

VAN LEEUWEN



Jahrbuch **2021**



Die Van Leeuwen Pipe and Tube Group **More than tubes.**

Die **Van Leeuwen Pipe and Tube Group** ist ein international operierendes Handelsunternehmen und Experte für Stahlrohre und Rohranwendungen. Das Familienunternehmen, dessen Hauptniederlassung sich in Zwijndrecht (Niederlande) befindet, wurde 1924 gegründet und ist in nahezu allen Industriebranchen aktiv.

Titelfoto, drei Mitarbeitende von Van Leeuwen Zwijndrecht, von links nach rechts:
Stefan Ooms, Logistikmitarbeiter; Nour-Iddine el Hajjouti, Logistikmitarbeiter;
Susanne Rönick, Geschäftsbereichsmanagerin



Inhaltsverzeichnis	3
Vorwort	4
Kennzahlen 2021	6
Unternehmensprofil	10
Märkte	12
Bericht über 2021	16
Ergebnisse 2021	28
Meilensteine 2021	34
Unsere Mitarbeitenden	41
Human Resources	68
Distribution	70
Van Leeuwen im Jahr 2021	74
Personalangelegenheiten	76



“Kunden wählen uns, weil unsere Mitarbeitenden sich mit Ihnen verbunden fühlen, als engagierte Partner mit einer Leidenschaft für Rohre.”



Seit seiner Gründung im Jahr 1924 war Van Leeuwen immer ein „People’s Business“. Die Kunden entscheiden sich aber nicht nur wegen unserer Produkte und Dienstleistungen für uns, sondern auch, weil unsere Mitarbeitenden sich mit Ihnen verbunden fühlen, als engagierte Partner mit einer Leidenschaft für Rohre. Wir verfügen über umfassendes Wissen und Verständnis dafür, welche Funktion und Bedeutung unsere Produkte in der Betriebsführung unserer Kunden haben. Wir wollen, dass unsere Kunden herausragende Leistungen erbringen und Erfolg haben können.

Unsere Mitarbeitenden machen in ihrem Arbeitsalltag von ihrer unternehmerischen Initiative und ihrem Problemlösungsvermögen Gebrauch. Mit ihrer herausragenden Fachkompetenz und Flexibilität bewirken sie Unterschiede. „Nein“ gibt es bei ihnen nicht, und sie liefern immer das gewisse Extra mehr – ganz gleich, was zu tun ist, wo auf der Welt sie gebraucht werden und welche Herausforderungen die Marktbedingungen mit sich bringen. Sowohl auf lokaler als auch auf internationaler Ebene übernehmen sie Verantwortung für unsere Kunden.

Die Mitarbeitenden von Van Leeuwen sind lokale Unternehmer, die stolz darauf sind, Teil eines größeren Ganzen zu sein: der Van-Leeuwen-Familie. Dadurch sind wir der zuverlässigste Partner, den unseren Kunden finden können. Und dadurch können wir auf eine fast hundertjährige Geschichte zurückschauen und voller Zuversicht der Zukunft entgegenblicken.

Unsere 2.400 Leute arbeiten in einer Vielzahl von Ländern mit unterschiedlichen Kulturen. Ebenso beschäftigen wir Mitarbeitende verschiedener Generationen mit unterschiedlichen Talenten und Fähigkeiten in zahlreichen Funktionen, Projekten, Prozessen und Arbeitsplätzen. Wir freuen uns, Ihnen in diesem Jahrbuch einige Kolleginnen und Kollegen vorstellen zu können. Denn, kurz gesagt: es sind unsere Mitarbeitenden, die Van Leeuwen zu „more than tubes“ machen!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen ihrer Berichte in unserem Jahrbuch 2021!

Peter Rietberg
Vorstandsvorsitzender

Kennzahlen 2021

(in 1000 Euro, soweit nicht anders angegeben)

	21	20	19	18	17	16
Nettoumsatz	1.430.560	1.177.825	787.669	629.527	612.959	548.904
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen)	93.598	26.797	21.782	18.050	17.530	6.426
EBIT (Betriebsergebnis)	78.873	14.987	17.003	13.548	12.384	1.551
Nettoergebnis	64.124	9.444	10.064	9.709	6.269	650
Konzernvermögen	331.230	252.874	252.078	170.976	163.383	161.622
Konzernvermögen in % der Passiva insgesamt	40,7	36,8	30,8	43,9	48,6	48,9
Nettoergebnis in % des durchschnittlichen Konzernvermögens	22,0	3,7	4,8	5,8	3,9	0,4
Cashflow (Nettoergebnis zuzüglich Abschreibungen)	78.849	21.254	14.843	14.211	11.415	5.525
Mitarbeiterzahl (brutto) zum Jahresende	2.429	2.419	2.619	1.126	1.086	1.115
Segmentierter Umsatz in %						
Niederlande	11,9	12,0	19,6	23,0	21,6	23,3
Andere europäische Länder	68,8	63,6	37,4	43,1	34,8	36,2
Außereuropäische Länder	19,3	24,4	43,0	34,0	43,6	40,5



“Die Menschen sind das Kapital
unseres Unternehmens.
Das Interesse und Engagement
ist bei den Mitarbeitenden im
gesamten Unternehmen spürbar.”

Timo Sostmeier

Van Leeuwen Deutschland



Unternehmensprofil

Van Leeuwen. More than tubes.



In fast hundert Jahren hat sich das Familienunternehmen Van Leeuwen zum Weltmarktführer für Stahlrohre entwickelt. Und Nummer 1 wird man nicht einfach nur mit Stahlrohren. Unsere Rohre sind auch nicht einfach ein Endprodukt. Sie sind der Beginn der Ambitionen und Triebfedern unserer Kunden, nachhaltig zu wachsen, Dinge zu erschaffen und weiterzuentwickeln.

Wir von Van Leeuwen wollen ein unverzichtbarer Teil dieser Ambition sein. Indem wir vorausdenken, unseren Kunden immer und überall zur Seite stehen und niemals nein sagen. Dadurch ist Van Leeuwen der ideale Partner für innovative Unternehmen.

Inzwischen haben wir in 33 Ländern sowohl Geschäftsstellen als auch Lager mit Rohren und Rohrprodukten. Aus einem weltweiten Netz bieten wir unsere spezialisierten Kenntnisse in den Bereichen Rohranwendungen und Rohrbearbeitungen, Sourcing, Vorratsplanung, Projektmanagement, Logistik und Distribution an. So können wir Ihnen alle Komponenten liefern, die Sie für Ihren Erfolg benötigen. Pünktlich, vor Ort und nach Maß.

Die größte Stärke von Van Leeuwen ist aber nicht aus Stahl sondern unser Team von 2.400 stolzen Mitarbeitenden, die weltweit für Sie da sind. Zusammen mit unseren zuverlässigen Lieferanten sind sie den Kunden in verschiedenen Segmenten und Märkten verbunden. Mit ihrem Wissen und ihrer Kompetenz sorgen sie dafür, dass sich unsere Kunden einer Sache gewiss sein können: Wenn Van Leeuwen es nicht kann, kann es niemand.

Unsere Geschichte

Piet van Leeuwen gründete 1924 im niederländischen Zwijndrecht einen Handel für Stahlrohre und Eisen. Durch unternehmungsfreudige Pionierarbeit entwickelte er sein Unternehmen zu einer sehr erfolgreichen Organisation. Fast hundert Jahre später ist Van Leeuwen ein weltweit



operierendes Handelsunternehmen. Die erste ausländische Niederlassung wurde 1947 im belgischen Vilvoorde gegründet; anschließend wurde das europäische Netzwerk immer weiter ausgebaut. In den 1970er- und 1980er-Jahren folgte eine weltweite Expansion mit Niederlassungen in Nordamerika, Asien und Australien. Durch autonomes Wachstum und strategische Übernahmen entstanden in diesem Jahrhundert neue Niederlassungen und Erweiterungen in Nahost, China und Mitteleuropa. Mit der Übernahme von Benteler Distribution, einem Geschäftsbereich von Benteler International AG, im Jahr 2019 erschloss sich Van Leeuwen wichtige neue europäische Märkte.

Van Leeuwen heute

In unserem weltweiten Netz bieten wir unser umfangreiches Portfolio von Stahlrohren, Rohrprodukten und spezialisierten Dienstleistungen für Kunden in einer Vielzahl von Märkten an. Vom Maschinenbau bis zu Rohrleitungen, vom Tiefbau und Stahlbau bis zur Automobilindustrie und vom Prozess- und Energiesegment bis zur Hydraulikbranche. Unsere Experten vor Ort verfügen über umfassende Produkt- und Anwendungskenntnisse. Dies in Kombination mit unserem weiten internationalen Lieferantennetzwerk macht uns zu einem starken Partner.

Unsere Kunden können sich auf überdurchschnittlich umfangreiche Lagerbestände und ein enormes Sortiment von Rohren verlassen. Wir liefern alle Stahlrohre, Rohrprofile, Fittings, Flansche und Stabstahl in jeder

gewünschten Form, Qualität und Normierung, sowohl in Kohlenstoffstahl als auch in Edelstahl und als Legierung. Unsere Materialbearbeitungen nach Maß umfassen unter anderem Einfach- und Mehrstufenbearbeitungen wie Sägen, Schneiden, Entgraten, Stanzen, Biegen, Schleifen und Verformen sowie den Schutz der Rohre von innen und außen mit verschiedenen Beschichtungen, Zink, Zement oder Chrom. Wir bieten Abnahmen und Werkstoffprüfungen, Verpackungen nach Maß, Kennzeichnungen, Dokumentation, kundenspezifische Lagerdienstleistungen und Expresslieferungen. Auch das Projektmanagement gehört zu unseren Spezialgebieten: unsere für jedes Projekt sorgfältig zusammengestellten Teams verwalten zuverlässig die weltweiten Distributionsketten für Projekte. Der Erfüllung aller Anforderungen an die Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit gilt fortwährend unsere Aufmerksamkeit.

Als Familienunternehmen sind wir stolz auf unsere fast hundertjährige Geschichte, die einer der solidesten Grundsteine unseres Unternehmens ist. In all den Jahren haben wir unsere Spezialisierung auf Rohre entwickelt und unser enormes Netzwerk aufgebaut. Von diesem weltweiten Netz aus setzen sich über 2400 engagierte und motivierte Mitarbeiter täglich für unsere Kunden ein, inspiriert durch das Spezialgebiet der Rohrtechnik und aller verwandten Aspekte: Rohrprodukte, Dienstleistungen, Bearbeitungen und Rohre für unzählige Anwendungsbereiche. Dieser Inspiration verdankt Van Leeuwen seine Stärke, und dank ihr sind wir bei vielen Kunden „top of mind“.

Märkte

Van Leeuwen beliefert die unterschiedlichsten Kunden und eine Vielzahl von Märkten. Unsere Experten vor Ort verfügen über umfassende Produkt- und Anwendungskennntnisse. Dies in Kombination mit unserem weiten internationalen Lieferantennetz macht uns zu einem starken Partner. Wir arbeiten international zusammen, um unsere Kunden vor Ort optimal zu bedienen und sie dabei zu unterstützen, noch besser und schneller zu arbeiten. Durch intensive Zusammenarbeit mit unseren Kunden wissen wir genau, was sie brauchen. So können wir ihnen die besten Lösungen mit höchstem Mehrwert bieten.



Maschinenbau

Unsere Produkte werden in verschiedenen Maschinen verarbeitet, beispielsweise in **Kranen, Land- und Erdbaumaschinen, Transportmitteln und Hebezeugen**. Unsere Kunden im Maschinenbau verlassen sich auf unser umfassendes Angebot qualitativ hochwertiger Produkte, darunter nahtlose Dickwandrohre, Maschinenstahl, geschweißte Rohre, Rohrprofile, Stabstahl, Fittings und Flansche. Auch auf dem Gebiet der Bearbeitungen wie Sägen, Beschichten und Laserschneiden liefern wir Maßarbeit. Wir testen, organisieren Inspektionen und bieten unseren Kunden eine Vielzahl von Logistikleistungen, beispielsweise Verpackungen nach Maß und kundenspezifische Lagerbestände. Dadurch können unsere Kunden die Rohrprodukte schnell in ihren Prozessen einsetzen.



Baugewerbe und Konstruktionen

Der Markt des Tief-, Straßen- und Wasserbaus und der Stahlkonstruktionen ist sehr vielfältig. Unsere Kunden bauen unter anderem **Schiffe, Brücken, Schilderbrücken, Überdachungen für Bahnhöfe und Einkaufszentren, Sportstadien, Gewächshäuser, Balkons und Möbel**. Auch dafür bieten wir ein geeignetes und sehr vielfältiges Produktsortiment an, darunter geschweißte und nahtlose Rundrohre, warm- und kaltgeformte Hohlprofile und geschweißte Leitungsrohre mit zugehörigen Fittings und Flanschen für Installationsanwendungen (Wasser, Gas, Dampf). Ergänzend bieten wir Bearbeitungen nach Kundenwunsch, etwa Sägen (auch auf Gehrung), Strahlen und Korrosionsschutzbehandlungen, Verzinken und Aufweiten. Unsere Online-Dienste, darunter unsere Webshops, tragen ebenfalls zum optimalen Service für unsere Kunden bei. Bei Sprinklersystemen machen wir von unserem Press-Fitting-System (PreFiS) Gebrauch. Dank unserer umfangreichen Lagerbestände an vielen strategisch günstigen Standorten in aller Welt sind unsere Produkte fast immer vorrätig und schnell lieferbar.



Automotive

Unsere Kunden in der Automotive-Branche fertigen **Pkw, Lkw, Busse und Kraftfahrzeuge** oder beliefern Hersteller in diesen Segmenten. Diese Branche kennzeichnet sich durch hohe Qualitätsanforderungen und eine optimale Kontrolle der Distributionskette. Wir liefern Produkte wie Profilrohre sowie geschweißte und nahtlose Rohre, die oft mit verschiedenen spezifischen Bearbeitungen an die Kundenwünsche angepasst werden. Um eine perfekt passende Modellierung der Rohre zu gewährleisten, führen wir in diesem Segment regelmäßig verschiedene Bearbeitungen unterbrechungsfrei nacheinander aus. Dies nennen wir auch Mehrstufenverarbeitung („Multi-Step Processing“). So können wir beispielsweise direkt nach dem Sägen die Rohrenden abschrägen oder die Rohre umformen und mit Bohrungen versehen. Andere Dienstleistungen, die wir in diesem Segment anbieten, sind technische Beratung, Qualitätskontrolle und Co-Engineering.

“Durch intensive Zusammenarbeit mit unseren Kunden wissen wir genau, was sie brauchen. So können wir ihnen die besten Lösungen mit höchstem Mehrwert bieten.”

