DRÖSSER GRUPPE

MAGAZIN

Ausgabe 03 / 2017

Frohe Weihnachten

INHALT

DRÖSSER
- Messe-Vorschau: Drösser auf der TUBE 2018
- Verzinkungs-Sammelstellen an allen Standorten
- Abhollager Engelskirchen wird aufgestockt
- IHK-Besten-Ehrung für Drösser-Azubi

KUNDENPORTRAIT
- Bau- und Kunstschlosserei Pankert, Köln

DRÖSSER-GRUPPE
- Abteilungsportrait: Neue Stabsstelle Controlling

FAKU
- Objektbericht: Baustellenfertige Anarbeitung von Brüstungsplatten

ProKilo®
- Handball-Jugendförderung beim MTV Köln

INHALT

Editorial 2

Drösser: IHK Köln ehrt Dominique Meyer als Kölner Top-Azubi 3

Kurz notiert 3

Abteilungsportrait: Controlling in der Drösser-Gruppe 4–5

Kundenportrait: Bau- und Kunstschlosserei H. J. Pankert, Köln 6–7

FAKU „punktet“ mit Anarbeitungsleistungen 8–9

Drösser: Wirkungsvoller Gebäudeschutz mit WP Wasto 9

Handball beim MTV Köln – ProKilo® unterstützt Jugendförderung 10

Drösser auch 2018 auf der Weltmesse der Rohre 10

„Pimpy Panda“ mit sensationellem Live-Act bei Drösser 11

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

– Drösser-Gruppe

– Drösser

– FAKU

– ProKilo®

– Blechform

„Es ist und bleibt spannend“

Daniel Bopp mit einem 2017er Fazit und einem Ausblick auf 2018.

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

wenn man auf ein Jahr zurückblickt, ist es wohl immer auch eine Frage der eigenen Perspektive, ob man auf ein gutes, ein weniger gutes oder gar ein schlechtes Jahr schaut. Zum Ausklang des Jahres 2017 kann ich sagen: Die letzten 12 Monate waren sehr spannend. Sie waren ereignisreich, aber auch mit viel Aufwand verbunden. Ich kann aber auch feststellen, dass 2017 für die Drösser-Gruppe ein gutes Jahr war, geprägt durch unseren positiven Blick nach vorne, unseren festen Willen, etwas zu bewegen und natürlich den hohen Einsatz der Menschen, die unsere Ziele mittragen und mitleben. Dafür möchte ich zunächst einmal allen Kolleginnen und Kollegen in der Drösser-Gruppe herzlich danken.

Unser Kernziel für 2017 war es, weiterhin professioneller und besser zu werden. So, dass die Nutzen für unsere einzelnen Kundengruppen noch spürbarer und erlebbarer werden und sich für sie auch konkret auszahlen. Ein Beispiel hierfür ist sicherlich die FAKU-Investition in eine neue Maschinengeneration, die den Kunden eine völlig neue Qualität der Anarbeitung liefert und zugleich wirtschaftliche Vorteile bietet: Vollautomatisiertes Sägen, Fräsen, Nuten von Kunststoff- und Alu-Verbundplatten – in einem Arbeitsgang und ohne Stationswechsel. Von den ersten Überlegungen bis hin zur Übernahme der neuen Maschine in den Regelbetrieb war dies schon „ein langer Weg“.

Ein weiterer, wesentlicher Aspekt unserer Kernziel-Verfolgung ist die Steigerung der Transparenz und die Schaffung von neuen Standards in der Drösser-Gruppe. Vor diesem Hintergrund haben wir bereits zum Jahresanfang die Position Controlling und Projektmanagement neu geschaffen. Lesen Sie hierzu ein ausführliches Interview mit der neuen Kollegin auf den Seiten 4 und 5.

Als weiteres Beispiel sei erwähnt, dass wir die ProKilo-Fachmarkt- und Online-Schiene weiter stärken und ausbauen konnten: Ein neuer Franchisepartner eröffnete in diesem Jahr gleich zwei neue ProKilo-Shops.

All diese spannenden Themen werden wir in 2018 dann noch einmal „toppen“: Denn an unserem Standort in Engelskirchen haben wir für den Stahlbereich eine umfangreiche Neubaumaßnahme geplant. Dieses Großprojekt wird uns bis zum Fertigstellungstermin Ende 2018 ständig begleiten und fordern. Diese Investition ist darauf ausgelegt, Großhandels- und Anarbeitungsleistungen weiter zu bündeln und Ihnen, unseren Kunden, echte Zusatznutzen und Mehrwerte zu bieten – natürlich mit dem ebenfalls angestrebten Effekt, unsere eigene Position im Markt zu stabilisieren und ggf. auszubauen.

Mit dem vorliegenden Magazin informieren wir Sie heute wieder über die Neuigkeiten und das Geschehen rund um die Drösser-Gruppe.

Sie finden in diesem Magazin neben dem schon angesprochenen Interview mit unserer neuen Controllerin wieder etliche andere Berichte, die sich zu lesen lohnen.

Auf den Seiten 8 und 9 finden Sie z. B. einen interessanten Objektbericht zum Thema „montagefertige Balkon-Brüstungsplatten“. In unserem Kundenportrait (Seiten 6 und 7) berichten wir diesmal über eine Kleinschlosserei und die Liebe des Inhabers zu seinem Beruf. Und auf Seite 3 einen Bericht über einen ehemaligen Azubi von Drösser, der besonders ausgezeichnet wurde. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Die Geschäftsleitung der Drösser-Gruppe bedankt sich bei Ihnen für die gute Zusammenarbeit in 2017 und wünscht Ihnen, Ihren MitarbeiterInnen und Ihren Angehörigen ein frohes Weihnachtsfest.

