

STALATUBE: Mit maßgeschneiderten Lösungen zum Erfolg Von Kopf bis Fuß auf Kunden eingestellt

IMPRESSUM

Herausgeber
KCI GmbH
Tiergartenstr. 64
D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 711 45 0
Fax + 49 2821 711 45 69
www.edelstahl-aktuell.de

V.i.S.d.P.
Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Chefredaktion
Philipp Isenbart (phi)
p.isenbart@kci-world.com

Redaktion
Melina Schnaudt (mel)
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 52
redaktion@kci-world.com

Redaktion International
John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA
Candace Allison

Korrespondent China
Xin Zheng

Informationen/Anzeigen
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Simon Neffelt
Tel. +49 2821 711 45 44
s.neffelt@kci-world.com

Abonnementservice
Marita Heckmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heckmann@kci-world.com

€ 239,- jährlich + MwSt.
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischbüro DotDos

Fotoinweise
Auer-Remy, CRONIMET, Deutsche Messe/Rainer Jensen/Edelstahl Kubisch, KASTO, Messe Düsseldorf/ctilmann, Metso, Outokumpu, Schoeller Werk, SMS group, STALATUBE, STALATUBE/Henrik Kettunen, Tradium, VDMA, W.Schmidt/Chemnitz, WZV, WZV/ThyssenKrupp AG, WZV/Vanhulsteijn bicycles

Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.



Allen Grund zum Feiern hat das finnische Unternehmen **STALATUBE**: Der auf hochentwickelte Edelstahlhohlprofile und -komponenten spezialisierte Hersteller kann auf **45 erfolgreiche Geschäftsjahre** zurückblicken, von denen das letzte sogar das bislang **Zweitbeste in der Firmengeschichte** ist. **Edelstahl Aktuell** sprach mit Marketingdirektor **Sami Packalén** und Vertriebsleiter **Gerard Stolk** über ein besonders erfolgreiches Jahr **2016**, das jüngste **Highlight der Firmengeschichte** und darüber, was **STALATUBE** dem deutschen Markt zu bieten hat.

Von *Philipp Isenbart*

Wer rastet, der rostet. Glücklicherweise trifft dieses Sprichwort ebenso wenig auf das finnische Unternehmen **STALATUBE** zu wie auf seine breite Palette äußerst korrosionsbeständiger Hohlprofile und Komponenten aus Edelstahl, Duplex und Lean Duplex. Denn Stillstand ist bei **STALATUBE** ein Fremdwort. „Wir sind nicht ‚nur‘ ein aufrichtiges und kundenorientiertes

spezielles Tool, womit sich die individuelle Suche nach dem optimalen Hohlprofilrohr noch schneller und einfacher gestaltet. Quasi im Handumdrehen wählt der Kunde das gewünschte Material, die entsprechenden Abmessungen und die passende Tragfähigkeit aus. Informationen über Querschnitteigenschaften und Biegefestigkeit für alle Optionen runden das Bild ab.

„Wir hören unseren Kunden zu und suchen gemeinsam mit ihnen nach Lösungen für ihre Bedürfnisse.“

Sami Packalén

Unternehmen, sondern auch sehr beweglich. Und genau das merken unsere Partner“, konkretisiert Sami Packalén, CMO, Marketing- und Verkaufsdirektor bei **STALATUBE**. Ein Blick auf die vielen Meilensteine in der 45-jährigen Firmengeschichte gibt ihm ebenso recht wie die Entwicklungen in der jüngsten Zeit.

Das bislang neueste Highlight des renommierten Unternehmens ist eine mobile Anwendung für die Hohlprofiloptimierung **STALAFIT**. Hinter diesem Namen verbirgt sich ein

Kundenorientiert und zuverlässig

An Serviceangeboten wie dem Hohlprofiloptimierungstool **STALAFIT** zeigt sich die starke Kundenorientierung