Hydraulik

Rohre, Wellenstahl und andere Komponenten finden oft bei der Fertigung von **Hydraulikzylindern** Anwendung. Diese Zylinder werden in verschiedenen, oft komplexen Maschinen, Geräten und Systemen verbaut. Wir beliefern die Hersteller von Hydraulikzylindern. Beispielsweise mit hydraulischen Leitungsrohren, Zylinderrohren und Wellenstahl in verschiedenen Ausführungen und Qualitäten, beispielsweise geschweißt und nahtlos, kaltgezogen und warmgewalzt, mit Hartverchromung und in Edelstahl. Auch Bearbeitungen wie Honen, Bohren und Verchromen gehören zu unserem Angebot.



Prozessindustrie und Energieerzeugung

Unsere Kunden in der Prozessindustrie verarbeiten natürliche Rohstoffe wie Erdöl, Erdgas und Holz zu Halberzeugnissen oder Fertigprodukten. Unsere Produkte finden Anwendung in verschiedenen Branchen, darunter die **petrochemische und chemische Industrie, die Nahrungsmittelindustrie und Pharmazie, die Papierindustrie sowie Abwasseraufbereitungs- und Abfallverarbeitungsanlagen**. Unsere Kunden im Energiesegment befassen sich mit der **Energieerzeugung**, darunter auch thermische und erneuerbare Energie. Unser Produktangebot umfasst unter anderem nahtlose und geschweißte Rohre, Fittings, Flansche und Schweißbögen. Van Leeuwen unterstützt seine Kunden mit Projektmanagement, weltweitem Einkauf, projektspezifischer Lagerhaltung, Speditionsleistungen und Lieferungen rund um die Uhr.



Pipelines

Pipelines werden für den **Transport von Flüssigkeiten und Gasen über große Entfernungen** verlegt. Kennzeichnend für dieses Segment sind die besonders großvolumigen Leitungsrohre und -bögen, höchste Qualitätsanforderungen und intensive Inspektionen. Eine häufige Bearbeitung bei Produkten für Pipelines sind Innen- und Außenbeschichtungen, beispielsweise mit Polypropylen oder Epoxid. Auch die effiziente Organisation von Logistiklösungen, etwa vorübergehende Lagerstandorte und umfangreiche Schwertransporte spielen in diesem Segment eine wichtige Rolle. Van Leeuwen verfügt über das notwendige Fachwissen, um alle Anforderungen der Kunden in diesem Segment zu erfüllen.





“Der internationale Aspekt meiner Tätigkeit gefällt mir sehr. Ich arbeite eng mit Kolleginnen und Kollegen in ganz Europa zusammen und habe die Möglichkeit, an verschiedenen Standorten in Europa zu arbeiten.”

Emelia Hjortenholt

Van Leeuwen Pipe and Tube Group



Bericht über 2021



Die Van Leeuwen Pipe and Tube Group schloss das Jahr 2021 mit einem Umsatz und Nettogewinn in Rekordhöhe ab. Nach dem Jahr 2020, das im Zeichen sowohl der Integration einer großen Akquisition als auch der Coronapandemie stand, begann 2021 mit günstigeren wirtschaftlichen Bedingungen als erwartet. Die Wirtschaft zog wieder an und die Marktnachfrage stieg. Die große Materialknappheit und die erheblichen Störungen in den Lieferketten verursachten allerdings weltweit enorme Preisanstiege.

Dank seiner international starken Vorratsposition und seiner umfassenden Sourcing-Kenntnisse gelang es Van Leeuwen aber, sich gut auf diese Entwicklungen einzustellen. Mit viel Mühe, Erfindungsgeist und Unterstützung des internationalen Netzwerks konnte Van Leeuwen seine Kunden auch weiterhin mit dem benötigten Material beliefern. Das Unternehmen profitierte außerdem von der zusätzlichen Schlagkraft, die es mit der Übernahme von Benteler Distribution Ende 2019 gewonnen hatte.

2021 erwirtschaftete die Van Leeuwen Pipe and Tube Group einen Gesamtumsatz von 1.431 Mio. € (2020: 1.178 Mio. €). Das Betriebsergebnis belief sich auf 79 Mio. € (2020: 15 Mio. €) und das Nettoergebnis auf 64 Mio. € (2020: 9,4 Mio. €). Die Solvabilität konnte mit einem Anstieg von 36,8 % im Jahr 2020 auf 40,7 % im Jahr 2021 stark verbessert werden.

Marktbedingungen und weltweite Entwicklungen

Preisniveau und Lagerbestände

Anfang 2021 wurde der Markt unerwartet mit enormen Preisanstiegen konfrontiert, obwohl 2020 noch nichts auf diese Entwicklung hingewiesen hatte. Die Weltwirtschaft stand Ende 2020 noch unter stark negativem Einfluss der Coronapandemie, ohne dass sich klare Hinweise auf eine wirtschaftliche Erholung abzeichneten. Weltweit übten die Unternehmen Zurückhaltung; Investitionen wurden ausgesetzt. Auch Van Leeuwen richtete sich nach den Marktbedingungen und den entsprechend konservativen Prognosen. Nach den Lockdowns im Jahr 2020 erholte sich der Markt aber unerwartet schnell. Das Wiederankurbeln der Wirtschaft verlief so ruckartig, dass weltweit Materialknappheiten und enorme Störungen der Lieferketten entstanden. Die Preise für Eisenerz schnellten in die Höhe, wodurch sich auch die Coils, das Vormaterial für geschweißte Rohre, enorm verteuerten. Das hatte auch bei unseren Lieferanten höhere Preise und längere Lieferzeiten zur Folge.

Ende Januar 2021 war eine Marktsituation entstanden, wie wir sie fünfzehn Jahre lang nicht gekannt hatten. Viele Unternehmen suchten händeringend nach Material und Kapazitäten bei Lieferanten; sowohl die Preise als auch die Lieferzeiten stiegen steil an. Diese Entwicklung betraf nicht nur die Stahlindustrie, sondern alle Branchen, die auf Rohstoffe angewiesen sind. Im zweiten Quartal wurde klar, dass der plötzliche Anstieg der Preise und Lieferzeiten 2021 länger andauern würde. Das war unter anderem eine Folge der Maßnahmen der chinesischen Regierung, die eine Exportsteuer auf Stahl einführte, sowie verschiedener Safeguard-Maßnahmen der Europäischen Union.

Nach dem Sommer 2021 erholte sich das Materialangebot leicht, wodurch die Preise unter anderem von Eisenerz wieder zu sinken begannen. Dadurch konnten die Preise der geschweißten Rohre leicht gesenkt werden. Die rasant steigenden Energiepreise wirkten sich dann allerdings erneut preiserhöhend aus, was insbesondere die nahtlosen Rohre betraf. Bis Ende 2021 blieb diese Situation nahezu unverändert. Trotz einer gewissen Stabilisierung der Lieferkette bleiben die Preise auf hohem Niveau; ein wesentlicher Rückgang ist nicht abzusehen. Unser durchschnittlicher Verkaufspreis lang Ende 2021 gut 30 % über der Prognose 2020.

Angesichts der steigenden Lieferzeiten und des begrenzten Materialangebots unserer Lieferanten sahen wir uns Anfang 2021 mit großen Herausforderungen und Problemen konfrontiert. 2020 hatten wir unsere Lagerbestände bewusst auf die erwartete begrenzte Nachfrage abgestimmt.

Da sich die Marktnachfrage Anfang 2021 jedoch wieder unerwartet positiv entwickelte, war es wichtig, die Lagerbestände wieder aufzustocken. Dies erwies sich wegen der begrenzten Kapazitäten unserer Lieferanten infolge der Materialknappheiten und langen Lieferzeiten jedoch als nahezu unmöglich. Mit viel Mühe gelang es uns, unsere Lagerbestände auf einem den Verkaufszahlen entsprechenden Niveau zu halten. Unser weltweit stark entwickeltes Sourcing-Netz und unsere ausgezeichneten langjährigen Beziehungen mit festen und zuverlässigen Lieferanten spielten dabei eine ausschlaggebende Rolle. Van Leeuwen stellte sich dabei so gut wie möglich auf die ständig wechselnden Bedingungen ein. So konnten wir nicht nur eine gute und ausgewogene Aufstockung unseres Vorratssortiments gewährleisten, sondern auch unseren großen Stammkundenbestand fristgerecht mit dem benötigten Material beliefern, sodass sie ihre Produktion fortsetzen konnten.

Das war gewiss keine einfache Aufgabe, sondern eine komplexe Herausforderung für unsere internationale Gruppe von Beschaffungs- und Lagermanager. Dank ihres Einsatzes ist und der Unterstützung unserer Lieferanten konnten wir diese Situation bewältigen. Da unser Unternehmen, 2020 sowohl seinen Umfang als auch sein Netzwerk verdoppelt hatte, konnte es noch schlagkräftiger operieren. Nach der Akquisition von Benteler Distribution Ende 2019 verfügen wir über ein größeres Netzwerk mit mehr Lagerstandorten, unterstützt von stark entwickelten Systemen und Betriebsprozessen. Das verschafft uns eine bessere weltweite Präsenz sowie einen weiteren Zuwachs an Wissen und Know-how. Zu Beginn des vierten Quartals hatten wir unsere Vorräte weltweit wieder auf das richtige Niveau gebracht.

Marktnachfrage und Marktbedingungen

Das gesamte Jahr 2021 war gekennzeichnet durch eine gute Nachfrage, vor allem im Segment Industrie. Nach den Lockdowns im Jahr 2020 zeichnete sich Ende 2020 schon eine Erholung der Nachfrage ab. Diese Entwicklung setzte sich Anfang 2021 fort und verlief noch günstiger als zunächst erwartet – die Ziele wurden um rund 10 % übertroffen. Dank dieser Verbesserung wurde wieder das Niveau von vor 2020 erreicht. Das zeigte sich klar im Automotive-Segment, vor allem aber auch in den Märkten für Maschinenbau, Ingenieurbau und Bauwesen in ganz Europa. Der Auftragseingang entwickelte sich deutlich positiv. Insbesondere in unseren Niederlassungen in Nord- und Mitteleuropa und in der Schweiz füllten sich die Auftragsbücher zusehends. Das führte zu Engpässen in der Verfügbarkeit und Lieferbarkeit von Rohren.



Infolge der weltweiten Störungen der Lieferkette, der Materialknappheiten und der damit einhergehenden längeren Lieferzeiten war es oft nicht einfach, unsere Kunden fristgerecht mit den benötigten Werkstoffen zu beliefern. Vor allem für unsere Kunden mit festen Abnahmeverträgen und Lieferpläne war dies eine komplexe und arbeitsaufwändige Aufgabe. Dank unserer starken Vorratsposition konnten wir unsere Kunden aber weiterhin mit Material beliefern.

Die Marktnachfrage blieb während des gesamten Jahres 2021 unverändert hoch. Vor allem Kunden im Automotive-Segment wurden infolge des Mangels an Mikrochips und Halbleitern mit Produktionsstillständen konfrontiert, wodurch immer wieder Lieferprogramme ausgesetzt werden mussten. Gegen Ende 2021 mussten einige unserer Abnehmergruppen infolge neuer Corona-Lockdowns und eines hohen Krankenstands unter den Mitarbeitern erneut die Produktion zurückfahren. Dies hatte einen leichten Rückgang des Volumens zur Folge.

Die Preise stiegen das ganze Jahr über stetig an, zunächst nur bei den geschweißten, später im Jahr aber auch bei den nahtlosen Rohren. Auch die Preise von Edelstahl und Legierungen zogen immer weiter an. Van Leeuwen war gezwungen, diese Preiserhöhungen an seine Kunden weiterzuberechnen, vor allem auch, weil sich die Materialknappheit rasch verschärfte und die Lagerbestände zu wesentlich höheren Preisen aufgestockt werden mussten – soweit überhaupt Nachschub zu bekommen war. Vor allem aufgrund des rasanten Preisanstiegs Anfang des Jahres stellte diese Weiterberechnung für viele unserer Kunden ein Problem dar. Das verlangte unseren kaufmännischen Teams in aller Welt viel Einfallsreichtum und Lösungsorientierung ab. Unsere Leute entwickelten Lösungen und konnten dank der guten Beziehungen mit unseren Kunden in fast allen Fällen annehmbare Regelungen vereinbaren.

In unseren Energiemärkten stellte sich die Situation während des gesamten Jahres 2021 weitaus weniger günstig dar, sowohl was die Vorratslieferungen betraf als auch hinsichtlich der Projekte. Die Entwicklungen in diesem Markt stagnieren schon seit einigen Jahren. Die Energiewende geht mit Veränderungen und ungewissen Zukunftsaussichten einher. Infolgedessen fielen vor allem große Projekte auf dem Gebiet der fossilen

Brennstoffe weg, sowohl im Upstream als auch im Downstream. Eine wichtige Entwicklung ist die Produktion von blauem und grünem Wasserstoff sowie von synthetischen Kraftstoffen. Verschiedene unserer Kunden haben schon erste Projekte auf diesem Gebiet gestartet. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden verfolgen wir diese Entwicklungen, wobei wir uns auf die geänderten Materialspezifikationen einstellen.

Während des Jahres wurde im Energiesektor durch die Auslieferung von Material für in den Vorjahren verbuchten Projekten noch ein erhebliches Volumen realisiert. Im Laufe des Jahres konnten wir noch einige mittelgroße Projekte gewinnen. Unsere Niederlassungen in der Golfregion sahen sich mit einem ausgesprochen schwachen Markt konfrontiert. In Asien und Nordamerika zog die Nachfrage im Energiemarkt jedoch gegen Ende des Jahres an, wodurch sich unsere Auftragsbücher wieder füllten.

Unsere Niederlassung in Australien erzielte ausgezeichnete Ergebnisse – trotz der Schwierigkeiten bei der Bevorratung der Lager, mit denen die Teams konfrontiert wurden. Die Transportkapazität von Asien nach Australien war sehr begrenzt, was für die Aufstockung und Erhaltung der Vorratsniveaus ein Problem darstellte. Die Corona-Lockdowns hatten fast das ganze Jahr über sehr einschneidende Folgen; sowohl unsere Belegschaft als auch unsere Kunden arbeiteten vielfach von zu Hause aus und das Reisen war unmöglich. Dennoch konnte das Team ein Rekordergebnis realisieren.

Pandemie

Auch 2021 hatte die Coronapandemie uns noch in vielerlei Hinsichten fest im Griff. Die Folgen waren zwar etwas weniger schwerwiegend als im Vorjahr, aber dennoch deutlich spürbar. Natürlich war unser wichtigstes Anliegen die Gewährleistung der Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeitenden. Darüber hinaus setzten wir alles daran, die Geschäfte möglichst unbeeinträchtigt fortzusetzen. Regelmäßig wurden wir infolge des hohen Krankenstands und der Quarantänemaßnahmen mit einem Personalmangel in unseren Lagern und Produktionseinrichtungen konfrontiert. Das setzte unsere

Lieferzuverlässigkeit immer wieder unter Druck. Mit großem Einsatz und unter zusätzlichen Kosten konnten wir die Folgen für unsere Kunden jedoch weitestmöglich begrenzen.

