramik oder auch Steinplatten wie Butter durchzuschneiden – dies ist Standard und damit „Tagesgeschäft“ im Drösser MultiSchneidCenter, MSC. Um künftig noch höheren Qualitätsansprüchen der Kundschaft zu genügen, wird bei Drösser nun in den Maschinenpark des MSC investiert. Ende November ging dort eine neue Wasserstrahlschneidemaschine in Betrieb, die deutlich leistungsfähiger als das Vorgängermodell ist. Auch die bisherige Laserschneidanlage wird zum Ende des Jahres durch ein neues Top-Modell von Trumpf ersetzt. Zusammen mit den Brenn- und Plasmaschneidern sind dann wesentliche Voraussetzungen geschaffen, um künftig noch flexibler auf die Kundenanforderungen reagieren zu können.



Wasserstrahlschneiden

Anspruchsvolleres Kundenverhalten

Waren in der Vergangenheit noch überwiegend die einfachen Schnitte gefragt, geht der Kundenwunsch heute mehr in Richtung „nachbearbeitungsfreie“ Werkstücke. Genau hierfür sollen die genannten Maschinen ein erster Schritt sein. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die absolute Termintreue. Noch vor wenigen Jahren reichte es aus, wenn die gefertigte Ware innerhalb von 2 Wochen zur Auslieferung kam. Heute will der Kunde die Lieferung des Werkstücks punktgenau, denn jede Zeitverzögerung kostet Geld.

„Heute erreichen wir eine regelmäßige Fertigungszeit von 5 Arbeitstagen. Wenn uns jedoch jemand sagt, dass er das bearbeitete Werkstück in zwei Tagen benötigt, dann bekommt er es von uns auch „just in time“ geliefert“, sagt Jürgen Lückerath, Abteilungsleiter MSC.

Die jetzt erfolgte Investition bringt aber noch einen weiteren Vorteil mit sich: Die neuen Maschinen arbeiten auch deutlich energiesparender. „Dieser Aspekt wird für uns und die gesamte Drösser-Gruppe immer wichtiger. Wir reden nicht nur über die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz, wir suchen permanent nach Möglichkeiten, besser zu werden“, so Jürgen Lückerath weiter.

Zu den Kunden des MSC zählen heute in erster Linie Stahlbauer, Maschinen- und Anlagenbauer, aber auch Unternehmen aus der Bauwirtschaft. Da das MSC genau wie die ganze Drösser-Gruppe eher regional ausgerichtet ist, stammen die Kunden zum größten Teil aus der Umgebung bis etwa 100 Kilometer um den Standort Köln.

Dass sich das MSC als kompetenter Dienstleister auch für große Industrieunternehmen ausweist und stets höchste Qualitätsanforderungen erfüllt, versteht sich ebenfalls von selbst. Genau wie die gesamte Gruppe ist das Schneidcenter nach DIN ISO 9001:2000 zertifiziert. Darüber hinaus wird die hohe Fachkompetenz der Mitarbeiter als einer der Wettbewerbsvorteile im Markt gesehen. „Bei uns sind Fachleute beschäftigt, die klar die Sprache unserer Kunden sprechen und immer die passende Lösung anbieten können. Genau dies wissen unsere Partner zu schätzen. Aktuell wird hier am Standort z. B. ein Maschinen- und Anlagenführer ausgebildet, der das gesamte Potenzial unserer Mannschaft noch einmal deutlich erhöht“, berichtet Jürgen Lückerath. Die Aufträge, die das MSC erledigt, sind so individuell wie die Kunden selbst. Mal sind es Großaufträge mit Brennteilen für die Industrie, mal sind es filigrane Kunstwerke oder gar Familienwappen, um nur einige Beispiele zu nennen. Die Bandbreite ist jedenfalls riesig!

Vier Schneidverfahren

Brennschneiden und Plasmaschneiden kommen vor allem dann zum Einsatz, wenn große Platten mit einer Länge bis zu 12 m oder einer Breite bis zu 3 m bearbeitet werden müssen. Hierzu wird Material bis zu einer Dicke von 300 mm bevorratet und steht daher im schnellen Zugriff. Auch lassen sich Sondergüten über ein gutes Drösser-Einkaufsnetzwerk kurzfristig beziehen. Mit den Laser- und Wasserstrahlschneidern lassen sich Produkte in der Größe von 1,5 m bis 3 m bearbeiten. Bei beiden Verfahren liegen die Schneidtoleranzen im Bereich von nur plus / minus 0,2 mm und sind damit extrem genau. Welches Schneidverfahren wann zum Einsatz kommt, hängt dabei immer vom Anforderungsprofil an den Werkstoff, der Wirtschaftlichkeit und nicht zuletzt vom Wunsch des Kunden ab.
(MF)

Jürgen Lückerath
Telefon: +49 (0) 221 / 67 89 - 214
jlueckerath@droesser.de

Drösser-Gruppe: Wieder großes Online-Advents-Gewinnspiel

Mit einem Klick attraktive Preise im Gesamtwert über 10.000 € gewinnen!

