



God etik og rustfrit stål
To sider af samme sag

Dialog med perspektiv
Vi deler vores viden med dig

Uddannelse og rådgivning
Få mere ud af den gode handel

Videndeling om rustfrit stål er vejen frem
Dialog med professor Per Møller fra DTU





Stainless Steel Solutions

Man er, hvad man gør – og ikke, hvad man siger

Når du vælger at samarbejde med Damstahl a/s, har du truffet et godt valg. Det betyder nemlig, at du har allieret dig med en partner, som ønsker at bidrage til din forretningssucces.

Det opnår vi ikke kun ved at levere rustfrit stål af høj kvalitet til aftalt pris og tid, men også ved at udvikle innovative løsninger, indgå partnerskaber og i det hele taget dele vores viden med dig.

Vores historie begyndte i 1947, da vores grundlægger Henry J. Ehrenberg udviklede en særlig type smedet rustfrit stål, som forbedrede hygiejnen markant hos datidens mejerier og bryggerier.

Dermed var fundamentet for Damstahl etableret. Ikke bare med levering af materialer, men ved innovation, omtanke og fokus på kundernes udbytte af samarbejdet.

Den slags historier sætter sine spor, og ambitionen om at supplere de gode produkter med innovation i særklasse er derfor stadig grundstenen i vores mission. Eksemplerne på, at vi også handler, når vi siger videndeling, er vores tilbud om uvildige analyser, målrettet uddannelse og innovationspræget rådgivning, som altid tager udgangspunkt i at øge din virksomheds konkurrencekraft.

“
Velkommen til Damstahl og historien om alt det, der adskiller os fra andre gode leverandører af rustfrit stål.



Damstahl er en del af Neumo-Ehrenberg-gruppen, der beskæftiger ca. 1400 medarbejdere globalt. Damstahl-koncernen med hovedsæde i Danmark beskæftiger 260 medarbejdere og omsætter for ca. 3 mia. kr.

Vi går ind for videndeling – og vi inviterer dig med...

Forestil dig en leverandør, der supplerer med rådgivning på et niveau, du ikke finder andre steder i branchen.

Kemiingeniør, ph.d. Claus Qvist Jessen er en af Nordens førende eksperter og står nu i spidsen for Damstahls rådgivningsafdeling, som er den eneste af sin art i vores branche.

Vi rådgiver om stort set alle forhold i forbindelse med brugen af rustfrit stål. Det kan være om korrosionsskader, overfladebehandling eller i spørgsmål om materialevalg til en given opgave. Vores rådgivning er objektiv, og du kan tilmed bruge vores ekspertise i sager, hvor vi ikke er leverandører. Og vi holder os heller ikke tilbage for at fortælle dig om begrænsningerne ved rustfrit stål...

Hvis du vil vide mere...

Rådgivningsafdelingen hos Damstahl har udviklet et effektivt uddannelsessystem, hvor vi tilbyder alt fra kortvarige seminarer til dybdegående uddannelse af personale. Har du og dit team brug for mere specifik viden, tilbyder vi også skræddersyede kurser.



Claus Qvist Jessen står i øvrigt også for den interne uddannelse hos Damstahl. Tænk på det næste gang, du taler med en af vores sælgere - måske får du lige den idé, du går og leder efter...



Kemiingeniør, ph.d. Claus Qvist Jessen er en af Nordens førende eksperter og står nu i spidsen for Damstahls rådgivningsafdeling.



