



Karsten Stahlhandel in Grevenbroich

Der Full-Service-Dienstleister

Kundennähe kann nur dann zum Erfolgsfaktor werden, wenn die angebotenen Produkte bzw. Leistungen stimmen und wenn durch Investitionen in Anlagen, Personal sowie Partner Zukunft geboten wird. Dafür ist Karsten Stahlhandel in Grevenbroich ein Beispiel. Matthias Fischer berichtet von einem „Unternehmen mit Herz“.

Als Jörg Karsten 1983 seinen gleichnamigen Stahlhandel in Grevenbroich gründete, hatte er vor allem ein Ziel: absolute Kundennähe. „Auch heute noch ist dies unser wichtigster Erfolgsfaktor, denn mit Kundennähe meinen wir Aspekte wie Zuverlässigkeit, Schnelligkeit plus ein Höchstmaß an individuellem Service“, fasst der Firmengründer zusammen.

Darüber hinaus ist noch ein weiterer Punkt wichtig. In der Region Niederrhein übernimmt die Karsten Stahlhandel GmbH die Funktion des klassischen Nahversorgers.

Produkte und Leistungen

Das Lieferangebot ist entsprechend breit gefächert und umfasst Stab- sowie Formstahl, Breitflanschträger, Rohre und Bleche aber auch Betonstahl, Edelstähle und Aluminium. Eine umfangreiche Palette mit unterschiedlichen Zusatzprodukten rundet das Programm ab. Für Karsten Stahlhandel ist es

selbstverständlich, dass Kunden selbst kleinste Mengen beziehen können.

Über 75 Prozent aller eingehenden Auftragspositionen werden aus dem eigenen Lager bedient. Für die nicht unmittelbar verfügbaren Produkte hat sich der Stahlhändler ein Netzwerk aus Partnerunternehmen aufgebaut, so dass heute 98 Prozent aller Bestellungen innerhalb eines Tages beim Kunden eingehen können. Die Auslieferung der Waren erfolgt durch den aus vier Lkw und Sattelschleppern bestehenden Fuhrpark.

Diese extreme Kundennähe in Kombination mit einer breiten Produktpalette sowie einem eingespielten und gewachsenen Team sind nach Überzeugung von Jörg Karsten auch der Grund, dass das Jahr 2009 bezogen auf die abgesetzte Tonnage sogar noch über dem bereits guten Jahr 2008 liege. Nicht mithalten könne jedoch die Umsatzentwicklung, denn der Preisverfall

bei Stählen lasse sich kaum kompensieren.

Die Kunden, die zum größten Teil aus dem Metall verarbeitenden Handwerk wie beispielsweise Stahlbauern und Schlossereien, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der ortsansässigen mittelständischen Industrie stammen, schätzen offenbar das Full-Service-Angebot ihres Händlers. „Wir sehen es eindeutig als Wettbewerbsvorteil, nicht auf eine spezielle Branche fixiert zu sein, sondern alle potenziellen Nachfrager kompetent bedienen zu können. Dies hat sich bisher ausgezahlt und wird nach unserer Prognose auch in Zukunft Bestand haben“, so der Inhaber.

Investitionen

Aus diesem Grund und wegen der getätigten Investitionen sieht sich das Familienunternehmen, das derzeit 20 Mitarbeiter beschäftigt, auch für die kommenden Jahre gut gerüstet.

„Im letzten Jahr haben wir hier am Standort deutlich investiert und das Unternehmen damit fit für die Zukunft gemacht. Dies kommt uns gerade in der jetzigen Zeit extrem zugute. Unser gesamtes Lager hat nun eine Größe von etwa 10.000 Quadratmetern. Rund die Hälfte davon ist überdacht. Zur besseren Organisation haben wir im vergangenen Sommer eine neue Hochregalanlage mit 1.000 Fächern angeschafft. Und wir haben in zwei automatische Bandsägen sowie eine Strahlanlage investiert“, fasst Jörg Karsten zusammen.

Auch das Thema Nachfolge ist bei Karsten Stahlhandel geregelt. Der „Senior“, der sich Ende 2010 aus dem operativen Geschäft zurückziehen möchte, hat zum 1. Juli 2009 seine Tochter, die Diplom-Kauffrau und Stahlhandelskauffrau BDS Iris Karsten, wieder zur Geschäftsführenden Gesellschafterin bestellt.

