



STAPPERT



INOX INSIDER
DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN
UND PARTNER.

- 04 **Der Herr der Sägen.**
- 06 **STAPPERT in den Niederlanden.**
- 10 **Kunde WALDNER im Porträt.**



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

ich freue mich sehr, Ihnen heute, erstmals als Hauptgeschäftsführer der STAPPERT Deutschland GmbH, die neue Ausgabe des Inox Insiders zu präsentieren.

Dieses Geschäftsjahr war für uns mit großen Herausforderungen verbunden. Gemeinsam hat das STAPPERT-Team jedoch die Hürden gemeistert und deshalb befindet sich unser Unternehmen am Jahresende erfreulicherweise in einer starken Position.

An einigen besonders interessanten Entwicklungen dieses Geschäftsjahres möchten wir Sie in dieser Ausgabe unseres Magazins teilhaben lassen. Der Erfolg von STAPPERT ist auf eine lange Tradition und Kompetenz im Edelstahl-Geschäft zurückzuführen und diese Formel möchte ich – unter Berücksichtigung der Marktgegebenheiten – konsequent weiterverfolgen.

Wir haben unseren Lagerstandort in Bönen modernisiert, um unser Serviceangebot auszubauen. Unser Sägezentrums wurde durch eine vollautomatische Sägeautomation erweitert, so dass wir unseren Servicegrad für den Kunden verbessern konnten. Die Stärkung des Servicegrades, die Aufnahme neuer Werkstoffe und Abmessungen in das Produktportfolio und die Lieferung maßgeschneiderter Produkte in neue Branchen sind konkrete Zielsetzungen, die auch zukünftig von zentraler Bedeutung für STAPPERT sein werden.

Die Internationalisierung von STAPPERT wird durch Investitionen in bestehende Auslandsstandorte der STAPPERT-Gruppe zum Ausdruck gebracht. Darüber hinaus sind geeignete Akquisitionen in Ländern, in denen STAPPERT bisher noch nicht präsent ist, nicht ausgeschlossen. Die internationale Ausrichtung wird ebenfalls durch unsere Exportabteilung mit Sitz in Ahrensburg aktiv unterstützt. Während in Deutschland die Wachstumsmöglichkeiten begrenzt sind, gibt es in anderen Ländern und in Übersee noch interessante Potentiale für uns. Wir müssen berücksichtigen, dass unsere Kunden immer internationaler ausgerichtet sind und von uns erwarten, einen Auftraggeber an mehreren Standorten europa- oder sogar weltweit zu bedienen.

Aber lesen Sie selbst! Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und freue mich auf den intensiven, persönlichen Austausch bei allen zukünftigen Gelegenheiten.

Ihr

Marc Steffen



INOX INTELLIGENCE.

INHALTSVERZEICHNIS

Brand News

Der Herr der Sägen. 04
Die neue Sägeautomation in Bönen.

International Affairs

Mit Erfahrung zum Erfolg. 06
STAPPERT Nederland auf Erfolgskurs.

Export on Tour. 08
Messeauftritte in Asien.

Parla italiano? 09
Der italienische Exportmarkt.

Customer Portrait

Vom Melkeimer zum Weltunternehmen. 10
Die Herrmann Waldner GmbH & Co. KG im Porträt.

Products

Flachstahl-Sortiment erweitert. 12
Aufstockung des Werkstoffes 1.4305.

1.4550 – der Werkstoff für den besonderen Einsatz. 12
Neue Stahlspezialität ab Lager verfügbar.

Systemlösungen für die Wassertechnik. 13
Aus der Wassertechnik ist Edelstahl nicht mehr wegzudenken.

Flashlights

Allein unter Männern. 14
Christin Lang ist die erste weibliche Fachkraft für Lagerlogistik.

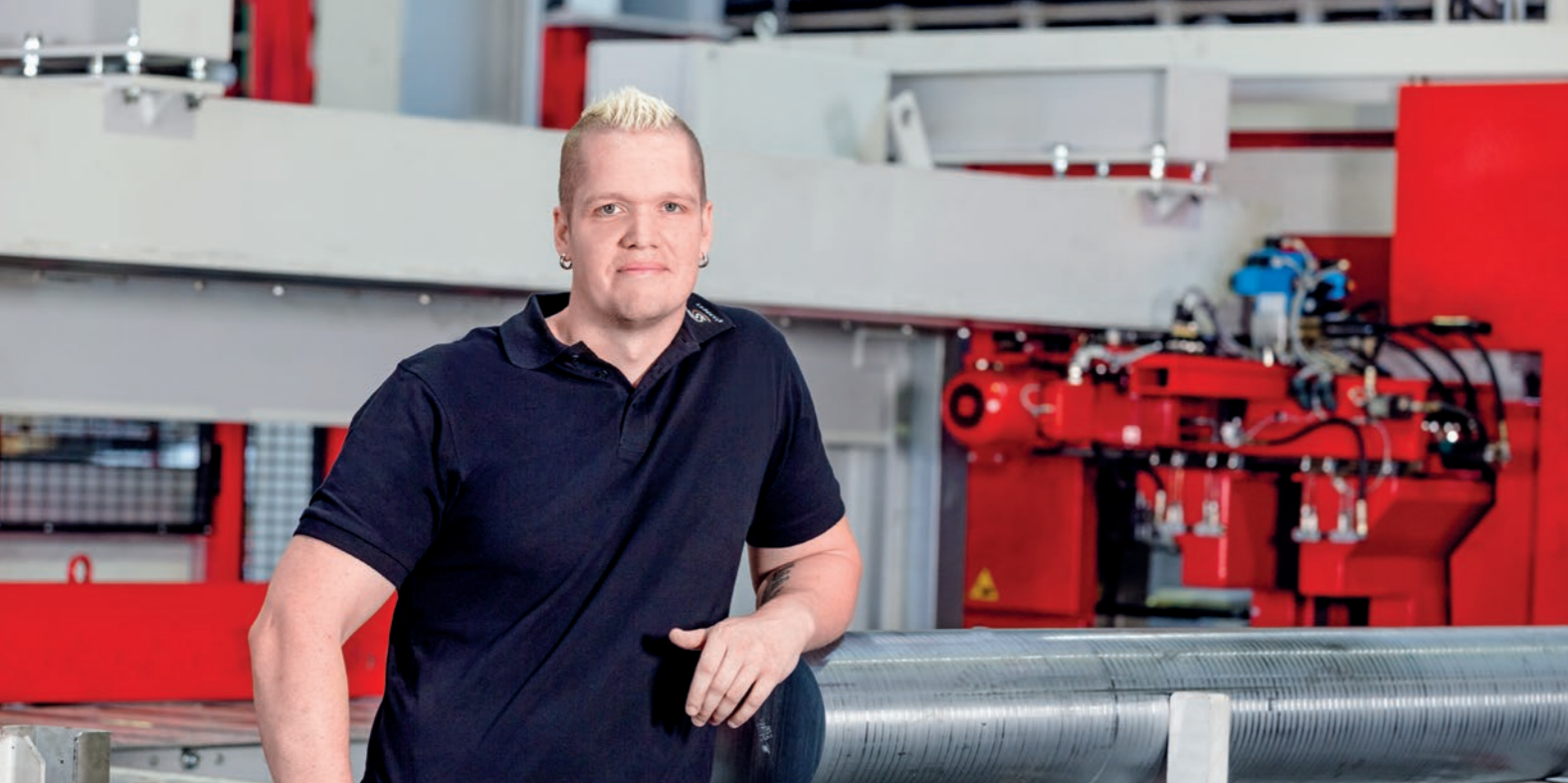
Edelstahl im Blut. 15
Christer Nilsson ist neuer Geschäftsführer bei STAPPERT Sverige.