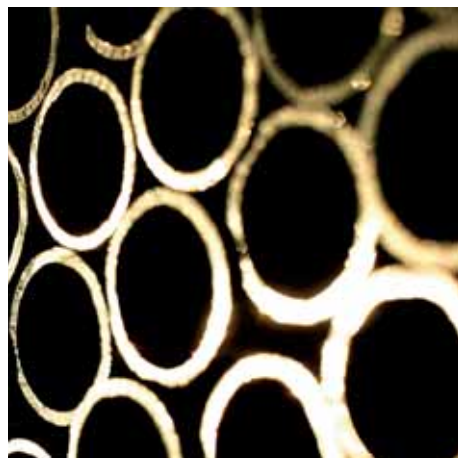
*Uanset hvem, du har valgt som leverandør,
tilbyder vi lynhurtige og absolut valide tests
af dit materiale.*

Lad os hjælpe dig med analysen, der giver tryghed på få minutter

Hvordan sikrer du dig, at leverancen fra din leverandør af rustfrit stål er i overensstemmelse med det, du skal bruge til dit projekt?

Et godt bud er at kontakte Damstahl. For uanset hvem, du har valgt som leverandør, tilbyder vi lynhurtige og absolut valide tests af dit materiale.

Der er flere fordele med vores PMI-tests. De er ikke destruktive over for materialet og efterlader derfor ingen spor eller mærker, men fastlægger stålets kemiske værdier på bare 3 minutter. En PMI-test af dine varer sikrer optimal sortering. Måske kræver dine kunder valide tests – også her hjælper Damstahl dig helt i mål på en måde, som ingen andre kan.



” Vores PMI-tests efterlader ingen spor eller mærker, men fastlægger stålets kemiske værdier på bare 3 minutter.

„Tillid er mindst lige så vigtig som pris“

Hos Prodan A/S, som er en af landets store underleverandører til en lang række forskellige brancher, har man flere gode grunde til at holde fast i det årelange samarbejde med Damstahl.

- Over tid går prisen på rustfrit stål op og ned. Det kan ingen gøre noget ved, for sådan er markedet. Derfor har vi for længe siden valgt at prioritere partnerskab og tillid højt i forhold til vores leverandør. Og i den forbindelse er der ingen tvivl om, at vi kommer længst med Damstahl. Det er en stærk organisation, hvor alle medarbejdere tager ansvar. Lige fra at varerne er pakket rigtigt, til

at bogholderiet har tjek på tingene, fortæller Freddi Jensen, der er blandt ejerne af Prodan A/S.

- Det er ikke svært at købe rustfrit stål, men det kan på det store marked være en udfordring at sikre sig den rigtige kvalitet. Derfor er tillid og tæt samarbejde så vigtigt for os. Damstahls produkter er gennemtestede, og vi får en solid dokumentation for tingene. Det giver tryghed. Og så har vi ikke mødt andre i branchen, der kan levere netop det blandingsforhold i stålet, der slider så lidt på vores værktøj. Også her er Damstahl helt unik for os.

Prodan A/S er underleverandører til bl.a. vindmølleindustrien, fødevarerindustrien, luftfartsindustrien, byggeindustrien samt maskin-, proces- og metalindustrien. Prodan A/S indviede i 2008 et nyt domicil på 15.000 m² og beskæftiger i dag ca. 150 medarbejdere på fabrikken i Randers.



Freddi Jensen er blandt ejerne af Prodan A/S.





„Vi har valgt en samarbejdspartner, der kan meget mere end at levere stål“

Hvad gør man, når man skal bruge rustfrit stål til sin nye fabrik i Letland, hvor udbuddet af stål er meget begrænset?

Og samtidig har brug for en snorlige logistik – med faste priser på råvarerne? Hos JJ Stål A/S er man ikke i tvivl. Svaret er Damstahl.

- Vi har samarbejdet med Damstahl gennem mange år og har altid fået en optimal sparring og support på vores udfordringer. Og da vi for nogle år siden skulle etablere en ny fabrik i Letland, viste det sig, at Damstahl var de eneste, der ville – og kunne – løse vores opgave med levering i Letland ud fra vores relativt høje krav, fortæller adm. dir. Lars Bo Christensen fra JJ Stål A/S.