Für 2018 wünschen wir allen Lesern beste Gesundheit, Erfolg und persönliche Zufriedenheit.

Ihr
Daniel Bopp

Zu Recht stolz: Dominique Meyer (l.) mit Drösser-Ausbildungsleiter Björn Marx

Drösser: IHK Köln ehrt Dominique Meyer als Kölner Top-Azubi

Der Drösser-Azubi Dominique Meyer (22) erzielte bei seiner Prüfung zum Groß- und Außenhandelskaufmann beachtenswerte 93 von 100 möglichen Punkten und wurde für diese Leistung nun, im Rahmen der feierlichen Bestenehrung der IHK Köln, mit einer Ehrenurkunde gewürdigt. Die Berufsschule hatte Meyer mit einem Notenschnitt von 1,3 abgeschlossen.
Über 200 junge Männer und Frauen schlossen allein in Köln ihre Ausbildung in 2017 mit einem „sehr gut“ ab. Insgesamt waren es 10.868 Azubis, die im Bezirk der IHK Köln ihre Abschlussprüfungen in rund 150 Ausbildungsberufen ablegten. IHK-Vizepräsidentin Birgit Dircks-Menten, die die Urkunde überreichte, würdigte die persönliche Leistung der Top-Azubis und dankte in einer Festansprache auch den Ausbilderinnen und Ausbildern in den Betrieben für ihre engagierte Arbeit mit den jungen Menschen.
Nach seinem Abitur im Sommer 2013 hatte Dominique Meyer zunächst ein freiwilliges soziales Jahr absolviert, bevor er 2014 die Ausbildung bei Drösser begann. Nach seinem Abschluss wurde er in eine unbefristete Festanstellung übernommen und ist seit dem als ambitionierter und lösungsorientierter Kundenberater im Unternehmen tätig.
Der Drösser-Ausbildungsleiter Björn Marx, die Geschäftsleitung und alle Kollegen gratulieren Dominique Meyer zu seiner hervorragenden Leistung und wünschen ihm viel Erfolg für seine Zukunft in der Drösser-Gruppe. *(MK)*

Kurz notiert:

Verzinkungs-Sammelstellen an allen Drösser-Standorten

Ob Feuerverzinkung, Passivierung, Hochtemperaturverzinkung oder Pulverbeschichtung – seit Jahren bietet Drösser seinen Stahlhandelskunden bereits den zuverlässigen und schnellen Veredelungsservice seines Partners Coatinc in Siegen an. Die Verzinkungs-Sammelstelle bei Drösser in Köln-Mülheim hat sich bereits seit Jahrzehnten bewährt. Seit dem Frühjahr können auch die Kunden der Niederlassung in Andernach diesen Service zur nachhaltigen Veredelung ihrer fertigen Schlosserarbeiten nutzen.
Der 24-Stunden-Hol-und-Bring-Service von Coatinc hat sich an allen Standorten (inkl. Engelskirchen) als feste Drösser-Dienstleistung erwiesen und wird von den Kunden gerne genutzt. Wenn Sie mehr wissen wollen: Ihre Ansprechpartner in Köln-Mülheim, Engelskirchen und Andernach beantworten gerne alle Fragen. *(MK)*

Abhol-Sortiment in der Niederlassung Engelskirchen wird ausgebaut

Drösser will seinen Kunden immer einen guten und sinnvollen Service bieten: Für alle Abholer-Kunden aus dem Bergischen und Oberbergischen Kreis wird deshalb das Abholager in Engelskirchen sortimentsseitig ausgeweitet. Das Plus für die Kunden: Bessere Auswahl. Zeitersparnis. Kürzere Wege. *(MK)*

Kontakt:
Adi Landsberg
alandsberg@droesser.de
oder Fon +49 2263 87-16

Zwei neue MAN für den Drösser-Fuhrpark

Bereits in den letzten eineinhalb Jahren wurde der Drösser-Fuhrpark Zug um Zug modernisiert, aufgerüstet und erweitert. In diesen Tagen wurden wieder zwei Neufahrzeuge in Betrieb genommen.

Es handelt sich dabei um zwei baugleiche MAN vom Typ 18.340 mit Automatikgetriebe, die als Pritschenfahrzeuge mit Bordwänden für den Einsatz mit und ohne Plane ausgelegt sind. Beide LKW haben 18 t Gesamtgewicht und jeweils 340 PS.

Die Fahrzeuge der Schadstoffklasse EURO 6 bieten eine Aufbaulänge von jeweils 6,5 m und sind mit einem Teleskop-Ladekran mit Funkfernsteuerung mit bis zu 7,6 m Ausleger-Länge und einer Hubkraft von 1,2 bis 3,5 t ausgestattet.

Diverse Sicherheitssysteme, u. a. auch ein Notbremsassistent und ein zertifiziertes Ladungssicherungssystem mit diversen Längs- und Quertraversen sowie den entsprechenden Einsteck-Rungen, machen die Fahrzeuge fit für die immer anspruchsvolleren Anforderungen des täglichen Lieferverkehrs. *(MK)*

Abteilungsportrait: Controlling in der Drösser-Gruppe

Transparenz hilft jedem weiter – immer

Die Devise: professioneller werden

Wenn man ihr im Gespräch gegenüber sitzt, spürt man sofort die positive Energie, die von ihr ausgeht. Barbara Keusch ist seit Januar 2017 die neue und zugleich erste Controllerin und Projekt-Managerin in der Drösser-Gruppe. Mit ihren 35 Jahren blickt sie bereits auf mehr als 10 Jahre Berufserfahrung zurück und kann sehr positiv einiges über die Kraft und die vielseitigen Chancen erzählen, die sich durch das Controlling ergeben. Im Interview mit dem Drösser-Magazin gibt sie Einblicke in ihren Job und berichtet über die Aufgaben und unternehmerischen Zielstellungen, die mit diesem verbunden sind.

