



Artur Naumann Stahl AG in Düsseldorf

Auf Globalisierungskurs

Aktive Kundenbindung: Mit den drei im Jahre 2000 angeschafften Blockbandsägen können Bleche bis zu 250 Millimeter Dicke bearbeitet werden. Die Kunden wissen dies zu schätzen (links).

Lagerhaltung bedeutet für die Artur Naumann Stahl AG, dass auch sehr spezielle Abmessungen bevorzugt werden, deren Umschlagshäufigkeit gering ist. Auch das gehört zum Service.

Die Artur Naumann Stahl AG, Düsseldorf, 1960 von Artur Naumann gegründet, ist auch heute noch zu 100 Prozent in Familien- bzw. Privatbesitz und gehört somit zu den wenigen verbliebenen konzernfreien Handelshäusern. Mittlerweile wird das Unternehmen in der dritten Generation von Jost Salzmann, Enkel des Firmengründers, als alleinigem Vorstand geleitet. „Unsere Stärke ist das Händler/Händler-Geschäft – dies zunehmend auch mit ausländischen Partnern – sowie eine hohe Spezialisierung“, so Jost Salzmann.

So umfasst das Lieferprogramm der Artur NAUMANN Stahl AG heute ein breites Angebot an Einsatz-, Vergütungs- und Feinkornstählen sowie verschleiß- und warmfesten Stählen. Der Bezug der Waren erfolgt aus Qualitätsgründen ausschließlich von Produzenten aus Deutschland und anderen EU-Ländern.

Service wird groß geschrieben

Service und damit vor allem die Anarbeitung auf drei Blockbandsägen im Abmessungsbereich bis 250 mm Stärke und 6 m Länge ist für den Flachstahlspezialisten ein wesentlicher Bestandteil seines Geschäfts. In diesem Bereich ist man ein wichtiger Vormateriallieferant für den Werkzeug- und Formenbau.

Weitere Geschäftsfelder

„Wir führen für unsere Kunden aus dem internationalen Kraftwerksbereich lagermäßig legierte Kesselbleche in diversen Sondergüten. Diese breit gefächerte Lagerhaltung ist mit unseren Kunden abgestimmt, so dass wir auch auf kurzfristige Bedarfsfälle umgehend reagieren können. So können Stillstände, die in einer gro-



Fotos 3: Matthias Fischer

Ben Industrieanlage Unsummen kosten würden, vermieden werden. Die logistische Abwicklung – ob per Lkw, Schiff oder Luftfracht – gehört für uns ebenfalls zum Tagesgeschäft“, beschreibt Jost Salzmänn.

Handelsfunktion

„Solch eine Nischenkompetenz erwirbt man sich natürlich nicht als regional tätiger Händler“, so der Vorstand weiter, „sondern nur als europaweit und inzwischen zunehmend auch weltweit tätiger Großhändler.“

Unterstützt wird diese Strategie von zwei Niederlassungen:

- In Stuttgart wurde bereits 1970 eine Niederlassung eröffnet, von der aus drei Mitarbeiter vor allem die im Süden Deutschlands beheimateten Großkunden betreuen. Geliefert wird die geordnete Ware stets vom Logistikstandort Düsseldorf aus.
- Seit 2004 unterhält die Artur Naumann Stahl AG ein Verkaufsbüro in Bilbao, das von einer aus Spanien stammenden Mitarbeiterin geleitet wird. „Von dort betreuen wir unsere zahlreichen Kunden in Südeuropa, Lateinamerika sowie

Asien. Gerade in diesen schwierigen Zeiten kommt uns diese Ausdehnung über Europa hinaus sehr zugute“, berichtet Jost Salzmänn.

Auslandsgeschäft

Bedingt durch den Globalisierungskurs werden mittlerweile ca. 35 % des Gesamtumsatzes im Ausland erwirtschaftet. Das mittelfristige Ziel ist, diesen Wert in den kommenden Jahren deutlich zu steigern, um sich dadurch weiter von der Entwicklung des deutschen Marktes abzukoppeln.

„Ähnlich wie bei uns in Deutschland, sind auch im Ausland die persönlichen Kontakte Grundlage für den Erfolg. Geschäfte werden stets zwischen Menschen und nicht zwischen Computern gemacht – egal ob in München, Dubai oder Amerika“, so die Überzeugung von Jost Salzmänn. Daher gehört die persönliche Kundenbetreuung im In- und Ausland zum Tätigkeitsbereich der Vertriebsmitarbeiter.

Am heutigen Standort in Düsseldorf-Heerdt ist das am 14. Januar 1960 als GmbH gegründete Unternehmen seit 1978 ansässig. 28.000 Quadratmeter Lagerfläche, davon



Jost Salzmänn, alleiniger Vorstand der Artur Naumann Stahl AG.

7.500 Quadratmeter überdacht, stehen dort zur Verfügung.

Rund 30 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt die Artur Naumann Stahl AG insgesamt. „Bei uns haben die Beschäftigten große Entscheidungsfreiräume und arbeiten extrem teamorientiert. Dies steigert die Motivation und ist zugleich auch ein wesentlicher Grund, warum es bei uns so gut wie keine Fluktuation gibt. Man könnte auch sagen, dass Vertrauen zu den Beschäftigten ist die Basis für unseren Erfolg“, so Jost Salzmänn abschließend (Vgl. ges. Berichterstattung in diesem Heft).





Was macht heute eigentlich... Christian Brandt?