Impressum

Redaktion:
STAPPERT Deutschland GmbH
Anschritt:
Willstätterstraße 13
40549 Düsseldorf
Telefon: 0211 5279-0
Telefax: 0211 5279-177
E-Mail: deutschland@stappert.biz
Website: www.stappert.biz/deutschland





Tim Heistermann arbeitete sich vom Auszubildenden zum stellvertretenden Betriebsleiter hoch und ist heute Herr über 15 Sägen

BRAND NEWS

Der Herr der Sägen.

Tim Heistermann ist stellvertretender Betriebsleiter im Lager der STAPPERT Deutschland GmbH in Bönen. Kaum ein anderer kennt sich dort mit den vielfältigen Sägen so gut aus wie er.

Der „Ferrari“ steht gleich am Anfang der Lagerhalle. Diesen Spitznamen haben die Mitarbeiter des Logistikzentrums der STAPPERT Deutschland GmbH in Bönen der noch recht neuen Sägeautomation gegeben. „Ferrari deshalb, weil sie einfach das beste Stück im Sägepark ist“, sagt Tim Heistermann. Dabei steht er vor der riesigen Maschine. Schwarze Hose, schwarzes T-Shirt. An den Füßen Sicherheitsschuhe und auf dem Kopf einen Helm. Seit Tim Heistermann am 1. September 2000 seine Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik bei STAPPERT begonnen hat, beschäftigt er sich mit den Maschinen, die selbst 650 x 800 mm dicke Edelstahl-Blöcke trennen. „Ich habe meine Ausbildung noch im alten Lager in Westhofen begonnen“, erzählt der 33 Jahre alte Familienvater. Damals standen den Mitarbeitern lediglich fünf verschiedene Sägen zur Verfügung. In Bönen sind es heute 15, darunter seit neuestem auch die hochmoderne Sägeautomation.

Automatisierte Sägeprozesse.

Bis zu sieben Langprodukte zwischen 100 und 250 mm Durchmesser können Heistermann und seine Mitarbeiter bei der aktuellen Einstellung dort einlegen. Entsprechend programmiert, kann die Säge selbstständig mehrere verschiedene Aufträge hintereinander abarbeiten. Auf diese Weise kann das Prunkstück, das in Zusammenarbeit mit dem Sägenhersteller Behringer eigens für die Bedürfnisse im Bönener STAPPERT-

Lager entwickelt wurde, einige Stunden völlig autark sägen. „Das hilft uns im alltäglichen Ablauf enorm“, sagt Heistermann. Denn die oberste Maxime lautet: Die Sägen müssen laufen. Und das tun sie beinahe rund um die Uhr. Allenfalls, wenn ein Sägeblatt gewechselt werden muss oder eine der seltenen Störungen aufgetreten ist, müssen die Maschinen kurz gestoppt werden. „Wenn das Blatt nicht mehr richtig läuft, merkt man das sofort“, erklärt der Fachmann. Der sonst erstaunlich leise Sägeprozess wird plötzlich laut, die Maschine vibriert und das Schnittbild ist nicht mehr sauber. Die Schnittfläche wird wellig, Riefen bilden sich. „Wir haben hohe Qualitätsansprüche an unsere Schnitte“, sagt Heistermann. „Abweichungen vom geraden Schnittbild werden nicht toleriert.“

Experte mit Begeisterung.

Tim Heistermann hat sich in den vergangenen 16 Jahren an den verschiedenen Sägen eine Menge Fachwissen angeeignet. Er kann stundenlang über Sägen, Sägeblätter und Schnittbilder erzählen. Seit er im vergangenen Jahr den Posten des stellvertretenden Betriebsleiters bekam, steht er kaum noch selbst an der Säge. Auch aus dem Schichtdienst rund um die Uhr ist er raus. Stattdessen kümmert er sich darum, dass die Sägen immer ausreichend zu tun haben. Manchmal springt er aber auch noch ein. „Das fühlt sich dann immer wieder gut an“, sagt er.

Service für die Kunden.

Zwischen 3 und 6 m sind die meisten Stäbe lang, wenn sie im Lager ankommen. Die Männer an den Sägen schneiden diese dann den Kundenwünschen gemäß zurecht. „Die Nachfrage nach gesägten Teilen ist sehr hoch. Da ist es gut, dass wir unsere Abläufe optimiert haben“, sagt Heistermann. So vergehen vom Auftragseingang über die Kommissionierung bis hin zur Auslieferung der fertig gesägten Teile meist weniger als zwei Werkzeuge. Das ist durchaus erstaunlich, denn die Sägen müssen harte Arbeit leisten, um die dicken Stahlteile in zwei Stücke zu trennen. „Die Länge eines Sägeprozesses hängt zum einen vom Durchmesser des Rohlings ab“, erklärt Heistermann. Zum anderen aber auch von der Werkstoffsorte. Denn es gibt weichere und härtere Stähle. Vor allem die Superduplex-Stähle stellen selbst die stärksten Sägen vor große Herausforderungen. Und nicht nur die Sägen. Auch die Sägeblätter.

Auf die Details kommt es an.

„Entscheidend für den Erfolg des Sägevorganges ist auch die Zahnteilung des Sägeblatts“, sagt Heistermann. Hier gibt es ganz unterschiedliche Versionen. Um die Unterschiede zu demonstrieren, greift er in eine Tonne, in der verschiedene Sägeblätter lagern. Diese sehen ganz anders aus, als man sich Sägeblätter vorstellt. Statt dicker Scheiben sind es eher lange Bänder, die auf zwei große Laufräder in der Sägemaschine eingespannt werden. Bis zu 8,8 m lang sind diese Blätter mit ihren unzähligen „Haifischzähnen“. „Insgesamt sägen wir über 40 verschiedene Werkstoffe mit unterschiedlichen Durchmessern“, sagt Heistermann. Darunter sind U-Profile, Winkel, Rund- und Vierkantstähle. Jede der 15 Sägen ist auf bestimmte Durchmesser abgestimmt. „Das heißt, wir haben in unterschiedlichen Sägen auch verschiedene Sägeblätter, um die bestmögliche Qualität des Sägeschnittes und einen hohen Ausnutzungsgrad der Sägemaschinen zu erreichen. Das machen wir so, damit wir immer jeden Kundenwunsch erfüllen können“, sagt Heistermann.



Innovationswerkstatt Bönen.

Weil STAPPERT so große Erfahrung mit dem Sägen von Edelstahl hat, kommen auch häufig Sägebandhersteller, um im Lager Bönen testen zu lassen, wie gut ihre Neuentwicklungen in der Praxis funktionieren würden. „Auch wenn die vorher noch so von ihrem Produkt schwärmen. Bisher haben wir noch alles in zwei Teile bekommen“, sagt Heistermann und lacht. Dann hat er aber auch genug erzählt. Über die Sägen, die Blätter und die Werkstoffe. Er muss zurück an seinen Arbeitsplatz, von dem aus er das gesamte Sägezentrum überblicken kann und sich deshalb tatsächlich ein bisschen wie der „Herr der Sägen“ fühlt.

