

HW-INOX GmbH

## Konsequentes Wachstum mit Herzblut und Familiensinn

**Die Firmenphilosophie des Handelsunternehmens HW-INOX gleicht eher der Geisteshaltung eines Marathonläufers als der eines Kurzstreckensportlers: Anstatt von Quartal zu Quartal zu sprinten, verfolgt das Ratinger Familienunternehmen langfristige Ziele, die eine entsprechende Ausdauer erfordern. Die beiden Geschäftsführer Werner und Thorsten Huch sprachen mit *Edelstahl Aktuell*-Redakteur Philipp Isenbart über die bisherigen Meilensteine der Unternehmensgeschichte, verrieten die Gründe für das kontinuierliche Wachstum und gaben Einblicke in die jüngsten Entwicklungen.**

Am Anfang standen eine Idee, viel unternehmerisches Talent und jede Menge Herzblut, als Werner Huch im Jahr 2004 die HW-INOX GmbH gründete. Das Ziel des Groß- und Außenhandelskaufmanns: erfolgreich warmgewalzte Edelstahlbleche zu vertreiben. Dabei kam Huch seine langjährige Erfahrung in der Rostfrei-Branche zugute. So entstand ein erfolgreiches Familienunternehmen, dessen Bleche zum Beispiel im Maschinen- und Apparatebau oder in der chemischen Industrie zum Einsatz kommen und das sich nicht nur in Deutschland einen beachtlichen Marktanteil erarbeitet hat: „Wir haben unseren Umsatz selbst in den für die Branche schwierigen Jahren beständig steigern können und rechnen damit, dass 2017 das umsatzstärkste und profitabelste Jahr seit dem Bestehen der HW-INOX wird“, sagt Huch, der in diesem Jahr von einem Umsatz von mehr als 90 Millionen Euro ausgeht.

### Umsatzsteigerungen selbst in schwierigen Jahren

Ebenso ausgeprägt wie sein Geschäftssinn ist auch Huchs Familiensinn. Denn HW-INOX ist gleich in mehrfacher Hinsicht ein Familienunternehmen. So trat Thorsten Huch, der Sohn des Firmengründers, nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften

und erster Berufserfahrung in einem großen Edelstahl-Servicecenter im US-amerikanischen Chicago 2008 in das väterliche Unternehmen ein. Vor etwas mehr als vier Jahren wechselte er in die Geschäftsführung. Dort kümmert sich der 38-Jährige vornehmlich um die kaufmännischen Angelegenheiten und den Vertrieb, während sein Vater hauptsächlich für die Finanzen zuständig ist. Gemeinsam sind beide verantwortlich für den Einkauf.

Mittlerweile engagieren sich auch Werner Huchs Töchter Kirsten und Katharina bei HW-INOX. So halten die drei Geschwister seit dem Jahre 2013 jeweils 30 Prozent der Anteile an der kapitalstarken Gesellschaft.

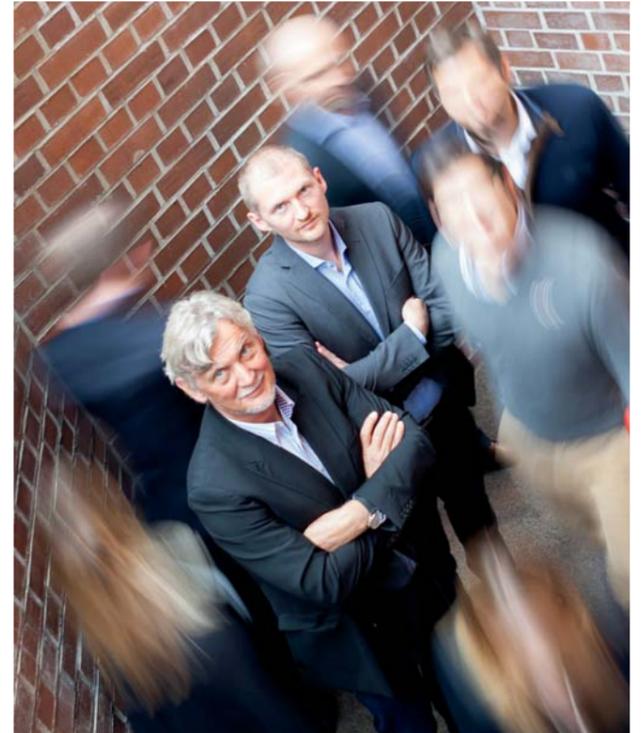
### Flache Hierarchien, offene Türen

Doch ist HW-INOX auch noch in einem übertragenen Sinn „Familienunternehmen“ – eben weil es dort erstaunlich familiär zugeht. „Wir versuchen uns immer als Team zu sehen und haben sehr flache Hierarchien“, sagt Werner Huch. „Wir haben in der Geschäftsführung nicht nur offene Türen, sondern auch ein offenes Ohr für unsere Mitarbeiter. Denn unsere Mitarbeitern sind nicht nur sehr gut darin, unsere Ideen umzusetzen, sondern sie können auch wertvolle Impulse an uns weitergeben, die letztlich der gesamten