- Et godt eksempel på, at Damstahl kan noget ud over det sædvanlige, er vores kunde i Schweiz, som ønskede faste priser på rustfrit stål for at lette deres kalkulationer. Her var Damstahl de eneste, der kunne løse den udfordring. Derfor drøfter vi mange af vores egne forretningsideer med Damstahl – vores erfaring er, at de kan det der med at tænke innovativt og sætte action bag ordene.

Senest har Damstahl leveret en elektronisk prisliste, der gør det nemmere og hurtigere for os at lave tilbud. Alt i alt må vi sige, at Damstahl kan det, som andre ikke kan.



Adm. dir. Lars bo Christensen, JJ Stål A/S.

JJ Stål A/S er high-end-leverandør af både komponenter og hele anlæg i rustfrit stål til en lang række industrier i både ind- og udland fra fabrikkerne i Århus og Letland. 95% af virksomhedens køb af rustfrit stål leveres af Damstahl.

„Damstahl øger vores konkurrencekraft“

Når det gælder samarbejdsformen med Damstahl, er der flere modeller at vælge mellem.

Hos Vola A/S, der producerer de anerkendte Arne Jacobsen-badeværelsesarmaturer, har man valgt en særlig partnerskabsaftale.

- Vores aftale betyder, at vi har et såkaldt bundet lager hos Damstahl, hvor vi først betaler, når vi trækker varerne fra lageret. Dermed undgår vi at binde kapital på varer, vi endnu ikke bruger, og kan samtidig være sikre på at få varerne, så snart behovet melder sig, siger Value Stream Manager Brian Jensen fra Vola A/S.

- Fordelen er også, at da vi anvender et helt særligt korrosionsbestandigt stål, kan vi ikke bare bestille vores varer hos hvem som helst, uden at der går op til 4 måneder, før råvarerne er i hus. Damstahl leverer nemlig en unik stål kvalitet til os, som letter vores bearbejdningsproces og giver reduceret slid på vores værktøjer.

- Og så kan jeg altid regne med Damstahl. Jeg behøver ikke bruge tid på kontrolfunktioner, og selv i nødsituationer står de klar med lynhurtige løsninger. Jeg tror, det er fordi Damstahls medarbejdere er dygtige til videndeling og hjælper hinanden i forhold til kundernes opgaver – de er innovative og fleksible. Og det betyder tryghed for mig, siger Brian Jensen.

” Jeg tror, det er fordi Damstahls medarbejdere er dygtige til videndeling og hjælper hinanden i forhold til kundernes opgaver - de er innovative og fleksible.



Normalt er der helt op til 4 måneders ventetid på vores helt særlige korrosionsbestandige stål kvaliteter – men ikke hos Damstahl.

Vola A/S i Horsens producerer badeværelsesarmaturer i høj kvalitet på baggrund af arkitekten Arne Jacobsens design. Virksomheden har i løbet af sin 40-årige historie vundet adskillige internationale designpriser og har i dag datterselskaber i flere europæiske lande.



Value Stream Manager Brian Jensen fra Vola A/S.

“ Vores seneste kundetilfredshedsanalyse dokumenterer, at vores indsats bærer frugt. På alle områder. Og mon ikke det især interesser dig, at analysen også har spurgt kunderne om forhold som f.eks. kundeservice, samarbejde, image og produktkvalitet? Du er velkommen til at kontakte os, hvis du vil se hele undersøgelsen. Vi er stolte af den.



Ud over mikroskop indeholder Damstahls mini-lab PMI-pistol, ruhedsmåler og prægemaskine.



Vi blander etik og moral med rustfrit stål

Hos Damstahl har vi en klar strategi, der tilmed kan beskrives med få ord. Vi vil differentiere os fra de andre i branchen.

Det betyder, at vi ikke kun leverer rustfrit stål, men supplerer med innovation og videndeling. Og meget høj service. Resultatet er et samarbejde med positive konsekvenser på bundlinjen hos vores kunder – vi kalder det BLUE-IQ.