Schnell und individuell.

Seit Anfang 2016 ist der Standort Bönen um eine Attraktion reicher: Die 17,27 m lange neue Sägeautomation, die in Zusammenarbeit mit dem Sägenhersteller Behringer eigens für die Bedürfnisse im STAPPERT-Lager entwickelt wurde, erfreut Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen. Spezielle Kundenwünsche können künftig kurzfristig und flexibel erfüllt werden. Mit Hilfe einer entsprechenden Programmierung kann die Supersäge zudem selbstständig mehrere Aufträge hintereinander abarbeiten – und das völlig autark.

Weitere Besonderheiten:

- Abschnittlängen werden bis 3.000 mm gepuffert und dünne Scheiben auftragsbezogen in Schubladen geschoben.
- Reststücke werden gesondert auf Rücklagerplätzen abgelegt.
- Begradigungsschnitte werden auf entsprechende Ablageplätze verschoben.
- Eine Signiereinrichtung ermöglicht die Hartstempelung gemäß Kundenwunsch.

Der neue Sägeautomat signalisiert allerdings nur den Beginn der Erweiterung in Bönen. Bereits in diesem Jahr wurden erweiterte Bodensondierungen vorgenommen. Mit dem geplanten Anbau in Bönen wird auch eine weitere vollautomatische Sägeautomation den Betrieb aufnehmen.

Mit Erfahrung zum Erfolg.

Nach stürmischen Anfangsjahren geht es bei STAPPERT Nederland konstant aufwärts. Die Erfahrung des Geschäftsführers Koos Sassen beschert der Niederlassung nicht erst seit ihrem Umzug nach Zwijndrecht große Verkaufserfolge.



Das STAPPERT Nederland-Team mit Koos Sassen (li.)

Die 1976 als Tochter von Leonard Bors gegründete Firma Von der Linde Stahl ist einer der führenden Händler für Edelstahl-Produkte in den Niederlanden – und schon seit 1978 Teil der STAPPERT-Gruppe. Nach 37 Jahren am Standort Dordrecht hat STAPPERT Nederland BV 2015 in Zwijndrecht ein neues Zuhause gefunden.

Koos Sassen ist seit Beginn der STAPPERT-Ära, also seit 1978 dabei, wurde 1983 Geschäftsführer und hat den Aufstieg der Firma maßgeblich beeinflusst. Der Musikliebhaber und Gitarrenfan hat in seinen mehr als 40 Jahren Berufserfahrung viel erlebt und lässt interessierte Zuhörer gern an seinen reichhaltigen, oftmals sehr amüsanten Erfahrungen teilhaben.

Ob nächtliche Anrufe von ägyptischen Kunden oder brennende Büroräume – Koos Sassen hat schon alles erlebt.

Seine langjährige Erfahrung ist sicher auch einer der Gründe, warum das Unternehmen die schwierige Zeit nach der Ausgliederung der Produktlinie ABRA im Jahre 2011 so gut überwunden hat. Der verschleißfeste Stahl von ABRA, in der Region Dordrecht ein äußerst gefragtes Gut, war eine der Haupteinkaufsquellen von STAPPERT Nederland. Auf Nachfrage erzählt Sassen: „Das mit ABRA war politisch und kommerziell gesehen ein Hammerschlag, ab dann mussten wir die Marge eben nur noch mit dem Verkauf von Edelstahl reinholen.“



In diesem Bürogebäude ist STAPPERT Nederland zu finden, zentral in der Nähe des Bahnhofs und mit Autobahnanbindung

Heute konzentriert sich das Team aus den Niederlanden vor allem auf den Verkauf von nichtrostenden Stabstählen. Da alle Produkte direkt vom Lagerstandort in Bönen bezogen werden, genießt STAPPERT Nederland einen ungemein großen Vorteil gegenüber seinen nationalen Konkurrenten, die in der Regel nicht aus einem so breiten Portfolio schöpfen können. So sind auch spezielle Werkstoffe, Produkte und Abmessungen aus dem Bereich Rohre und Rohrzubehör bei den niederländischen Kollegen jederzeit erhältlich.

Teil einer starken Gruppe.

Jährlich vertreibt das Team um Koos Sassen mehrere Tausend Tonnen Edelstahl an ca. 600 Kunden, vorwiegend aus den Bereichen Zerspanungstechnik sowie Maschinen- und Apparatebau. Von Großkunden, die etwa zwei Drittel der Produkte beziehen, bis hin zum kleineren Bedarfsträger ist alles dabei. Mit Wachstumsraten von jährlich 10 bis 15 % entwickelt sich die STAPPERT-Tochter damit stetig. Laut Sassen ist dies vor allem auf die Unterstützung des Mutterkonzerns zurückzuführen: „Seit wir STAPPERT sind, können wir unheimliche Steigerungen verzeichnen – weil wir neben den Spezialitäten auch die Standardprodukte marktgerecht anbieten können.“

Ein fest zusammengeschweißtes Team.

Und das alles gelingt STAPPERT Nederland mit gerade einmal neun Personen! Bei so einem kleinen Team ist es wichtig, dass sich alle gut verstehen. Eine lockere Atmosphäre und die Tatsache, dass man sich duzt, tragen dazu bei. Die Aufgaben sind klar verteilt – vor allem auf eine Person kann und will Koos

Sassen nicht verzichten: „Renate ist meine linke und meine rechte Hand, eigentlich auch mein linkes und rechtes Auge.“ 2013 hat STAPPERT Nederland sein Team auch wieder um einen aktiven Außendienstler, „den Warner“, verstärkt, was laut Sassen äußerst gut funktioniert: „Ich bin ein großer Fan des Außendienstes.“ Für das ehrgeizige Ziel, die gesamte Niederlande abzudecken, sucht Sassen aber dringend einen zweiten Außendienstler, der den Norden erschließen soll. Die Nachfrage ist groß. Deshalb können Koos Sassen und sein Team in eine positive Zukunft blicken.



Sein Büro hat sich Gitarrenfan Koos Sassen farbenfroh eingerichtet

Export on Tour.

September – Tube China.

Die Tube China ist eine internationale Fachmesse für die Rohr- und Rohrleitungsindustrie, die vom 26. bis 29. September in Shanghai stattfand. Sie gehört zu den weltweit größten Fachmessen für Rohr- und Pipe-Technologien und ist nur für Fachbesucher zugelassen. Diese kommen aus den unterschiedlichsten Branchen wie der Eisen-, Stahl-, Metall-, Automobilzuliefer-, Elektro-, Bau-, Erdöl-, Erdgas- und Chemieindustrie sowie aus der Energie- und Wasserversorgung. STAPPERT ist eine feste Größe im Ausstellerverzeichnis, denn seit 2004 ist das Unternehmen auf der alle zwei Jahre stattfindenden Messe vertreten. Und obwohl die Intervalle relativ klein sind, wundern sich die Exportmitarbeiter von STAPPERT immer wieder über die rasante Entwicklung, die die Stadt in der Zwischenzeit genommen hat. Waren in den ersten Jahren kaum Fachbesucher der englischen Sprache mächtig, ist es heute bereits oft der Taxifahrer auf dem Weg zum Messegelände. Und wenn man noch vor zwei Jahren einen neuen gigantischen Wolkenkratzer bestaunt hat, wurde dieser zwei Jahre später bereits vom nächsten Bauprojekt übertroffen. Aber Shanghai ist nicht nur Ausdruck einer sich rasant entwickelnden Wirtschaft, sondern auch ein Ort, der die Länder Asiens näher zusammenbringt. Denn wer hätte es vor einigen Jahren noch für möglich gehalten, dass eine Messe in China Besucher aus Taiwan oder Thailand anziehen würde? Für Martina Stöver und ihr Team ist Shanghai eine perfekte Plattform, um das Geschäft in ganz Asien anzukurbeln. Deshalb ist die nächste Tube China im Kalender für 2018 bereits fest eingeplant.