Der Fachmann für Bleche in Sondergüten

Als Christian Brandt 1995 seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann beim Preussag Stahlhandel – heute Salzgitter Mannesmann Handel – in Gladbeck begann, ahnte er noch nicht, dass die Vielseitigkeit des Werkstoffs Stahl einmal eine große Faszination auf ihn ausüben würde. Sein Interesse für Flachprodukte in höheren Qualitäten entwickelte sich nach seiner Ausbildung, als er in die Betriebsabteilung Ahlener Stahlhandel übernommen wurde. Vertieft hat der Gelsenkirchener diese dort erworbenen Kenntnisse dann während seines Fernstudiums zum Stahlhandelskaufmann BDS in den Jahren von 2001 bis 2004.

Christian Brandt gehörte damals zum 7. Jahrgang, der ein erstmals auf drei Jahre angesetztes Fernstudium mit abschließender Studienarbeit absolvierte. In dieser, von ihm sehr produkttechnisch ausgerichteten, Arbeit beschäftigte er sich ausführlich mit seinem Spezialgebiet: Grobbleche mit ihren unterschiedlichsten Werkstoffeigenschaften und speziellen Verwendungsmöglichkeiten.

Für den heute 34jährigen diente das Fernstudium somit vor allem dem weiteren Erwerb von Fachwissen, das ihn zu einem kompetenten Werkstoffkenner machte.

Stipendium als Belohnung

Doch der Reihe nach: Die Möglichkeiten zur Fortbildung und Weiterentwicklung im Stahlhandel waren Ende der 90er Jahre eher bescheiden und unorganisiert. Dies änderte sich aber, als Volker Schult, damaliger Geschäftsführer der Niederlassung, besonders engagierten Jungkaufleuten die Möglichkeit bot, im Rahmen eines Stipendiums das BDS-Fernstudium zu absolvieren. Das Ziel des Unternehmens war es, Nachwuchskräfte zu fördern und sie für mögliche Führungspositionen im Konzern zu qualifizieren. Nicht zuletzt sollte das Stipendium aber auch Dank und Auszeichnung für die bisher erbrachten Leistungen sein.

Gemeinsam mit Christian Brandt erhielten in Gladbeck zu dieser Zeit drei weitere Nachwuchskräfte die Möglichkeit zur Teilnahme am Fernstudium.

„Während des Studiums arbeitete ich weiter als Sachbearbeiter. Ein Jahr nach meinem Abschluss wurde ich dann als Teamleiter in unserer Abteilung eingesetzt. Doch zunehmend stellte sich bei mir nach über 10-jähriger Konzernzugehörigkeit der Wunsch nach Veränderung ein. Dabei war es nicht unbedingt mein Ziel, auf der Karriereleiter ein paar Stufen weiter nach oben zu gelangen, sondern vielmehr wollte ich in einem Arbeitsumfeld tätig werden, welches mir mehr Spielraum lässt“, beschreibt Christian Brandt heute seine damalige Situation.

Wahrnehmung aller Vertriebsaufgaben

Ein glücklicher Umstand war, dass die Artur Naumann Stahl AG in Düsseldorf, Spezialist für Flachprodukte in hochwertigen Stahlsorten (vgl. ges. Bericht i. d. Heft), genau zu diesem Zeitpunkt eine Stelle im Vertrieb neu zu besetzen hatte. Schnell wurde man sich einig, und Christian Brandt trat vor ca. vier Jahren seine neue Tätigkeit an. Dabei gefallen ihm vor allem die kurzen Entscheidungswege sowie die Freiheiten und Verantwortlichkeiten, die seiner Meinung nach –

auch ohne „Titel“ – nur in einem kleinen, in der Regel familiengeführten, mittelständischen Unternehmen möglich sind.

Natürlich kommt dem Stahlhandelskaufmann die im BDS-Fernstudium erworbene hohe fachliche und kaufmännische Kompetenz auch an seinem jetzigen Arbeitsplatz zugute. Besonders beim täglichen Umgang mit qualitativ hochwertigen Stahlwerkstoffen, in Beratungsgesprächen mit technischem Hintergrund oder auch bei der Abwicklung von Reklamationen ist dieses Know-how sehr hilfreich.

„Die Kenntnisse aus dem Studium kann ich im Tagesgeschäft immer wieder einbringen. Überhaupt hat mich das Studium insgesamt sowohl fachlich als auch persönlich weiter gebracht. Dies ist auch mein Appell an die vielen Jungkaufleute in unserer Branche. All diejenigen, die in der Branche bleiben und sich weiter qualifizieren möchten, sollten die Möglichkeit des Fernstudiums nutzen. Gerade auch Seiteneinsteiger bringt das Studium weiter.“, so Christian Brandt.

Seine positive Einstellung zu dieser Art der Fortbildung hat er auch deutlich in seinem jetzigen Arbeitsumfeld vertreten. Und dies mit Erfolg, denn aktuell hat sich Tobias Erbach von der Artur Naumann Stahl AG zum BDS-Fernstudium angemeldet. ☉



Foto: Matthias Fischer

Stahl verbindet! Dies gilt besonders für Christian Brandt und seine Ehefrau

Katrin, die sich in seinem Ausbildungsbetrieb in Gladbeck kennengelernt haben. Außerhalb seiner Tätigkeit bei der Artur Naumann Stahl AG unternimmt der Stahlhandelskaufmann gerne Fernreisen und spielt aktiv im Verein Volleyball.