Den afgørende faktor er vores medarbejdere. Quality is People! Det betyder, at alle medarbejdere tager ansvar for både eget og organisationens arbejde. Og at vi er en rummelig virksomhed med masser af plads til at være kreativ og innovativ. Derfor har vi også en åben og direkte kommunikationsform, der sikrer, at nuancerne og de gode idéer altid kommer med. Både internt og i dialogen med vores kunder og samarbejdspartnere.

At vores medarbejdertrivsel er i top er faktisk en del af vores vision, som frem mod 2012 skal sikre vores kunder, at de til stadighed møder et team hos Damstahl, der fungerer optimalt. Samme høje mål har vi også, når det gælder vores position som det foretrukne valg for vores kunder og samarbejdspartnere.

Parallelt med vores vision er vores mission frem mod 2012. Her handler det blandt andet om,

at vi vil dele vores viden med kunderne og sammen udvikle nye forretningsmuligheder. Og at vi vil gøre, hvad vi kan for at bidrage til kundernes omkostningseffektivitet.

Den praksis ved vi, du sætter pris på. Og mon ikke du også værdsætter, at vores vision omfatter et ønske om at sikre kunderne adgang til miljørigtige produkter og i det hele taget drive vores virksomhed med mindst mulig miljøbelastning.

God etik og høj moral præger både strategi og hverdag hos Damstahl, idet vi altid tager udgangspunkt i de grundlæggende menneskelige værdier. Som en naturlig konsekvens af vores måde at drive forretning på har vi tiltrådt FN's Global Compact, der betyder, at vi bidrager til løsningen af de store sociale og miljømæssige udfordringer, som følger med globaliseringen.

” Vi har et værdisæt, der definerer måden, vi samarbejder på – med hinanden og med vores kunder. Vi kalder det SMIL. S for Stolthed over vores fag og varer. M for Mod til at gå nye veje. I for Idérigdom og L for Liv i vores kommunikation og løsninger. Lyder det ikk' rart...? ”



“ Vidste du, at Damstahl også er eksperter i logistik? Fra levering her om hjørnet til global distribution.



Vi tager logistik op på et højere plan – og det giver flere fordele for kunderne

Grundlæggende handler logistik om at levere den aftalte vare til den aftalte tid og pris.

Hos Damstahl går vi lidt længere. For os handler det om, at også logistikken bidrager til forbedring af kundens bundlinje. Derfor holder vi os ikke tilbage med at komme med forslag til optimering af kundens egen logistik.

Det gør vi blandt andet med det, vi kalder „åbent partnerskab“, som er en outsourcing af kundens indkøb og lager til os. Det resulterer ofte i store besparelser og nemmere administration hos vores kunder. Eller hvad med at få et bud fra Damstahl på effektivisering af de interne arbejdsprocesser i din virksomhed? Vi har erfaring for, at det giver vores kunder mere luft i både hverdag og budget.



Damstahl-gruppen håndterer tæt på 1 million ordrelinjer pr. år.

Har du brug for en leverandør, der har det hele – så vælg os som din partner

Hos Damstahl finder du det store udvalg. Vi er blandt de største privatejede, værksuafhængige grossister i Europa og har derfor netværket i orden. Det betyder, at hvis vi ikke lige har din vare på lager, skaffer vi den på kort tid. Og husk så også,

at vi fokuserer på at forbedre din forretning. Derfor rådgiver vi gerne om kvalitetsvalg for at sikre dig mod reklamationer og unødige omkostninger.



En kundespecifik fittingscontainer sikrer dig overblik og brugsklare fittings og rør.



“Vidste du, at Damstahl opretholder kundespecifikt lager til en lang række kunder i op til 12 måneder? Dels for at sikre hurtig levering, dels for at fastlåse prisen over for vores kunder.



Quality is People.

Fakta

Klik ind på www.damstahl.dk og få en oversigt over de løbende priser på nikkel, krom og andre råvareingredienser. Her viser vi dig også prisudviklingen over tid.