November/Dezember – OSEA Singapur.

Vom 29. November bis 2. Dezember fand in Singapur zum 21. Mal die OSEA 2016 statt. Vor 40 Jahren war diese Verbindung aus Messe und Kongress für die Experten der Öl- und Gasindustrie ins Leben gerufen worden. 1.000 Aussteller aus 48 Ländern präsentierten sich auf der Messe. Auch STAPPERT war mit einem Stand vertreten. Für das Unternehmen war die Teilnahme eine Premiere, für Martina Stöver, die Leiterin der Exportabteilung, war die Reise nach Singapur eine Rückkehr zu den Wurzeln. Denn ihre erste Asienreise im Auftrag von STAPPERT führte sie 1998 genau in diese brodelnde Metropole. Die Öl- und Gasindustrie befindet sich in einer schwierigen Phase. Trotzdem oder gerade deshalb wollte STAPPERT hier Präsenz zeigen und die Wende zum Positiven mit einläuten. Knapp 16.000 Menschen besuchten die Veranstaltung, weshalb sich Martina Stöver mit ihrem Team über viele interessante Gespräche freuen konnte.

Rostfreier Edelstahl ist weltweit gefragt. Da versteht es sich von selbst, dass STAPPERT mit seiner INOX INTELLIGENCE auch auf entfernten Marktplätzen vertreten ist. Hier einige ausgewählte Anlässe.



Kunden aus Taiwan und Thailand zu Besuch auf dem STAPPERT Messestand



Die glitzernde Metropole Singapur wurde diesen Winter zum Schauplatz der OSEA

Parla italiano?

Diese Frage wurde Martina Stöver, der Leiterin des Exports, in den letzten Wochen häufiger gestellt. Denn seit Mitte September ist sie unterwegs, um den italienischen Markt für das Produktportfolio von STAPPERT zu erschließen.



Italien gehört zu den größten Märkten für Edelstahl-Produkte in Europa. Ein guter Grund für den ausgewiesenen Edelstahl-Experten STAPPERT, hier aktiv zu werden. Mit seinem umfangreichen Produktportfolio direkt ab Lager, inklusive der vielen Sonderwerkstoffe, ist STAPPERT den meisten Mitbewerbern am italienischen Markt deutlich überlegen. Aber tatsächlich ist das Unternehmen hier ein absoluter Neuling und kaum bekannt. Also keine leichte Aufgabe, die dort auf die Exportleiterin Martina Stöver wartet.

Startpunkt Norditalien.

Der reiche und hoch industrialisierte Norden des Landes ist für STAPPERT der beste Startpunkt, um die italienischen Kunden für sich zu gewinnen. Deshalb machte sich Martina Stöver Ende September und Anfang Oktober auf den Weg, um in Mailand, Vicenza, Venedig und Parma Gespräche zu führen und Kontakte zu knüpfen. Wieder einmal kam ihr dabei ihr internationales Netzwerk zugute. Denn über geschäftliche Kontakte, die sie sich in den letzten 19 Jahren ihrer Tätigkeit für STAPPERT erarbeitet hatte, wurden Türen geöffnet und Ansprechpartner vermittelt. Dabei zeigte sich schnell: Italien ist ein schwieriger Markt, denn man bleibt gerne unter sich. Wer mit Italienern Geschäfte machen möchte, muss behutsam ihr Vertrauen gewinnen. Das erfordert Geduld und viel Präsenz vor Ort. Für die Präsenz will Frau Stöver sorgen und in Geduld – die nicht zu ihren Stärken gehört – will sie sich üben. Nach ihrer Einschätzung wird es zwei bis drei Jahre dauern, bis STAPPERT sich hier als feste Größe etabliert hat. Die räumliche Distanz zu den Neukunden in Italien will STAPPERT mit dem Service einer „Frei Haus“-Lieferung überwinden. Und auch sprachlich sollen Barrieren überwunden werden. Da nur sehr wenige Italiener Englisch sprechen, werden die Exportmitarbeiter, inklusive Martina Stöver, Italienischkenntnisse aufbauen müssen.



Aus einer der ersten Lieferungen nach Italien stellte der Kunde diese Komponenten her (oben li.)

Erste Erfolge.

Doch auf dem Weg zum Ziel gibt es schon Teilerfolge zu feiern. So konnte Martina Stöver sechs Neukunden in Italien gewinnen und erste kleinere Aufträge generieren. Darüber hinaus führte sie unzählige Gespräche in positiver Atmosphäre und legte damit die Basis für zukünftige Geschäfte. Dabei kam ihr die Mentalität der Italiener entgegen, die sie als extrem warmherzig und gastfreundlich beschreibt. Bei geschäftlichen Terminen kam es nicht selten vor, dass alles mit einem gemeinsamen Essen und Kennenlernen begann, ehe die Sprache auf Edelstahl kam. Aber auch außerhalb der Geschäftswelt begegneten ihr die Menschen mit großem Respekt und entspannter Freundlichkeit. Die angenehmen Temperaturen in diesem Frühherbst sowie der unvergleichlich gute Espresso trugen ihren Teil zum Wohlbefinden bei.

Umso schöner, dass dies erst der Anfang der Aktivitäten von STAPPERT in Italien war. Die Teilnahme an der „Made in Steel“ vom 17. bis 19. Mai 2017 in Mailand ist bereits beschlossene Sache. Bei dieser Gelegenheit wird das Unternehmen mit seiner umfangreichen INOX INTELLIGENCE die italienische Fachwelt begeistern und die Bekanntheit der Marke deutlich erhöhen.

Vom Melkeimer zum Weltunternehmen.

Gestartet im Jahre 1908 als Flaschnerei, hat sich die Waldner-Unternehmensgruppe zu einem der weltmarktführenden Hersteller für Laboreinrichtungen, Prozessanlagen und Verpackungsmaschinen für die Nahrungsmittel-, pharmazeutische und chemische Industrie entwickelt. Heute beschäftigt das Unternehmen mit Hauptsitz in Wangen im Allgäu rund 1.400 Mitarbeiter und besitzt Tochterunternehmen in der ganzen Welt. Im Interview erzählt der geschäftsführende Gesellschafter Karl Angele von Höhepunkten und Herausforderungen des Unternehmens.

Sie sind als Geschäftsführer und Verkaufsleiter der Hermann Waldner GmbH, die zur Waldner Holding gehört, für die Sparten Dosomat, Process Systems und Wassertechnik zuständig. Können Sie kurz darstellen, welche Aufgabenstellungen innerhalb dieser Bereiche auftreten?

