

## 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**  
Grafischburo DotDos

**Fotoinweise**  
AIRBUS S.A.S. 2014 – photo by master fi Ims / P. PIGEYRE, CABB, CRONIMET, GKD, Groschopp, Heiko Stahl / NürnbergMesse, Hempel Special Metals, Kempfi, Landia GmbH, Philipp Isenbart, Sandvik, SCHÄFER Werke GmbH, Schoeller Werk, Schuler, The Linde Group, VCI / René Spalek, VDMA / Uwe Noelke, WZV / Alstom, WZV / Linde Gas GmbH, WZV / Preuss, BBK, WZV / Vattenfall GmbH

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.



## Hempel Special Metals und TK-Fittings überraschen mit Zusammenschluss ihrer Geschäftsaktivitäten

# Gemeinsam erfolgreich im Dienst der Kunden

**Zwei Unternehmen schreiben fortan zusammen Erfolgsgeschichte: Mit der Hempel Special Metals GmbH und der TK-Fittings GmbH haben ein Vertriebspezialist für Hochleistungswerkstoffe und ein Experte für Rohrzubehör ihre Geschäftsaktivitäten zusammengeschlossen. Welcher Gedanke steckt dahinter? Was werden die nächsten Schritte in diesem Prozess sein? Und wie lauten die Ziele? Ein Blick auf eine ebenso interessante wie wegweisende Firmenvereinigung.**

Von Philipp Isenbart

Die Hempel Special Metals GmbH mit Sitz in Oberhausen hat die Geschäftsaktivitäten der TK-Fittings GmbH aus Ganderkesee bei Bremen übernommen. „Mit dieser Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit stärken wir die gesamte Hempel Special Metals Group im Bereich Fittings und Piping“, sagt André Hempel, Geschäftsführer der Hempel Special Metals Group. „Die Marke TK-Fittings und die damit verbundene Qualität und Verlässlichkeit wird weitergeführt, und das Geschäft kann international durch Hempel ausgebaut werden“, bemerkt dazu Bernhard Tarchalski, Mitinhaber der TK-Fittings GmbH.

Erfolgsgeschichte des heutigen Unternehmens Hempel Special Metals reicht sogar noch viel weiter zurück – bis ins Jahr 1919.

Hempel Special Metals ist einer der größten Lagerhalter in Europa für Titan und Nickellegierungen. Rostfreie Edelstähle, der Sonderedelstahl 6 Mo und andere Sonderwerkstoffe gehören ebenfalls zum Lieferprogramm, welches über sieben eigene Gesellschaften und mehrere Agenten weltweit vertrieben wird. Ingo Stiebe ist Geschäftsstellenleiter der Hempel Special Metals GmbH, dem deutschen Tochterunternehmen der inhabergeführten Unternehmensgrup-

**„Mit dieser Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit stärken wir die gesamte Hempel Special Metals Group im Bereich Fittings und Piping.“**

André Hempel

### Win-win-Situation

Dank dieser klassischen Win-win-Situation verfügen die beiden Unternehmen nun zusammen über viel Know-how und einen reichhaltigen Erfahrungsschatz von rund 130 Jahren. Denn TK-Fittings fertigt und liefert bereits seit mehr als 30 Jahren Fittings, Flansche und Sonderteile in rostfreien Edelstählen und Nickellegierungen. Und die

pe mit Hauptsitz in der Schweiz. Stiebe erklärt, wie es zur Kooperation mit dem Unternehmen TK-Fittings kam: „Wir haben in den vergangenen Jahren massiv im Bereich Rohre und Fittings investiert und uns erfolgreich auf dem Markt etabliert. Dieses Geschäft stellt sich für uns sehr positiv dar, weshalb wir den Gedanken hatten, uns weiterzuentwickeln.“ Die



Zwei Marken unter einem Dach: André Hempel, Geschäftsführer der Hempel Special Metals Group (3.v.l.), Ingo Stiebe, General Manager der Hempel Special Metals GmbH (1.v.l.) und die beiden Inhaber der TK-Fittings GmbH, Bernd Tarchalski (2.v.l.) und Gerhard Kuhberg (4.v.l.), blicken optimistisch in die Zukunft. Foto: Hempel Special Metals

Diskussionen in Richtung Übernahme begannen bereits Anfang dieses Jahres. Auch Nina Kristin Ziemens, Bereichsleiterin Chemie & Energie bei der Hempel Special Metals GmbH, ist sich der Chancen bewusst, die die Kooperation bietet: „Gerade im Bereich Chemie und