Drösser-Magazin:
Frau Keusch, bitte vorab einen Satz zu Ihrer Mission in der Drösser-Gruppe.

Barbara Keusch:
„Auf meiner Fahne steht: Professionalisierung – aber auf authentischem Mittelstands-Niveau. Struktur und Vereinbarungen, die verbindlich gelebt werden, machen meiner Meinung nach jedem das Leben leichter, aber wir wollen die Wege kurz und die Hierarchien flach halten, denn das ist eine der Stärken der Drösser-Gruppe."

Drösser-Magazin:
Ihr beruflicher Werdegang musste Sie nicht zwangsläufig in den Stahlhandel führen. Wie kam das?

Barbara Keusch:
„Das war Fügung: Bei einer Verabredung mit einer Freundin war eine Bekannte von ihr dabei. Diese „entpuppte" sich im Laufe des Gespräches als Personalberaterin, die von Daniel Bopp den Auftrag hatte, die neu geschaffene Position Controlling / Projekt-Management zu besetzen. Da es für einen Controller im Grunde zweitrangig ist, was er controlled und ich Lust hatte, eine neue Branche kennenzulernen, war ich interessiert. Außerdem bin ich der Typ „Mittelstand & Familienunternehmen" und ahnte schon, dass es mir bei Drösser gut gefallen könnte.

Drösser-Magazin:
Und dann?

Barbara Keusch:
„Und dann habe ich Michael und Daniel Bopp kennengelernt und meine Ahnung bestätigte sich. Wir hatten ein professionell ähnlich geartetes Grundverständnis und atmosphärisch gefiel es mir auch auf Anhieb, daher wusste ich: Hier bist du richtig. Hier willst du arbeiten.

Allein der Begriff Controlling baut schon Ängste auf

Drösser-Magazin:
Wie sieht dieses Grundverständnis denn konkret aus? Und: Controlling schafft ja bekanntermaßen keine Freunde. Oder?

Barbara Keusch:
„Das stimmt. Oftmals bestehen Ängste, allein schon vor dem Begriff Controlling – teilweise auch nicht zu Unrecht. Denn Controlling, was ja in der Übersetzung „Steuern" und nicht „Kontrollieren" bedeutet, schafft zunächst einmal eine neue Transparenz, die nicht jeder sofort so mag.
Um diese Transparenz zu schaffen, muss ich natürlich erst einmal Verständnisebenen aufbauen, Strukturen schaffen, bestehende Daten hinterfragen und Daten-Inhalte klären. Meine Aufgabe ist es, die vorhandenen Zahlen „griffiger" zu machen, gemeinsam mit den Führungskräften und Verantwortlichen klare Zuordnungen zu finden und damit einhergehend neue Standards zu definieren. Daraus resultierend ein einheitliches Reporting auf der Grundlage von validen Daten zur Verfügung zu stellen, das den Bereichsverantwortlichen ermöglicht, Schlüsse zu ziehen, Entscheidungen abzuleiten und die Entwicklung zu kommentieren. Wobei meine Aufgabe dort nicht endet, sondern in meinem Selbstverständnis ist der Controller insbesondere auch ein Unterstützer, wenn es darum geht, Zahlen zu verstehen, zu kommentieren und entsprechende Schlüsse daraus zu ziehen.

In der Summe ist das Controlling also aus meiner Sicht eine sehr positive Instanz, um mittels Transparenz strukturelle Verbesserungen zu initiieren und kontinuierlich zu überprüfen.
Gegen diese Optimierung und Transparenz gibt es aber, wie gesagt, selbstverständlich auch Vorbehalte. Das liegt in der Natur der Menschen. Ich verstehe mich dann aber auch als „Kümmerer" und nicht nur der starren Zahl und dem Rechnungswesen verpflichtet. Deutliche oder massive Controlling-Vorbehalte bei den Kollegen sehe ich aber nicht. Im Gegenteil: Die Potenziale, die wir im Kollegenkreis der Drösser-Gruppe haben, sind einfach enorm. Ich kann auf jeden Fall behaupten: Aus jedem Gespräch oder Termin, aus dem ich bislang herausgegangen bin, habe ich ungemein viel Positives mitgenommen – weil ich die Kolleginnen und Kollegen einfach als sehr zugewandt empfinde und im Sinne des Unternehmens denkend.
Wenn sich das alles als stabil bestätigt, dann können wir gemeinsam noch viel bewegen – und Erfolg haben."

Drösser-Magazin:
Wo sind Sie organisatorisch in der Drösser-Gruppe angesiedelt?

Barbara Keusch:
„Als Stabsstelle, unter der Geschäftsführung."

Drösser-Magazin:
Und was steckt hinter Ihrem zweiten Aufgabenbereich, dem „Projekt-Management"?