Anders als im Jahr 2020 wirkten sich die Lockdowns kaum auf die Marktnachfrage aus. Sie stieg im Vergleich zu den Vorjahren sogar an, wodurch die Gewährleistung eines ausreichenden Personalbestands besonders dringlich wurde. Bis zu den Sommerferien wurde in fast allen Ländern ganz oder teilweise im Homeoffice gearbeitet und waren (internationale) Reisen nur sehr begrenzt oder überhaupt nicht möglich. Keine ideale Situation für ein Unternehmen, das stark von direkten Kontakten abhängig ist. Trotz der enorm verbesserten Möglichkeiten für virtuelle Kontakte ist die Suche

nach Lösungen, Prozessverbesserungen und Innovationen immer noch am erfolgreichsten, wenn Menschen in Teams zusammenarbeiten und einander inspirieren können. Auch die begrenzten Reisemöglichkeiten stellten ein Hindernis dar. Besuche bei Kunden und Lieferanten waren nicht möglich, noch konnten diese uns besuchen, und auch der Kontakt der Teams in den verschiedenen Ländern war eingeschränkt, ebenso wie die Möglichkeiten von Managementbesuchen. Ab dem Sommer wurden die Reisebeschränkungen wieder etwas gelockert, und die ersten gegenseitigen Besuche generierten viel positive Energie und neue Ideen. Leider mussten wir uns ab November wieder auf neue Lockdowns und Einschränkungen einstellen. Unser jährliches internationales Managementtreffen im November konnte das zweite Jahr in Folge nicht stattfinden.





Finanzergebnisse

Der konsolidierte Nettoumsatz der Van Leeuwen Pipe and Tube Group belief sich auf 1.431 Mio. €, was einem Anstieg von 21 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht (2020: 1.178 Mio. €). Dieses Wachstum war einerseits auf die Zunahme des Liefervolumens, das um 5 % auf 699.000 Tonnen anstieg (2020: 666.000 Tonnen), und andererseits auf den Anstieg des durchschnittlichen Verkaufspreises um 16 % auf 2.047 € pro Tonne zurückzuführen. 73 % des Gesamtumsatzes entfielen auf das Industrie-Segment (2020: 69 %), während das Energie-Segment 27 % erwirtschaftete (2020: 31 %).

Das Betriebsergebnis verbesserte sich stark auf 78,9 Mio. € (2020: 15 Mio. €). Das war hauptsächlich drei Faktoren zu verdanken: der erheblichen Zunahme des Volumens, der Verbesserung der Handelsspanne und schließlich einer Verschiebung sowohl im Produktmix als auch zwischen den Marktsegmenten.

Auch die Gesamtbetriebskosten stiegen an; sie beliefen sich auf 1.352 Mio. € (2020: 1.163 Mio. €). Wichtige Ursachen hierfür sind der Anstieg der Kosten von Fertigprodukten in Kombination mit höheren Volumen sowie die Kosten des hohen Krankenstands, der vor allem eine Folge der Corona-Pandemie war. Aber auch die gestiegenen Maschinen- und Energiekosten spielten eine Rolle. Und schließlich stiegen auch die Abschreibungskosten infolge der in den Vorjahren getätigten Investitionen in Lager und Maschinen zur Stärkung unseres Logistiknetzes und unseres Bearbeitungsmaschinenparks an.

Die Finanzierungsaufwendungen gingen um 0,9 Mio. € (29 %) zurück, vor allem aufgrund einer verbesserten Struktur der flüssigen Mittel und Bankverbindlichkeiten. Der Steueraufwand in Höhe von 14,3 Mio. € resultierte in einem effektiven Steuersatz von 18,6 %. Dies bedeutete einen Rückgang im Vergleich zu 2021, was auf die höhere Bewertung aufrechnungsfähiger Verluste zurückzuführen war.

Das Ergebnis aus Beteiligungen belief sich auf 1,7 Mio. € (2020: 1,0 Mio. €) und steht in Zusammenhang mit unserer 50%igen Beteiligung an Polarputki, einem führenden Vertreter von Rohrmaterial in Finnland.

Das starke Betriebsergebnis und der niedrigere Finanzierungsaufwand resultierte in einem Nettoergebnis 2021 von 64,1 Mio. € (2020: 9,4 Mio. €).

Die höheren Preise und Volumen wirkten sich in wesentlichem Maße auf das operative Betriebskapital aus, das sich Ende 2021 auf 359 Mio. € belief (2020: 262 Mio. €). Der Vorratswert erhöhte sich um 109 Mio. € auf 346 Mio. € (2020: 237 Mio. €), während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 56 Mio. € anstiegen, was teilweise durch einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 69 Mio. € kompensiert wurde.

Die Nettobarliquidität lag bei 8 Mio. € (2020: 22 Mio. €). Das Konzernvermögen betrug 331 Mio. € (2020: 253 Mio. €). Die Solvabilität erhöhte sich auf 40,7 (2020: 36,8 %). Die Barliquidität und Bankfazilitäten der Van Leeuwen Pipe and Tube Group reichen zur Deckung des Finanzierungsbedarfs aus.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrugen 20 Mio. € (2020: 59 Mio. €); sie gingen infolge von Tilgungen zurück.

Auch 2021 wurde negativer Firmenwert frei, was sich netto mit 10,0 Mio. € auswirkte. Dieser negative Geschäftswert war 2019 im Zuge der Übernahme von Benteler Distribution entstanden. 7,3 Mio. € davon bezogen sich auf die einmaligen Integrationskosten und 2,7 Mio. € auf die Abschreibung von negativem Geschäftswert.

Entwicklungen in der Organisation

Investitionen in Operations

Optimale Logistik und Operations sind eine Grundvoraussetzung dafür, dass wir unsere Versprechen gegenüber den Kunden halten können. Unsere Logistikaktivitäten gliedern sich in drei Hauptfunktionen. Eine davon ist die Distribution aus Lagerbeständen. Dabei unterscheiden wir zwischen dem Verkauf aus freien Lagerbeständen und dem Verkauf aus spezifisch für den Kunden vorgehaltenen Vorräten. Ein optimiertes Netz von Lagerstandorten mit einem breiten Sortiment und einem gegenseitigen Austauschsystem von Beständen gewährleistet hierbei, dass wir schlagkräftig auf dem Markt operieren können.

Die zweite Hauptfunktion ist die Bearbeitung von Rohren und Rohrprodukten nach Maß: vom Sägen und Sandstrahlen über Korrosionsschutzbehandlungen bis hin zum Biegen, Bohren und Verformen von Rohren in einem roboterunterstützten Multi-Step-Bearbeitungsprozess. In Europa verfügen wir über mehr als 360 Maschinen, darunter über 230 Sägen, mit denen wir nahezu alle gewünschten kundenspezifischen Bearbeitungen ausführen können.

Die dritte Hauptfunktion schließlich betrifft Projekte. Die Lieferung der Produkte auf die Baustelle erfolgt in der Regel direkt aus der Fabrik, oft aber auch aus unseren Projektvorräten in unseren Lagern, wo die Auftragsströme konsolidiert und regelmäßig kleinere Bearbeitungen der Produkte durchgeführt werden.

2021 haben wir in mehrere Niederlassungen investiert, um unsere Dienstleistungen aus unseren Service vom Lager für die Kunden erneut zu verbessern und die Produktion und Bearbeitung weiter zu optimieren. Viele dieser Investitionen stehen mit der Integration von Logistik und Operations nach der Akquisition Ende 2019 in Zusammenhang. Unter dem Namen OneHalmstad wurde in unserer Niederlassung Heléns in Schweden daran gearbeitet, alle Aktivitäten an einem gemeinsamen Standort zusammenzuführen. In Halmstad wurde ein neues Lager mit einer Fläche von 5.000 m² errichtet, in dem alle Lager- und Produktionsaktivitäten untergebracht werden können. Dies war ein umfangreiches (Umzugs-)Projekt, das erhebliche Anstrengungen erforderte. Nach dem Abschluss dieses Projekts im Laufe von 2022 können dann alle Logistikaktivitäten vom selben Magazin aus stattfinden. Anschließend wird der Bau einer neuen regionalen Hauptniederlassung für Nordeuropa in Angriff genommen.

Im vierten Quartal 2021 begannen wir mit der Erweiterung des Lagers im tschechischen Vyškov. In diesem Erweiterungsbauprojekt mit einer Fläche von 5.000 m² wird ein Wabenlagersystem realisiert, das den Logistikprozess beschleunigt und effizienter macht. Dadurch werden auch die Lagerstandorte

in Mitteleuropa effizienter aufeinander abgestimmt, was ein weiteres Umsatzwachstum ermöglicht. Außerdem konnte dank der Zentralisierung der Lagerbestände in Deutschland und Mitteleuropa das Lager in Wien, Österreich, geschlossen werden.

Es werden Untersuchungen zur weiteren Optimierung und Abstimmung unserer Lagerstandorte in den Beneluxländern und Deutschland durchgeführt. Besondere Aufmerksamkeit gilt dabei der Kapazität des Zentrallagers in Duisburg und der Investition in ein modernes Monorailsystem im Zentrallager in Zwijndrecht. Das 2020 eröffnete hypermoderne Lager unseres Schweizer Unternehmens Kindlimann in Tobel-Tägerschen dient in vielerlei Hinsicht als Vorbild und Richtlinie für diese Projekte.

IT-Entwicklungen

Voraussetzung für eine erfolgreiche integrierte Steuerung unserer Betriebsprozesse ist ein ERP-System auf dem neuesten Stand der Technik. Unter der Projektbezeichnung 1Leeuwen haben wir 2021 den Neuentwurf auf der Basis der bestehenden SAP-Systeme in die Wege geleitet. Das Ziel dieses Projekts besteht darin, ein integriertes System für die Ansteuerung all unserer Betriebsprozesse innerhalb der SAP S/4 HANA-Umgebung zu realisieren. Ein Teil unserer Unternehmen setzt bereits S/4 HANA ein, während ein anderer Teil noch mit SAP ECC arbeitet. Ein Team spezialisierter Business-Architekten und SAP-Consultants arbeitet an der weiteren Realisierung dieses Systems, um eine optimale Steuerung unserer Lieferkette sowie unserer kaufmännischen und finanziellen Organisation zu gewährleisten. 2022 werden die Niederlassungen in Großbritannien auf das neue S/4 HANA-System umgestellt; in den darauffolgenden Jahren folgt die Einführung in den anderen Ländern.

Bei Van Leeuwen arbeiten wir mit mehreren Plattformen, die es ermöglichen, dass alle Parteien der Lieferkette mithilfe





automatisierter Nachrichten miteinander kommunizieren können. Damit können wir Kundenaufträge empfangen, Bestätigungen versenden und in Echtzeit Lieferinformationen übermitteln, aber auch Zertifikate und Rechnungen zur Verfügung stellen. 2021 wurde weiter in EDI-Verbindungen mit unseren Kunden, Lieferanten und Spediteuren investiert. Wir streben eine zunehmende digitale Integration mit unseren festen Partnern an. In einigen Niederlassungen wurde bereits erfolgreich damit begonnen, per E-Mail eingehende Aufträge unserer Kunden mittels optischer Zeichenerkennung (OCR) automatisiert in Aufträge für das SAP-System umzuwandeln. Die Nutzung dieser elektronischen Verbindungen spart eine Menge Verwaltungsaufwand, senkt die Fehleranfälligkeit und gewährleistet kürzere Durchlaufzeiten der Daten.

Im Dezember 2019 wurde ein umfangreiches IT-Projekt in Gang gesetzt mit dem Ziel, die Systeme der Neuakquisition Benteler Distribution abzuschalten, auszuwechseln oder in die Hard- und Softwareumgebung von Van Leeuwen zu überführen, Niederlassungen an unser Netzwerk zu koppeln und Telefonzentralen auszutauschen. Dieses IT-Projekt wurde Mitte 2021 erfolgreich abgeschlossen. Innerhalb von anderthalb Jahren wurden über 80 zentrale Systeme, 1.300 Arbeitsplätze und 50 Niederlassungen umgestellt – ein Projekt, das trotz seines enormen Umfangs ohne Störungen der betrieblichen Prozesse realisiert werden konnte.

Der Cybersicherheit gilt unsere ständige Aufmerksamkeit. 2021 haben wir unsere Sicherheitsvorkehrungen weiter verschärft. Darüber hinaus wurde eine Vielzahl von Sicherheitsprotokollen getestet und verbessert, und unsere Mitarbeitenden erhalten sehr regelmäßig Schulungen und Unterweisungen, um ihr Bewusstsein für Cyberbedrohungen zu schärfen.

Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit

Unsere Auftraggeber werden mit immer strengeren Anforderungen an die Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit konfrontiert. Diesen Faktoren gilt natürlich auch bei Van Leeuwen fortwährende Aufmerksamkeit. Jährlich legen wir unsere hohen Qualitätsnormen in Form von Zielen fest. Mithilfe von Leistungsindikatoren (KPI) und internen Audits überwachen wir kontinuierlich unsere Fortschritte. In unsere „Approved Manufacturers List“ (AML) werden ausschließlich Lieferanten aufgenommen, die die strengen Auswahlkriterien von Van Leeuwen erfüllen.

Qualitätsbewusstsein hat bei Van Leeuwen eine lange Geschichte. Wir arbeiten schon seit Jahrzehnten gemäß den einschlägigen ISO-Normen. Die Norm ISO 9001 und das zugehörige Zertifikat bilden die Basis für unser Qualitätsmanagement. 2021 wurde mit der Integration des Qualitätssystems der Van-Leeuwen-Niederlassungen und der ehemaligen Benteler-Distribution-Standorte begonnen. Im ersten Quartal 2022 werden beide Qualitätssysteme in einem ISO-9001-konformen Managementsystem zusammengeführt. Auf dem Gebiet des Energiebewusstseins und der Nachhaltigkeit orientieren wir uns an den OECD-Leitsätzen, und wir handeln im Einklang mit der Norm ISO 14001:2015. Unsere Niederlassungen, die der Automobilindustrie zuarbeiten, sind nach IATF 16949 zertifiziert.

Wir verfolgen eine aktive Sicherheitspolitik im Einklang mit ISO 45001:2018. Der Gesundheit und Sicherheit all unserer Mitarbeiter gilt unsere ständige Aufmerksamkeit. Das Sicherheitssystem wird konzernweit durch einen Katalog von Konzernmaßnahmen unterstützt. 2021 wurden verschiedene Sicherheitskampagnen durchgeführt, um die Fokussierung auf das Thema Sicherheit zu fördern und das Sicherheitsbewusstsein weiter zu stärken. Die Zahl der Arbeitsunfälle, die zu krankheitsbedingtem Arbeitsausfall führten, ging um 17 % zurück. Dies ist eine positive Entwicklung, aber natürlich streben wir eine weitere Reduzierung an.