Lad os komme med et bud på fremtiden – og tendenserne lige nu

Der er mange fordele ved rustfrit stål. Lad os bare nævne et par stykker.

Resistent over for kemiske produkter, modstandsdygtig over for høje temperaturer og særdeles rengøringsvenligt til glæde for mange brancher. For eksempel fødevarerindustrien, medicinalindustrien, bryggerier og mange andre. Sikkerhed, miljø og proceseffektivisering står højt på agendaen, og i den forbindelse præsterer rustfrit stål unikke fordele i forhold til andre materialetyper. Også i fremtiden.

Rustfrit stål vinder også frem i forhold til galvaniseret stål. Og her er det især de stigende miljøkrav, der dikterer udviklingen. Ferritstiske rustfrie stålkvaliteter uden nikkel er glimrende og yderst konkurrencedygtige alternativer.

Når det gælder de stigende hensyn til miljø og sikkerhed, har danske virksomheder en international førerposition. Og da vi hos Damstahl lægger vægt på videndeling og dialog, er vi i stand til at rådgive ud fra et bredt perspektiv. Derfor bidrager vi gerne

til, at danske virksomheder udnytter synergien i f.eks. joint ventures på udenlandske markeder. Også det er nemlig en tendens, der ser ud til at holde i fremtiden. At gå sammen, og på den måde effektivisere råvarelager og -indkøb på fremmede markeder.

Alt i alt er forbruget af rustfrit stål i vækst. Vi samarbejder i stigende grad med kunder og værker om nye legeringer i takt med både effektivitets- og procesoptimering. Derfor ser vi også en øget interesse for vores rådgivnings- og uddannelses-tilbud, som konstant søger nye innovative veje i brugen af rustfrit stål.

” Vidste du, at rustfrit stål danner en såkaldt passiv hinde på overfladen? Det er guld værd for dig i medicinal- og fødevarerindustrien. Og har du eksport til USA, sørger vi selvfølgelig for alle nødvendige godkendelser og dokumentation i forhold til reglerne hos FDA.

Rustfrit stål er vejen frem – men ikke uden mere viden

Når vi hos Damstahl siger, at vi går ind for videndeling, så mener vi det. Vi praktiserer det hver eneste dag i dialogen med vores kunder og samarbejdspartnere.

Og fordi der netop er tale om dialog, får vi også en masse viden og erfaring retur. På den måde kan man godt sige, at vi har udviklet os til en slags videntcenter, når det gælder rustfrit stål.

En anden slags videntcenter er DTU - Danmarks Tekniske Universitet i Lyngby - hvor man arbejder med viden på et andet plan. Her handler det om undervisning og forskning, og en af dem, der ved mest om rustfrit stål på DTU, er professor

Per Møller fra Institut for Produktion og Ledelse, som ofte spørges til råds af erhvervslivet om blandt andet konstruktioner og bearbejdning af rustfrit stål.

- Der er ingen tvivl om, at rustfrit stål har betydelige fordele frem for andre materialer, hvor især materialets styrke er en attraktiv parameter for industrien. Og når rustfrit stål i disse år efterspørges i stigende grad, er det fordi folk generelt vil ha' kvalitet. Men pas på, for rustfrit stål er ikke bare rustfrit stål. Legeringen og overfladebehandlingen er helt afgørende for, om rustfrit stål opfører sig, som det skal i forhold til formålet, siger professor Per Møller.



”Jeg kan godt forstå, at der er stigende efterspørgsel på rustfrit stål. Folk vil jo ha' kvalitet.





- Jeg må desværre sige, at vidensniveauet i industrien om rustfrit stål generelt er for lavt. Vi ser alt for mange tilfælde med fejl og skader, fordi man ikke har den nødvendige viden. Og det er ærgerligt. For med den rigtige legering og overfladebehandling er rustfrit stål et materiale, der fortjener den nødvendige omtanke.