Energie sehe ich großes Potenzial bezüglich der neuen Werkstoffe wie zum Beispiel 2.4360, die uns dank der Übernahme zur Verfügung stehen. Durch den Zusammenschluss können wir unser Spektrum noch stärker in Richtung ‚Rundum-Sorglos-Paket‘ erweitern.“ Auch die Anarbeitung von Fittings, Flanschen, Rohren und T-Stücken ist durch die Erweiterung der Geschäftstätigkeit problemlos möglich. „Die Kundenlösung steht für uns ganz klar im Fokus. Wir wollen einen Mehrwert für den Kunden schaffen, indem wir eine komplette Paketlösung für Spezialwerkstoffe anbieten“, konkretisiert Stiebe. „Damit sind wir für einige Werkstoffe in Europa die Einzigen, die das überhaupt anbieten können“, so der General Manager.

Geschäft, wie es TK-Fittings betrieben hat, nahtlos weiterführen und auch ausbauen“, erklärt Stiebe. „Dennoch hat der Kunde durch die Übernahme einen Ansprechpartner für alle Produkte“, betont Ziemens. Das Ziel liegt laut Stiebe darin, „die Stärken beider Häuser im Bereich Fittings und Rohre zu bündeln und zusammenzuführen. Hierfür werden wir auch entsprechende Investitionen am Standort Oberhausen vornehmen.“ Dazu zählt etwa die Anschaffung einer NC-Maschine zum Drehen von Fittings. „Diese Investition hilft uns dabei, unsere Lieferzeiten noch weiter zu verkürzen und das Spektrum individueller Lösungen zu vergrößern.“ Doch das ist längst nicht die einzige geplante Neuerung bei Hempel Special Metals: „Wir werden auch künftig Investitionen im Bereich Serviceleistungen in einem sechsstelligen Bereich weiterführen“, deutet Stiebe an. So soll etwa im Bereich Mikroplassmaschnitt in das



Durch die Kooperation ist die Anarbeitung von Fittings, Flanschen, Rohren und T-Stücken problemlos möglich: General Manager Ingo Stiebe und Bereichsleiterin Nina Kristin Ziemens präsentieren das Standard-T-Stück (rechts) und ein mechanisch nachbearbeitetes T-Stück (links). Fotos (2): Philipp Isenbart



# SPOTLIGHT ON

Zuschneiden von Bauteilen investiert werden.

Des Weiteren hat die Hempel Special Metals GmbH das Lagersortiment abgerundet. Konkret geht es um die Werkstoffe 1.4828, 1.4841 und 1.4835, die gerade für Kunden aus dem Industrieofenbau interessant sind und das bestehende Sortiment in den Nickellegierungen optimal ergänzen.

„In unserer strategischen Ausrichtung beschäftigen uns vor allem zwei zentrale Fragen: Was will der Kunde, und was bewegt den Markt“, verrät Stiebe. „Wir sprechen mit unseren Kunden über deren Bedürfnisse und Vorstellungen für die Zukunft, um die Entwicklungen weiterhin mitgestalten zu können.“

## Fokussierter Ausbau des Lagersortiments

Ziemens nennt ein Beispiel: „Bei unseren klassischen Kunden aus dem Chemie- und Energiesektor hat eine Transformation stattgefunden, etwa im Maschinen- und Apparatebau. Dort müssen unsere Kunden zum Teil andere Werkstoffe und Produkte anbieten, und dabei begleiten wir sie.

Auch sei es interessant, zu sehen, wo die Unterschiede zu den anderen „Marktbeobachtern“ liegen, so Stie-

be. „Was für uns typisch ist: Wir beschränken uns auf einen Nischenmarkt, wir haben keine ‚commodities‘.“

Was Hempel Special Metals ebenso auszeichnet, ist der Partnerschaftsgedanke. „Der Kunde ist unser Partner, aber auch der Lieferant“, bringt es Stiebe auf einen klaren Nenner. „Unsere Philosophie ist ganz einfach: Wir können am Markt nur so gut sein wie unsere

Lieferanten. Wir sehen uns als Übersetzer der Kundenanforderungen an unsere Werke.“