Van Leeuwen nimmt seine Verantwortung wahr, seine Unternehmensaktivitäten und Wachstumspläne auf nachhaltige Weise und mit Respekt vor der Umwelt umzusetzen. Dieser Grundsatz ist im Verhaltenskodex von Van Leeuwen sowie in internen Strategiepapieren zum Thema Gesundheit, Sicherheit und Umwelt verankert. Der Schutz unseres Klimas, unserer Umwelt und der Gesellschaft ist für Van Leeuwen selbstverständlich. Als Familienunternehmen ist die Kontinuität für uns ein Leitprinzip. Wir fühlen uns für die uns nachfolgenden Generationen verantwortlich, sowohl innerhalb als auch außerhalb unseres Unternehmens. Im vergangenen Jahr haben wir mit der Formulierung unserer Nachhaltigkeitsziele begonnen, die wir 2022 mit Blick auf die gesamte Wertschöpfungskette zwischen Fabrik und Kunde näher konkretisieren und messbar machen werden. Diese Ziele betreffen unter anderem unseren Energieverbrauch und den Einsatz erneuerbarer Energien sowie Sicherheit, Diversität und Inklusion am Arbeitsplatz.

Zusammen mit einigen führenden Lieferanten untersuchen wir die Möglichkeiten für die Lagerhaltung von Rohren, die mit reduziertem CO₂-Fußabdruck hergestellt wurden. Ein wichtiger

Aspekt dabei ist, gemeinsam mit unseren Kunden zu untersuchen, für welche Anwendungen sich diese „grünen Rohre“ eignen und wie die Mehrkosten in der Lieferkette aufgeteilt werden können.

Als führendes Distributionsunternehmen wollen wir auch in der Zukunft verstärkt auf umweltfreundlichere Verfahren der Distribution umstellen. Beispielsweise auf den Transport über die Schiene oder auf dem Wasser statt per Güterkraftverkehr, auf die Lagerhaltung näher beim Kunden und beispielsweise auf einmalige Belieferung mit volleren Lkw anstelle häufigerer Lieferungen mit halbleeren Transportfahrzeugen. Ende 2021 startete unser Unternehmen in den Niederlanden ein Pilotprojekt zur Belieferung unserer Kunden mit einem biodieselbetriebenen Lkw. Voraussichtlich werden wir dieses Programm ausweiten.

Ende 2021 wurde auch das SwinSolar-Projekt in Gang gesetzt. Auf dem Dach unseres Lagers in Zwijndrecht wird eine Solar-Photovoltaikanlage installiert, die noch im Laufe von 2022 in Betrieb genommen werden soll. Diese Anlage hat eine 5 Megawatt Spitzenleistung wodurch wir in den Niederlanden unseren gesamten Strombedarf selbst erzeugen und darüber hinaus den Strombedarf von über 1.300 Haushalten in das öffentliche Netz einspeisen können. Auch andernorts in Europa wurden verschiedene kleinere Initiativen für Solaranlagen angestoßen.

Organisation und Belegschaft

Zur Realisierung unserer strategischen Ziele und um führender Experte für Stahlrohre zu bleiben, stützen wir uns auf ein großes Team fachkundiger und motivierter Professionals. Im Zuge unserer Personalstrategie werden wir uns nun und in den kommenden Jahren der Sicherstellung eines ausreichend großen und gut qualifizierten Personalbestands, der Strategie unseres Unternehmens, der Standardisierung von

Arbeitsprozessen und dem Stolz unserer Arbeitnehmer auf unser Unternehmen sowie ihrer Arbeitszufriedenheit widmen. Wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber sein und bleiben.

Unsere Präsenz in 33 Ländern mit 75 Niederlassungen und 58 verschiedenen Staatsangehörigkeiten ist charakteristisch für unsere internationale Orientierung. Insgesamt beläuft sich der Personalbestand der Van Leeuwen Pipe and Tube Group nun auf 2.429 Mitarbeiter (2020: 2.419). Davon sind 30 % Frauen und 70 % Männer.

Unsere Mitarbeitenden spielen bei unseren Dienstleistungen für unsere Kunden eine entscheidende Rolle. Viele unserer Mitarbeitenden verfügen über einen großen Wissens- und Erfahrungsschatz, oft auf der Grundlage langjähriger Betriebszugehörigkeit. Die Weitergabe dieses Wissens an neue Kolleginnen und Kollegen und die Kombination vorhandener Kenntnisse mit neuen Erfahrungen sind wichtige Prozesse. Während der Integration nach der Akquisition haben wir festgestellt, dass die Kombination des Wissens zweier Organisationen oft zu sehr kraftvollen neuen Organisationsstrukturen führt.

Um dies alles zu unterstützen und eine starke HR-Organisation für die Zukunft aufzubauen, haben wir 2021 in nahezu der gesamten Organisation das Programm „Workday“ eingeführt. Damit können wir unsere Mitarbeitenden personalpolitisch noch besser unterstützen und mithilfe von Aus- und Fortbildungen, Schulungen und Performance Management auf die weitere Stärkung unserer Organisation hinwirken. Unser weltweiter Konzern bietet talentierten Arbeitskräften umfassende Entwicklungsmöglichkeiten. Unter anderem mit unserem monatlichen „CEO-Corner-Talk“ und internationalen Austauschen tragen wir zur stetigen Talententwicklung bei.





Auch 2021 waren unsere Beschäftigten infolge der Corona-Beschränkungen oft wieder zur Arbeit im Homeoffice gezwungen. Wir betrachten den Kontakt mit Kolleginnen und Kollegen sowie einen direkten Wissens- und Erfahrungsaustausch als unverzichtbar. Darum hoffen wir sehr, dass sich die Lage alsbald wieder entspannt, sodass die Maßnahmen gelockert werden können. Andererseits meinen wir aber auch, dass ein gewisses Maß an Homeoffice zu einer besseren Work-Life-Balance beitragen kann. Im Rahmen eines Pilotprojekts werden wir versuchen, das optimale Verhältnis zwischen Tele- und Büroarbeit zu erkunden.

Van Leeuwen bietet als Arbeitgeber all seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gleiche Chancen. Der Vorstand und die Geschäftsführung wirken aktiv auf eine ausgewogene Geschlechter- und Kulturverteilung in den verschiedenen Konzerngesellschaften hin.

Compliance

Ein faires und transparentes Geschäftsgebaren hat bei Van Leeuwen hohe Priorität. Ob es sich um Bestimmungen im Bereich Wettbewerbsrecht, Korruptionsbekämpfung und Datenschutz, um internationale Sanktionen oder einfuhrbeschränkende und andere Maßnahmen handelt: alle Vorschriften werden sorgfältig eingehalten, beurteilt und in der Organisation umgesetzt. Interne Verfahren, Ausbildungen und Audits sind dabei wichtige Schwerpunkte. Um sicherzustellen, dass wir auch die immer komplexeren Rechtsvorschriften erfüllen, haben wir Anfang 2022 einen Compliance-Beauftragten benannt. Er wird von einem Netzwerk von Compliance-Vertretern in den verschiedenen Ländern, in denen wir aktiv sind, unterstützt.

2022 haben wir insbesondere unserer „Speak up“-Politik Aufmerksamkeit gewidmet, in deren Rahmen wir Arbeitnehmenden und anderen Betroffenen im Einklang mit der EU-Richtlinie über Hinweisgeber Gelegenheit bieten, Beschwerden und vermutete Missstände in einer sicheren Umgebung zu melden, ohne Repressalien befürchten zu müssen. Mit verschiedenen Maßnahmen sorgen wir für eine weitere Eindämmung der Gefahr von Bestechung und Interessenverquickung, und mit Schulungen fördern wir das Bewusstsein unserer Mitarbeitenden.

In unserem Verhaltenskodex (Code of Conduct) sind unsere Grundsätze für die Einstellung und das Verhalten unserer Mitarbeiter klar formuliert. Diese Informationen werden jedem Mitarbeiter bei Dienstantritt ausgehändigt. Im vergangenen Jahr gingen bei unserem Code of Conduct Compliance Committee keine Meldungen über Verstöße gegen den Verhaltenskodex ein.

Strategische Entwicklungen

2020 haben wir unsere neue strategische Agenda „Van Leeuwen 4.0“ entwickelt. Als Weltmarktführer für Rohre wollen wir uns darauf konzentrieren, die Wertschöpfung für unsere Kunden zu stärken. Auf der Grundlage des enormen Sortiments von Rohren und Rohrprodukten, das wir mit unserem weltweiten Netz bieten können, aber vor allem dank des Wissens unserer Fachleute, realisieren wir das Versprechen „More than tubes“. Wir suchen ständig nach Lösungen für die Probleme unserer Kunden, sei es auf dem Gebiet der Logistikplanung, des Vorratsmanagements und der Bearbeitung, sowie nach innovativen Konzepten, die unseren Kunden eine optimale und effiziente Herstellung ihrer Produkte ermöglichen.

Unsere starke europäische Vertriebsorganisation und unsere weltweite Präsenz sind hierbei von großem Nutzen. Um eine optimale Funktion dieses internationalen Distributionsnetzes gewährleisten zu können, müssen wir unsere Geschäftsprozesse kontinuierlich verbessern. Unsere ERP-Systeme unterstützen uns dabei. Wir versuchen zunehmend, die Prozesse mit unseren Kunden und Lieferanten auf elektronischem Wege zu integrieren. Darüber hinaus investieren wir in moderne Bearbeitungsmaschinen und in die Robotisierung des Fertigungsprozesses.

Bei alldem kommt es vor allem auf Fachkompetenz an. Wie immer sind unsere Mitarbeiter der entscheidende Faktor für das Wachstum und den Erfolg unseres Unternehmens. Veränderungen im Markt, neue Systeme und andere Business-Prozesse verlangen auch unseren Mitarbeitern den Erwerb neuer Fähigkeiten und Kenntnisse ab. Darum investieren wir weiterhin in die Entwicklung unserer Mitarbeiter und die Entfaltung ihrer Talente. Dies tun wir durch Ausbildung und Schulung unserer Mitarbeiter und indem wir sie nach der Anwerbung an unser Unternehmen binden und ihnen einen interessanten Wirkungskreis bieten.

2021 haben wir mit einer Gruppe von 250 Führungskräften erste Schritte für die Einführung der strategischen Agenda „Van Leeuwen 4.0“ unternommen. In diesem Zusammenhang wurde eine stattliche Zahl von Projekten und Initiativen in Gang gesetzt, die zur Wertschöpfung für die Kunden und zur Integration von Betriebsprozessen beitragen sollen.

Aussichten

2021 wurden unter außergewöhnlichen Marktbedingungen Ergebnisse und Umsätze in Rekordhöhe erzielt und neue Meilensteine erreicht. Anfang 2022 sind die Aussichten erneut günstig, wobei allerdings einige Unsicherheitsfaktoren existieren. Die Coronapandemie scheint größtenteils überstanden, aber im ersten Quartal werden wir mit einem Produktionsausfall infolge eines coronabedingt hohen Krankenstands konfrontiert.

Der Angriff Russlands auf die Ukraine ist eine sehr ernste Situation. Welche Folgen er letztlich auf die Wirtschaft und unsere Märkte haben wird, ist noch nicht absehbar. Momentan gilt vor allem den Mitarbeitenden unserer ukrainischen Niederlassung in Lviv und ihren Angehörigen unsere volle Aufmerksamkeit. Unsere dortigen Aktivitäten liegen vorläufig still, damit sie für ihre persönliche Sicherheit und die Sicherheit ihrer Familien sorgen können.

Die finanziellen Folgen für unser Unternehmen werden sich angesichts des geringen Umfangs unserer Aktivitäten vor Ort voraussichtlich in Grenzen halten. Die Handelssanktionen gegen Russland und Weißrussland beeinflussen natürlich

auch unsere Aktivitäten, sowohl auf der Verkaufs- als auch auf der Einkaufsseite. Vor allem ist unklar, welche langfristigen Auswirkungen auf die Materialverfügbarkeit, die Marktnachfrage, die Inflation und die Entwicklung der Wirtschaft zu erwarten sind. An erster Stelle steht natürlich der sehnliche Wunsch nach schnellstmöglicher Beendigung der kriegerischen Handlungen aus humanitären Gründen. Darüber hinaus würde hierdurch auch mehr Klarheit hinsichtlich der Stabilität in der Zukunft entstehen. Aufgrund dieser unerwarteten Entwicklungen im ersten Quartal des Jahres 2022, dessen weiterer Verlauf noch sehr unklar ist, kann eine gute Prognose kaum erstellt werden.

Als Familienunternehmen mit einer nahezu hundertjährigen Geschichte wissen wir aber wie kaum ein anderer, wie wir mit ungewissen und veränderlichen Marktbedingungen umgehen müssen, um unsere Kontinuität zu sichern. Schon seit fast 100 Jahren lassen wir uns von unserer Inspiration für Rohre leiten. Alles in unserer Betriebsführung zielt darauf ab, unsere Kunden mit Rohrprodukten so zu beliefern – nach Maß, fristgerecht, in der richtigen Menge und mit fachkundiger Beratung –, dass sie sie unmittelbar in ihrem Produktionsprozess verwenden können. Unsere Kunden können sich auf einen starken Partner verlassen. Dabei stützen wir uns vor allem auf unsere Teams in aller Welt, die mit großem Einsatz und Engagement unsere Kunden an erste Stelle setzen.

Zwijndrecht, 6 april 2022

Der Vorstand

P.L. Rietberg (Vorstandsvorsitzender)

J.M. Sassen







“Wer einmal hier arbeitet,
geht nicht mehr so leicht
weg. Verständlich, denn hier
erhält mal alle denkbaren
Entwicklungschancen.”

Boris Guedel

Van Leeuwen Frankreich

Ergebnisse 2021

Auszug aus dem
Jahresabschluss der
Van Leeuwen Pipe
and Tube Group

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(in duizenden euro's)

	2021	2020
Nettoumsatz	1.430.560	1.177.825
Gestehungskosten des Umsatzes	-1.120.625	-946.425
Personalaufwendungen	-132.691	-119.170
Sozialabgaben	-26.703	-24.584
Abschreibungen und Amortisierung	-14.725	-11.810
Gemein- und Verwaltungskosten	-56.943	-60.849
Gesamtkosten	-1.351.687	-1.162.838
Betriebsergebnis	78.873	14.987
Zinserträge	79	132
Zinsaufwand	-2.310	-3.293
Saldo der finanziellen Erträge und Aufwendungen	-2.231	-3.161
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern	76.642	11.826
Steuern über das Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-14.270	-3.399
Ergebnis aus Beteiligungen	1.752	1.017
Nettoergebnis	64.124	9.444

- Der konsolidierte Nettoumsatz erhöhte sich infolge einer Zunahme des gelieferten Volumens in Kombination mit einem Anstieg des durchschnittlichen Verkaufspreises pro Tonne.
- Die Umsatzkosten stehen mit dem Umsatzzuwachs in Einklang, was ebenfalls eine Folge des Volumenanstiegs und der höheren Preise war.
- Die Personalaufwendungen erhöhten sich insbesondere durch den Einsatz von zusätzlichem Personal, das aufgrund des coronabedingt hohen Krankenstands notwendig war.

