

Vom Werkstofflieferanten zum integralen Bestandteil der gesamten Lieferkette: thyssenkrupp Materials UK steigt in die Herstellung von nachhaltigen Balkonen ein

- 5-Jahresvertrag zwischen thyssenkrupp Materials UK und einem Großkunden abgeschlossen
- Zusammenarbeit um zahlreiche Dienstleistungen erweitert
- Endprodukt ist Vorzeigemodell unter Hybridbalkonen – verstellbar, leichtgewichtet und klimafreundlich

Ein spezialisierter Anbieter von Anschraubbalkonen in Großbritannien vertraut auf die Werkstoffkenntnisse und das Fachwissen im Bereich Lager und Logistik von thyssenkrupp Materials UK. Damit steigt die britische Landesgesellschaft von thyssenkrupp Materials Services neben der Werkstofflieferung noch tiefer in die Wertschöpfungskette von Kunden aus der Bau- und Architekturbranche ein – vom Supply Chain Management über die Fertigung und Montage der ersten Stufe bis hin zur Lagerung von Balkonteilen.

Eröffnete Fabrik in West Midlands setzt neue Standards

Als Lieferant von wichtigen Werkstoffen für die Balkone übernimmt thyssenkrupp Materials UK die Fertigung nun selbst. Dazu wurde eine hochmoderne Fabrik in der Region West Midlands eröffnet. Das bringt zahlreiche Vorteile mit sich: Durch die eigene Produktion wird die Anlieferungszeit um das Achtfache reduziert. Auch die Produktionszeit wird stark verkürzt. Die Anbaubalkone werden rein aus nicht brennbaren Materialien wie Aluminium hergestellt. Das dient dem Brandschutz, erhöht die Belastbarkeit und reduziert das Gewicht der Balkone. Es kommt ausschließlich recyceltes Aluminium zum Einsatz. Dadurch wird in der Herstellung rund 88 Prozent CO₂ eingespart.

Terry Sargeant, Geschäftsführer von thyssenkrupp Materials UK, freut sich über die Investition in den neuen Produktionsstandort: „Wir haben langjährige Erfahrung in der Bau- und Architekturbranche. Bisher haben wir Werkstoffe für die Balkone geliefert. Die Logistik haben mehrere Sub-Unternehmen gestemmt und die Balkone wurden nur in kleinen Mengen hergestellt. Uns ist es jetzt gelungen, eine End-to-End-Lösung zu entwickeln, die effizient sowie umweltfreundlich ist und zudem hohe Stückzahlen mit sich bringt. Somit hat der Kunde die Möglichkeit, sich wieder voll und ganz auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren – das Projektmanagement und die Montage der Balkone.“

Modellbeispiel der strategischen Weiterentwicklung

7. Oktober 2021

Seite 2/2

Dieses Projekt steht stellvertretend für die strategische Weiterentwicklung „Materials as a Service“ der Dachgesellschaft thyssenkrupp Materials Services, zu der thyssenkrupp Materials UK gehört. Im Rahmen der Transformation setzt der Werkstoff-Händler und -Dienstleister neben der Lieferung von Roh- und Werkstoffen auf den konsequenten Ausbau von integrierten Supply-Chain-Dienstleistungen, um die steigenden Bedarfe der Kunden noch besser zu bedienen.

thyssenkrupp Materials UK verfügt über eine breite Produktpalette und einen großen Erfahrungsschatz bei der Beschaffung und Lieferung von Produkten wie Edelstahl, Aluminium und Baustahl. Das Unternehmen bietet auch eine Reihe von Dienstleistungen an, seien es vollständig geschweißte und gefertigte Fertigteile oder maßgefertigte Flachprodukte, die auf exakte Maße zugeschnitten sind. Um Lagerbestände und Kosten zu reduzieren, hat sich thyssenkrupp Materials UK auf Lieferkettenmanagement und Logistiklösungen spezialisiert.

Über thyssenkrupp Materials Services

thyssenkrupp Materials Services ist mit rund 480 Standorten – davon 271 Lagerstandorte – in mehr als 40 Ländern der größte werksunabhängige Werkstoff-Händler und -Dienstleister in der westlichen Welt. Das vielseitige Leistungsspektrum der Werkstoffexperten ermöglicht es den Kunden, sich noch stärker auf die individuellen Kerngeschäfte zu konzentrieren. Der Fokus von Materials Services erstreckt sich über zwei strategische Handlungsfelder: den globalen Werkstoffhandel als one-stop-shop – von Stahl und Edelstahl, Rohren und NE-Metallen über Sonderwerkstoffe bis hin zu Kunst- und Rohstoffen – sowie das kundenindividuelle Dienstleistungsgeschäft in den Bereichen Materials Management und Supply-Chain-Management. Über eine umfassende Omnichannel-Architektur haben die 250.000 Kunden weltweit kanalübergreifenden Zugriff auf mehr als 150.000 Produkte und Services rund um die Uhr. Eine hoch performante Logistik sorgt dafür, dass sich alle gewünschten Leistungen, ob „just-in-time“ oder „just-in-sequence“, reibungslos in den Fertigungsprozess der Kunden eingliedern.

Bilder sind unter folgendem Link zum Download verfügbar (Quelle: thyssenkrupp Materials UK):

https://transfer.thyssenkrupp.com/public/b123605g_c846dd82eb948ac5ad1ac3/

Ansprechpartner für Medien:

Lars Bank

thyssenkrupp Materials Services

Head of External & Internal Communications Segment Materials Services

Email: lars.bank@thyssenkrupp-materials.com

Phone: +49 (201) 844-534416

www.thyssenkrupp-materials-services.com

www.linkedin.com/company/thyssenkrupp-materials-services