Barbara Keusch:
„Es geht darum, Ideen und Themen zu koordinieren, in greifbare Strukturen zu bringen, deren Umsetzung zu begleiten, um schließlich neue Potenziale zu erschließen oder auch, um einfach vorhandene Abläufe zu optimieren. In der Praxis sind dies sowohl kleine Schritte, die eine generelle organisatorische Verbesserung nach sich ziehen, als auch umfangreichere Projekte, bei denen man schon fast von einem Paradigmenwechsel sprechen kann, weil sich grundsätzliche Denkweisen zu verändern beginnen oder der Veränderung bedürfen, um weiterzukommen. Bei Letzterem meine ich zum Beispiel die Konzeptionierung neuer Kostenstellen, die auch neue Verantwortlichkeiten mit sich bringt. Oder die Einführung des brandneuen Moduls von „Corporate Planner" – eine Software, die Drösser seit 1998 im Haus hat und die uns durch das neue „CP Sales" Reportingmöglichkeiten bietet, die sich grundlegend von dem Status Quo unterscheiden.
Aber auch kleine Mini-Projekte sollen unseren Alltag erleichtern, wie zum Beispiel ein einheitlicher Umgang mit dem Outlook-Kalender. Der wurde bei uns auf so unterschiedliche Art und Weise genutzt, dass der Mehrwert, den das Programm für ein Unternehmen mit sich bringt, für Drösser kaum nutzbar war.
Durch das Erkennen des Veränderungsbedarfs, entsprechender Umsetzung und – am wichtigsten – durch klare Kommunikation der Anforderungen und Ziele ist es heute so, dass der Kalender von den meisten sehr sinnvoll verwendet wird, worüber ich mich unheimlich freue, denn es erleichtert uns das tägliche Miteinander!
So wird es immer wieder kleine und große Ansatzpunkte geben, die wir verbessern wollen und werden, um effizienter und auch entspannter zu arbeiten."

Moderieren, Coachen und Beraten. Vor allem: Zuhören

Drösser-Magazin:
Mit welchem Selbstverständnis und welchen Zielen gehen Sie Ihre Aufgaben an?

Barbara Keusch:
„Ich versuche, einem Thema immer offen zu begegnen, um in der Lage zu sein, die verschiedenen Perspektiven einzunehmen und so gemeinsam zu einer konstruktiven Lösung zu finden.
Dafür ist es wichtig, zuzuhören und zu verstehen – klappt natürlich nicht immer auf Anhieb, daher frage ich vermutlich manchmal häufiger nach als vielleicht üblich (lacht).
Ich sehe meinen Job aber auch in der Beratung, der Moderation und im themenbezogenen „Coaching" – und sei es nur in der Form, dass bei mir Themen platziert werden, die es zu koordinieren und voranzutreiben gilt – ohne, dass ich fachlich der Spezialist in der Angelegenheit bin.

Es gilt, Ebenen und Plattformen zu schaffen, die uns ein produktives und professionelles Miteinander ermöglichen. Mein ganz persönliches Anliegen ist es, Win-Win-Situationen zu erreichen. Was nicht immer leicht ist, aber in meinen Augen möglich. Man muss nur dranbleiben. Davon profitieren letztendlich alle Seiten – und das lohnt sich."

„Alle Bälle wieder einfangen, die ich hochwerfe!"

Drösser-Magazin:
Was wünschen Sie sich denn ganz persönlich in der Drösser-Gruppe und für die Gruppe?

Barbara Keusch:
„Für die Gruppe wünsche ich mir, dass sie in den nächsten Jahren noch weiter zusammenwächst und wir gemeinsame Werte leben, so dass jeder Lust auf seine Aufgaben hat und dadurch Synergien entstehen, die uns alle nach vorne bringen!
Für mich selbst wünsche ich mir, dass ich alle Bälle, die ich hier hochwerfe, auch wieder einfangen werde und keiner auf dem Boden landet! Also: dass alle Projekte, die ich für die Drösser-Gruppe anschieben darf und soll, erfolgreiche Projekte werden."

Drösser-Magazin:
Dabei wünschen wir Ihnen viel Glück und ein „gutes Händchen".

Barbara Keusch:
„Vielen Dank!"

(MK)

Richtig Bock auf Schlosserarbeit

Kundenportrait: Bau- und Kunstschlosserei H. J. Pankert, Köln

Kronleuchter in Kölner Brauhaus

Er ist 56 Jahre alt, strahlt eine innere Zufriedenheit aus und spricht voller Gelassenheit über seine Lust an der Arbeit – seiner Arbeit. Hans-Joachim Pankert führt seit 1994 den väterlichen Schlosserei-Betrieb als Einzelunternehmer mit niemals mehr als zwei Mitarbeitern. Mehr braucht er nicht. Mehr will er auch nicht.

In diesem Unternehmensportrait lesen Sie über einen Kleinbetrieb, der weit mehr hat als sein Auskommen.

In einem Gewerbegebiet in Köln-Rath ist eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Betriebe angesiedelt. Mittendrin steht ein gepflegtes Zweifamilienhaus, dahinter eine wohldimensionierte Halle mit einer Schlosser-Werkstatt, wie es sicherlich viele gibt. Hier befindet sich Hans-Joachim Pankert in seinem Reich. Von der Kantbank über die Blechschere bis hin zu Schweißgeräten findet sich dort alles, was man als kleinerer Schlosserei-betrieb so braucht. Alles tadellos in Schuss, das meiste aus der Generation „Unkaputtbar“. Auch gibt es ein ordentlich sortiertes Materiallager mit Blechen, Profilen und Rohren für die täglich anfallenden Arbeiten. Für den Besuch des Drösser-Magazins wäre die Halle sogar noch extra aufgeräumt worden, wenn, ja, wenn der Besuch sich nicht so kurzfristig angekündigt hätte.

Nach seiner Schlosser-Ausbildung in der Willi Müller Metallbau GmbH in Köln-Dellbrück wechselte Pankert unmittelbar in den väterlichen Betrieb, den er dann 1994, im Alter von 33 Jahren, auch voll verantwortlich übernimmt.