Firma zugutekommen“, so der 64-Jährige. Was ihn besonders freut: „Unsere Lieferanten und Kunden sagen uns oft, dass wir eine sehr gute Arbeitsatmosphäre haben und dass unser Personal gut harmoniert. Zum Beispiel sagte mir neulich ein Geschäftspartner während eines Besuchs bei uns in Ratingen, dass man bei uns einen ‚unglaublichen Optimismus‘ spüren würde.“

Angespornt durch steigende Absätze und positive Ergebnisse konnte das Unternehmen im Laufe der Jahre auch personell und räumlich wachsen. Schnell wurde die erste Lagerhalle in Ratingen bei Düsseldorf zu klein, sodass das Lager nach Duisburg verlegt wurde. Als es auch dort zu eng wurde, ging es wieder nach Ratingen in ein größeres Lager, doch auch das wurde in den vergangenen Jahren konsequent vergrößert. Personell wuchs das Unternehmen jüngst zum Beginn des vierten Quartals: Vier neue Mitarbeiter im kaufmännischen und im Lager-Bereich wurden eingestellt, damit der schnelle und kompetente Service den Kunden auch in Zukunft weiter garantiert werden könne, erklärt Werner Huch.

Der kaufmännische Geschäftsführer Thorsten Huch führt aus, warum die HW-INOX von Beginn an so erfolgreich expandieren konnte: „Als mittelständisches Unternehmen denken wir nicht so sehr über Quartalszahlen nach. Wir verfolgen langfristige Ziele und diese sehr ehrgeizig. Im Mittelpunkt unserer Überlegungen stehen der Bedarf und die Wünsche unserer Kunden. Darauf fokussieren wir uns und bringen das in Einklang mit unseren Interessen. Eine Expansion wollen wir nämlich nur dann, wenn diese auch



Vater und Sohn: Werner (links) und Thorsten Huch.

wirtschaftlich sinnvoll ist. Mit dem Wissen, dass wir äußerst gute Mitarbeiter in unserem Team haben, trauen wir uns immer wieder neue Schritte zu und setzen diese schnell und unbürokratisch um. Als ISO-zertifiziertes Unternehmen garantieren wir dabei permanent Qualität in unseren Aktivitäten.“ Werner Huch ergänzt: „Was wir uns vornehmen, versuchen wir außergewöhnlich professionell und perfekt zu machen. Mit anderen Worten: Wir machen keine halben Sachen!“ Das beginnt bereits mit der Auswahl der Lieferanten. „Wir müssen die Garantie haben, dass wir nur erstklassige Ware einlagern. Auch darum wählen wir unsere Lieferanten mit viel Bedacht aus“, betont Werner Huch. Aus Termingründen arbeite HW-INOX vornehmlich mit europäischen Lieferanten zusammen. Aber auch asiatische Produzenten sind im „Portfolio“ der Ratinger.

### Ausweitung der Produktpalette

Selbst wenn man den Lieferanten seit Jahren kenne, müsse die Qualität der eingehenden Ware kontrolliert werden, hebt Werner Huch hervor. „Ein Mitarbeiter in unserem Hause kümmert sich ausschließlich um das Qualitätsmanagement.“ Doch durch welche Aktivitäten konnten die Absatzzahlen in den vergangenen Jahren immer wieder so signifikant steigen? Eine wesentliche Antwort gibt das aktuelle Lagerprogramm mit einer enormen Vielfalt und Verfügbarkeit. „Während Quartableche unsere Passion sind und wir daher Bleche bis zu einer Dicke von 150 Millimetern einlagern, können unsere Kunden neuerdings bei uns zusätzlich auch dünnere Bleche prompt aus unserem Vorrat beziehen. So sind wir für unsere Kunden noch einmal attraktiver geworden“, begründet Thorsten Huch die jüngste Entwicklung.