Marketingdirektor Sami Packalén



Zentrale und Produktion im finnischen Lahti. Fotos (5): STALATUBE

des Unternehmens. „Unser Erfolgsgeheimnis ist die ständige Weiterentwicklung unseres Produktportfolios in Verbindung mit unserem Serviceangebot. Was aber ebenso wichtig ist: Wir hören unseren Kunden zu und suchen gemeinsam mit ihnen nach Lösungen für ihre Bedürfnisse“, verrät Packalén. „Unsere Grundhaltung ist: Wir stellen uns wirklich auf unsere Kunden ein. Wir wollen grundsätzlich eine Lösung für und mit unseren Kunden finden.“ Neben Kundenorientierung zählt Zuverlässigkeit zu den Grundwerten der Firmenphilosophie. „Was wir versprechen, das halten wir auch“, bringt es Packalén auf einen einfachen Nenner. „Natürlich ist uns auch die gleichbleibend höchste Qualität unserer Produkte wichtig – sowie Flexibilität, damit wir weiter-

hin den Kundenbedürfnissen in gewohnt hohem Maße entsprechen können.“ Der Erfolg gibt den Finnen recht: Das Jahr 2016 war in Bezug auf das Ergebnis von mehr als sechs Millionen Euro netto das Zweitbeste in der Geschichte von **STALATUBE**. Fragt man Packalén nach den Gründen für das bemerkenswerte Ergebnis,

„Wir sind sehr nah am deutschen Markt, sprechen die Sprache und verstehen die Mentalität.“

Gerard Stolk

so lautet seine Antwort, das sei auf viele Faktoren zurückzuführen: „Zum einen haben wir einige Früchte unserer langjährigen Arbeit eingefahren. Es zahlt sich zusehends aus, dass wir den Schwerpunkt immer stärker auf Spezialisierungen gelegt und den Kunden noch mehr

Markt sehr interessant, weiß Gerard Stolk, Vertriebsleiter der niederländischen Sales-Niederlassung von **STALATUBE**: „Wir bieten eine große Auswahl von Vierkantrohren – von klein bis groß, dünn bis dick, Fixlängen und Service. Neben Standardrohren bietet **STALATUBE** Stalargorohre (gekantet mit 2 Nähten), geschnittenen Flachstahl und auch geschweißte Profile an.“ Doch das Sales-Team hat sogar noch mehr zu bieten: „Wir sind sehr nah am deutschen Markt, sprechen die Sprache und verstehen die Mentalität“, sagt Stolk. Der deutsche Markt zeichne sich dadurch aus, dass es dort nicht nur große Volumina gäbe, sondern auch viele interessante Projekte, verrät Stolk. „Vertrauen ist wichtig, und Qualität wird hier noch immer geschätzt. Natürlich zählt die Preisgestaltung, sie steht aber nicht immer im Vordergrund.“

Produkt- und Servicequalität

Neben der Produktqualität ist der Service von entscheidender Bedeutung, betont Stolk: „Persönliche Kontakte sind uns sehr wichtig. Schließlich ist es wertvoll, zu wissen, was man an einander hat.“ Ein Markenzeichen von **STALATUBE** ist die sehr hohe Liefergenauigkeit, vor allem im Projektgeschäft.



Vertriebsleiter Gerard Stolk



STALATUBE hat sich auf die Fertigung hochentwickelter Edelstahlhohlprofile und -komponenten spezialisiert.

„Wir sind unseren Kunden gegenüber immer absolut ehrlich – das ist uns wichtig. Besteht der Kunde etwa auf einem Liefertermin, den wir nicht garantieren können, verzichten wir lieber auf den Auftrag.“ Lieferzeiten für Lagerbestellungen seien auch wichtig, aber da komme es meistens auf den Preis an. Die Lieferzeit für neugefertigte Produkte beträgt laut Stolk vier bis sechs Wochen. „Auf Wunsch bieten wir auch Vormaterial aus der EU an“, so Stolk. Als europäischer Hersteller fertige STALATUBE seine Rohre ausschließlich in der EU, lediglich die Coils kämen nicht immer aus der EU.