Zur Adventszeit im letzten Jahr hatte sich die Drösser-Gruppe erstmals für ihre Kunden eine ganz besondere, nämlich eine neuartige Variante eines Adventskalenders einfallen lassen: Einen Online-Adventskalender, der durch eine persönliche Gewinn-Nummer auf einem gedruckten Exemplar die Teilnahme an einem Gewinnspiel ermöglichte. Auf diese Weise wurden in 2011 attraktive Sachpreise im Gesamtwert von über 10.000 € an insgesamt 24 begeisterte Gewinner gebracht.

Allein schon die Zahl der Gewinnspiel-Teilnehmer in 2011 war ein richtiger Erfolg. Denn, auf der Website der Drösser-Gruppe konnten 2011 mehr als 2000 Kunden registriert werden, die sich an dem Spiel beteiligt hatten. Auch die persönlichen Kommentare vieler Kunden, die beim Drösser-Magazin und bei den Außendienstlern eingingen, waren durchweg begeistert – selbst wenn die Mitspieler nicht zu den Gewinnern zählten.

2012 noch attraktiver!

Rechtzeitig zum Adventsbeginn 2012 veranstaltet die Drösser-Gruppe auch in diesem Jahr wieder ein hochkarätiges Advents-Gewinnspiel. „Diesmal noch einfacher und attraktiver als im Vorjahr“, wie Drösser-Geschäftsführer Daniel Bopp verspricht. Und auch die Gewinne werden in diesem Jahr wieder echte “Knaller“ sein.

Gewinnspiel-Teilnahme ausschließlich online!

In diesem Jahr wird es einen wichtigen Unterschied zu den Vorjahres-Modalitäten geben: Diesmal findet das Gewinnspiel ausschließlich online, auf der Website der Drösser-Gruppe, statt.

Und um einen der Preise gewinnen zu können, müssen die Teilnehmer sich nur mit einem personalisierten Code einloggen und damit zur Teilnahme anmelden. Mit Anklicken des jeweiligen Kalender-Türchens erscheint dann auch direkt der Code des Tages-Gewinners.

Auf die Frage, was es denn zu gewinnen gebe, hielt sich die Drösser-Geschäftsleitung noch gezielt zurück und wollte nichts verraten. Nur so viel war zu erfahren, dass wieder etliche Apple-Produkte, Flug- und Geschenk-Gutscheine von German Wings und Amazon unter den 24 Gewinnen sein sollen.

Mehr zu dem Gewinnspiel steht übrigens in einem persönlichen Anschreiben, das in diesen Tagen an die Kunden der Drösser-Gruppe verschickt wurde. Mitmachen lohnt sich bestimmt! *(MK)*

Der Online-Adventskalender der Drösser-Gruppe

ProKilo®-Kunden-Service: Automatische Kundenbenachrichtigung bei fertigen Aufträgen

Wenn man als Kunde etwas irgendwo bestellt hat, möchte man auch gerne wissen, wenn der Auftrag erledigt ist und zur Abholung bereit liegt. Schon eine kurze Info würde reichen! Genau diesen Service bieten die ProKilo® Metall- und Kunststoffmärkte heute ihren Kunden. Ein Kunde erteilt beispielsweise einen Auftrag über das Lasern eines Werkstücks und kann sich sicher sein, dass er umgehend nach Fertigstellung benachrichtigt wird, und zwar entweder per Mail oder per Telefon. Diese Info, dass Alles fix und fertig zur Abholung bereit liegt, ist für den Kunden eine echte Planungshilfe, denn er weiß, dass er den ProKilo®-Markt definitiv nur noch anfahren und das Werkstück einladen muss. Mögliche Unsicherheiten, ob das in Auftrag gegebene Werkstück vielleicht doch noch nicht fertig ist, kann er so definitiv ausschließen. ProKilo® bietet mit seinem Info-Service seinen Kunden somit wieder ein Stück praktische Kundenorientierung. *(MF)*

Service-Qualität bringt Prestigeauftrag für Rottländer-Betonstahl

Im Herzen Kölns, in der Antonsgasse, direkt neben dem Weltstadthaus von Peek & Cloppenburg, entsteht zurzeit ein hochmodernes Geschäftshaus – eine Projektentwicklung der Metropol Immobiliengruppe aus Köln. Ab Januar 2013 wird dort einer der großen deutschen Bekleidungsfilialisten mit einem neuartigen Übergrößen-Store auf 4 Etagen seine neuen Verkaufsräume beziehen. Stahl und Glas stehen im Mittelpunkt der repräsentativen Gebäudearchitektur.