„Ich brauche keinen Porsche“

Die Größe seines Betriebes findet Hans Joachim Pankert „voll in Ordnung“. Und dies unterstreicht er dann auch gleich, in dem er betont: „Ich habe einfach Bock auf Schlosser-Arbeiten und stehe gerne selber hier in der Werkstatt. Das war schon in meiner Kindheit voll mein Ding.“ Denn, wie er sich erinnert, ist er schon als Fünfjähriger immer, wenn es der Papa erlaubte, mit in die Werkstatt gegangen oder auch zu Kunden mitgefahren. Während andere Kinder ihre Bauklötze oder Legosteine hatten, hatte er seine Kiste mit Schrauben. Die Frage nach wirtschaftlichen Zwängen des Betriebes oder gar Existenzängsten beantwortet Pankert mit einer überzeugenden Selbstverständlichkeit: „Sicher muss man gucken, dass man vernünftig leben kann. Aber, einen Porsche brauche ich nicht. Wenn mein Betrieb größer wäre, dann hätte ich ganz andere Zwänge, um den Betrieb am Laufen zu halten. Ich würde dann wahrscheinlich nur am Schreibtisch sitzen, kalkulieren, telefonieren und den Aufträgen hinterherhecheln.“ Sein Ding ist es eher, seine Aufträge selber zu bearbeiten und sich hin und wieder auf seine Husqvarna-Enduro-Maschine zu setzen, die er sich im letzten Jahr gegönnt hat. Und bei den Rechnungen und der Buchhaltung wird er immer noch von seiner inzwischen 86-jährigen Mutter unterstützt.

Empore / Treppenaufgang

Zufriedene Stammkunden

Das Pankert´sche Geschäft wird heute von einer Schar zufriedener Stammkunden getragen. Den größten Anteil hiervon bilden, mit ca. 70 % Umsatzanteil, seine Privatkunden. Hinzu gesellen sich einige Architektur- und Ingenieurbüros, die die saubere Arbeit der Bau- und Kunstschlosserei Pankert und die gute Zusammenarbeit zu schätzen wissen.

Häufig handelt es sich bei den Aufträgen um anspruchsvolle Innenausbau-Arbeiten. Wie die Fotos von einer aktuellen Baustelle in Köln zeigen, kommt hier oftmals leicht geölter, schwarzer Stahl zum Einsatz, der für besondere Akzente sorgt. In seiner Werkstatt hat Pankert außerdem einen hochwertigen und eigenwilligen Küchenblock in Arbeit. Dieser Küchenblock ist als freistehende Einheit geplant und wird das Zentrum einer großzügigen Küche in einem Privathaus bilden. Die ganze Einheit, inkl. der Arbeitsplatte, wird aus rohem Stahl hergestellt und eine ganz eigene Ausstrahlung vermitteln. „Hier muss man nicht darauf achten, dass ja kein Kratzerchen an den Schleiflack kommt“, macht Hans-Joachim Pankert den Unterschied zu heute gängigen Standardküchen deutlich.

Kunst als Ausgleich

Geprägt durch seine langjährigen Architekturkunden hat Pankert auch ein besonderes Verhältnis zu dem Thema „Kunst aus Stahl“ entwickelt. Immer wieder folgt er dann seinen spontanen Eingebungen und Ideen und setzt diese dann auch um. Mal ist es seine eigene Hand, die er aus Stahl „nachbaut“, mal ist es eine Skulptur für den Skulpturenpark im Schlosspark Köln-Stammheim. Das ist seine Leidenschaft und bereitet ihm eine große Freude, obwohl er damit kein Geld verdient und die Objekte gerne verschenkt. Wenn Pankert davon erzählt, kommt er richtig ins Schwärmen und seine Augen leuchten vor Begeisterung.

Ein aktuelles Pankert-Projekt in Köln – von der Gegensprechanlage bis zur Empore: Roher Stahl in tragender Funktion, als Design- und Einrichtungselement zugleich.

Nachfolgeregelung – ein schwieriges Thema

Wie die Zukunft in 10 bis 15 Jahren für den Betrieb aussehen wird, weiß Pankert noch nicht so wirklich. Nachfolger hat er keine. Ewig weitermachen, wird er wohl auch nicht können. „Verkaufen würde wahrscheinlich ziemlich wehtun. Vielleicht mache ich hier eine kleine Galerie rein“, schildert er seinen Zukunftstraum, „meine Altersversorgung steht ja. Dafür zu sorgen, haben mir meine Eltern frühzeitig beigebracht.“