Welche Produkte werden in Deutschland vor allem angefragt? „Wir konzentrieren uns auf den Verkauf von Konstruktionsrohren im mittleren Bereich (ab 50 x 50 x 3 mm bis 150 x 100 x 6 mm und größere Vierkant- und Rechteckrohren bis 300 x 300/400 x 200 x 12 mm), die aus den Werkstoffen 1.4301 und 1.4571 gefertigt sind.“ Gerade als Pionier auf dem Gebiet dickwandiger und großer Rohre habe STALATUBE international Bekanntheit erlangt, weiß Stolk: „Wir waren weltweit der erste Rohrhersteller, der Rohre bis 300 x 300 x 12 mm vom Coil herstellen konnte.“

Teamarbeit als Geschäftsmodell

Egal ob im Vertrieb oder in der Produktion: Bei STALATUBE arbeiten alle Mitarbeiter hart daran, gute Lösungen zusammen mit den Kunden zu finden, sagt Packalén: „Wichtig ist uns die Fähigkeit, im Team arbeiten zu können, denn genau das ist unser Geschäft. Schließlich haben wir sehr komplexe Projekte und sehr spezielle Produkte. Zudem legen wir Wert auf eine positive Atmosphäre.“

Wer so viel Wert auf durchgehend höchste Produktqualität legt wie STALATUBE, für den ist das Thema „Qualitätskontrolle“ besonders wichtig: „Selbstverständlich haben wir all die neuesten Qualitätssysteme. Sicherheit und Qualität werden bei uns

ganz groß geschrieben“, betont Packalén. Das zeigt sich unter anderem auch daran, dass das Unternehmen eine eigene Abteilung für seine Produktsicherheit hat, die eine konstante Qualitätssicherung und -entwicklung gewährleistet. „Zudem nutzen wir die neuesten Computerprogramme, überhaupt ist es uns sehr wichtig, beim Thema Digitalisierung auf dem neuesten Stand zu sein. Das Feedback unserer Kunden in Verbindung mit unserem Analyse-System ist die Grundlage für die Weiterentwicklung unserer Produktqualität“, so Packalén.

Attraktiver Partner

Wo Qualität, Verlässlichkeit und Liefertreue einen so hohen Stellenwert haben, da kommt auch den Lieferanten eine besondere Bedeutung zu: „Zu unseren Partnern zählen wir nicht nur unsere Kunden, sondern auch unsere Lieferanten“,

klärt Packalén auf. „Als serviceorientiertes Unternehmen brauchen wir Lieferanten, denen wir vertrauen können und die uns zuverlässig versorgen. Wir wollen ein attraktiver Partner sein – und ein Unternehmen, mit dem andere Firmen gerne zusammenarbeiten wollen!“ Doch wo sieht Packalén das größte Entwicklungspotenzial? „Obwohl es im Öl- und Gasbereich im Vergleich zum sehr aktiven Vorjahr in diesem Jahr eher wenige Aufträge gab, werden die Projekte in den nächsten beiden Jahren voraussichtlich wieder zunehmen“, ist sich der Insider sicher. Im Bauwesen verzeichne man eine positive Entwicklung, ebenso in der Prozessindustrie und bei den Schermaschinen. „Generell gilt: Viele derzeitige Investitionen sind Erneuerungsinvestitionen. Vor allem Europa hatte in den vergangenen Jahren mit einer Investitionsschwäche zu kämpfen. Dadurch ist es zu einem Investitionsrückstand gekommen, der nun aufgearbeitet werden muss“, verrät Packalén.

Ermutigende Verbesserungen

Trotz der volatilen Lage geht Packalén davon aus, dass sich auch das Jahr 2017 weiterhin gut entwickelt: „Bereits im vergangenen Jahr hat es vor allem auf dem US-Markt ermutigende Verbesserungen gegeben, und nun scheint es, dass sich auch Europa in eine ähnliche Richtung entwickelt. Nach



Ein kleiner Ausschnitt aus einer breitgefächerten Produktpalette. Foto: STALATUBE/ Henrik Kettunen

einer Zeit der Herausforderungen haben wir den Eindruck, dass sich auch die Situation in Europa erholt, und dieser Trend scheint glücklicherweise anzuhalten“, so Packalén.

Dennoch haben die Zeiten wirtschaftlicher Unbeständigkeit die Kunden merklich geprägt, weiß der Marketingdirektor: „Ich denke, dass die meisten Kunden aufgrund der Preisschwankungen der vergangenen Jahre sehr vorsichtig geworden sind. Zweifellos hat die teils unglaubliche Talfahrt der Preise alle Player im Business sehr geprägt.“

Neuer Branchentrend

Auch die künftige Entwicklung bewertet Packalén bei aller gebotenen Vorsicht optimistisch: „Die gute Entwicklung, die im letzten Jahr begann, hat sich fortgesetzt. Der Trend geht nach oben, jedoch sprechen wir nicht von einem übermäßig hohen Anstieg bezüglich der Nachfrage oder der Preise. Das Wachstum ist stabil, jedoch erfolgt es in kleineren Schritten. Kurzum: Wir haben eine positive Sicht auf die Marktlage.“