Blick ins Ratinger Lager: Auf etwa 12.000 Quadratmetern Hallenfläche lagert die HW-INOX circa 8.000 Tonnen Material. Fotos: HW-INOX

## LAGERSORTIMENT

Güten	Dickenbereich	Güten	Dickenbereich
4301	⇒ 5-150 mm	4435	⇒ 8- 50 mm
4307	⇒ 5-150 mm	4841	⇒ 2- 50 mm
4541	⇒ 8-150 mm	4828	⇒ 2- 50 mm
4571	⇒ 8-150 mm	4845	⇒ 2- 60 mm
4878	⇒ 8-150 mm	4835*	⇒ 6- 30 mm
316Ti	⇒ 8-150 mm	*ÄQUIVALENT ZU 253MA	
321H	⇒ 8-150 mm		
4401	⇒ 6-150 mm		
4404	⇒ 6-150 mm		
Duplex	⇒ 2-100 mm		
Superduplex	⇒ 5- 80 mm		
904L	⇒ 3- 50 mm		

Neu:  
W.-Nr. 4313  
UNS 41500 X3CrNiMo13-4  
Bleche von 6mm bis zu  
100 mm Dicke

### 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)  
Anne Suchalla  
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 Heickmann  
Tel. +49 2821 711 45 40  
m.heickmann@kci-world.com  
€ 239,- jährlich + MwSt.  
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.  
ISSN 1869-0149

**Druck**  
Grafischbüro DotDos

**Fotohinweise**  
BASEDO STEEL GmbH, Binder Edelstahl, Boris Löffert, Bosch Rexroth AG, Oskar-Patzelt-Stiftung, Bürkert Fluid Control Systems, Carsten Heidmann/rff, Ingelfingen, Damstahl, Endress+Hauser, HW-INOX, Katja Velmans, Max-Planck-Institut für Eisenforschung GmbH, Outokumpu, Pixabay, SCHMOLZ + BICKENBACH © istockphoto – tifonimages, Schwer Fittings GmbH Ugitech ©Shutterstock – kvsan, VACUUMSCHMELZE GmbH & Co. KG, VDA, Marcus Höhn WELTEC BIOWPOWER, WZV / Conti Sanitärarmaturen GmbH, WZV / Nordex SE / Francis Cormon

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.





Qualitätsmanagement: Marcel Kern



Vertriebsleiter: Carsten Kürpik

## Gemeinsame Linie

Wird ein bewährtes Unternehmen plötzlich von zwei Persönlichkeiten geführt, die zudem verschiedenen Generationen angehören, kann sich vieles ändern. Dadurch ergeben sich nicht nur Chancen, sondern auch Herausforderungen – etwa wenn der Junior die Situation einmal anders sieht als der Senior.

„Damit hatten wir zum Glück nie Probleme“, antwortet Werner Huch, ohne dabei lange nachzudenken. „In der Geschäftsführung finden wir beide immer wieder einen Konsens, eine gemeinsame Linie und motivieren uns gegenseitig, diese konzentriert zu verfolgen. Wir sind uns einig, dass wir unsere Position am Markt immer wieder stärken können, wenn wir unseren Geschäftspartnern weitere Vorteile aufzeigen

und permanent sinnvoll reinvestieren. Stillstand ist bekanntlich Rückschritt. So bieten wir unseren Kunden seit einigen Jahren an, dass diese neben den Standardprodukten von uns auch fix-lange Bleche ‚just in time‘ beziehen können. Damit kann der Kunde signifikant Kosten sparen! Dieses Angebot wird daher immer mehr genutzt, sodass wir dafür bis zu 12.000 Millimeter lange und 2.500 Millimeter breite Bleche einlagern, die ein Stückgewicht von bis zu 10.000 Kilogramm aufweisen können. Das bedingte, dass wir dafür eine extrem aufwändige Logistik an unserem Lager implementieren mussten.“

Auf etwa 12.000 Quadratmetern Hallenfläche lagert die HW-INOX circa 8.000 Tonnen Material. Die Maxime dabei ist, immer wieder

unverzüglich auf Kundenwünsche zu reagieren. Wie die Geschäftsführer verrieten, konzentriert sich das Unternehmen aktuell sehr stark darauf, den Absatz im Ausland zu verstärken. „In Europa sind wir bereits stark, vor allem in unsere Nachbarländer liefern wir sehr viel“, sagt Werner Huch. Aber auch in Australien, Asien und besonders in den arabischen Ländern hat sich die Firma HW-INOX bereits vor allem mit den Spezialitäten einen Namen gemacht.

„Wir sehen Potential in diesen Aktivitäten. In vielen Ländern findet man aufgrund des Marktvolumens keinen so großen Lagerhalter von warmgewalzten Edelstahlblechen. Unser Export-Team arbeitet daran, neue Märkte zu erschließen und bestehende Kontakte auszuweiten“, erklärt Thorsten Huch.