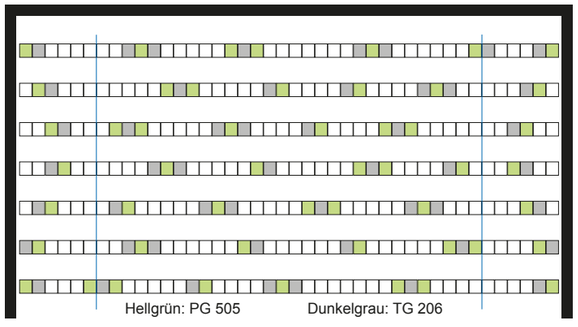
Ein „Leih-Fahrzeug“ von Drösser

Auf die Zusammenarbeit mit Drösser angesprochen, gibt es eine spontane Pankert-Anekdote zu berichten, die man sich heute kaum noch vorstellen kann: In den achtziger Jahren kam Pankert auf das Drösser-Gelände gefahren und lud einige Bleche auf. Als er mit der Ladung wieder losfahren wollte, gab sein VW-Bulli „den Geist auf“. Wie selbstverständlich kam der langjährige Drösser-Mitarbeiter Heinz Königsmann auf ihn zu, lud mit einem Stapler kurzerhand alles auf einen Drösser-Wagen um und gab Pankert den Fahrzeugschlüssel. Die kurze Ansage von Königsmann: „Fahr das Zeug auf deine Baustelle und bring den Wagen dann wieder.“ Besser als mit dieser Geschichte kann man die Art der Zusammenarbeit zwischen der Schlosserei und Drösser nicht beschreiben. Schon Pankerts Vater kaufte immer bei Drösser und war durchweg zufrieden. Besonders auch, wenn er samstags mal dringend etwas brauchte. Dann fuhr er zum „Drösser“ und der Drösser-Kollege Hannes Kreutzberger kam mal eben aus seiner Wohnung runter, um das Material aufzuladen. – Und auch heute ist die Betreuung durch Doris Hoffmann im Innen- und Arno Heckeler im Außendienst aus der Kundensicht von Hans-Joachim Pankert immer noch perfekt und reibungslos. *(MK)*

Hans-Joachim Pankert in der Werkstatt

FAKU „punktet“ mit Anarbeitungsleistungen

Baustellenfertige Bohrungen von Balkonverkleidungen bringen Auftrag für 7-geschossiges Wohnhaus in Mülheim/Ruhr



Von der handgemalten Buntstift-Skizze aus der Anfrage …

Seinem Kundenkreis gute Produkte zu marktgerechten Preisen anzubieten, ist seit jeher eine der FAKU-Stärken im hiesigen Markt. Trotzdem: Gute Produkte sind oftmals austauschbar und ein Preiskampf bis „aufs Messer“ ist häufig unvermeidlich. Umso wichtiger ist es, seinen Kunden einen echten Mehrwert anzubieten, Leistungen, die ihnen die Weiterverarbeitung erleichtern, den Vorbereitungsaufwand auf den Baustellen minimieren – und den Ertrag stärken. FAKU hatte daher im Sommer einen wichtigen Schritt in diese Richtung unternommen und die Dichte seiner Anarbeitungen weiter ausgebaut. Ein Großauftrag des Siegburger Metallbauers Horst Roland GmbH bestätigt jetzt bereits: Dieser Schritt war richtig und wertvoll.

Die Firma Roland hatte einen Auftrag zur Sanierung der Balkonbrüstungen an einem 7-geschossigen Wohngebäude in Mülheim/Ruhr erhalten. In der Roland-Anfrage an FAKU bildeten das Mengengerüst, die Einzelabmessungen der gewünschten Brüstungsplatten sowie eine Skizze zur farblichen Stückelung der Platten die Basis für das Angebot. Die Plattenbefestigung an den Geländern sollte mit Nieten erfolgen.

2.646 automatisierte Durchgangsbohrungen schaffen Wettbewerbsvorteil

In der Angebotsphase unterbreitete FAKU den Vorschlag, mit dem Produkt Eternit EQUITONE in drei Farbvarianten zu arbeiten. FAKU bot dem Kunden zusätzlich aber auch die kompletten Bohrungen für die Vernietung an den Geländern an. Hierbei hatte FAKU von vornherein die Festigkeit der Platten und die Befestigungsvorgaben von Eternit im Auge und konnte dem Kunden somit das Minimum an erforderlichen Durchbohrungen anbieten. In der Summe waren dennoch 2.646 Durchgangsbohrungen à 9,5 mm erforderlich. Obwohl es zur Roland-Geschäftspolitik gehört, möglichst hohe Anteile der Wertschöpfungskette eines Auftrages durch Eigenleistung zu erwirtschaften, konnte das FAKU-Angebot die Firma Roland mit der Wirtschaftlichkeit des Vorgehens voll überzeugen.

Die Vergleichsrechnung zeigte sehr schnell und eindeutig die FAKU-Vorteile auf: Hätte Roland Metallbau die Bohrungen selbst vorgenommen, wäre zunächst eine Schablonen-Anfertigung vonnöten gewesen. Und die kostet. Zusätzlich hätte jeder der mehr als 340 Brüstungsplatten-Zuschnitte im Format 1.132 x 1.115 mm von Hand von der Palette auf den Bohrtisch gelegt werden müssen. Hinzu wäre noch der Personal- und Zeitaufwand für das Vorbohren und Durchbohren gekommen – immer auch mit Blick auf das Beschädigungsrisiko durch Ausfransung der Bohrlöcher usw.

Im Ergebnis wären durch diese Eigenleistungen bei Roland Metallbau sicherlich auch Erträge erzielt worden. Es wären aber auch enorme Kapazitäten gebunden und interne Kosten verursacht worden, sodass der FAKU-Anarbeitungspreis für die automatisierten Bohrungen sich im Verhältnis dazu weitaus besser rechnete. Außerdem wollte Roland Metallbau seinem Kunden – und auch der eigenen Wirtschaftlichkeit – den hohen Kostenblock für die Bohrungen in der eigenen Werkstatt nicht zumuten.

… zur Umsetzung auf der aktuellen Baustelle

Fachgroßhandel plus Dienstleister für Anarbeitung

Der FAKU-Schritt in die Anarbeitung hat einen Namen: HPP 300 multiTec von Homag.

Bei dieser Groß-Investition hat die FAKU-Geschäftsleitung gezielt nach dem Besten recherchiert und in diesen Maschinentyp investiert. Denn die 300 multiTec gilt als präziser Alleskönner in der Plattenbearbeitung schlechthin. Eine vergleichbar leistungsfähige Maschine findet sich rund um den Standort Köln im Umkreis von ca. 100 km nicht noch ein zweites Mal. Mit der 300 multiTec können nicht nur Faserzementplatten, wie z. B. die Eternit EQUITONE bei diesem Projekt, bearbeitet werden. Auch für die Bearbeitung von Holz-, HPL- und Aluminium-Verbundplatten ist die Maschine bestens geeignet.