Das sind drei komplett unterschiedliche Bereiche. Einerseits bauen wir Maschinen zum Füllen und Verschließen von Bechern. Das ist die Sparte Dosomat. Der Dosomat wurde vor 70 Jahren erfunden, danach wurde der Name in vielen Ländern patentiert. Deshalb ist es heute unser geschützter Name. Die von uns fertig gebauten Dosomaten werden von den Kunden zum Füllen und Verschließen von Behältern gekauft. Das heißt, wenn Sie einen Joghurt oder eine Marmelade kaufen, dann wurden die Becher oder Gläser mit Produkten des Marmeladen- oder Joghurtherstellers befüllt. Und dieses Füllen und Verschließen von vorgefertigten Behältern erfolgt im Werk der Hersteller durch unsere Maschinen. Schließlich werden die gefüllten Becher am Ende noch in Kartons verpackt. Diese Maschinen bauen wir auch. Wir bauen also vom Einzelstück bis hin zu kompletten Systemen – ganze Linien können so an die Kunden geliefert werden.

Die Sparte Process Systems hat früher Tank- und Behälterbau geheißen. Zunächst war der Hauptkundenkreis für den Behälterbau die Milchwirtschaft und die angegliederten Industriesektoren. Seit Anfang der 70er Jahre stellen wir auch Druckbehälter und -apparate für die Chemie, für die Pharmazie und für die Lebensmittelindustrie her. In den 80er Jahren gewann der Bau von Kochanlagen für die Lebensmittelindustrie immer mehr an Bedeutung. Fruchtanteile für Joghurts oder auch Marmeladen werden auf Kochanlagen von Waldner hergestellt. In den 90er Jahren wurde schließlich mit dem Bau von Isolatoren, Trockenschränken und Containments für neue Märkte begonnen.

Und dann gibt es noch die Wassertechnik. Wir kaufen und verkaufen etwas, z. B. Ventile, Ablaufrinnen, Hähne und



Wasserhähne. In der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, in Chemie und Pharmazie, Krankenhäusern und Großküchen fallen in großem Umfang Spülvorgänge und Abwässer an. Hier hilft die Wassertechnik von Waldner, Flüssigkeiten ebenso hygienisch wie ökonomisch zu entsorgen.

Herr Angele, was, würden Sie sagen, ist das Besondere am Unternehmen Hermann Waldner?

Die Hermann Waldner GmbH & Co. KG ist als eigenständige Gesellschaft unter der Waldner Holding GmbH & Co. KG angesiedelt. Wir sind 107 Jahre alt und inhabergeführt, stabil, seriös, loyal. Wir haben ein kontinuierliches Wachstum zu verzeichnen und investieren unglaublich viel in die Modernisierung des Unternehmens. Dabei haben wir immer die Kundenwünsche fest im Blick. Sie sind für mich die Könige. Wenn ein Kunde sagt: Ich möchte die Maschine so haben, dann baue ich sie so. Mit meinen Bausteinen, die an die Ansprüche des Kunden angepasst werden. Da wird dann überlegt, ob der Kunde einen Rundläufer oder eine Inline-Maschine mit einer oder mehreren Bahnen benötigt. 1970 haben wir bereits mit dem Dosomat 20 auf zehn Bahnen 20.000 Becher befüllen können. Es gibt aber auch Kunden, die ganz neue Ideen für spezielle Produkte haben.

Wie hat die Erfolgsgeschichte Ihres Unternehmens begonnen?

Hermann Waldner hat den ovalen Melkeimer aus Aluminium erfunden, der eine Innovation war, da er beim Melken einfacher zwischen die Füße passte und mit den Beinen gehalten werden konnte. Das Unternehmen konzentrierte sich am Anfang auf die Produktion von milchwirtschaftlichen Gegenständen, die dabei halfen, die Milch zu verarbeiten: Milchsiebe, Milchtanks, Käsebruchwannen. Später wurden dann Käsereianlagen und die ersten „Labortische“ für die milchwirtschaftliche Lehr- und

Forschungsanstalt in Wangen produziert. Eigentlich ist alles aus dem Allgäu, aus der Milch entstanden. Wir haben deshalb vor 30 Jahren mit dem Spruch geworben: „Waldner – am Anfang war alles Käse!“

Wie sind Sie selbst zur Hermann Waldner GmbH gekommen?

Das war Zufall. Waldner suchte jemanden, da habe ich mich gemeldet – und schon war ich da. 1973 habe ich in der Konstruktion der Füll- und Verschleißmaschinen angefangen, 1975/1976 war ich technischer Leiter. Und mit 33 Jahren bin ich schon Chef dieser Abteilung geworden, also Prokurist. Anton Waldner hat immer an mich geglaubt, ein toller Kerl – wir haben bis zu seinem Tod 1998 zusammen gearbeitet. Damals war ich der Jüngste, heute bin ich der Älteste. Aber ich bin heute genauso motiviert wie am ersten Tag.

Sie haben ein TÜV-zertifiziertes Umweltmanagementsystem. Ist Ihren Kunden das Zertifikat wichtig?

Ich habe noch nie in meinem Leben das Zertifikat wirklich gezeigt. Unsere Kunden wissen, dass wir nur mit den besten Lieferanten zusammenarbeiten. STAPPERT, z. B. liefert den Edelstahl für unsere Maschinen stets in höchster Qualität und zu guten Preisen. Unsere Aktivitäten orientieren sich an den weltweit bekannten Standards. Um sicherzustellen, dass wir die internationalen Anforderungen erfüllen, lassen wir uns aber jährlich durch eine unabhängige Stelle prüfen und zertifizieren.

Was erwarten Sie denn von einem Lieferanten wie STAPPERT?

Ein Lieferant ist für mich ein Partner. Ganz wichtig sind Loyalität und Treue, eine bevorzugte, korrekte Lieferung und beste Preise.

Was ist der Unterschied zwischen Ihren Maschinen und denen der Konkurrenz?

Da gibt es riesige Unterschiede. Die Hermann Waldner GmbH & Co. KG hat einen sehr guten Ruf. Wir bieten höchste Qualität und die hat eben auch ihren Preis. Wartung und Service spielen für uns eine große und wichtige Rolle. Wir können schnell reagieren, weil wir fast alles auf Lager haben. Dennoch ist Langlebigkeit nicht allen Kunden wichtiger als der Preis. Wenn Sie z. B. eine



Der Dosomat in Aktion



Maschine für eine Million Euro kaufen, haben Sie in den nächsten Jahren noch mit ca. 100.000 Euro Wartungskosten zu rechnen. Also bezahlen Sie insgesamt 1,1 Millionen Euro. Kaufen Sie eine andere Maschine für 900.000 Euro, haben dann aber in den nächsten Jahren Wartungskosten von 400.000 Euro, dann haben Sie letztlich 1,3 Millionen Euro bezahlt. Viele Kunden sehen das aber nicht so, weil sie denken: „Ich lebe ja jetzt und weiß nicht, was in ca. fünf Jahren ist.“ Also kaufen sie die vermeintlich preiswertere Maschine aufgrund eines kurzfristigen Denkens.

Was war Ihr bisher interessantester Auftrag?

