

"Wir sind als mittleres Unternehmen wesentlich flexibler als so manches Großunternehmen".

KALLAS EDELSTAHL



Kompetent und engagiert

5 Jahre Kallas Edelstahl GmbH in Krefeld

Gestartet in schwieriger Zeit, hat die im August 2001 gegründete Kallas Edelstahl GmbH/Krefeld mit viel Engagement und Stehvermögen ihre Position im deutschen Edelstahl-Markt gefunden.

Erstmalig im deutschen Markt haben zwei italienische Rohrproduzenten, Satinox Tubi Inox S.P.A. und Tubinox S.R.L. gemeinsam mit Herbert Kallas ein Handelsunternehmen für Edelstahl-Rohre und -Stabstahl gegründet. Diese Konstellation ist bisher einmalig in Europa.

Vereinigen sich doch in diesem Unternehmen viele Jahrzehnte Erfahrung in Produktion und Distribution von Edelstahl-Produkten.

In zwei Lagerhallen mit rund 3.000 m² lagert das Unternehmen eine breite Palette an Produkten:

- Geschweißte Leitungsrohre für Chemie, Apparate- und Rohrleitungsbau, einschließlich Getränkeleitungsrohre
- Geschweißte Konstruktionsrohre, blank, geschliffen und hochglanzpoliert
- Geschweißte Profilrohre, blank und geschliffen
- Rund-Winkel- und Flachstahl

hig, aus Neufertigung zu liefern.

Die meisten der Leitungsrohre/Getränkeleitungsrohre lagert das Unternehmen auch nach AD2000/W2!

Besonderen Aufwand betreibt man hier bei der Lagerhaltung und vor allem beim Versand der Produkte. An keiner Stelle kommen die Edelstahl-Halbzeuge mit ferritischem Material in Berührung. Abgebunden werden die Bunde mit Edelstahl-Band und zusätzlich in einer Verpackungsmaschine mit transparenter Folie umwickelt. Damit ist sicher gestellt, dass die Ware den Kunden in einwandfrei sauberer Ausführung erreicht. Schuhabdrücke auf den

Insgesamt lagern hier über 1.000 verschiedene Artikel, besonders stark ist man bei geschliffenen und polierten Rohren. Neben einer breiten Lagerhaltung ist Kallas Edelstahl auf Basis der beiden Gesellschafter sehr leistungsfähig





Produkten gibt es hier nicht!

Was die Kunden bis circa 11 Uhr bestellen, verlässt noch am selben Tag das Lager.

Die Verfrachtung erfolgt über bestens eingespielte Spediteure. „Innerhalb von 48 Stunden wird jeder Punkt in Deutschland erreicht“, erklärt Bernhard Rickert, verantwortlich für den Versand. „Ab Anfang September fahren wir zudem im Nahbereich mit einem eigenen Fahrzeug. Damit sind wir für unsere Kunden ein noch wichtiger Partner. Wir sind als mittleres Unternehmen wesentlich flexibler als so manches Großunternehmen. Bei uns kann der Kunde telefonisch bestellen und gleichzeitig sein Fahrzeug zur Abholung schicken, auch noch am Freitagnachmittag wenn

andere längst ins Wochenende gegangen sind“, meint Herr Rickert nicht ohne Stolz.

Beliefert wird eine breite Palette von Branchen im gesamten deutschen Markt, aber auch Kunden in den benachbarten Ländern kaufen regelmäßig bei Kallas Edelstahl.

Kompetent und engagiert - unter diesem Motto startete Herbert Kallas mit einem kleinem Team von Mitarbeitern von Null auf in einem Markt mit festen Strukturen. „Es ist uns gelungen, trotz festgefügter Verbindungen unsere Position im deutschen Markt zu finden“, erzählt der Geschäftsführer. „Wir konnten jeden Monat neue Kunden davon überzeugen, dass die Verbindung zu einem mittelständischen Unternehmen mit kompetenten und engagierten Mitarbeitern ein Gewinn für sie ist. Jetzt schätzen unsere Kunden

Ralf und Herbert Kallas

die persönliche Betreuung durch feste Ansprechpartner, die Ihren Kunden bestens kennen und sich auf die Belange des Kunden gut einstellen“.

Heute hat Kallas Edelstahl weit über 1.000 Kunden, trotzdem akquirieren drei Verkäufer und eine Verkäuferin mit einer Verkaufsassistentin jeden Monat neue dazu.