… noch hinter der Gerüstplane versteckt: das dreifarbige Brüstungsbild mit Vernietung in den Plattenfarben

Die Drei-in-eins-Technik und die moderne Softwaresteuerung liefern den Kunden hochpräzise Zuschnitte, millimetergenaue An- und Durchbohrungen sowie Fräsungen – alles in einem Arbeitsgang, vollautomatisch und komplett ohne Stationswechsel. Mit der Möglichkeit eines V-Cut sind auch geschlossene Ecklösungen bei der Fassadenverkleidung mit Alu-Verbundplatten jetzt problemlos möglich.

Ab sofort ist FAKU also nicht nur der bekanntermaßen leistungsstarke Fachgroßhandel, sondern auch ein echter Anarbeitungsbetrieb. (MK)

Christian Weiper
Teamleiter Verkauf / Hbv.
Fon +49 221 95177-23
Mobil +49 175 4304813
cweiper@faku.de

Handball beim MTV Köln – ProKilo® unterstützt Jugendförderung

Der MTV Köln 1850 ist Kölns größter Breitensportverein. Von Badminton und Volleyball über Fußball, Handball und Leichtathletik bis hin zu Kunstturnen, Tennis, Reha- und Seniorensport bietet der Verein 15 verschiedene Sportarten an. Hier findet jeder seine Sportart – oft auch neue Freunde und immer ein breites Aktivitätenprogramm weit über den Sport hinaus.

Robert Evers, selbst seit Jahren im Verein und Handball-Torwart in der „zweiten Herren“, hat seit kurzem die Abteilungsleitung Handball im MTV übernommen. Sein Ziel ist es, Kinder und Jugendliche verstärkt an den Sport heranzuführen und für das Spiel zu begeistern. Auch will er die Trainingsqualitäten weiter verbessern und zusätzliche, gut ausgebildete Trainer verpflichten. Das alles kostet, neben viel Engagement und Freizeit, auch viel Geld.

Bei der Sponsorensuche bot sich natürlich auch die Drösser-Gruppe an. Und bei Daniel Bopp traf er auf „offene Ohren“. Denn: Für ihn ist es seit Jahren eine selbstverständliche Verpflichtung, sinnvolle Vereinsprojekte am Firmen-Stammsitz zu unterstützen.

300 Trikots für 16 Mannschaften

Die Vorstellungen, die Robert Evers für den Verein formuliert hat, waren so überzeugend, dass man schnell zusammen kam.

Die zur Drösser-Gruppe gehörenden Fachmärkte von ProKilo® mit ihrem breiten Metall- und Kunststoffangebot für Hobby, Heim und Handwerk stellten die Mittel für eine Trikot-Komplettausstattung der gesamten Handballabteilung des MTV bereit. Seit Beginn der Saison 2017 / 2018 sind nun alle 16 Handball-Jugend-, Damen- und Herrenmannschaften des MTV mit einheitlichen Trikotsätzen ausgestattet – alle mit dem ProKilo-Aufdruck auf dem Trikot-Rücken. Das passt gut: Schließlich spricht ProKilo® mit seinen Leistungen wie Schneiden, Kanten, Bohren ebenso jedermann an wie der MTV mit seinem breiten Sportangebot.

Interesse am Handballspielen im Rechtsrheinischen? Kontakt: www.mtv-koeln.de oder Mail an robert.evers@handball-mtv.koeln *(MK)*

TUBE 2018 – internationale Rohr-Fachmesse vom 16.–20. April in Düsseldorf:

Drösser auch 2018 auf der Weltmesse der Rohre

Die Tube, die weltweit wichtigste Messe der Rohr- und rohrverarbeitenden Industrie, findet im Zwei-Jahres-Rhythmus in Düsseldorf statt. Drösser war 2016 das erste Mal als Aussteller dabei und konnte seine Tube-Premiere durchweg als Erfolg bewerten. Wie Drösser-Geschäftsführer René Hülser auch jetzt noch einmal bestätigt, schaffe die Tube das optimale Forum, die eigene Marktpräsenz zu unterstreichen, ein Signal in der Außenwirkung zu setzen und natürlich sehr viele Kontakte zu knüpfen, zu pflegen und interessante Fachgespräche zu führen. Und dies gelte sowohl für Hochkaräter auf der Abnehmer- wie auf der Lieferantenseite. Drösser wird daher auch im kommenden Frühjahr auf der Tube wieder in den Gemeinschaftsstand des Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS) eingebunden sein. Im Zentrum des Messeauftritts 2018 wird dabei auch wieder das Drösser-Kompetenzfeld der „Anschlagrohre“ stehen, in dem das Kölner Unternehmen als bundesweiter Anbieter präsent ist und viel Anerkennung genießt. Weitere Schwerpunkte werden die Drösser-Warengruppen Quadrat- und Rechteckrohre sowie der Edelstahlbereich bilden. René Hülser hierzu: „Uns ist es wichtig, unsere komplexe Leistungsfähigkeit als beratender Handelspartner gegenüber einer breiten Fachöffentlichkeit zu unterstreichen. Wenn es zum Beispiel um Anschlagrohre geht, weiß jeder in Deutschland, dass er bei uns bestens aufgehoben ist. Das „Multi-Talent Anschlagrohr“ bietet außerdem eine fast unerschöpfliche Vielfalt an Einsatzmöglichkeiten, die so manch einem Rohr-Weiter-Verarbeiter in dieser Breite vielleicht noch gar nicht bekannt ist. Diese Bandbreite wollen wir weiterhin dem Markt gegenüber kommunizieren.“