„Iris hat von Anfang an das Unternehmen in der kompletten positiven Entwicklung bis zum derzeitigen Stand mit begleitet, auch wenn sie zwischendurch erfolgreich für andere Unternehmen der Stahlbranche gearbeitet hat. Aufgrund ihrer Kaufmännischen Kompetenz und auch der Fachkompetenz, ihrem Feingefühl im Umgang mit den Mitarbeitern sowie der hohen Akzeptanz bei unseren Kunden und Lieferanten ist es außerordentlich erfreulich, dass sie die komplette Firmenleitung übernehmen wird. Darüber hinaus bildet ihre langjährige Tätigkeit für den BDS eine Basis für die weitere positive Entwicklung. Ich bin stolz, mit dieser Nachfolgeregelung nach außen unseren Kunden und Lieferanten Verlässlichkeit und Kontinuität zu zeigen“, erläutert Jörg Karsten.

„Die Grundausrüstung und die Philosophie unseres Familienunternehmens mit der Nähe zu unseren Kunden und Mitarbeitern wird bleiben“, steht für Iris Karsten fest. Für die zukünftige Sicherung des Unternehmens wird sie auch das Thema



Fotos: 2. Matthias Fischer

strategische Partnerschaften weiter verfolgen, denn die Kunden fordern von ihrem Händler zukünftig noch mehr Flexibilität und Service. „Um diesen Kundenanspruch weiterhin voll erfüllen zu können, bekommen solche Aktivitäten eine immer größere Bedeutung“, so die Prognose der Geschäftsführenden Gesellschafterin.

Auch über das Thema Expansion wurde bereits intensiv verfolgt. Vor kurzem bot sich beispielsweise für den Mittelständler die Gelegenheit, den Leverkusener Stahl- und Eisenwarenhändler Küppersteg zu übernehmen, da es dort keine Nachfolge gab. „Für uns war dieser Schritt über den Rhein eine große Chance, unser Absatzgebiet zu vergrößern. Die Kundenstruktur in Leverkusen ist ähnlich wie in Grevbroich, so dass wir mit einem tollen Team das gleiche Sortiment und die Leistungen wie hier am Hauptsitz anbieten können“, berichtet Iris Karsten abschließend. ☉

Die Nachfolge ist in dem von Jörg Karsten 1983 gegründeten Familienunternehmen bestens geregelt: Seit dem 1. Juli unterstützt Iris Karsten als Geschäftsführende Gesellschafterin ihren Vater. Für den BDS ist Iris Karsten bereits seit 1999 fest als Dozentin tätig. Und sie ist darüber hinaus Mitglied des Prüfungsausschusses sowie Leiterin des Fachbereichs Wirtschaft (oben).

Bei Karsten Stahlhandel steht der Kunde von je her im Mittelpunkt aller Aktivitäten (unten).

Anzeige

GWF MENGELE AUF DER BLECH EXPO STUTTGART
01.12. - 04.12.2009 · Halle 3 / Stand 3520

Drücken Sie der Zukunft Ihre Stempel auf – mit der Weltneuheit von GWF Mengele!
2009 präsentiert sich die GWF Mengele GmbH noch produktiver, flexibler und wirtschaftlicher. Überzeugen Sie sich selbst! Besuchen Sie uns und lernen Sie den Klassiker neu kennen!



Tel. 0049 / (0) 8221 / 20400-0
www.gwf-mengele.de

Geseklebegpressen | Tafelblechschneidern | Automatisierung | Roboter | Retrait

Was eigentlich macht heute ... Jens-Stephan Böhme?

Vom Entsorger zum Versorger

„Wenn ich gefragt werde, was ich vor meinem Eintritt bei Karsten Stahlhandel (vgl. ges. Bericht i. d. Heft) gemacht habe, sage ich immer scherzhaft: Ich war bei der Müllabfuhr“, schmunzelt Jens-Stephan Böhme. Natürlich stimmt das nicht so ganz, denn der heutige Stahlhändler arbeitete nach der Beendigung seines Betriebswirtschaftsstudiums einige Jahre als Controller bei einem regional tätigen Entsorger.



Der heute 43jährige hatte zum 1. Januar 1998 in die Karsten Stahlhandel GmbH in Grevenbroich gewechselt – ohne allerdings zu diesem Zeitpunkt intensive Kenntnisse über den Werkstoff Stahl zu haben.

„Bei Karsten Stahl wurde damals ein Nachfolger für die Verkaufsleiterin gesucht, die Ende 2002 in den Ruhestand ging. Über meine Eltern kannte ich die Familie Karsten schon viele Jahre, denn wir wohnten früher im selben Ort. Mit Iris Karsten habe ich sogar die letzten Jahre bis zum Abitur die Schulbank gedrückt. Als ich dann von Firmengründer Jörg Karsten gefragt wurde, ob ich mir vorstellen könnte, bei ihm diese Aufgabe zu übernehmen, brauchte ich erst einmal ein paar Tage Bedenkzeit. Von der grundsätzlichen Qualifikation her passte zwar alles, doch fehlten eben die materialbezogenen Grundlagen. Die Entscheidung fiel mir deshalb wirklich nicht leicht, aber ich kann heute sagen, dass ich diesen Schritt nie bereut habe“, erinnert sich Jens-Stephan Böhme.