„Wir bemühen uns um eine gute Kunden/Lieferantenbeziehung“, erklärt Ralf

Kallas, Sohn des Geschäftsführers und seit über zwei Jahren mit im Unternehmen tätig: „Mein Kollege Alf Härtel und ich besuchen im Wechsel jede Woche unsere Kunden in ganz Deutschland und solche, die es werden sollen. Wir wollen genau wissen, was unsere Kunden machen und was sie brauchen. Es ist uns wichtig, dem Kunden zu vermitteln, dass er bei Kallas Edelstahl persönlich betreut wird“

Zusätzlich werden die Kunden im westdeutschen

regelmäßigen Informationsdienst, den sogenannten Edelstahl-Brief. Hier informiert das Unternehmen mehrmals im Jahr über Veränderungen im Markt, Preisentwicklungen, insbesondere über Entwicklungen bei den Legierungselementen, über neue Produkte oder Serviceleistungen und so weiter. Seit dem vergangenen Jahr wird dieser Brief kostenlos per e-mail an über 5.000 Adressaten verschickt. Dieser Informationsbrief ist bisher einmalig in der deutschen Edel-



Raum von einem Außendienstmitarbeiter betreut. Insgesamt hat das Unternehmen heute 13 Mitarbeiter, einschließlich einer Auszubildenden ab dem 01. August 2006.

Mit einem modernen ERP System werden alle Informationen verarbeitet und aufbereitet.

Information ist gerade in der heutigen Zeit von großer Wichtigkeit. Deshalb startete Kallas Edelstahl im Oktober 2002 einen re-

stahl-Landschaft und wird von den Empfängern als Informationsquelle sehr geschätzt.

Informativ ist auch die frisch gestaltete Homepage mit vielen Informationen, insbesondere mit einer Prognose der Legierungszuschläge für die nächsten zwei Monate. Viele Verbraucher informieren sich hier und verarbeiten dies in ihrer Kalkulation.

Die Zukunft liegt in der

Anarbeitung. Das hat auch Kallas Edelstahl klar erkannt und bietet seinen Kunden einen Fixlängenservice der besonderen Art an. Auf zwei hochmodernen Sägen mit elektro-

Stück und teilweise darüber.

„Dabei wollen wir aber nicht stehen bleiben“, gibt Herbert Kallas an: „Wir haben auf unserer Liste noch weitere Bearbeitungs-



nischer Messeinrichtung werden die vom Kunden benötigten Fixlängen geschnitten. Stolz ist man auf das erworbene Know-how, geschliffene und polierte Oberflächen zu schneiden, ohne dabei die Oberfläche zu beschädigen. Die Enden können entweder bürstenentgratet und mechanisch innen oder/und außen entgratet werden. Viel Aufmerksamkeit widmet man der Verpackung. Hier stellt sich das Unternehmen ganz auf die besonderen Wünsche des Kunden ein. Von einer Verpackung in Schlauchfolie, im Netzschlauch, Enden mit Kappen versehen, bis hin zur Verpackung in Holzkisten, Gitterboxen und so weiter reicht die Palette.

In diesem Monat werden auch erstmals Rohre mit Gehrungsschnitten hergestellt. Die Stückzahlen reichen von 10 bis 1.000

schritte, darunter Bohrungen, Ausklinkungen. Für 2007 ist die Errichtung einer Schleifanlage in Planung. Ich kann mir vorstellen, mittelfristig dem Kunden auch gebogene Rohre aus eigener Fertigung anzubieten. Schon heute bieten wir dies an, allerdings kaufen wir diese Leistung bisher zu.“

„Die Zukunft heißt Edelstahl“, führt Herbert Kallas

Tubinox S.R.L.

weiter aus: „Der Bedarf an Stahl stieg in den letzten Jahren gewaltig. Für dieses Jahr wird weltweit eine Produktion von 1.200 Mio t erwartet, davon sind ungefähr 26 Mio t Edelstahl. Das ist eine Steigerung für dieses Jahr von nahezu 8 %. Der Anteil Edelstahl

beträgt gerade mal etwas mehr als 2 %. Phantastische Möglichkeiten also für die Zukunft. Auf Jahrzehnte bleibt also für uns Edelstahl-Leute genug zu tun, um den Kollegen von der C-Stahl-Seite einen kleinen Teil der Kundenbedarfe abzujagen“, schwärmt Kallas.

Sorgen macht ihm dabei allerdings die derzeitige Marktsituation. Die Preise für das Grundmaterial, aber besonders für die Legierungselemente und hier an erster Stelle Nickel sind in den letzten Monaten geradezu explodiert.

Satinox Tubi Inox S.P.A.

„Edelstahl ist heute so teuer wie noch nie und ein

beschaffungspreisen orientieren. Häufig führen wir nicht so angenehme Diskussionen mit unseren Kunden, die es nicht verstehen können, dass die Steigerung nicht endlich aufhört. Ich werde viele Male gefragt, wann denn endlich Schluss sei mit den Preiserhöhungen. Leider habe ich trotz jahrzehntelanger Erfahrungen immer noch keine Kristallkugel gefunden, die mir die richtige Antwort liefert. Aber auch hier gilt das Gesetz der Gravitation, was hoch steigt, fällt auch wieder runter, die große Frage ist nur: wann?“, Herbert Kallas unter Schmunzeln.



Ende der Entwicklung ist leider nicht abzusehen. Hierin liege eine große Gefahr für alle, für den Arbeiter genauso wie für den Lagerhalter, führt Kallas weiter aus. „Wir haben das Ohr eng am Markt. Wir müssen unsere Preisgestaltung an den Wieder-