Einen wichtigen Termin gilt es zusätzlich bereits jetzt zu notieren: Am Dienstag, 17. April 2018, findet zum Ausklang des Messetages auf dem BDS-Gemeinschaftsstand eine unterhaltsame Standparty statt. Neben einigen Leckereien und einem Musikprogramm gibt es bei Drösser dann auch wieder ein richtig frisches Kölsch vom Fass – save the date! *(MK)*

Die Drösser-Chefs mit dem BDS-Vorstand auf der TUBE 2016

Musik in den Häusern der Stadt

„Pimpy Panda“ mit sensationellem Live-Act bei Drösser

Ein Funkmusic-Feuerwerk vom Feinsten – inmitten von tausenden Tonnen Stahl

November 2017

Über den normalen Konzertbetrieb hinausgehende Auftrittsmöglichkeiten zu schaffen und hochklassige Künstlerinnen und Künstler bei ihrem Karrierestart zu fördern und zu begleiten – das ist die grundlegende Festivalidee von „Musik in den Häusern der Stadt“.

Bereits 1998 vom KunstSalon Köln ins Leben gerufen, präsentierte das Festival vom 07. bis 12. November alleine in Köln insgesamt 38 Konzerte mit 122 Künstlern. Viele Kölner Bürger öffneten ihre Privathäuser und Unternehmer ihre Geschäftsräume für aussergewöhnliche Musikerlebnisse der vielfältigsten Stilrichtungen in oftmals sehr ungewöhnlichen Locations.

Daniel Bopp, Geschäftsführender Gesellschafter der Drösser-Gruppe, hatte nun bereits zum dritten Mal in die Lagerhallen des Drösser Stahlhandels geladen und die begehrten Tickets waren schnell vergriffen.

16.30 Uhr.

Es geht los: Bereits die ersten Takte versprechen ein funkybuntes Musikerlebnis. – Es wird ein wahres Musik-Feuerwerk! Die grandiose New Yorker Sängerin Alana Alexander und ihr absolut ebenbürtiger Gesangspartner Nico Gomez nehmen ihr Publikum sofort emotional voll mit.

Mit dem virtuosen Ineinandergreifen der beiden vielseitigen Gitarristen, des stark aufgelegten Keyboarders und des präzisen und spielfreudigen Schlagzeugers bilden sie ein voluminöses und ganzheitliches Klangerlebnis. Der Bass - teils sanft gezupft, teils hart geschlagen - treibt die Rhythmen und gibt allem den Halt. Bei jedem Stück entdecken die Zuhörer neue Facetten der Pimpy Pandas: Einmal kommt der Gesang melodisch und nahezu balladenhaft als Duett daher. Dann präsentieren sich die Vocals solo in ihrer gesamten, stimmlich enormen Bandbreite und fesseln jeden Einzelnen. Ein musikalischer Dialog, in dem der Sänger mit seinen „stimmlichen Drums“ seinen „echten“ Schlagzeuger anpeitscht, bildet wohl einen der Konzerthöhepunkte. Und auch ohne Gesang weiß die gesamte Combo sehr genau, wo es lang geht, reißt mit, agiert gekonnt, präzise. Zwei phantastische Gastbläser unterstreichen den hohen musikalischen Anspruch der Pandas.

Die gesamte Band gewinnt an diesem Abend auf jeden Fall jede Menge neuer Fans. Für sich und für den Modern Flash Funk, den sie breit variieren.

Die Applausflut und viele Kommentare aus dem Publikum waren auf jeden Fall eindeutig – begeistert.

Der gesamte Rahmen des Konzertes, die ruppige Architektur der Stahl-Lagerhalle, garniert mit Kaltgetränken, Glühwein und Erbsensuppe, macht diesen Konzertnachmittag zusätzlich zu einem prallen Erlebnis.

Daniel Bopp hat mit seinem Team wieder einmal für eine perfekte, intime Atmosphäre gesorgt und zeigte sich wiederholt als famoser Gastgeber.

Danke.

Wir sind jetzt schon gespannt auf das Konzert 2018. *(MK)*

Drösser-Gruppe intern

Neue Kollegen, Jubiläen, runde Geburtstage

Neue Kollegen:
Wir begrüßen die neuen Kollegen in der Drösser-Gruppe und wünschen ihnen einen erfolgreichen Start:

Drösser:
Tobias Randow
(01.10.2017)

Blechform:
Denis Gosmann
(02.10.2017)
Klaus Bayer
(16.10.2017)
Raijkumar Montredja
(16.10.2017)

ProKilo®:
Frederik Naß
(09.10.2017)

Jubilare:
Wir gratulieren herzlich zum Firmenjubiläum:

10. Firmenjubiläum
Roberto Mule
(FAKU, 01.11.2017)

45. Firmenjubiläum
Lydia Ruhnau
(Drösser, 01.10.2017)

Geburtstage:
Zu ihren runden Geburtstagen gratulieren wir herzlich:

30. Geburtstag
Nadine Budelmann
(Drösser)

60. Geburtstag
Bernhard Busse
(Drösser)

IMPRESSUM

Herausgeber:
Peter Drösser GmbH
Ackerstraße 144
51065 Köln

Redaktion:
Drösser-Gruppe
Abteilung Marketing & Kommunikation

Grafikdesign:
Drösser-Gruppe intern und
Welke Design GmbH & Co. KG
Garnisonsring 33
57072 Siegen

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

www.droesser-gruppe.de

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

DRÖSSER GRUPPE
Werkstoffe. Faszination Vielfalt.