Der interessanteste und größte Auftrag war der von Kraft. Dabei ging es um die Tassimo-Kaffeekapseln, ein Auftrag in Millionenhöhe. Wir haben 15 Anlagen mit je 48 Bahnen konstruiert. Meine Mitarbeiter haben den Auftrag mit Bravour durchgezogen. Die Erfahrungen aus diesem Auftrag haben uns geholfen, andere Kundenanfragen zu erfüllen. Es ging z. B. um Tabak, der in Wasserpfeifen geraucht wird. Ich wurde gefragt, ob ich mir vorstellen könne, Shisha-Tabak zu portionieren und in kleine Behälter abzufüllen, also ähnlich wie bei Kaffee – den George Clooney bewirbt – gebrauchsfertige Tabak-Kapseln oder -Pads herzustellen. Gar nicht so einfach, aber wir haben einen Dosomaten konstruiert, der den klebrigen Tabak in verbrauchsfertige Kapseln abfüllt. Diese werden nun in Beirut verkauft. Die Leistung ist immer dem gesamten Team anzurechnen, auch wenn ich die Kontakte zu den Auftraggebern knüpfe. Networking ist ein wichtiger Teil unseres Geschäftes. Und persönliche Verbindungen, insbesondere auch auf der zweiten Ebene, z. B. unter den Monteuren, sind unverzichtbar.

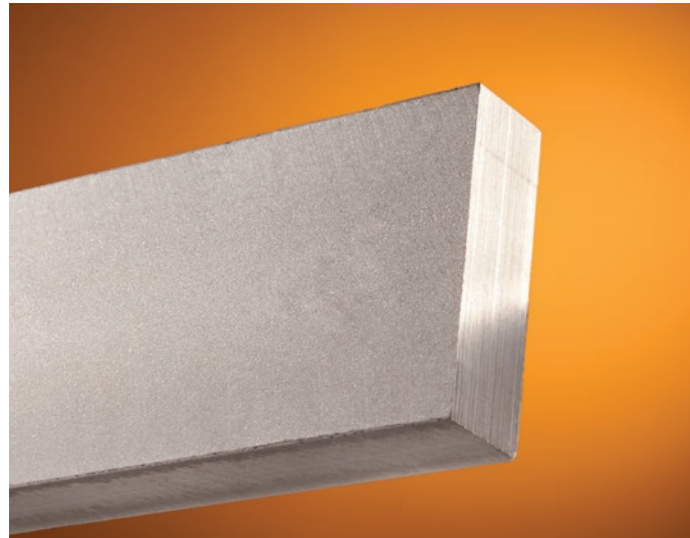
Herr Angele, haben Sie auch Freizeit?

Ja klar! Ich bin verheiratet und habe zwei Kinder und zwei Enkel, neun und zehn Jahre alt. Ich bin geschäftlich sehr viel in der ganzen Welt unterwegs. Auch am Wochenende. Aber mein Familienleben und die Zeit mit der Familie sind mir sehr wichtig.

Herr Angele, vielen lieben Dank für das interessante Interview.

Kaltgeformtes Flachstahl-Sortiment erweitert.

Aufgrund der großen Nachfrage nach Flachstahl des Werkstoffes 1.4305 wurde das Lagersortiment bei STAPPERT noch einmal deutlich aufgestockt.



Wie in der vergangenen Ausgabe bereits berichtet, ist kaltgeformter Flachstahl eines der wichtigsten Produkte für die weiterverarbeitende Industrie. Der Werkstoff 1.4305 findet vorwiegend Anwendung im Maschinenbau. STAPPERT ist hier Vorreiter in Bezug auf die Vielfalt an Werkstoffen und Abmessungen. Um dieser Rolle auch weiterhin gerecht zu werden, sind ab sofort folgende Flachstahl-Abmessungen des Werkstoffes 1.4305 direkt ab Lager verfügbar:

- 25-6, 25-12, 25-15 und 25-20.
- 50-6, 50-12 und 50-25.
- 60-6 und 60-25.
- 70-10, 70-15, 70-20, 70-30 und 70-40.
- 80-25.
- 100-8, 100-25 und 100-40.
- 120-10, 120-12, 120-15 und 120-20.

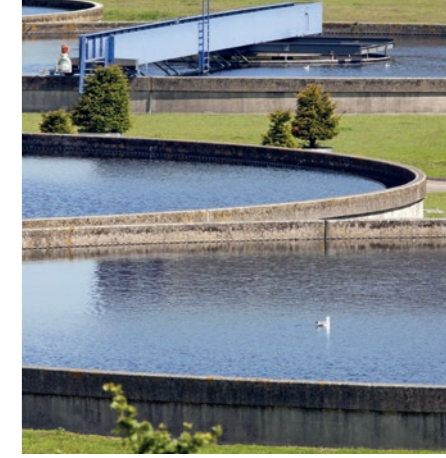
1.4550 – der Werkstoff für den besonderen Einsatz.

Das Besondere an STAPPERT sind die vielen Stahlspezialitäten, die hier ab Lager verfügbar sind. So z. B. Rundstäbe aus dem Werkstoff 1.4550, der jetzt das Portfolio erweitert.

Dieses besondere Langprodukt wird mehrfach zertifiziert (1.4550/AISI 347/347H und UNS S34700/S34709) eingelagert und ist u. a. für Anwendungen im Apparate- und Anlagenbau, den Kraftwerks- und Maschinenbau, den Druckbehälterbau sowie für die chemische Industrie und den Energiesektor geeignet. Der Werkstoff 1.4550 ist ein schwach magnetisierbarer, austenitischer Chrom-Nickel-Stahl, der bei Temperaturen von 270 °C bis ca. 900 °C (an Luft) eingesetzt wird. Bei Temperaturen bis ca. 400 °C weist der Werkstoff eine gute Beständigkeit gegenüber interkristalliner Korrosion auf. Weiterhin ist der Werkstoff gut schweißbar. Rundstahl aus dem Werkstoff 1.4550 kann grundsätzlich mit einem 3.1 Abnahmeprüfzeugnis geliefert werden und ist in Herstellungslängen von 4 bis 6,2 m und in Durchmessern von 20 bis 150 mm ab Lager erhältlich.



Systemlösungen für die Wassertechnik.



Aus der Wassertechnik ist Edelstahl nicht mehr wegzudenken. Die dauerhafte Sicherung höchster Wasserqualität erfordert den Einsatz geeigneter und langlebiger Werkstoffe mit hervorragenden Eigenschaften.

Aufgrund ihrer guten Korrosionsbeständigkeit sind Edelstähle für einen weiten Bereich der Wassertechnik geeignet. Sie finden z. B. in der vierten Reinigungsstufe bei der biologischen Reinigung von industriellen und kommunalen Abwässern Anwendung. Voraussetzung für eine lange Lebensdauer der rund um die Uhr beanspruchten Leitungsrohre ist hier vor allem die Wahl der richtigen Werkstoffe.

Deswegen ist die Wassertechnik ein kritischer Bereich, in ihr nimmt Deutschland eine Schlüsselrolle ein. Für STAPPERT ist dies eine Herausforderung. Der Spezialist für rost-, säure- und hitzebeständige Stähle sieht hier ein interessantes Geschäftsfeld und hat speziell für diese Anwendungen sein Sortiment im Bereich der nahtlosen Leitungsrohre und auch der längsnahtgeschweißten Rohre (1.4301, 1.4541, 1.4404, 1.4571) erweitert.