Für das erkannte Problem gab es eine Lösung. So stellte Jörg Karsten dem neuen Mitarbeiter eine Bedin-

gung: Er musste das BDS Fernstudium absolvieren, und zwar sofort. Iris, die Tochter von Jörg Karsten, hatte zu diesem Zeitpunkt ihr Fernstudium gerade erfolgreich abgeschlossen und war von der Qualität dieses Berufsbildungsangebots absolut überzeugt.

Jens-Stephan Böhme meldete sich also als Erstes in dem damals 4. Studienjahrgang an und schloss Ende 2000 sein BDS-Fernstudium ebenfalls erfolgreich ab – als „Stahlhandelskaufmann BDS“. „Dieses Studium vermittelte mir Fachwissen in geballter Form. Nie wäre es für mich anders möglich gewesen, solch ein enormes Materialwissen in so kurzer Zeit zu erlangen. Für meine heutige Tätigkeit als Verkaufsleiter kommt mir dies in jeder Beziehung zugute“, fasst der Stahlhandelskaufmann rückblickend zusammen.

Was Hänschen nicht lernt ...

Auch wenn für ihn die damals noch zwei Studienjahre eine sprichwörtlich harte Zeit waren, rät er jedem, der ein Fernstudium machen möchte, dies in jungen Jahren zu tun. „Wenn erst andere Verpflichtungen wie beispielsweise der Bau eines Hauses oder die Gründung einer Familie dazukommen, fehlt oft die Zeit, solch eine Belastung neben dem eigentlichen Beruf zu bewältigen. Viel Freizeit bleibt in dieser Lebensphase nicht“, bilanziert der Stahlhändler seine Erinnerungen.

Trotz der Belastung damals möchte er das Studium zu keiner Zeit missen. Für ihn war gerade der gute Zusammenhalt in der Lerngruppe enorm wichtig. Schade findet es der passionierte Jäger jedoch, dass der Kontakt zu vielen Kommilitonen aus dem damaligen Jahrgang über die Jahre komplett abgerissen ist. „Vielleicht liegt es an der

Entfernung, denn wir kamen ja aus allen Teilen Deutschlands zusammen. Aber eventuell bietet dieser Bericht ja eine Möglichkeit, wieder mit dem einen oder anderen in Kontakt zu kommen“, so sein Wunsch.

Seine berufliche Entwicklung bei Karsten Stahlhandel war für Jens-Stephan Böhme von Anfang an direkt an das Fernstudium gekoppelt und so blieb es: Unmittelbar nach den erfolgreichen Abschlussprüfungen ist er in die Verkaufsleitung des Unternehmens eingestiegen. Seit Ende 2002 betreut er diesen Bereich alleinverantwortlich. Damit verbunden war auch die Erteilung von Handlungsvollmacht. Heute ist Jens-Stephan Böhme Mitglied der Geschäftsleitung bei Karsten Stahlhandel. In Kürze soll dies noch durch die Erteilung von Prokura gegenüber den Lieferanten und den Kunden dokumentiert werden.

Berufsbildung ist für den angehenden Prokuristen bis heute ein Thema: So liegt auch die Lehrlingsausbildung in dem Familienunternehmen in seinen Händen. Wenn Jens-Stephan Böhme an die Zeit des Studierens zurückdenkt, überlegt er manchmal sogar, ob er sich nicht auch selbst noch zusätzlich qualifizieren sollte – beispielsweise zum „Betriebswirt Stahlhandel (BDS)“, den der Verband ab 2010 anbietet. „Reizen könnte mich dieser neu geschaffene Abschluss schon, denn dies würde nochmals deutlich zur Erweiterung des bisherigen Horizonts beitragen. Ich überlege derzeit ernsthaft, wie ich Hobby, Familie und Beruf mit solch einer Maßnahme in Einklang bringen könnte. Sicher wird mir hierzu noch eine passable Lösung einfallen“, gibt sich der Stahlhändler überzeugt. ©

Mit Stahl kannte sich der heutige Verkaufsleiter von Karsten Stahlhandel, Jens-Stephan Böhme, bis zu seinem Einstieg in das Unternehmen Anfang 1998 nur wenig aus. Dies ist heute anders. Das BDS-Fernstudium hat ihn zu einem absoluten Fachmann auf diesem Gebiet gemacht.



Foto: Matthias Fischer