## Erfahrung, Weitsicht und harte Arbeit

Überhaupt haben die beiden Geschäftsführer eine erfrischend klare Vorstellung von der Zukunft ihres Unternehmens: „Auf unserem Gebiet werden wir immer mehr zu einem Vollsortimenter mit einem extrem breiten Portfolio. So lagern wir Bleche bis zu

einer Breite von drei Metern ein. Wir sehen Platz für eine zusätzliche Abrundung und disponieren vermehrt Bandbleche bis zu einer Breite von 2.000 Millimetern in den Dicken von vier bis zwölf Millimetern. Wir sind uns in der Geschäftsführung einig, dass unsere Kunden diese Bevorratung immer mehr schätzen werden. Diesem Bereich werden wir besondere Aufmerksamkeit schenken, ohne dabei andere zu vernachlässigen“, führen Werner und Thorsten Huch aus.

Der Erfolg der Huchs beruht vor allem auf Erfahrung, Weitsicht und viel harter Arbeit. „Wir sind in einer Branche mit enormen Über-

kapazitäten, was wirklich nicht gut ist für die Lagerhalter“, weiß Werner Huch. „Wir haben Mitbewerber in den verschiedensten Bereichen, die wir sehr ernst nehmen. So sind wir stets wachsam und reagieren schnellstmöglich auf Veränderungen am Markt. Das wollen und werden wir natürlich auch in Zukunft so tun.“ Und die beiden Geschäftsführer verraten noch etwas: Auch für das kommende Jahr sei eine größere Investition beschlossen worden. Man darf also weiterhin auf HW-INOX gespannt sein.

**Philipp Isenbart**



## Grund zum Feiern

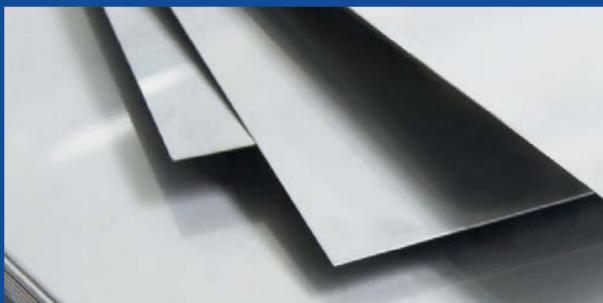
In wenigen Tagen ist es wieder soweit: Vom 28. bis zum 30. November öffnet die Stainless Steel World Conference & Expo 2017 im niederländischen Maastricht ihre Tore. Auf dem wichtigsten Branchentreff der Rostfrei-Community werden sich wieder zahlreiche Entscheider, Experten und Interessensvertreter über die neuesten Trends im Edelstahlbereich, Personalien und Branchenpolitik austauschen. Besonders schön: Diesmal gibt es sogar noch mehr zu feiern als sonst. Neben den neuen Besucherrekorden ist es das zehnjährige Jubiläum des bedeutendsten Treffs der Edelstahlbranche. Ich freue mich darauf, viele bekannte Gesichter der Rostfrei-Familie wiederzusehen, einige neue kennenzulernen, ich bin gespannt auf viele Gespräche und Vorträge, Entwicklungen und Impulse. Wir sehen uns in Maastricht!

Philipp Isenbart  
Chefredakteur  
Edelstahl Aktuell

## HW-INOX im Überblick

<b>Name:</b>	HW-INOX GmbH
<b>Firmensitz:</b>	Ratingen
<b>Geschäftsführer:</b>	Werner und Thorsten Huch
<b>Vertriebsleiter:</b>	Carsten Kürpik
<b>Mitarbeiter:</b>	47
<b>Werkstoffe:</b>	diverse Edelstahlgüten, hitzebeständige Bleche, Duplex-Stähle, die Qualität 4539
<b>Branchen:</b>	Apparate- und Maschinenbau, Chemische Industrie, Ofenbau, Rohrhersteller, Schneidbetriebe
<b>Website:</b>	<a href="http://www.hw-inox.de">www.hw-inox.de</a>

**Zwick  
Edelstahl**



## Ihr Partner für

Bleche.

Vierkantrohre.  
Rundrohre.

Blankstahl.  
Flachstahl.  
Winkelprofile.  
Vierkantstäbe.  
Sechskantstäbe.



[www.zwickedelstahl.de](http://www.zwickedelstahl.de)

## Rost, [der]

**Substantiv, maskulin  
nur Singular:**

**rötlich braunes Produkt  
der Korrosion von Eisen; durch  
Feuchtigkeit und Luft hervor-  
gerufener Zersetzungsprozess**

Unsere Kunden kennen Rost höchstens aus dem Duden.

Edelstahl von Harry Rieck. Ihr kompetenter Partner für Rohre, Rohrverbindungsteile, Flansche und Armaturen aus rost- und säurebeständigem Edelstahl.

[www.riek-edelstahl.de](http://www.riek-edelstahl.de)  
Telefon: +49 21 03/5 09 45  
E-Mail: [info@riek-edelstahl.de](mailto:info@riek-edelstahl.de)

**HARRY RIECK**  
EDELSTAHL