Die hier genannten Werkstoffe haben sich in der Wassertechnik bewährt. Außerdem führt STAPPERT Flansche mit reduzierten und vollen Blattstärken von Nennweite 10 bis 600. Passend zum Rohrprogramm werden die hier benötigten Schweiß fittings wie Rohrbogen, Reduzierungen und T-Stücke lagermäßig geführt. Im Bereich der Belüftungs- und Umwälztechnik kommen Vierkant-, Rechteck- und Rundrohre aus den Werkstoffen 1.4404 und 1.4571 zum Einsatz, ohne die moderne Hochleistungsanlagen gar nicht denkbar wären. Auch Sonderwerkstoffe sind bei STAPPERT ab Lager verfügbar.



Rechnungsversand per E-Mail.

Um ein schnelleres, einfacheres Handling sowie eine leichtere Archivierung der Rechnungen zu ermöglichen, erhalten Kunden diese von STAPPERT in digitaler Form. Das kann in zwei Versionen geschehen: entweder als digital signiertes PDF-Dokument per E-Mail oder – nach einmaliger kostenloser Registrierung bei D-Trust – mit qualifizierter elektronischer Signatur als PDF-Dokument, ebenfalls per E-Mail. Damit leistet STAPPERT seinen Beitrag zum papierlosen Büro und zu mehr Nachhaltigkeit.

Klarer, moderner und informativer.

STAPPERT präsentiert sich in neuem, nutzerfreundlicherem Look.

Unter den bekannten Adressen erstrahlen die Homepages der STAPPERT-Gruppe nach technischer, visueller und vor allem inhaltlicher Überarbeitung nun in neuem Glanz. Neben einem modernen, responsiven Design stand vor allem die Anpassung der Informationen an die Bedürfnisse der Zielgruppen im Fokus der Neugestaltung. Wie gewohnt werden Interessierte auch auf den neuen Websites regelmäßig über Neuigkeiten, Produkte und Veranstaltungen auf dem Laufenden gehalten. So erhalten Kunden, Mitarbeiter und Partner ohne großen Suchaufwand einen noch detaillierteren Überblick über die Kernkompetenzen und das Leistungsspektrum der STAPPERT-Gruppe. Überzeugen Sie sich ab Januar 2017 selbst: www.stappert.biz/deutschland



Christin Lang



Ein Teil des Lagerteams Bönen

FLASHLIGHTS

Allein unter Männern.

Christin Lang ist die erste Auszubildende zur Fachkraft für Lagerlogistik bei STAPPERT. Seit Anfang August arbeitet sie im Lager in Bönen. Chef und Kollegen sind begeistert.

Christin Lang blickt aufmerksam auf den Computerbildschirm. Dann noch einmal auf den Papiausdruck. 186 Stäbe 8 mm starker Rundstahl müssen kommissioniert werden. So steht es auf dem Auftrag. Die zierliche junge Frau lässt die Kassette mit den entsprechenden Edelstahl-Produkten aus dem Hochregallager kommen und überprüft die Chargennummer. „Passt“, sagt sie kurz und nickt ihrem Kollegen Matthias Dziuban zu. Anschließend nimmt sie das Bedienteil für den Kran und fährt die beiden an Ketten hängenden schweren Haken in Position. Es kann losgehen.

Selbstständig, sicher, routiniert – Christin Lang wirkt manchmal, als wäre sie ein alter Hase. Dabei hat die 22-Jährige erst vor wenigen Wochen ihre Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik begonnen. Sie ist damit die erste Frau, die STAPPERT in diesem Beruf ausbildet – und sie überzeugt. „Christin macht ihre Sache richtig gut. Sie ist sehr interessiert und arbeitet zuverlässig“, findet ihr Kollege. Auch die Vorgesetzten sind begeistert. „Frau Lang hat unsere Erwartungen bisher voll erfüllt, sie steckt manchen männlichen Auszubildenden in die Tasche“, sagt ihr Chef Christian Rosenberg.

Ein ungewöhnlicher Arbeitsplatz.

Natürlich ist Christin Lang nicht die einzige Frau innerhalb des gesamten Unternehmens. Unter den etwa 70 Auszubildenden, die derzeit bei STAPPERT Deutschland angestellt sind, gibt es viele Frauen. Allerdings machen diese vorrangig die Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau oder zur

Kauffrau im Büromanagement. „Ich wollte aber etwas Handfestes machen. Mir macht der Job wirklich viel Spaß. Er ist enorm vielseitig“, erklärt Lang. Aber ausgerechnet in einem Edelstahl-Lager, in dem täglich mehrere Tonnen des vielseitigen Werkstoffes bewegt werden? „Es erwartet ja niemand, dass ich 100 kg schwere Edelstahl-Produkte herumschlepe“, sagt Lang. Dafür gibt es schließlich den Kran. Mit ihren männlichen Kollegen kommt sie bestens klar: „Das sind hier alles Gentlemen“, sagt sie und lacht. Ihr Vater, bei dem sie aufgewachsen ist, hatte einen mobilen Bühnenverleih – dort hat sie schon früh mit angepackt.

Der wichtigste Grund.

Acht Stunden täglich am Stück hier zu arbeiten, zehrt aber natürlich trotzdem an den Kräften, gibt Lang zu. Zumal auf sie zuhause eine weitere, wenn auch sehr schöne Herausforderung wartet: ihre zweijährige Tochter Amy. Sie ist auch der Grund, warum die junge Mutter jeden Morgen über eine halbe Stunde mit dem Fahrrad von Hamm nach Bönen fährt. „Ich möchte für Amy eine gute und sichere Zukunft aufbauen. Das ist für mich das Wichtigste.“ Einen typischen Arbeitstag gibt es für Christin Lang nicht. Sie geht dorthin, wo sie gebraucht wird. Ganz gleich, ob sie bei der Einlagerung hilft, Aufträge kommissioniert wie an diesem Tag oder Bürotätigkeiten übernimmt. An der Säge hat sie bislang noch nicht gearbeitet. Aber das kommt noch. Und in Bönen ist man sich sicher, dass sie auch diese Herausforderung meistern wird. Sie ist zwar die einzige Frau in der Ausbildung zur Lagerlogistikerin. Allein ist sie deshalb aber noch lange nicht!

FLASHLIGHTS

Edelstahl im Blut.

STAPPERT Sverige hat einen Geschäftsführer gefunden, dessen Leidenschaft für Stahl sogar erblich ist. Die Ziele für die nächsten zehn Jahre sind hochgesteckt – aber Christer Nilsson nimmt die Herausforderung mit schwedischer Gelassenheit an.



Christer Nilsson und einer seiner Mitarbeiter an den Maschinen

2004 machte STAPPERT das schwedische Unternehmen Specialstål AB zu seiner Tochterfirma und damit die Stadt Älmhult zu einem seiner Standorte. Seit Juni 2016 hat STAPPERT Sverige AB einen neuen Geschäftsführer. Christer Nilsson, 58 Jahre alt und ein alter Hase im Stahlgeschäft, hat das Ruder übernommen und freut sich darauf, die INOX INTELLIGENCE im schwedischen Markt bekannter zu machen. Derzeit findet Nilsson noch heraus, wer welche Aufgaben hat, welche Gerätschaften es gibt und wie die Kundenbindung bei STAPPERT gesichert wird. „Die Tage sind einfach zu kurz“, witzelt er.

Stahl, Stahl und nochmals Stahl.

