

26. November 2009

### **Edelstahl-Verbindungselemente für die Welt**

**WASI ist bestens auf die Globalisierung vorbereitet –  
davon profitieren auch die Kunden**

Hinsichtlich der Anforderungen des globalen Marktes ist die Wagener & Simon WASI GmbH & Co. KG sehr gut aufgestellt: Im Sommer 2009 hat der Spezialist für Edelstahl-Verbindungselemente sein neues Logistikzentrum am Standort Wuppertal in Betrieb genommen. Auf einer Fläche von 7.300 Quadratmetern befinden sich ein vollautomatisches Hochregallager mit 156.000 Behälterplätzen, 12.200 Palettenplätze sowie Reserven für weiteres Wachstum. Das zukunftsorientierte Distributionszentrum ermöglicht es WASI, schnell und flexibel auf Kundenanfragen zu reagieren, hohe Volumina umzuschlagen und Lieferungen individuell zu konfektionieren. „Unser neues Logistikzentrum ist ein wichtiger Schritt, das Unternehmen für die Zukunft zu rüsten. Die größten Herausforderungen sehen wir dabei in der fortschreitenden Globalisierung und dem technischen Fortschritt“, sagt WASI-Geschäftsführer Dirk Kiele-Dunsche.

Das 1961 von Emil Wagener und Werner Simon in Wuppertal gegründete Unternehmen hat sich zum weltweiten Marktführer im Handel mit rostfreien Verbindungselementen aus A1 bis A5 in allen Festigkeitsklassen entwickelt und gehört seit 1978 zur Würth-Gruppe, dem weltweiten Marktführer im Handel mit Montage- und Befestigungsmaterial. Die Produktparten gliedern sich in WASI Norm, WASI Solar, WASI Spezial und WASI Maritim.

### **24.000 Artikel permanent vorrätig**

Die Schlüssel zum Unternehmenserfolg sind für Kiele-Dusche das breite Sortiment, das hauseigene Qualitätslabor, die kundenindividuellen Services und die Flexibilität, sich ständig auf neue Produkthanforderungen einzustellen. „Wir haben 24.000 permanent vorrätige und sofort lieferbare Artikel. Und unsere Spezialabteilung kann alles, was außerhalb der Norm liegt, zeitnah beschaffen“, berichtet der Geschäftsführer. „Strenge Kontrollen in unserem chemisch-metallurgisches Labor für detaillierte Qualitätsprüfungen sorgen zudem dafür, dass sich unsere Kunden auf die Qualität unserer Produkte verlassen.“ Die besondere

## Pressemitteilung

KOMPETENZ IN EDELSTAHL  
EXCELLENCE IN STAINLESS STEEL

26. November 2009

Breite und Tiefe des Sortiments unterscheidet WASI von den Wettbewerbern. „Zudem heben wir uns durch eine vernünftige Preispolitik von anderen Anbietern ab. Besonders wichtig ist in diesem Zusammenhang auch unser sich ständig anpassendes Serviceangebot“, erläutert Matthias Wolf, der seit Oktober 2009 die WASI-Geschäftsführung verstärkt.

WASI beobachtet ständig den sich verändernden Markt, um mögliche neue Anwendungsgebiete für vorhandene Produkte oder Sortimentserweiterungen zu identifizieren. Den Erfolg dieser Strategie beweisen die vergleichsweise jungen Produktsparten Maritim und Solar. Insbesondere WASI Solar macht deutlich, wie sich das Wuppertaler Unternehmen auf neue Produkthanforderungen einstellen kann: Im Handel mit Solarbefestigungen hat WASI zuletzt das prozentual größte Wachstum verzeichnet.

### Lieferungen an Prozesse anpassen

„Die wichtigsten Entwicklungen vollziehen sich jedoch im Bereich Service“, sagt Wolf. „Um unseren Kunden die Arbeit zu erleichtern, passen wir die Lieferung unserer Verbindungselemente immer stärker an ihre Prozesse an.“ Denn der sich verschärfende Wettbewerb zwingt Industrieunternehmen dazu, eigene Leistungen und Prozesse ständig zu optimieren, was auch die Anforderungen an einen Lieferanten für Edelstahl-Verbindungselemente verändert. Das Anforderungsspektrum ist vielfältig, bei WASI betrifft es unter anderem kundenspezifische Verpackungen, Verpackungseinheiten, Lieferungen im Namen des Kunden, Barcodes auf Lieferscheinen, Belieferungssysteme und die automatische Datenübermittlung.