V. Jansen junior

Der Alleinlieferant für den Bereich Baustahl inkl. verschiedener Bauzusatzprodukte war der Rottländer Stahlhandel.

Wie die Bauunternehmung Jansen aus Lohmar, Volker Jansen junior, dem Drösser-Magazin bestätigte, war für diese Beauftragung allein das besondere Leistungspaket von Rottländer verantwortlich. „Die extrem enge Baustellensituation verlangte eine Belieferung in kleinen und kleinsten Losgrößen. Auch konnten auf dieser Baustelle nur spezielle LKW-Größen zum Einsatz kommen, die eine Kranentladung auf einer Maximalbreite von nur 3,50 m zuließen. Weil wir von Rottländer auch diverse Bauzusatzstoffe bezogen haben, die gleich mit auf den LKWs verladen waren, konnten wir einzelne Bauteile unmittelbar nach der Belieferung betonieren und haben richtig viel Zeit – und natürlich Baukosten – einsparen können“, führt Jansen aus.

Mario Unger, der Projekt- und Baustahl-Abteilungsleiter bei Rottländer ergänzt: „Wir standen bei dieser Ausschreibung natürlich – wie immer – in einem harten Preiskampf zum Wettbewerb. Unser Vorteil lag aber wohl in unserer Flexibilität und unserem sehr strukturierten Paketangebot, das nicht nur den Betonstahlverkauf beinhaltete. Unser Angebot zielte vielmehr sehr klar auf eine Mehrwertlösung, also eine Komplettlösung für den Bauunternehmer ab. Auch bei anderen größeren Objekten im Umland haben wir häufiger die Erfahrung gemacht, dass Bauunternehmer zunehmend unsere Dienstleistungsdichte zu schätzen wissen und nicht ausschließlich auf den Preis schauen. Betonstahl liefern kann jeder. Lösungsorientiertes Service-Denken, im Sinne unserer Kunden, ist heute ein Muss und hebt uns offenkundig und positiv von einigen Wettbewerbern ab.“
(MK)

Fassade mit Kranausleger

Mario Unger
munger@rottlander-stahl.de
Telefon: +49 (0) 49 2263 / 87 18

„Zeig, was Du kannst und gewinne!“ – ProKilo® prämiert Kundenarbeiten

Vor gut anderthalb Jahren wurde die ProKilo®-Aktion „Zeig, was Du kannst und gewinne!“ ins Leben gerufen. Das Ziel war, Kunden dafür zu gewinnen, von ihren Projekten zu berichten, die sie mit Produkten aus den ProKilo® Metall- und Kunststoffmärkten realisiert haben. Als Preis wurde ein Einkaufsgutschein in Höhe von 250 € ausgelobt. Aus den vielen Einsendungen ist jetzt Heiko Lahne, ein Möbeldesigner und freischaffender Künstler, als Gewinner geehrt worden. Der Gewinngutschein wurde ihm Anfang November im ProKilo®-Markt in Oberhausen überreicht. Heiko Lahne hat für ein Mehr-Generationen-Haus in Essen eine beleuchtete, etwa 7,5 Meter hohe Skulptur gebaut. Dafür benötigte er Aluminium-U-Profile, schwarze Stahlrohre und Nieten. Das gesamte Material kaufte er im Oberhausener ProKilo®-Markt.

Die vielen in den letzten Monaten eingegangenen Einsendungen zeigen, in welch enormer Bandbreite ProKilo®-Produkte zum Einsatz kommen.

So wurden beispielsweise ein Gartengrill aus Edelstahl gebaut, individuelle Gartentore gefertigt oder Küchenrückwände mit Edelstahlblechen gestaltet. „Der große Erfolg hat uns darin bestärkt, die Aktion noch einmal bis zum kommenden Frühsommer 2013 zu verlängern und wieder einen Gutschein in Höhe von 250 € auszuloben.