Konzernbilanz

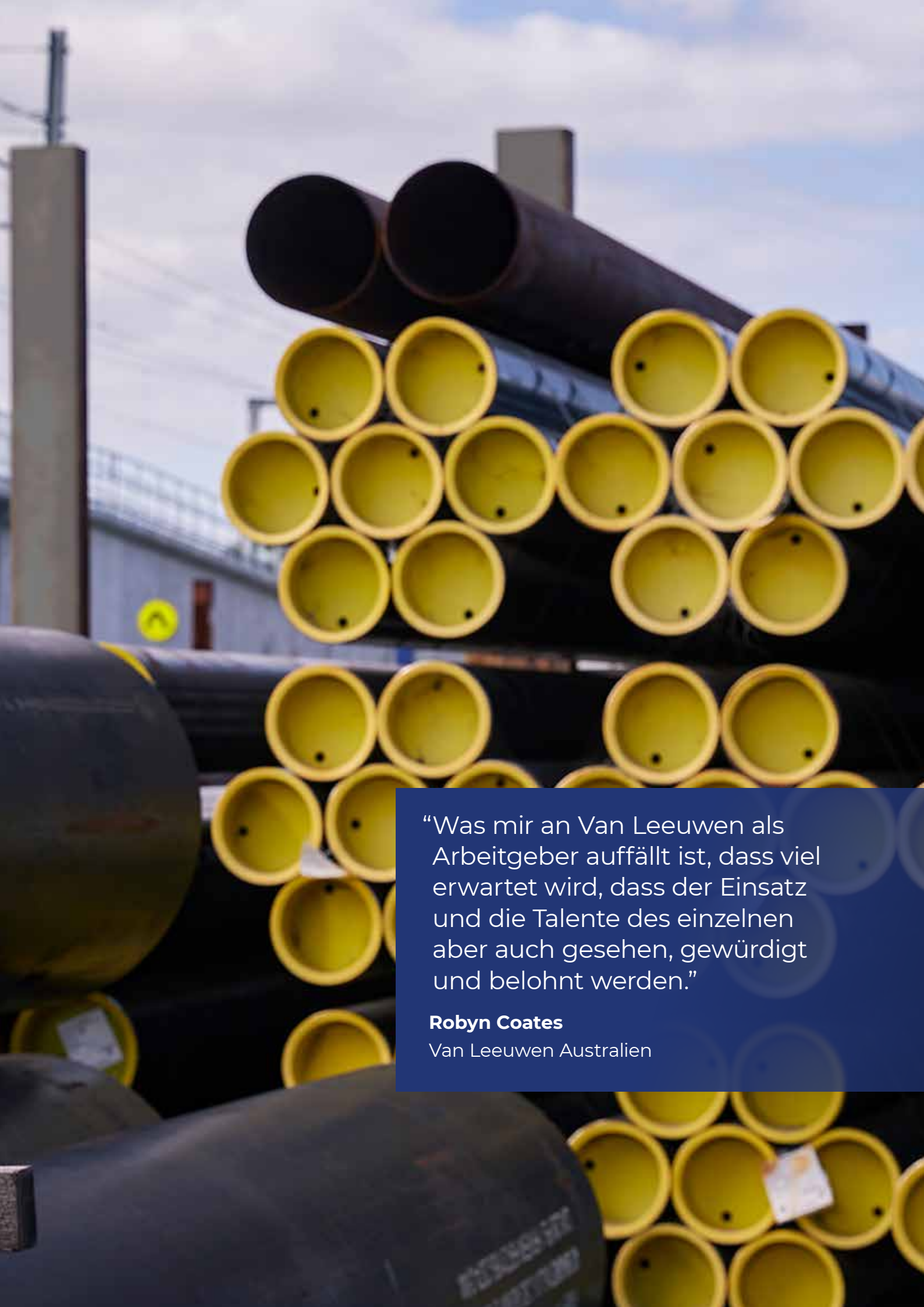
(vor Gewinnverwendung, in 1000 Euro)

Aktiva	31-12-2021	31-12-2020
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögenswerte	7.173	6.817
Sachanlagen		
Betriebsgebäude und -grundstücke	99.613	100.572
Maschinen und Anlagen	35.687	35.090
Sonstige Sachanlagen	18.973	18.042
	154.273	153.704
Finanzanlagen	20.113	18.154
Anlagevermögen insgesamt	181.559	178.675
Umlaufvermögen		
Vorräte	345.776	236.584
Forderungen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	212.243	156.583
Steuern	7.811	7.090
Sonstige Forderungen	10.626	7.324
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	13.413	9.575
Forderungen insgesamt	244.093	180.572
Flüssige Mittel	41.528	91.983
Umlaufvermögen insgesamt	631.397	509.139
Aktiva insgesamt	812.956	687.814

Passiva	31-12-2021	31-12-2020
Vermögen	267.106	243.430
Nettoergebnis	64.124	9.444
Konzernvermögen	331.230	252.874
Rückstellungen		
Altersversorgung	63.667	71.174
Steuern	13.967	10.963
Sonstige	24.223	18.396
Rückstellungen insgesamt	101.857	100.533
Negativer goodwill	55.856	66.803
Sonstige langfristige verbindlichkeiten	14.521	14.194
Langfristige verbindlichkeiten	70.377	80.997
Kurzfristige verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber kreditinstituten	19.591	59.444
Schulden bei lieferanten und handelskredite	199.327	130.824
Steuern und sozialversicherungsbeiträge	31.792	27.712
Passive rechnungsabgrenzungsposten	39.744	22.517
Sonstige verbindlichkeiten	19.038	12.913
Kurzfristige verbindlichkeiten insgesamt	309.492	253.410
Konzernvermögen und passiva insgesamt	812.956	687.814

- Das Betriebskapital stieg gegenüber 2020 um 97 Mio. € auf 359 Mio. € an, was auf die Aufstockung der Lagerbestände und eine Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen war. Dies wurde allerdings teilweise durch einen Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten ausgeglichen.
- Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden um 40 Mio. € gesenkt, vor allem durch Optimierung der weltweiten Barliquiditäten.
- Die Solvabilität konnte mit einem Anstieg von 36,8 % im Jahr 2020 auf 40,7 % im Jahr 2021 stark verbessert werden.





“Was mir an Van Leeuwen als Arbeitgeber auffällt ist, dass viel erwartet wird, dass der Einsatz und die Talente des einzelnen aber auch gesehen, gewürdigt und belohnt werden.”

Robyn Coates

Van Leeuwen Australien

Meilensteine 2021

20. Januar

Van Leeuwen verlängert den weltweiten Vertrag mit **ExxonMobil**.



26. Januar

Nach 18-monatiger Bauzeit **bezieht** unser Schweizer Unternehmen **Kindlimann AG** ihr neues State-of-the-Art-Betriebsgebäude in Tobel-Tägerschen.

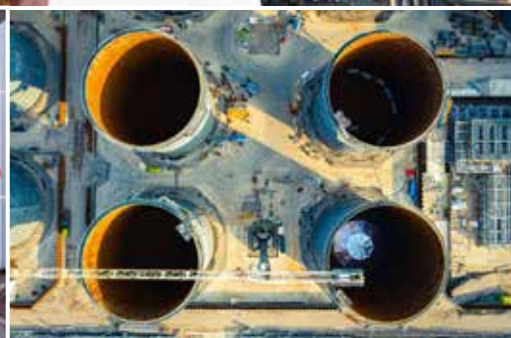
Februar

Van Leeuwen Kanada erhält den Zuschlag zu einem Auftrag für die Lieferung von 3400 MT Rohren für ein Ölpipelineprojekt. Ausschlaggebend für die Auftragsvergabe war, dass Van Leeuwen den Vorrat auf seinem eigenen Gelände lagern kann. Die Rohre werden im September zu Van Leeuwen Kanada geliefert, dort zwischengelagert und im ersten Halbjahr 2022 an den Kunden ausgeliefert.



23. Februar

In der letzten Februarwoche hat Singapur zwei Gründe zum Feiern. Zunächst einmal das **42-jährige Bestehen** von **Van Leeuwen Singapur**. Und zweitens das chinesische Neujahr, das mit einem traditionellen Löwentanz begrüßt wird.



März

Für den Bau des **HES-Hartel-Tankterminals** liefert Van Leeuwen Zwijndrecht über **80 km Rohrleitungen**. Der erste Spatenstich für diesen Tankterminal in Rotterdam wurde 2018 getan; 2021 wird das Projekt abgeschlossen.

15. Juni

Van Leeuwen Deutschland schließt sein „Rebranding“ ab. Das **Logo** und das **Rot von Van Leeuwen** zieren künftig unter anderem die Lkw und das Betriebsgebäude in Duisburg.

29. April

Bei **Heléns Dänemark** wird eine **neue Säge** in Betrieb genommen.



7. Mai

Van Leeuwen Zwijndrecht liefert **Wasserstoff-Rohrleitungen** nach Rotterdam für die Erweiterung des bereits bestehenden unterirdischen Wasserstoffleitungsnetzes.



23. Juni

Van Leeuwen sponsert die **Stiftung Leeuw** durch Adoption der Löwen Ayla und Aslan.

Juli

Das Programm zur **Entflechtung der IT-Systeme** wird abgeschlossen. Nach der Übernahme von Benteler Distribution Ende 2019 wurde ein Projekt zur Entflechtung der IT-Infrastruktur, der IT-Systeme und der Telefonie des übernommenen Unternehmens vom Mutterunternehmen Benteler gestartet.



13. Juli

Van Leeuwen Thailand feiert sein **30-jähriges Jubiläum**. Man verzichtet auf ein großes Fest; anstatt dessen wird eine thailändische Wohltätigkeitsorganisation, die Opfer der Coronapandemie unterstützt, mit einer Spende bedacht. Im August zieht das Unternehmen in ein neues Betriebsgebäude um.



6. September

Auch 2021 hat uns die **Coronapandemie** noch fest im Griff. Glücklicherweise können aber im zweiten Halbjahr wieder Reisen und Besuche bei Schwestergesellschaften unternommen werden. So besuchen Mitarbeitende unseres **belgischen Unternehmens Wauters** ihre Kolleginnen und Kollegen in **Schweden (Heléns)** und in **Deutschland**.



23. August

Dem Team **Qualitätsingenieure** von **Van Leeuwen Production Slowakei** gelingt es 2021, die Zahl der Qualitätsbeanstandungen mithilfe moderner Qualitätsmanagementverfahren von 144 im Jahr 2018 auf gerade einmal 19 im Jahr 2021 zu reduzieren.



13. September

Van Leeuwen Houston liefert in Port Arthur, Texas, das Material für einen großen Auftrag aus: den **Austausch einer Rohrleitung** für eine Raffinerie.

30. September

Nach anderthalb Jahren, in denen man sich nur in Videokonferenzen begegnete, findet das erste Treffen der **Managementteams Deutschland** und Österreich statt.



4. Oktober

Van Leeuwen Zwijndrecht erhält den Zuschlag zu einem Auftrag für die Lieferung von 10 km Rohren für ein **Wasserleitungsprojekt** in den Niederlanden.



1. Oktober

2021 wird das Projekt **OneHalmstad** fortgesetzt. Im Rahmen dieses Projekts bringt unser schwedisches Unternehmen **Heléns** Lager, Produktion und Hauptniederlassung an **einem gemeinsamen Standort** unter: in Olofsdalsvägen in Halmstad. Das Dach wird ausgetauscht und isoliert.



14. Oktober

Unsere Niederlassung **Wauters in Brüssel** nimmt die **neue Hochgeschwindigkeitssäge HPSaw310** in Gebrauch, eine der schnellsten Sägemaschinen im Markt. Sie ist nun Bestandteil der zwölf Sägemaschinen, die in dieser Niederlassung in Gebrauch sind.

22. Oktober

Die offizielle Eröffnung der **neuen Geschäftsstelle im Herzen von Paris** wird gefeiert.



7. November

Teams von Van Leeuwen beteiligen sich auch dieses Jahr an verschiedenen Sportveranstaltungen. So nimmt **Van Leeuwen Frankreich** schon zum zweiten Mal an der **Ekiden Paris** statt, einem Laufwettbewerb, der vor dem Eiffelturm beginnt und endet.

8. November

Zusammen mit der Spedition **Lensveld** leiten wir Maßnahmen ein, um unsere Distributionsaktivitäten CO₂-neutral zu machen. Wir starten mit einem von Volvo gelieferten **Bio-LNG-Truck** ein gemeinsames Pilotprojekt.



10. November

In **Houston, Texas** wird der letzte **Lkw mit beschichteten Rohren** für eine großes Rohrleitungsprojekt geladen. Insgesamt hat Van Leeuwen fast 100.000 Tonnen Rohre – über 5.000 Lkw-Ladungen – geliefert.

23. November

Ende 2021 fällt der Startschuss für das **SwinSolar-Projekt**.

Auf dem Dach unseres Lagers in Zwijndrecht wird eine **Solar-Photovoltaikanlage** installiert, mit der wir in den Niederlanden unseren gesamten eigenen Strombedarf decken können. Darüber hinaus können wir den Strombedarf von gut 1.300 Haushalten in das öffentliche Netz einspeisen.



2021

Auch dieses Jahr liefert **Van Leeuwen Slowakei** verschiedene Produkte für Projekte von Kunden im **Automotive-Segment**, mit denen wir mehrjährige Verträge abgeschlossen haben.



1. Dezember

Die letzte Projektladung von **Leitungsrohren** von Van Leeuwen für ein großes **Gasprojekt in Algerien** wird vom Hafen im chinesischen Tianjin aus nach Algerien verschifft.



15. Dezember

Die **Kindlimann AG** feiert ihr **75-jähriges Bestehen**. Hans Kindlimann gründete dieses Unternehmen 1946 genau an diesem Tag im schweizerischen Biel.

Centennial Collection

2014 haben wir anlässlich unseres 90-jährigen Bestehens die „Centennial Collection“ eingeführt. Jährlich kommen unsere treuesten Kunden für ein exklusives Werbegeschenk in Betracht. Die im Jahr unseres 90-jährigen Bestehens eingeführte Kollektion wollen wir bis zu unserem 100-jährigen Jubiläum im Jahr 2024 fortführen.

Mit dem Entwurf dieser Kollektion hat Van Leeuwen den niederländischen Künstler Floris Hovers beauftragt. Jährlich wird ein Modell eines Autos als Geschenk für unsere Top-250-Kunden entworfen. Dieses Jahr erhalten unsere treuesten Kunden das achte Modell dieser Serie.