WASI beliefert Großhandel, Industrieunternehmen und Handwerksbetriebe. Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren im In- und Ausland kontinuierlich gewachsen und verfügt mittlerweile über rund 6.000 langjährige und zufriedene Kunden in den verschiedensten Branchen. „Dieser breit gestreute Kundenkreis ist auch der Grund, dass sich die Wirtschaftskrise nicht allzu stark auf unser Geschäft ausgewirkt hat“, sagt Kiele-Dunsche. „Andererseits mussten viele unserer Kunden stark kämpfen, um die Umsatzeinbußen zu verkraften. Das haben wir natürlich

## Pressemitteilung

KOMPETENZ IN EDELSTAHL  
EXCELLENCE IN STAINLESS STEEL

26. November 2009

ebenfalls zu spüren bekommen.“ Abgefedert hat diese Entwicklung jedoch auch die internationale Ausrichtung des Spezialisten für Edelstahl-Verbindungselemente, der in weltweit mehr als 60 Länder exportiert. Mit eigenständigen Landesgesellschaften ist das Unternehmen in elf Ländern vertreten: Deutschland, Dänemark, Schweden, Österreich, Spanien, Serbien, Kroatien, Rumänien, Bulgarien, Polen und China.

Der Großteil der Waren geht in die Europäische Union, da die Lieferzeiten dorthin sehr kurz sind. Zu den Fokusböörkten von WASI gehören aber auch Staaten wie die Türkei. „Das Land wird sich in den nächsten Jahren deutlich weiterentwickeln und somit ein immer interessanterer Markt für uns werden“, so der WASI-Geschäftsführer.

### **Auch in Zukunft ein leistungsstarker Partner**

In den kommenden Jahren wird die Industrie weiterhin intensiv daran arbeiten, Prozesse zu verschlanken und Wege zu verkürzen. Sie setzt gezielt auf Just-in-time-Lieferungen, kleine Läger vor Ort und reduziert so ihre Kapitalbindung. Dadurch werden die Industrieunternehmen künftig in der Lage sein, noch schneller auf Veränderungen und Trends am Markt zu reagieren als bisher. Diese Entwicklung hat WASI bereits heute im Blick, um den Kunden auch in Zukunft ein leistungsstarker Partner zu sein. Bestes Beispiel dafür ist das neue Logistikzentrum mit seinen vielfältigen Möglichkeiten. Angestrebtes Ziel ist es, jedem Kunden individuell seine Anforderung an das Produkt und besonders an den Service zu erfüllen.

### **Über WASI:**

Die Wagener & Simon WASI GmbH & Co. KG ist Spezialist für Edelstahl-Verbindungselemente und weltweiter Marktführer im Handel mit rostfreien Verbindungselementen aus A1 bis A5 in allen Festigkeitsklassen. Seit 1978 gehört das 1961 in Wuppertal gegründete Unternehmen zur Würth-Gruppe, dem weltweiten Marktführer im Handel mit Montage- und Befestigungsmaterial. WASI beschäftigt am Standort Wuppertal mehr als 180 Mitarbeiter und beliefert mehr als 6.000 Kunden in rund 60 Ländern. Insgesamt hat WASI zehn eigenständige

## Pressemitteilung

**KOMPETENZ IN EDELSTAHL**  
EXCELLENCE IN STAINLESS STEEL


26. November 2009


Landesgesellschaften Die Geschäftsbereiche des Lieferanten mit dem breitesten und tiefsten Sortiment auf dem Markt gliedern sich in WASI Norm, WASI Solar, WASI Spezial und WASI Maritim. Der Name WASI steht seit fast 50 Jahren für Innovation, Kundenzufriedenheit und höchste Produktqualität. Die Zertifizierung nach der internationalen Norm DIN EN ISO 9001 gewährleistet, dass das Unternehmen ein weltweit anerkanntes Qualitätsmanagementsystem mit standardisierten Abläufen besitzt.

Ihr Ansprechpartnerin:

Anja Merker

[anja.merker@wasi.de](mailto:anja.merker@wasi.de)

 + 49-202 26 32- 207

 + 49-202 26 32- 330