Schon jetzt freuen wir uns auf weitere Einsendungen, die uns beispielsweise auch über Facebook zugesendet werden können“, so Daniel Bopp. *(MF)*

Eine 7,50 m große Fassadenskulptur, das Werk der Gewinners
Aline Folten (ProKilo) überreicht dem Gewinner, Heiko Lahne, seinen Preis.

www.facebook.com/prokilodeutschland

Terrassendach-System: Bis zu 6 m Spannweite sind möglich

ALPro-Terrassendach-System entwickelt Verkaufsdynamik

Zum 01. August erfolgte der offizielle Verkaufsstart für das neue Terrassendach-System von FAKU. Das Drösser-Magazin wollte nun wissen, wie das Produkt von den Fachbetrieben aufgenommen wird und wie es sich im Markt bewährt. Im Gespräch mit dem Drösser-Magazin war der FAKU-Teamleiter Verkauf, Christian Weiper.

Herr Weiper, seit August ist FAKU nun offiziell mit dem ALPro-Terrassendach-System im Markt. Die Vorschusslorbeeren, die Sie von einigen Fachleuten bekommen haben, bewahrheiten die sich jetzt auch?

Christian Weiper: Das kann man wohl laut sagen. Das Feedback, das wir von den Verarbeitern bekommen, ist ausschließlich positiv.

Und es gibt wirklich keine kritischen Stimmen oder gar Zurückhaltung?

Christian Weiper: Ganz im Gegenteil. Unsere Kunden, zu denen wir ja oftmals auch einen guten partnerschaftlichen Zugang haben, kamen sogar von sich aus auf uns zu und gaben uns noch graduelle Optimierungstipps, die unser Produkt nur noch verbessert haben.

Zum Beispiel?

Christian Weiper: So haben wir auf die Anregung einzelner Kunden hin den Haltewinkel für die Regenrinne noch verändert. Das bringt dem Monteur vor Ort jetzt noch einen deutlichen Vorteil bei der Anbringung der Rinne. Auch haben wir anstatt einer zunächst eingesetzten 4,8 x 38er Bohrschraube eine entsprechende Torx-Blechschraube gewählt. Das bringt ebenfalls eine echte Montageerleichterung.

Über die enormen Spannweiten zwischen den einzelnen Dachpfosten und die Riesenfarbauswahl bei der Pulverbeschichtung der Aluteile haben wir ja schon berichtet. Wo liegen denn sonst noch eventuelle Stärken Ihres Systemangebotes?

Christian Weiper: Zwei wesentliche Aspekte, auf die der Weiterverarbeiter besonderen Wert legt, sind die Vermarktungsfähigkeit und seine eigene Profitaussicht. Mit unserem ALPro-Terrassendach-System kann er wirklich gutes Geld verdienen! Das liegt natürlich an der hohen Qualität bei einem absolut vertretbaren Preis. Aber auch – und sogar in erster Linie – an der rekordverdächtig geringen Montagezeit, die in der Regel unter 20 Mann-Stunden liegt. Darauf haben wir bei FAKU in der Konstruktionsphase besonderen Wert gelegt und konsequent darauf hin gearbeitet. Denn in den ziemlich montageaufwendigen Konstruktionen und der Vielzahl der erforderlichen Einzelkomponenten der Wettbewerber lag ja schließlich auch unsere Ursprungsmotivation, ein eigenes Terrassendach-System zu entwickeln. Wir wollten dem Weiterverarbeiter eine bessere Lösung bieten, an der er auch „mehr Spaß“ hat.

Kann sich Ihre Verarbeiter-Kundschaft auch wirklich auf diese effiziente Montagefreundlichkeit stützen?

Christian Weiper: Wenn Sie so kritisch fragen, dann kann ich ihnen nur ein Angebot machen: Gehen Sie ins Internet auf youtube oder auf unsere FAKU-Website. Dort finden Sie eine perfekt gemachte Video-Animation, die Ihnen die einzelnen Montageschritte klar und deutlich in bewegten Bildern zeigt. Sie werden sehr schnell erkennen, dass der Weiterverarbeiter für die Montage noch nicht einmal eine Fachkraft einsetzen muss. Bei uns kauft der Kunde in der Summe also auch Sicherheit für die Montage!

Gibt´s vielleicht sonst noch etwas Wissenswertes für unsere Leser?