Unsere Mitarbeitenden

Unsere 2.429 Leute arbeiten in einer Vielzahl von Ländern mit unterschiedlichen Kulturen. Ebenso beschäftigen wir Mitarbeitende verschiedener Generationen mit unterschiedlichen Talenten und Fähigkeiten in zahlreichen verschiedenen Funktionen, Projekten, Prozessen und Arbeitsplätzen. Wir freuen uns, Ihnen in diesem Jahrbuch einige Kolleginnen und Kollegen vorstellen zu können. Denn, kurz gesagt: es sind unsere Mitarbeitenden, die Van Leeuwen zu „more than tubes“ machen!





“Die Fokussierung auf Kontinuität, Kundenorientierung und eine enorme Vielfalt von Märkten ist für mich typisch für Van Leeuwen. Unser Unternehmen bietet den Kunden schon seit fast 100 Jahren erfolgreiche Lösungen.”

Joost Koning

Van Leeuwen Nederlande



“Die Menschen sind das Kapital unseres Unternehmens. Das Interesse und Engagement ist bei den Mitarbeitenden im gesamten Unternehmen spürbar.”

Name	Timo Sostmeier
Standort	Van Leeuwen Deutschland
Funktion	Regional Sales Manager
Bei Van Leeuwen seit	2020
Alter	35

„Ich finde es großartig, im Vertrieb zu arbeiten. Die Kontakte mit Bestands- und Neukunden erfüllen mich sehr. Außerdem inspiriert es mich dazu, als Führungskraft meine Teammitglieder dazu anzuregen, ihr Bestes zu geben. Gemeinsam denken wir konstruktiv über die besten Lösungen für unsere Kunden nach, die wir dann anschließend gemeinsam realisieren. In meiner Funktion kann ich diese Leidenschaften ausgezeichnet kombinieren“, erklärt Timo Sostmeier, Regionalvertriebsleiter bei Van Leeuwen Deutschland.

Global-Key-Accountteam

Eines der Projekte von 2021, auf die Timo sehr zufrieden zurückblickt, ist die Zusammensetzung des neuen Global-Key-Accountteams, das auf seine Initiative zurückgeht. „Dieses Team kann unsere international operierenden Kunden entlasten“, berichtet er. „Wir stellen für diese Unternehmen bei Van Leeuwen Deutschland einen gemeinsamen Accountmanager ein, damit die Kunden nicht mehr mit mehreren Accountmanagern von Van Leeuwen zu tun haben.“

So sammelt das Global-Key-Accountteam für einen Auftraggeber in der Agrarindustrie die Rohrprodukte an einem Standort, damit sie als gemeinsame Fracht geliefert werden können. Ich bin für diesen Kunden der Ansprechpartner.“

Der Regional Sales Manager freut sich über alle Chancen, die er bei Van Leeuwen erhält, um sich persönlich ebenso wie in geschäftlicher Hinsicht zu entwickeln. „Ich habe als Trainee angefangen, wobei ich die verschiedenen Facetten des Unternehmens gut kennengelernt habe. Außerdem konnte ich an verschiedenen Schulungen teilnehmen, um meine Mitarbeiterführungsqualitäten weiter zu verbessern“, erklärt er.

Fokussierung auf Kunden und Personal

Van Leeuwen unterscheidet sich seiner Meinung nach durch die starke Fokussierung auf Kunden, die grundsätzlich im Mittelpunkt stehen. Darüber hinaus gilt den Mitarbeitenden, ihrer Entwicklung und ihrem Wohlbefinden besonderes Augenmerk. Zur Illustration berichtet Timo von seiner Begegnung mit dem Vorstand im September 2021. „Man war sehr interessiert am Tagesgeschäft bei Van Leeuwen Deutschland und an den Themen, die für unsere Kunden relevant sind. Ich war auch von ihrem detaillierten Wissen über den Markt und die Herausforderungen der heutigen Zeit beeindruckt. Dieses Interesse und Engagement ist bei den Mitarbeitenden im gesamten Unternehmen spürbar.“

Auch selbst fokussiert Timo als Vorgesetzter ebenfalls stark auf den Menschen. „Das halte ich für wichtig, denn die Menschen sind das Kapital unseres Unternehmens.“

“Der internationale Aspekt meiner Tätigkeit gefällt mir sehr. Ich arbeite eng mit Kolleginnen und Kollegen in ganz Europa zusammen und habe die Möglichkeit, an verschiedenen Standorten in Europa zu arbeiten.”



Name	Emelia Hjortenholt
Standort	Hauptniederlassung Van Leeuwen Pipe and Tube Group, Zwijndrecht
Funktion	Projektmanagerin Commercial Excellence
Bei Van Leeuwen seit	2014
Alter	34

Die Entwicklung einer neuen Preisstrategie, eine bessere digitale Verbindung zu den Kunden und die Einführung von SAP S/4 HANA: Projektmanagerin Commercial Excellence Emelia Hjortenholt ist an verschiedenen Innovationsprojekten bei Van Leeuwen beteiligt. „Ich denke gern mit darüber nach, wie wir Schritte vorwärts tun können, um unsere Kunden noch besser zu bedienen.“

„Ich gehöre dem Team für Commercial Excellence der Van Leeuwen Pipe and Tube Group an und finde es sehr inspirierend, gemeinsam mit meinen Kollegen zu untersuchen, wie wir die Betriebsprozesse verbessern können. Auf diese Weise kann man als Unternehmen erfolgreich bleiben und dauerhaft Werte für seine Kunden schöpfen“, erklärt Emelia Hjortenholt, Projektmanagerin Commercial Excellence. „Sich gemeinsam ein Ziel zu setzen und dann darauf hinzuwirken, das gibt mir viel Energie. Bei Van Leeuwen bin ich also genau richtig. Hier erhalte ich alle Chancen zu tun, worin ich gut bin, und mein Bestes zu geben.“

Preise als Schlüsselfaktor

Emelia arbeitet nun seit acht Jahren bei Van Leeuwen. Ihre Heimatbasis ist Heléns in Schweden, aber sie arbeitet in der Hauptniederlassung in Zwijndrecht an verschiedenen internationalen Aufgaben, unter anderem, an der Entwicklung einer neuen, verbesserten Preisstrategie. Emelia: „Wir arbeiten an der Konzeption einer neuen Methodologie einschließlich digitaler Lösung, die die Kolleginnen und Kollegen in Europa in Kürze anwenden können. Diese Methode gibt mehr Struktur und verleiht uns die Möglichkeit, uns besser auf die Marktentwicklungen einzustellen. In unserem Geschäft sind Preise ein Schlüsselfaktor.“

Bei Van Leeuwen dreht sich alles um gute Unternehmensfähigkeiten, hat Emilia festgestellt. „Das ist meiner Meinung nach, was das Unternehmen vor allem charakterisiert. Was können wir tun, um unsere Kunden noch besser zu bedienen? Welche Bedürfnisse haben sie und wie können wir sie noch besser voranbringen? Das sind Fragen, über die wir hier ständig nachdenken und auf die wir uns einstellen. Wer eine gute Idee hat und einen soliden Plan samt Begründung vorlegt, der bekommt Raum zum Ausprobieren. So erhält man das professionelle Wachstum und hilft dem Unternehmen voranzukommen.“

Antrieb und Engagement

„Der internationale Aspekt meiner Tätigkeit gefällt mir sehr. Ich arbeite eng mit Kolleginnen und Kollegen aus allen Van-Leeuwen-Niederlassungen in Europa zusammen und habe die Möglichkeit, an verschiedenen Standorten in Europa zu arbeiten und so meine Kontakte und mein Netzwerk auszubauen. Dieses Jahr bin ich für ein sechsmonatiges Projekt in der Hauptniederlassung der Van Leeuwen Pipe and Tube Group in Zwijndrecht.

Bei einer so intensiven Zusammenarbeit lernt man auch viel voneinander. In einem anderen Land zu arbeiten und zu wohnen, ist sowohl auf beruflicher als auch auf persönlicher Ebene eine Bereicherung. Und ja, wir führen manchmal Diskussionen über unsere Ideen. Die Diskussionen entspringen allerdings dem Antrieb und Engagement jedes einzelnen. Alle bei Van Leeuwen wollen gern möglichst hohe Leistung bringen, das fällt mir immer wieder auf. Mit dieser Offenheit helfen wir uns auch gegenseitig, und sie erleichtert es uns, gemeinsam die besten Lösungen zu entwickeln.“





“Für mich war es eine Herausforderung, zunächst im Kleinen anzufangen und anschließend das Wachstum des Unternehmens zu unterstützen. Das bot mir die Chance, das Unternehmen in all seinen Facetten eingehend kennenzulernen.”

Fenti Kertasari

Van Leeuwen Distribution Indonesien



“Wer einmal hier arbeitet, geht nicht mehr so leicht weg. Verständlich, denn hier erhält mal alle denkbaren Entwicklungschancen.”

Name	Boris Guedel
Standort	Van Leeuwen Frankreich
Funktion	Technical & Supply Chain Manager
Bei Van Leeuwen seit	2021
Alter	31

Boris Guedel begann im September 2021 als Technical & Supply Chain Manager bei Van Leeuwen Frankreich in Lyon. Obwohl er erst so kurz bei uns ist, hat ihn der Unternehmergeist innerhalb der Organisation sehr beeindruckt. „Außerdem sind die Kommunikationswege kurz, wodurch wir gute Ideen rasch in konkrete Maßnahmen zugunsten unserer Kunden umsetzen können.“

Boris Guedel ist erst 31 Jahre alt, hat für sein Alter jedoch schon eine interessante internationale Laufbahn vorzuweisen. So war er unter anderem im Nahen Osten als Stellvertretender Wartungsmanager für ein Unternehmen tätig, das mit Meerwasserentsalzungsanlagen Salz- zu Süßwasser umwandelt. Darüber hinaus arbeitete er als Manager für kontinuierliche Verbesserung und als Lieferkettenmanager für einen weltweit operierenden Kupferleitungshersteller für Elektrogeräte. Diese internationale Erfahrung kommt ihm in seiner aktuellen Stelle als Technik- und Lieferkettenmanager bei Van Leeuwen sehr zupass. Sein Arbeitsplatz ist das über 23.000 m² große Distributionszentrum im französischen Lyon, von dem aus Van Leeuwen Kunden aus unterschiedlichen Bereichen auf dem französischen Markt bedient.

Erfolge verbucht

„Die Kunden von Van Leeuwen Frankreich sind in den unterschiedlichsten Branchen aktiv, und ebenso vielfältig sind darum ihre Fragen“, berichtet Boris. „Aber dank unserer intensiven Zusammenarbeit mit Lieferanten, die die Rohre präzise nach Kundenwunsch herstellen können, gelingt es uns immer wieder ausgezeichnet, diese Nachfrage zu bedienen.“

Seine wichtigste Aufgabe als Technik- und Lieferkettenmanager steht für Boris fest: dafür sorgen, dass sein Team von gut 35 engagierten und motivierten Leuten tatsächlich als Team zusammenarbeitet, um so die besten Dienstleistungen für die Kunden zu realisieren. „Ich arbeite nun seit sechs Monaten hier und habe zusammen mit dem Team schon einige Erfolge erzielt. So haben wir das Projektmanagement verbessert, indem wir neue Arbeitsroutinen mit konkreteren Zielen und Deadlines formuliert haben. Dadurch können wir nun noch besser zusammenarbeiten, wir haben die Lieferzeiten unserer Produkte verbessert und die Lieferkette optimiert. Alle tun gern diesen zusätzlichen Schritt, um unsere Kunden gut zu bedienen.“

Kunde immer im Mittelpunkt

Die engagierte und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestimmen ihm zufolge einen großen Teil des Erfolgs des Unternehmens. „Auch in Frankreich gibt es Mitarbeiter mit jahrzehntelanger Betriebszugehörigkeit. „Wer einmal hier arbeitet, geht nicht mehr so leicht weg. Verständlich, denn hier erhält mal alle denkbaren Entwicklungschancen, sowohl auf persönlicher als auch auf beruflicher Ebene. Beispielsweise durch Fortbildungen und indem man innerhalb des Unternehmens in seiner Laufbahn vorankommt.“

Abgesehen davon fällt Boris auf, dass der Kunde bei Van Leeuwen immer im Mittelpunkt steht. Die Konzerngesellschaften arbeiten eng zusammen, um die Kunden optimal zu bedienen. „So haben wir hier in Frankreich kürzlich noch ein Problem eines Kunden unserer schwedischen Niederlassung gelöst. Die Rohre wurden nach Frankreich befördert und wir haben in sehr kurzer Zeit das Sägen der Rohre und die Qualitätskontrolle durchgeführt. Anschließend haben wir die Rohre auf direktem Wege an den Kunden versandt.“

“Was mir an Van Leeuwen als Arbeitgeber auffällt ist, dass viel erwartet wird, dass der Einsatz und die Talente des einzelnen aber auch gesehen, gewürdigt und belohnt werden.”



<i>Name</i>	Robyn Coates
<i>Standort</i>	Van Leeuwen Australien
<i>Funktion</i>	Sales Manager Victoria/Tasmanien
<i>Bei Van Leeuwen seit</i>	2018
<i>Alter</i>	45

Robyn Coates, Sales Manager bei Van Leeuwen Australien, verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Rohrindustrie. Im Laufe der Zeit baute sie nicht nur solide Beziehungen im Markt auf, sondern spezialisierte sich auch auf breite und detaillierte Produktkenntnisse. „Bei Van Leeuwen können wir fast jede Nachfrage bedienen.“

Robyn begann im Alter von 19 Jahren als Verkaufsmitarbeiterin bei einem großen Flanschhersteller. Anschließend war sie bei verschiedenen weltweiten Distributionsunternehmen im Bereich der Rohrindustrie tätig. 2018 wurde sie, gerüstet mit 20 Jahren Erfahrung, als Sales Manager bei Van Leeuwen eingestellt. Ihre Aufgabe in der Niederlassung Melbourne war es, den weltweiten Rahmenvertrag von Van Leeuwen mit ExxonMobil zu betreuen. Sie leitet ein Verkaufsteam, dem außer zwei Verkaufsmitarbeiterinnen auch ein Accountmanager für den Staat Victoria/Tasmanien angehören.