Vertrieb und Marketing von Stahlprodukten haben sich wie ein roter Faden durch Nilssons bisherige Karriere gezogen. Vor STAPPERT war er sieben Jahre als Regionalmanager für Stena Stal AB, ein Unternehmen der Stena Metall Group, tätig. Davor arbeitete er sechs Jahre als Vertriebsleiter für den Stahlhersteller Ovako Steel. „Ein Komplettanbieter von Edelstahl, dessen starke Marke die Kraft hat, die Wettbewerber des Marktes herauszufordern“ – so Nilssons erster Eindruck von STAPPERT – passt perfekt in diese Tradition.

Ehrgeizige Ziele.

Und diese Stärken möchte Nilsson künftig noch weiter herausstellen, um STAPPERT im schwedischen Markt bekannter zu machen und mehr Marktanteile zu gewinnen – er möchte „gesehen werden“.

Langfristige Ziele sind für Nilsson ein gesundes, nachhaltiges Business mit kontrollierten Kosten. In zehn Jahren, da ist Nilsson zuversichtlich, ist STAPPERT der Nummer-eins-Anbieter von Langprodukten aus Edelstahl in Schweden.

Kraft schöpfen aus der schwedischen Natur.

Er blickt äußerst optimistisch in die Zukunft – eine Eigenschaft, für die die Schweden gemeinhin bekannt sind. Auf die Frage, warum die Menschen in seinem Land eigentlich so glücklich sind, hat Nilsson eine klare Antwort: „Die Nähe zu Wald und Feld, die Weite der wunderschönen schwedischen Landschaft – es gibt so gut wie keine Zäune – geben den Menschen ein grundlegendes Gefühl von Freiheit.“ Die weite schwedische Natur ist auch einer der Gründe, warum es Nilsson trotz seiner verantwortungsvollen Position gelingt, auch einfach einmal abzuschalten. Arbeiten an seinem Sommerhaus, das Herumbasteln an Autos oder sein Lieblingssport Golf lassen ihn entspannen.

Und wie es aussieht, scheint die schwedische Leichtigkeit eine Art Erfolgsmodell zu sein – zumindest in Nilssons Familie. Seine erwachsenen Töchter (31 und 33 Jahre alt) sind beruflich beide in seine Fußstapfen getreten. Die Älteste arbeitet bei einem marktführenden Edelstahl-Produzenten und STAPPERT-Lieferanten, die jüngere Tochter ist strategische Einkäuferin bei einem Papiermaschinenbauer, wo sie für den Stahleinkauf zuständig ist. Um die Zukunft des Stahlgeschäfts muss man sich in Schweden also keine Sorgen machen.



In seiner Freizeit genießt Nilsson die schwedische Landschaft von seinem Sommerauto aus

STAPPERT Deutschland GmbH

STAPPERT Deutschland GmbH

Willstätterstraße 13
40549 Düsseldorf
T 0211 5279-0
F 0211 5279-177
deutschland@stappert.biz
www.stappert.biz/deutschland

Export Division

An der Strusbek 54
22926 Ahrensburg
T 04102 4741-0
F 04102 4741-67
export@stappert.biz

Ahrensburg

An der Strusbek 54
22926 Ahrensburg
T 04102 4741-0
F 04102 4741-22
ahrensburg@stappert.biz

Berlin

Landsberger Allee 366
12681 Berlin
T 030 428403-0
F 030 428403-15
berlin@stappert.biz

Bönen

Edisonstraße 19
59199 Bönen
T 02383 957-0
F 02383 957-010
boenen@stappert.biz

Düsseldorf

Willstätterstraße 13
40549 Düsseldorf
T 0211 5279-0
F 0211 5279-190
duesseldorf@stappert.biz

Freiburg

Mitscherlichstraße 8
79108 Freiburg
T 0761 55965-0
F 0761 55965-20
freiburg@stappert.biz

Hannover

Karl-Wiechert-Allee 76
30625 Hannover
T 0511 54097-0
F 0511 54097-61
hannover@stappert.biz

Leipzig

Hugo-Aurig-Straße 7 d
04319 Leipzig
T 0341 65972-0
F 0341 65972-50
leipzig@stappert.biz

Mannheim

Donaustraße 64-66
68199 Mannheim
T 0621 84216-0
F 0621 84216-70
mannheim@stappert.biz

München

Carl-Zeiss-Ring 19 a
85737 Ismaning
T 089 82917-0
F 089 82917-200
muenchen@stappert.biz

Niederaula

Industriestraße 9
36272 Niederaula
T 06625 100-0
F 06625 100-1000
niederaula@stappert.biz

Nürnberg

Am Plärrer 27
90443 Nürnberg
T 0911 393626-0
F 0911 393626-24
nuernberg@stappert.biz

Ulm

Wilhelmstraße 22
89073 Ulm
T 0731 140129-0
F 0731 140129-1000
ulm@stappert.biz

Weil der Stadt

Josef-Beyerle-Straße 13
71263 Weil der Stadt
T 07033 5282-0
F 07033 5282-4713
weilderstadt@stappert.biz

STAPPERT brand

STAPPERT Česká republika spol. s r.o.

Otmarov 57
66457 Měnin
TSCECHISCHE REPUBLIK
T +420 544423911
F +420 547230363
ceskarepublika@stappert.biz
www.stappert.biz/ceskarepublika

STAPPERT Fleischmann GmbH

Gewerbepark B17/1/Objekt 1
2524 Teesdorf
ÖSTERREICH
T +43 2253 90313-0
F +43 2253 90313-600
fleischmann@stappert.biz
www.stappert.biz/fleischmann

STAPPERT France S.A.S.

13, Rue Charlemagne-BP 21
02201 Soissons Cedex
FRANKREICH
T +33 3 23 73 50 00
F +33 3 23 73 50 10
france@stappert.biz
www.stappert.biz/france

STAPPERT Intramet SA

Rue du Parc Industriel, 5
4480 Engis
BELGIEN
T +32 4 275 82 11
F +32 4 275 82 90
intramet@stappert.biz
www.stappert.biz/intramet

UAB STAPPERT Lietuva

R. Kalantos g.49B
52303 Kaunas
LITAUEN
T +370 37 473509
F +370 37 373281
lietuva@stappert.biz
www.stappert.biz/lietuva

STAPPERT Magyarország Kft.

Rétifarkas utca 1.
1172 Budapest
UNGARN
T +36 1 4342424
F +36 1 4342442
magyarorszag@stappert.biz
www.stappert.biz/magyarorszag

STAPPERT Nederland BV

Stationsplein 4N
3331 LL Zwijndrecht
NIEDERLANDE
T +31 78 6117150
F +31 78 6117160
nederland@stappert.biz
www.stappert.biz/nederland

STAPPERT Polska Sp. z o.o.

ul. A. Gaudiego 18
44-109 Gliwice
POLEN
T +48 32 3447300
F +48 32 3447375
polska@stappert.biz
www.stappert.biz/polska

STAPPERT Slovensko a.s.

Šimonovská 37
97271 Nováky
SLOWAKEI
T +421 46 51834-20
F +421 46 51834-30
slovensko@stappert.biz
www.stappert.biz/slovensko

STAPPERT Sverige AB

Gamla Slätthultsvägen 3
34334 Älmhult
SCHWEDEN
T +46 476 48550
F +46 476 48560
sverige@stappert.biz
www.stappert.biz/sverige

STAPPERT UK Ltd.

Arley Road | Saltley
B8 1BB Birmingham
GROSSBRITANNIEN
T +44 121 740 0175
F +44 121 326 3109
uk@stappert.biz
www.stappert.biz/uk

www.stappert.biz



STAPPERT