- Det er også vigtigt at forholde sig til faktorer som bl.a. spændingskorrosion og svejsninger, når man disponerer sit valg af rustfrit stål. Derfor glæder det mig at høre, at Damstahl lægger så meget vægt på netop rådgivning og uddannelse af deres kunder. Der er brug for videndeling, det er vejen frem, og mon ikke kunderne sætter pris på

det, når de opdager, at den rigtige rådgivning fører til færre skader og dermed bedre økonomi?

- Det er vigtigt at sætte sig ind i de krav, rustfrit stål stiller. Man skal se holistisk på det, kan man sige. Gør man det, lever produktet op til den kvalitet, som industri og slutbrugere efterspørger, slutter professor Per Møller fra DTU.



Professor Per Møller fra Institut for Produktion og Ledelse på DTU.

” Rustfrit stål kræver viden. Så det glæder mig, at Damstahl gør noget ved sagen.

Vi er altid lige i nærheden – klar til at hjælpe dig nu og her

Hos Damstahl har vi valgt at være mobile og dermed fleksible i forhold til vores kunder. Vi er dem i branchen med flest konsulenter og rådgivere klar til at rykke ud til dig, når du har brug for os. Samtidig kan du glæde dig over vores effektive service via telefon og mail.

Du kan også tilmelde dig vores sms-service, der informerer dig lynhurtigt, når priserne på nikkel og krom ændrer sig markant, eller hvis prisen på rustfrit stål stiger eller falder betydeligt.

Skanderborg
Damstahl a/s
Danmarksvej 28
DK-8660 Skanderborg
T: +45 8794 4000
F: +45 8794 4151
damstahl@damstahl.com

Göteborg
Damstahl ab
Kråketorpsgatan 10 B
SE-431 53 Mölndal
T: +46 3170 6840
F: +46 3187 2382
dsg@damstahl.com

München
Damstahl GmbH
Stromeyerstr. 5
D-80999 München
T: +49 89 818 96400
F: +49 89 818 964040
ds@damstahl.de

Birmingham
Damstahl Stainless Ltd.
Halesfield 4, Telford
Shropshire TF7 4AP
T: +44 19 52 58 39 99
F: +44 19 52 58 39 58
stainless@damstahl.com

Malmö
Damstahl ab
Cylindergatan 2
SE-212 41 Malmö
T: +46 4059 6900
F: +46 4049 6980
dsm@damstahl.com

Bergen
Damstahl a/s
Lyngneset 46
N-5302 Strusshamn
T: +47 5615 1570
F: +47 5615 1571
dsno@damstahl.com

Magdeburg
Damstahl GmbH
In der Alten Kaserne 1
D-39288 Burg
T: +49 3921 9306 0
F: +49 3921 9306 99
ds@damstahl.de

Rotherham
Damstahl Stainless Ltd.
Unit 65, Century Business Centre
Manvers Way, Manvers, Rotherham
South Yorkshire S63 5DA
T: +44 017 09 30 01 44
F: +44 017 09 30 01 45
stainless@damstahl.com

Stockholm
Damstahl ab
Bruttovägen 11
SE-175 43 Järfälla
T: +46 8761 7100
F: +46 8761 1405
dst@damstahl.com

Düsseldorf
Damstahl GmbH
Raiffeisenstrasse 6-8
D-40764 Langenfeld
T: +49 21 73 797 0
F: +49 21 73 797 270
ds@damstahl.de

Warszawa
Neumo Polska Sp.z.o.o
Strobów
PL-96-100 Skierniewice
T: +48 46 833 4306
F: +48 46 832 5626
neumo@neumo.pl

Essex
Damstahl Stainless Ltd.
44 The Drive, Loughton
Essex IG10 1HG
T: +44 078 94 98 11 11
F: +44 020 85 02 54 00
stainless@damstahl.com