Solide Partnerschaften

„Für unser Verkaufsteam ist es vor allem wichtig, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben und zu wissen, wo wann welche Werkstoffe zu finden sind. Ebenso muss klar sein, wie viel Vorrat sich im Lager befindet. „Nur auf der Grundlage dieser Kenntnisse ist es möglich, gemeinsam mit dem Kunden über die beste Lösung nachzudenken, sie gut zu beraten und ihnen fristgerecht die besten Werkstoffe zu liefern. Dank unserer soliden Partnerschaft mit Kunden und Lieferanten können wir nahezu alle Bedürfnisse erfüllen. Wenn ein Kunde Produkte braucht, die er nicht finden kann, weiß er, dass er sich jederzeit

an uns wenden kann. Genau das ist es, warum sie immer wieder zu uns zurückkehren.“

Verkaufsexperte wird man nicht einfach. „Ich habe im Laufe der Jahre viel von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen über die Produkte und die Funktionen des Marktes gelernt“, berichtet Robyn. „Ich habe an verschiedenen Produktschulungen teilgenommen; gelernt habe ich aber vor allem auch ‚on the job‘. Aber ganz gleich, über welche Erfahrung man verfügt: bei Van Leeuwen lernt man unaufhörlich dazu. Man bekommt Raum, sich zu entwickeln und Neues zu erproben. So habe ich dem Management vor einiger Zeit vorgeschlagen, häufiger direkt mit Raffinerien und Gasunternehmen zusammenzuarbeiten. Ich habe erwartet, damit eine Kosteneinsparung zu generieren. „Dann tu das mal“, bekam ich zu hören. „Genau das ist es, was das Unternehmen charakterisiert, diese Hands-on-Mentalität. Die gefällt mir sehr.“

Wertschätzung

Van Leeuwen Australien bedient zahlreiche Kunden im Segment Prozessindustrie und Energieerzeugung. „So konnte ich viele Kontakte aus dem Raffinerie- und Gasmarkt an mich binden“, berichtet Robyn. „Und das bietet große Vorteile. Es gelang mir 2021 beispielsweise, über einen Projektmanager bei Puma Energie, mit dem mich schon seit Jahren gute Beziehungen verbinden, einen umfangreichen Vertrag mit Puma Energy Australien abzuschließen. Van Leeuwen Australien hat für diesen Vertrag ein Projektteam zusammengestellt. Das zeigt, dass man in seine Kunden investieren muss, und genau das tun wir bei Van Leeuwen großem Stil.“



“Van Leeuwen wagt es, seinen eigenen Weg zu gehen und hohe Investitionen zu tätigen, wenn es Chancen dafür sieht. Die Zusammenlegung von Lager, Produktion und Hauptniederlassung an einem gemeinsamen Standort ist ein gutes Beispiel dafür.”

Johan Pettersson

Heléns, Sweden





„Die Fokussierung auf Kontinuität, Kundenorientierung und eine enorme Vielfalt von Märkten ist für mich typisch für Van Leeuwen. Unser Unternehmen bietet den Kunden schon seit fast 100 Jahren erfolgreiche Lösungen.“

Name	Joost Koning
Standort	Van Leeuwen Niederlande
Funktion	Manager für Marketing und Geschäftsfeldentwicklung
Bei Van Leeuwen seit	2020
Alter	30

„Ich bin stolz darauf, bei Van Leeuwen zu arbeiten“, berichtet Joost Koning, Manager Marketing und Geschäftsfeldentwicklung bei Van Leeuwen Niederlande. „Ich konzentriere mich auf Marketing, Geschäftsfeldentwicklung und die Betreuung von Verbesserungsprojekten. Das ist eine abwechslungsreiche Stelle, in der ich meine strategischen und konzeptionellen Fähigkeiten gut zum Einsatz bringen kann mit dem Ziel, möglichst hohe Mehrwerte für unsere Kunden zu realisieren.“

Joost Koning arbeitet seit Oktober 2020 bei Van Leeuwen. Er informiert die niederländischen Verkaufsteams unter anderem über Entwicklungen im internationalen Stahlmarkt und über Kundenanalysen, damit die Teams die besten geschäftlichen Entscheidungen treffen können. Außerdem setzt er in Absprache mit Kollegen die Van-Leeuwen-Strategie in konkrete Initiativen und Verbesserungsprojekte um.

Digitalisierung

Die Digitalisierung hat ebenfalls hohe Priorität, wobei das Hauptziel Effizienz und Komfort für die Kunden sind. So wurden 2021 mehrere neue EDI-Schnittstellen (Electronic Data Interchange) zur Kopplung an verschiedene Kunden angelegt. „Der elektronische Datenaustausch mit unseren Kunden hilft uns bei der Verbesserung unserer Dienstleistungen und bietet unseren Kunden große Vorteile“, so Joost. „Außerdem spart er unseren Kunden Zeit und Geld, verringert die Fehleranfälligkeit und erhöht die Lieferkettensicherheit.“ Darüber hinaus werden interne Prozesse digitalisiert, um Effizienz- und Qualitätsverbesserungen zu realisieren. Ein Beispiel hierfür ist die Registrierung von Werkstoffzertifikaten, die dieses Jahr mittels intelligenter Software anders organisiert wird.

Market Innovation Circles

Joost Koning und seine Kolleginnen und Kollegen denken kontinuierlich darüber nach, auf welche Weise sie das bei Van Leeuwen verfügbare Wissen noch besser nutzen können, um die Kunden zu bedienen. Aus diesem Grund wurden im vergangenen Jahr auch „Market Innovation Circles“ eingerichtet. Jeder Market Innovation Circle besteht aus einem Team kaufmännischer Marktexperten aus verschiedenen europäischen Niederlassungen von Van Leeuwen. Joost: „Ich leite ein Team von acht europäischen Kolleginnen und Kollegen, das sich mit dem Marktsegment Baugewerbe und Konstruktionen befasst. Darunter fallen beispielsweise auch die Segmente Stahl- und Schiffbau.“

Da Beschäftigte aus verschiedenen Ländern ihr Wissen im Market Innovation Circle weitergeben, können noch mehr Kunden von unserem Fachwissen in diesem Segment Gebrauch machen. So werden etwa Kenntnisse über Rohranwendungen im Schiffbau in den Niederlanden weitergegeben, wodurch die europäischen Kolleginnen und Kollegen ihre Kunden noch besser bedienen können.

Familienbetrieb

„Die Fokussierung auf Qualität, die Kundenorientierung und die enorme Marktvietalt kennzeichnen für mich Van Leeuwen. Dennoch ist Van Leeuwen noch immer ein echter Familienbetrieb, der schon seit fast hundert Jahren in der Lage ist, erfolgreiche Lösungen anzubieten und Mehrwerte für unsere Kunden zu realisieren,“ so Joost.

„Für mich war es eine Herausforderung, zunächst im Kleinen anzufangen und anschließend das Wachstum des Unternehmens zu unterstützen. Das bot mir die Chance, das Unternehmen in all seinen Facetten eingehend kennenzulernen.“



Name	Fenti Kertasari
Standort	Van Leeuwen Distribution Indonesien
Funktion	Managing Director
Bei Van Leeuwen seit	2001
Alter	49

Fenti Kertasari begann 2001 als Verkaufsmitarbeiterin bei Van Leeuwen Distribution Indonesien und stieg anschließend zum Managing Director des Unternehmens auf. Sie ist vor allem stolz auf ihr Team. „Unsere Mitarbeitenden setzen sich maximal dafür ein, unseren Kunden Rohre in Spitzenqualität und erstklassige Dienstleistungen zu liefern. Und das ist in unserer Branche, in der die Zuverlässigkeit eines Partners über den eigenen Erfolg entscheiden kann, von größter Bedeutung.“

„Als ich 2001 als Verkaufsmitarbeiter bei der damaligen Benteler Distribution Indonesia anfang, waren wir in der Abteilung zu viert“, berichtet Fenti. „Mit diesem kleinen Team versuchten wir, in dieser Region Fuß zu fassen. Wir richteten uns vor allem auf das Segment Prozessindustrie und Energieerzeugung, da sich hier die besten Chancen boten. Inzwischen bedienen wir zahlreiche Kunden. Wir befassen uns insbesondere mit der Lieferung von Rohren unter anderem an die Palmölindustrie und Zuckerfabriken, Kraftwerke und Raffinerien.“

Klein angefangen

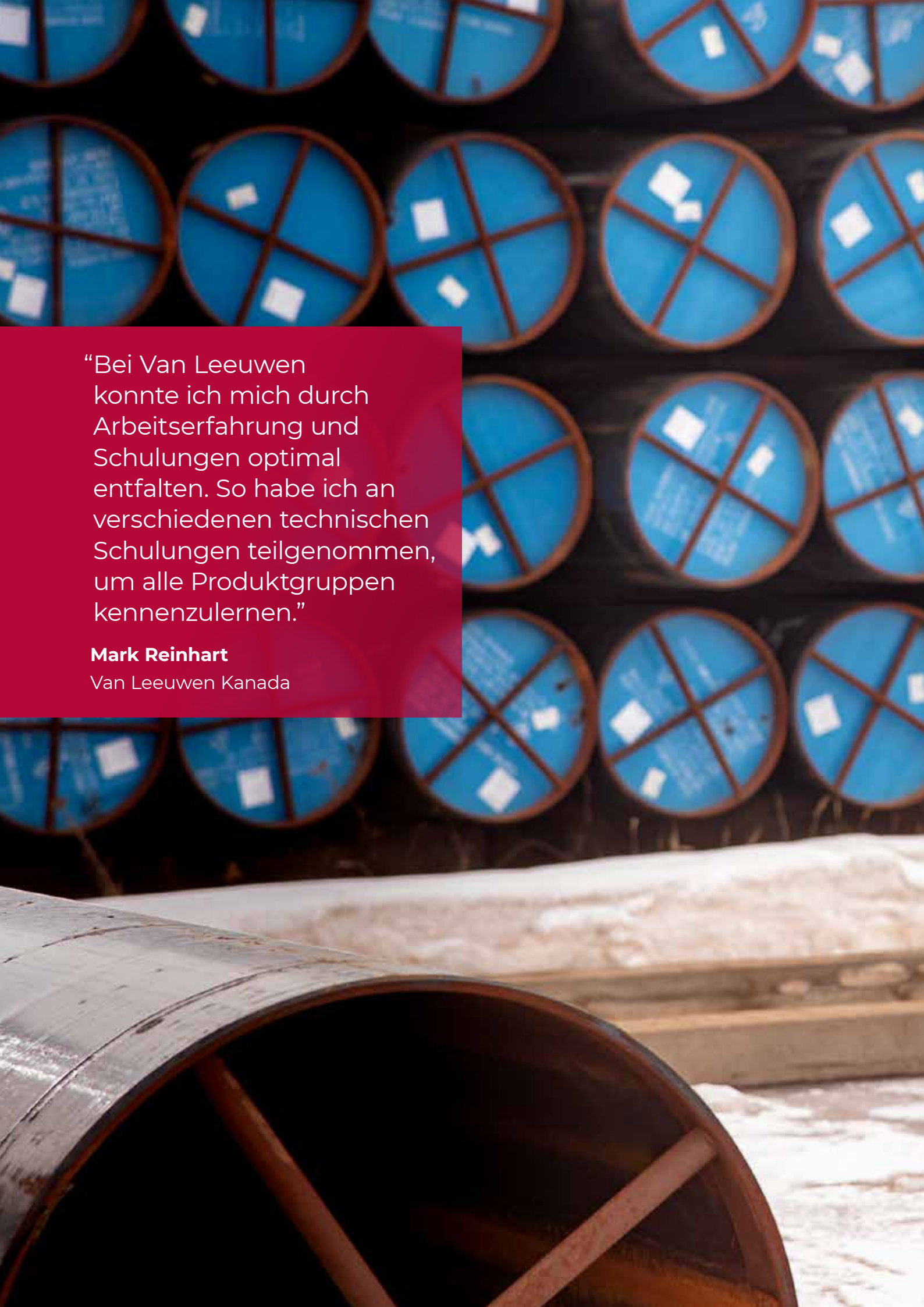
„Für mich war es eine Herausforderung, zunächst im Kleinen anzufangen und anschließend das Wachstum des Unternehmens zu unterstützen. Das bot mir die Chance, das Unternehmen in allen Facetten gründlich kennenzulernen. Im Laufe der Jahre hatte ich so ziemlich alle denkbaren Funktionen innerhalb des Unternehmens inne“, berichtet die Geschäftsführerin. „Vom Verkauf zum Einkauf und von der Auftragsverarbeitung bis zur Logistikorganisation. In der Praxis lernt man viel und schnell. Gerade weil ich nun so gut weiß, was jede Funktion beinhaltet und womit man als Mitarbeiter konfrontiert wird, bin ich in der Lage, das Team und die Betriebsprozesse gut zu managen. Ich leite nun ein Team von dreizehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.“

Neue Geschäfte

„Als Managerin prüfe ich natürlich auch ständig, wo es noch Verbesserungsmöglichkeiten gibt. So arbeite ich an einem Plan, wie sich neue Geschäftschancen erschließen lassen. Die Märkte, in denen wir operieren, werden nämlich immer komplexer. Wir sehen uns unter anderem mit steigenden Öl- und Gaspreisen, aber auch mit veränderten Importanforderungen konfrontiert. Darum erweitern wir unseren Horizont und untersuchen, welche neuen Geschäftschancen sich in anderen Segmenten bieten. Die Tatsache, dass wir einer großen internationalen Unternehmensgruppe angehören, unterstützt uns dabei. Unsere gemeinsame Stärke besteht darin, dass wir zusammen über umfangreiche hochwertige Lagerbestände, ein weltweites Netz von Lagern, umfangreiche Lieferketten- und Projektkenntnisse sowie ein starkes Netzwerk von Lieferanten und Logistikpartnern verfügen. Bei Van Leeuwen helfen wir einander und wir lernen voneinander.“

Engagement und Motivation

Auch bei Van Leeuwen Distribution Indonesien kann sich Fenti auf maximalen Einsatz und höchste Motivation der Mitarbeitenden verlassen. „Wir verfügen über ein sehr engagiertes und motiviertes Team. Sie sind das Rückgrat unseres Unternehmens. Sie verfügen über die richtigen Fachkenntnisse, gute Kommunikationsfähigkeit und ein Herz für unser Unternehmen. Ein besseres Team könnte ich mir nicht wünschen. So erhielten wir trotz der Pandemie dennoch einige attraktive neue Aufträge für Projekte an Kraftwerken und Zuckerfabriken. Das ist uns dank eines enormen Einsatzes gelungen. Was wir unseren Kunden versprechen, das halten wir auch. Nur wenn man ein zuverlässiger Partner ist, kehren die Kunden auch wieder zurück.“



“Bei Van Leeuwen konnte ich mich durch Arbeitserfahrung und Schulungen optimal entfalten. So habe ich an verschiedenen technischen Schulungen teilgenommen, um alle Produktgruppen kennenzulernen.”

Mark Reinhart

Van Leeuwen Kanada





Name	Johan Pettersson
Standort	Heléns Rör AB, Schweden
Funktion	Leiter Operations und SHEQ, SHEQ-Manager Nordeuropa
Bei Van Leeuwen seit	2017
Alter	49

“Van Leeuwen wagt es, seinen eigenen Weg zu gehen und hohe Investitionen zu tätigen, wenn es Chancen dafür sieht. Die Zusammenlegung von Lager, Produktion und Hauptniederlassung an einem gemeinsamen Standort ist ein gutes Beispiel dafür.”