Christian Weiper: Da gibt es schon noch Einiges: Erstens, liefern wir dem Weiterverarbeiter auch das gesamte Montagezubehör direkt mit. Das beinhaltet selbst die verschiedenen Torx-Aufsätze für den Akkuschrauber und den Winkeldreher und natürlich die gesamten Befestigungsartikel sowie einen Lack-Ausgleichstift. Zweitens, liefern wir natürlich das ganze Terrassendach, komplett kommissioniert und „just in time“, direkt auf die Baustelle. Und drittens, bieten wir natürlich – wie bei FAKU üblich – den kompletten Aufmaß-Service vor Ort. Auch das bringt dem Verarbeiter wieder Sicherheit für seine Arbeit.

Und wie geht es jetzt weiter in der Markterschließung?

Christian Weiper: In diesen Tagen wird unser neuer Systemprospekt fertig gestellt, der das Produkt in seiner „gesamten Pracht“ und seinen technischen Details vorstellt und zusätzlich auch einige exemplarische Kundenbeispiele fotografisch bebildert. Den Prospekt kann man einfach telefonisch bei uns anfordern. Außerdem ist unser Außendienst bestens eingewiesen und steht voll hinter dem Produkt. Und den Vergleich mit den Wettbewerbern brauchen wir ohnehin nicht zu scheuen – soviel wissen wir jetzt bereits.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg!

Christian Weiper
CWeiper@faku.de
Telefon: +49 (0) 221 / 95177 - 23

DRÖSSER-Gruppe intern

Neue Kollegen, runde Geburtstage, Jubiläen

Neue Kollegen:

Wir begrüßen unsere neuen Kollegen, die im letzen Halbjahr in der Drösser-Gruppe angefangen haben und wünschen ihnen einen erfolgreichen Start:

Drösser:
Christopher Hirsch
AZUBI (01.08.2012)
Marina Lange
AZUBI (01.11.2012)

FAKU:
René Müller
AZUBI (01.08.2012)
Damian Rolle
AZUBI (01.08.2012)
Sascha Wolf
Zuschnitt (16.07.2012)

ProKilo®:
Aline Felten
Kundenbetreuung (15.10.2012)
Nasen Yang
Versand (21.08.2012)

Blechform:
Klaus Arnold
Produktion (01.10.2012)
Sebastian Völker
AZUBI (01.08.2012)

Geburtstage:

Zu ihren runden Geburtstagen gratulieren wir herzlich:

20. Geburtstag
Christian Braun (Drösser)
Janis Pastuh (Rottländer)
David Roelans (Rottländer)

30. Geburtstag
Daniel Bopp (Drösser)
Stefan Gunetsreiner (Drösser)
Sascha Wolf (FAKU)

40. Geburtstag
Markus Radulovic (Rottländer)

50. Geburtstag
Wolfgang Krauß (Blechform)
Detlef Schneider (Drösser)

60. Geburtstag
Reinhard Köll (Drösser)

Jubiläen:

Wir gratulieren herzlich zum Betriebsjubiläum:

10. Betriebsjubiläum
Peter Büchner
(Rottländer, 01.07.2012)
Hans Jürgen Egen
(Drösser, 01.07.2012)
Handan Eris
(Drösser, 01.07.2012)
Doris Hoffmann
(Drösser, 01.07.2012)
Siegfried Hünerbein
(Drösser, 08.07.2012)
Harald Pütz
(Drösser, 01.07.2012)
Claudia Schmitz
(Drösser, 01.07.2012)
Heiko Vörding
(Drösser, 01.07.2012)

40. Betriebsjubiläum
Lydia Ruhnau
(Drösser, 29.06.2012)

IMPRESSUM

Herausgeber:
Peter Drösser GmbH
Ackerstraße 144
51065 Köln

Redaktion:
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

www.droessergruppe.de

Konzeption & Gestaltung: Welke Consulting Gruppe®, Siegen, Germany

Nachruf – Die Drösser-Unternehmensgruppe trauert um zwei ehemalige Kollegen.

Im Laufe diesen Jahres musste sich die große „Drösser-Familie“ gleich von 2 Kollegen verabschieden – Heinz-Willi Jordans und Dietmar Königsmann. Beide waren bei Drösser beschäftigt und verlässliche und beliebte Kollegen, die viel zu jung verstarben. Die Geschäftsleitung und Kollegen werden sie nicht vergessen.

Die Drösser-Gruppe
Ackerstraße 144 ·· 51065 Köln (Mülheim)
Fon +49 (0) 221 / 6789-0 ·· Fax +49 (0) 221 / 6789-260
info@droesser.de