

Zeitzeugen

Frank Kloke

Herr Kloke, im Frühjahr hat die Meyer Werft ihr neues Kreuzfahrtschiff, die „Pride of Hawaii“, fertiggestellt. Die Niederlassung Bremen hat dazu rund 20.000 Tonnen Stahl geliefert – ist man da ein bisschen stolz?

Klar ist man stolz. Das ist schon ein beeindruckendes Bild, wenn ein 294 Meter langer Ozeanriese die Ems hinauf aufs offene Meer überführt wird. Die „Pride of Hawaii“ ist das erste Schiff der Meyer Werft, für das wir im Rahmen unserer neuen Kooperation das gesamte Schiffsblech sowie zahlreiche Zusatzleistungen geliefert haben. Da steckt also auch viel Arbeit von uns drin.

Wie kam es denn zu dieser Kooperation und worin genau besteht sie?

Die Meyer-Werft bezieht ja schon seit Jahrzehnten Schiffsblech von Klöckner & Co. Das waren zum Großteil klassische Streckengeschäfte, das heißt, die Werft hat über uns wie auch über andere Händler bei den Werken bestellt und das Material dann selbst eingelagert und weiterverarbeitet. Für die Meyer Werft war dieses Verfahren jedoch nicht optimal: Zum einen saß die Werft auf einem riesigen Lagerbestand mit einer entsprechenden Kapitalbindung in Millionenhöhe, zum anderen war es enorm aufwändig, das richtige Material zur rechten Zeit am richtigen Ort zu haben. Angesichts der erkannten Problematik sind wir dann auf die Werft zugegangen und haben unsere ersten Konzepte in Bezug auf Lagerung und Logistik vorgestellt. Was folgte waren intensive Gespräche nicht nur mit der Einkaufsabteilung des Schiffbauers, sondern auch mit der Produktion und Logistik. Das war ein sehr spannendes und interessantes, aber auch aufwändiges Verfahren, da auf die interne Produktionsplanung und innerbetrieblichen Prozesse – auch unter Einbeziehung anderer Vorlieferanten – Rücksicht genommen werden musste.

Herausgekommen ist ein Fünf-Jahres-Vertrag: Seit Frühjahr 2005 liefern wir das gesamte Schiffsblech für die Meyer Werft und lagern es auf eigene Rechnung vor Ort in Papenburg ein, und zwar so, dass es passend und zeitgerecht in die Produktion einfließen kann. Das wird kurz-, mittel- und langfristig anhand von Bedarfsplanungen genau mit der Meyer Werft abgestimmt.

Dann erbringen Sie im weitesten Sinne auch eine Finanzdienstleistung?

Ja, so kann man es nennen. Wir sind zuständig für Materiallieferung, Lagerung und Logistik sowie Entlastung im Kapitaleinsatz. Darüber hinaus übernehmen wir auch die komplette Dokumentation der Bleche. Im Schiffbau muss jedes Blech, das eingesetzt wird, beim Werk abgenommen und zertifiziert sein, damit im Haftungsfall lückenlos nachgewiesen werden kann, dass das richtige Material verwendet wurde. Für die Meyer Werft war diese Dokumentation enorm aufwändig. Wir haben nun ein System entwickelt, dass immer dann, wenn in Papenburg Material entnommen wird, die entsprechenden Zeugnisse virtuell zugeführt und abgespeichert werden. Ist das Schiff fertig, brennen wir alle Dokumente auf DVD und haben damit die komplette Zertifizierung des Schiffes in komprimierter Form. Das funktioniert nur durch eine sehr enge Zusammenarbeit, die auf wechselseitigem Vertrauen aufgebaut ist. Jetzt stehen wir in Gesprächen, auch im Bereich Stahlbearbeitung noch mehr Dienstleistungen für die Meyer Werft zu erbringen.

Ist die Niederlassung Bremen spezialisiert auf Schiffbau?

Der Schiffbau ist ganz klar einer unserer Schwerpunkte. Wir haben eine schlagkräftige Blechabteilung und neben Meyer zählen nahezu alle anderen Werften zu unseren Kunden, die wir nicht nur mit Schiffs-

„Rundum-Sorglos-Paket für den Kunden.“



Frank Kloke weiß, wie Stahl riecht und schmeckt. Schon als Schüler hat er im Lager des Klöckner Stahlhandels in Bremen gejobbt. 1986 begann er beim Klöckner & Co Service-Center Flachform Stahl in Arnsberg eine Ausbildung zum Industriekaufmann und wechselte ein Jahr nach dem Abschluss zum Klöckner Stahlhandel nach Hagen. Nach Stationen in der Duisburger Zentrale und der Niederlassung Fränkischer Eisenhof in Bamberg ging Kloke 1997 zurück nach Bremen und ist dort seit 2002 Niederlassungsleiter.

blech, sondern mit allem, was im Schiffbau benötigt wird, beliefern. Daneben liefern wir im Norden bis nach Dänemark, Wolgast, Stendal und Polen sowie im Süden bis kurz vor Celle. Zudem sind wir sehr stark im Fassadenbau und verfügen über eine der größten Dach-und-Wand-Abteilungen Klöckners. Schließlich haben wir uns auch auf Windenergie spezialisiert. Das Blech für den Stahlturm des größten Windkrafttrades der Welt mit einer stattlichen Höhe von 125 Metern wurde von uns geliefert – zwei weitere Anlagen haben wir gebucht. Diese Wachstumsbranche ist eine persönliche Leidenschaft von mir. Hier waren wir von Anfang an dabei und haben sehr früh Know-how angesammelt. Heute sind wir überregional Ansprechpartner für diverse Hersteller von Windkraftanlagen.

Gibt es mit anderen Kunden ähnliche Kooperationen wie mit der Meyer Werft?

Wir haben grundsätzlich den Anspruch, mehr zu bieten als das reine Material. Wir wollen individuelle Lösungen für die Probleme unserer Kunden entwickeln, ihn durch ein „Rundum-Sorglos-Paket“ entlasten, sodass er sich ganz auf seine Kernkompetenz konzentrieren kann. Was den Umfang und die Komplexität der Zusammenarbeit anbelangt, ist unsere Kooperation mit der Meyer Werft sicherlich etwas Besonderes. Lagerhaltung und Just-in-time-Lieferung übernehmen wir aber für viele Kunden. Darüber hinaus bieten wir ein breites Spektrum an eigener Bearbeitung in Ergänzung mit Externen, was vermehrt in Anspruch genommen wird. In einigen Fällen führen wir auf der Basis von Rahmenverträgen auch die komplette Vorproduktion für den Kunden durch. Das Material kann von uns bearbeitet direkt in die Produktion einfließen. Unser Service umfasst aber nicht nur Lagerung, Logistik, Bearbeitung und Transport. Wir sehen uns auch als Berater des Kunden. Wir informieren über neue Produkte und Qualitäten, beispielsweise Gewichtsersparnis durch höhere Güten im



Bereich der Stahlbauhohlprofile. Im Dach- und Wandbereich bieten wir darüber hinaus auch Unterstützung bei Fragen der Statik an und beraten die Kunden bei Ausschreibungen, ohne das gesondert in Rechnung zu stellen. Diesen Weg der kreativen Kundenorientierung, bei der wir mit dem Kunden geeignete Lösungen für besondere Probleme entwickeln, wollen wir weitergehen. Das ist unsere Zukunft.