Positiv bewertet Packalén auch einen relativ neuen Branchentrend, der sich zusehends verstärkt – Schwarzrohre zunehmend durch Lean Duplex und andere

Spezialstähle zu ersetzen: „Es hat diesbezüglich ein ganz neues Denken eingesetzt: Früher verglich man nur die Materialkosten und gab deshalb nicht selten dem billigeren Schwarzstahl den Vorzug. Im Gegensatz dazu berücksichtigen heutzutage die meisten Unternehmen neben den reinen Anschaffungskosten auch die Wartungs- und Betriebskosten. Ich denke, es ist einer der großen Trends der Zukunft, dass die Lebenszykluskosten stärkere Berücksichtigung finden und in Beziehung zu den hohen Wartungskosten gesetzt werden. Gerade die Öl- und Gasindustrie und das Bauwesen sind gute Beispiele für diese Entwicklung.“

Edelstahl gehört die Zukunft

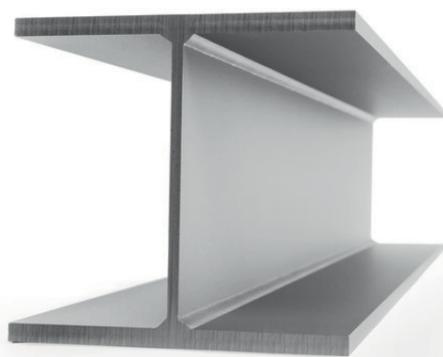
Und welche Pläne hat STALATUBE für die nächsten 45 Jahre? „Das ist sehr schwer zu sagen, weil das eine ziemlich lange Zeitspanne ist“, antwortet Packalén. „Was wir aber definitiv sagen können: Wir sehen, dass Edelstahl eine Zukunft hat! Die Nutzung von Edelstahl wächst kontinuierlich. Kein Wunder: Schließlich reden wir von einem sehr nachhaltigen Material mit einer langen Lebensdauer, das zu fast 100 Prozent recycelt werden kann. Und es gibt viele Industrien, die Bedarf an äußerst korrosionsbeständigen Materialien haben. Kurzum: Edelstahl stehen auch weiterhin gute Zeiten bevor!“



Volle Auftragsbücher

Gute Nachrichten: Die allgemeine Wirtschaftslage verbreitet beste Stimmung, Experten sehen die deutsche Wirtschaft auf direktem Wege in die Hochkonjunktur. Volle Auftragsbücher sorgen auch in der deutschen Edelstahlbranche für Zuversicht. Seitens des Maschinenbaus besteht eine hohe Nachfrage nach Langprodukten. Auch das boomende Bauhauptgewerbe lässt auf eine prosperierende Nachfrage nach Edelstahlprodukten hoffen. Doch die niedrigen Legierungszuschläge drücken empfindlich auf die Stimmung. Nach mehrmonatigem Sinkflug scheint sich das Blatt jedoch zu wenden: Es gibt Anzeichen für den langersehnten Anstieg. Der Nickelpreis scheint sich zu erholen, sodass die Legierungszuschläge für Austenite wieder höher ausfallen könnten.

Philipp Isenbart
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell



I-Träger vervollständigen STALATUBEs Angebot an bautechnischen Produkten.

Daten und Fakten

Unternehmen:	Stalatube Oy
Gegründet:	1972
Zentrale und Produktion:	Lahti, Finnland
Vorstand:	Jukka Nummi
Mitarbeiter:	100
Produkte:	Edelstahl-Hohlprodukte, Edelstahl-Flachstahl und -Profile, Flachstangenprofile
Branchen:	Bauindustrie, Lebensmittel- und Getränkeindustrie, Wasser und Abwasser, Offshore sowie Öl- und Gasindustrie, Transport- & Automobilindustrie, Maschinenbau, Nuklearindustrie
Export:	Mehr als 90 Prozent
Umsatz:	90 Millionen Euro
Website:	www.stalatube.com

Mehr Produktinformationen unter: www.hw-inox.de
24h Service: +49 / 2102 / 70077-0