Natürlich bedingen sich Partnerschaft und Treue gegenseitig. So ist es nur konsequent, dass Stiebe sagt: „Wenn wir gemeinsam ein Projekt gewonnen haben, ist es nicht unsere Art, mittendrin nach einem günstigeren Lieferanten zu suchen. Stattdessen blei-

ben wir unseren Partnern treu, denn das ist uns wichtig.“

**Gelebter Partnerschaftsgedanke**  
Und was bringt die nahe Zukunft sonst noch für Hempel Special Metals?

werden“, antwortet Ziemens, „wir blicken zuversichtlich ins Jahr 2018.“

„Für uns ist klar: Wir müssen in die Zukunft investieren, um auch weiterhin ein attraktiver Partner zu sein“, betont Stiebe. Und da ist er wieder: Der gelebte Partner-

**„Unser Ziel ist es, die Stärken beider Häuser im Bereich Fittings und Rohre zu bündeln und zusammenzuführen. Hierfür werden wir auch entsprechende Investitionen am Standort Oberhausen vornehmen.“**

Ingo Stiebe

„Für das nächste Jahr sehen wir einige Projekte in der Industrie, die wir mit unserem Service und unserem Know-how begleiten

schaftsgedanke, der sich wie ein roter Faden durch die Erfolgsgeschichte des Unternehmens Hempel Special Metals zieht.



Versandbereit: Fertig bearbeitetes Material wartet auf seinen Einsatz in aller Welt.

## Auf einen Blick: Hempel Special Metals

<b>Unternehmensgruppe:</b>	Hempel Special Metals AG, Dübendorf, Schweiz
<b>Tochterfirmen:</b>	Hempel Special Metals in Deutschland, UK, Hong Kong, Polen, Hempel Firmus Metals, UK
<b>Ausrichtung:</b>	Internationaler Vertriebspezialist für Hochleistungswerkstoffe
<b>Kerngeschäft:</b>	Halbzeug-Distribution und Metallverarbeitung
<b>Märkte:</b>	u. a. Apparatebau, Chemie- und Pharmaindustrie, Energiebranche, Maschinenbau
<b>Mitarbeiter:</b>	rund 80, davon 24 in Oberhausen
<b>Umsatz:</b>	mehr als 70 Millionen Euro



## Schöne Bescherung

Für die Edelstahlbranche hat der Weihnachtssegen bereits begonnen: Es sieht gut aus für die Edelstahlproduzenten und -händler. Viele Unternehmen freuen sich über eine starke Nachfrage und volle Auftragsbücher. Auch ist die erwartete Erhöhung des Legierungszuschlags nicht länger ferne Zukunftsmusik.

Bemerkenswert sind das Halbjahresergebnis der voestalpine sowie der jüngste Quartalsbericht von SCHMOLZ + BICKENBACH: Beide Unternehmen glänzen mit zweistelligem Wachstum. Dazu beigetragen hat die stabile Konjunkturlage der vergangenen Monate sowie die bislang erfreulich geringe Einflussnahme kritischer politischer Entwicklungen auf das Wirtschaftsgeschehen. Hoffen wir, dass sich dieser Trend fortsetzt! In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein besonders frohes Fest und entspannte Feiertage. Wir sehen uns im nächsten Jahr!

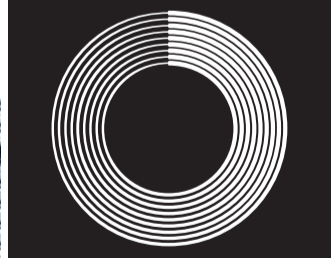
Philipp Isenbart  
Chefredakteur  
Edelstahl Aktuell

**Join the best: 16-20 April 2018**

Düsseldorf, Germany | [www.wire.de](http://www.wire.de) | [www.tube.de](http://www.tube.de)

**wire**<sup>®</sup>

Düsseldorf



International Wire and Cable Trade Fair  
Internationale Fachmesse Draht und Kabel

**Tube**<sup>®</sup>

Düsseldorf



International Tube and Pipe Trade Fair  
Internationale Rohr-Fachmesse

Messe Düsseldorf GmbH

Postfach 10 10 06 - 40001 Düsseldorf - Germany  
Tel. +49 (0) 2 11/45 60-01 - Fax +49 (0) 2 11/45 60-6 68

[www.messe-duesseldorf.de](http://www.messe-duesseldorf.de)



Messe  
Düsseldorf

# Qualität ist die beste Verteidigung.

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

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

**HARRY RIECK**  
EDELSTAHL