Für Johan Pettersson, Leiter Operations und SHEQ bei Heléns Rör AB in Schweden, stand 2021 im Zeichen des Projekts OneHalmstad. Zusammen mit seinen Kolleginnen und Kollegen arbeitet er an der Zusammenlegung von Lager, Produktion und Hauptniederlassung an einem gemeinsamen Standort in Olofsdalsvågen in der Region Halmstad. Damit kann Van Leeuwen in Schweden weiter expandieren.

Heléns Rör AB in Schweden arbeitet momentan noch von verschiedenen Standorten in der Region Halmstad aus. Die Hauptniederlassung aus dem Jahr 1968, die sich in Västergårdsvågen befindet, ist vom nahegelegenen Lager und Produktionsstandort getrennt. Darüber hinaus gibt es eine dritte Niederlassung mit Lager und Produktion in Knäred, 40 km außerhalb von Halmstad.

„Heléns wird in den kommenden Jahren viel investieren, unter anderem in effizientere Maschinen und eine High Flow Produktionslinie für Präzisionsmaterial. Die Zusammenlegung der Unternehmen erleichtert das, und so können wir auf noch effizientere Dienstleistungen für unsere Kunden hinarbeiten“, wie Johan berichtet. „Durch die Zentralisierung bringen wir die gesamten Kenntnisse und Erfahrungen unserer Kolleginnen und Kollegen unter einem Dach zusammen. So können wir gemeinsam noch besser an cleveren Lösungen für unsere Kunden arbeiten.“

Attraktive Zukunft

Johan arbeitet schon seit 25 Jahren in der Rohrindustrie und trat 2017 eine Stelle bei Heléns an. Er lobt die unternehmerische Initiative innerhalb der Organisation.

„Van Leeuwen wagt es, seinen eigenen Weg zu gehen und hohe Investitionen zu tätigen, wenn es Chancen dazu sieht“, erklärt er. „OneHalmstad ist natürlich ein gutes Beispiel dafür. Das Projekt beweist, dass Van Leeuwen an eine großartige Zukunft für

Heléns glaubt, und das erzeugt in unserem Unternehmen eine Menge positiver Energie.“ Das Betriebsgelände in Olofsdalsvågen erstreckt sich bald über eine Fläche von 60.000 m².

„2021 haben wir die Erweiterung des Zentrallagers um 5.000 m² realisiert“, berichtet Johan. „Außerdem haben wir neun Sägestraßen umpositioniert und drei neue Sägestraßen in der Halle installiert. Dies war eine der größten Herausforderungen, da hierfür vorübergehend das Dach entfernt werden musste. Der Vorgang erforderte eine sehr enge Abstimmung mit dem Lager, der Produktion, dem technischen Dienst und der Produktionsplanung.“

Während die Bauarbeiten in vollem Gang waren, liefen die Geschäfte wie gewohnt weiter, und darüber hinaus mussten wir natürlich auch noch die geltenden Corona-Bedingungen einhalten. Es war also keine leichte Aufgabe für alle Teams, aber ich bin stolz darauf, wenn ich sehe, wie weit wir gemeinsam gekommen sind. 2022 bauen wir unter anderem an einer neuen Hauptniederlassung. Wir erwarten, das erweiterte Betriebsgelände im Jahr 2023 vollständig in Gebrauch nehmen zu können.“

Zuhören

Ein Unternehmen wie Van Leeuwen kann ohne starke Teams nicht funktionieren, betont Johan. „Das hat sich bei OneHalmstad erneut gezeigt. Eine derartige Operation kann nur dann erfolgreich verlaufen, wenn sich die Mitarbeiter dafür engagieren und bereit sind, gemeinsam die Ärmel aufzukrempeln. Und das kann nur von Personal erwartet werden, das sicher sein kann, in wichtige Entscheidungen einbezogen zu werden. Und das versuche ich als Manager möglichst gut. So haben wir uns beispielsweise die Tipps der Kollegen aus der Produktion zur Umpositionierung der Sägestraßen zu Herzen genommen. Sie sind die Experten auf diesem Gebiet. Es ist wichtig, seinen Leuten immer gut zuzuhören!“

„Bei Van Leeuwen konnte ich mich durch Arbeitserfahrung und Schulungen optimal entfalten. So habe ich an verschiedenen technischen Schulungen teilgenommen, um alle Produktgruppen kennenzulernen.“



<i>Name</i>	Mark Reinhart
<i>Standort</i>	Van Leeuwen Kanada
<i>Funktion</i>	Inside Sales Manager
<i>Bei Van Leeuwen seit</i>	2013
<i>Alter</i>	33

Mark Reinhart wurde Ende 2021 zum Inside Sales Manager bei Van Leeuwen Kanada ernannt. „Die Kunden aus unserem umfassenden Sortiment zu bedienen und nachhaltige Beziehungen zu ihnen aufzubauen – das ist, was ich Tag für Tag mit viel Freude tue“, berichtet er. „Ich leite jetzt ein achtköpfiges Team, nehme aber noch regelmäßig selbst das Telefon in die Hand, um die guten Beziehungen mit unseren Key-Accounts aufrechtzuerhalten.“

Mark Reinhart schloss 2012 sein Studium des Business Managements an der Universität von Alberta ab. Ein Jahr später trat er eine Stelle als Innendienstverkäufer bei Van Leeuwen Kanada an. „Eine gute Entscheidung, denn bei Van Leeuwen konnte ich mich in den vergangenen Jahren durch Arbeitserfahrung und Schulungen effektiv weiterarbeiten, berichtet Mark. „So habe ich an verschiedenen technischen Schulungen teilgenommen, um alle Produktgruppen kennenzulernen. Dadurch kann ich die Kunden jetzt fachkundig beraten.“ Darüber hinaus nahm er an mehreren Kursen zur Verbesserung seiner Computerkenntnisse, vom einfachen Excel-Kurs bis hin zu intensiven Verkaufsschulungen, teil, um effizienter arbeiten zu können.

Strategie für jeden Kunden

Marks umfassende technische Kenntnisse, seine Begeisterung und Arbeitsfreude fielen dem Management auf, und so wurde er im Herbst 2021 zum Inside Sales Manager ernannt. „Ich leite jetzt ein achtköpfiges Innendienstteam und stelle sicher, dass wir für jeden Kunden eine bestimmte Strategie haben. Dennoch nehme ich regelmäßig noch selbst das Telefon in die Hand, um die guten Beziehungen mit unseren Key-Accounts aufrechtzuerhalten. Ich bin in dieser Hinsicht sehr pragmatisch. Ob es um Preise, Lieferungen oder spezifische Anliegen geht – ich will unseren Kunden immer die besten Optionen bieten.“

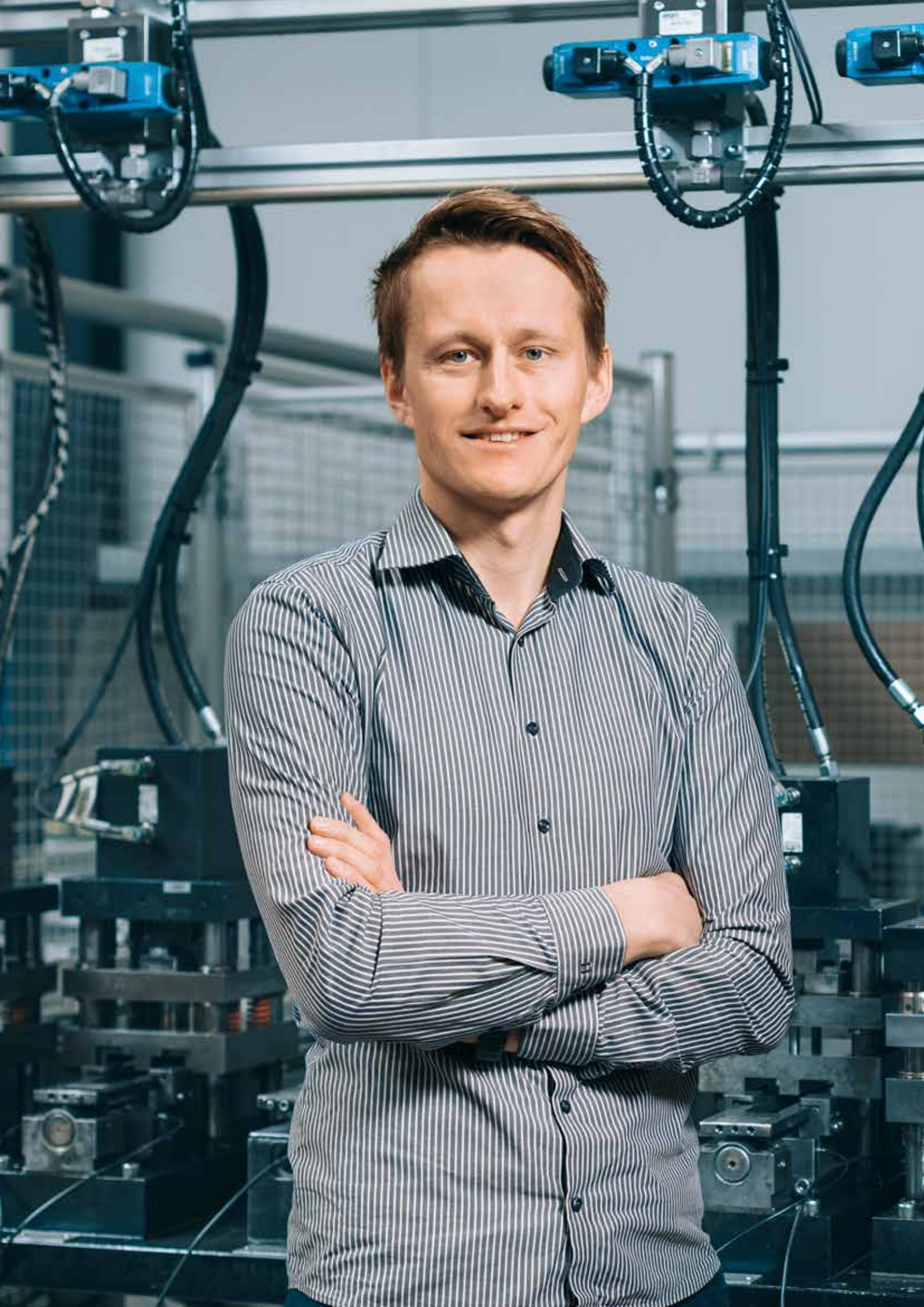
Mark nennt als Beispiel ein aktuelles Projekt, auf das er stolz ist: „Einer unserer Kunden musste dringend eine Rohrleitung unter einem Rangierbahnhof in Winnipeg austauschen. Es war von entscheidender Bedeutung, dass innerhalb des angegebenen Zeitraums das richtige Material geliefert wird, da der Schienenverkehr während des Austauschs stillgelegt werden musste. Es gelang uns, fristgerecht zu liefern, einschließlich Test der Rohre und Coatings.“

Rohrleitung für das Stadtzentrum von Toronto

„Für ein ähnliches Projekt haben wir vor kurzem auch eine neue Rohrleitung für das Stadtzentrum von Toronto geliefert; diese Leitung führt unter den Lightrail-Schienen im Zentrum hindurch. „Auf dem kanadischen Markt war das Material kurzfristig nicht lieferbar, aber es gelang uns, das Material fristgerecht in den USA zu finden. Auf Wunsch des Kunden haben wir mehrere Werkstoffprüfungen durchgeführt und die Leitungen dem Beschichtungsbetrieb geliefert. Anschließend wurden die Rohre fristgerecht von Alberta nach Toronto versandt. So gelang es auch diesem Kunden, seinen Auftrag innerhalb des Zeitplans abzuschließen.“

„Der Markt ist momentan sehr sprunghaft und ist gekennzeichnet durch eine Materialknappheit“, erklärt Mark, „aber die Teams von Van Leeuwen sind glücklicherweise stark in der Beschaffung und in der Aufstockung der Vorräte.“

Mark ist über die vielen Chancen, die er bei Van Leeuwen erhält, sehr zufrieden. „Der Mensch steht bei diesem Unternehmen wirklich im Mittelpunkt“, stellt er fest. „Auch die Unternehmensleitung ist problemlos ansprechbar. Die Mitarbeiter werden angehört und in wichtige Entscheidungen einbezogen.“





“Man bekommt umfassende Entwicklungschancen. So wurde ich 2020 gebeten, den weltweiten Market Innovation Circle für das Automotive-Segment zu koordinieren.”

Michael Moczorodynski

Kindlimann AG, Schweiz



“Man bekommt umfassende Entwicklungschancen. So wurde ich 2020 gebeten, den weltweiten Market Innovation Circle für das Automotive-Segment zu koordinieren.”

Name	Michael Moczorodyski
Standort	Kindlimann AG, Schweiz
Funktion	Leiter Ein- und Verkauf
Bei Van Leeuwen seit	2013
Alter	37

Das Automotive-Segment unterscheidet sich durch die langjährigen intensiven Kundenbeziehungen von anderen Segmenten. „Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden beginnt oft schon Jahre, bevor ein neuer Fahrzeugtyp auf den Markt kommt“, erklärt Michael Moczorodyski, Leiter Ein- und Verkauf bei der Kindlimann AG, einem Schweizer Unternehmen von Van Leeuwen.

Jeder Kunde von Kindlimann aus dem Automotive-Segment hat seine eigenen, sehr spezifischen Produkthanforderungen. Um sie möglichst gut bedienen zu können, entschied sich Kindlimann dafür, die Kombination der Verkaufs- und Einkaufsfunktionen auch künftig beizubehalten. „Wir arbeiten mit unseren Kunden langfristig und intensiv an gemeinsamen Projekten“, erläutert Michael. „Um Nachfrage und Angebot gut aufeinander abzustimmen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass unser Personal genau weiß, was die Kunden wollen, während es zugleich einen guten Einblick in die Kapazitäten unserer verschiedenen Lieferanten und ihre kundenspezifischen Produktionsmöglichkeiten für uns hat. Unsere Mitarbeiter befassen sich also sowohl mit dem Einkauf als auch mit dem Verkauf.“

Moderne Produktionsabteilung

Michael ist für die Koordinierung der Projekte mit den Kunden im Automotive-Segment verantwortlich. „Der erste Kontakt bei einem Auftrag findet in der Regel drei bis vier Jahre bevor ein neuer Fahrzeugtyp vom Band rollt, statt“, berichtet er. „Die Kunden übermitteln zunächst die Spezifikationen der Komponenten, sodass wir die Machbarkeit beurteilen und ein Preisangebot vorlegen können. Bevor ein Fahrzeug tatsächlich in Produktion geht, führt der Hersteller meistens mehrere Testläufe durch. Er fertigt zunächst Prototypen und Vorserienteile an, bevor der Entwurf genehmigt wird. Die sehr moderne Produktionsabteilung von Kindlimann in Tobel-Tägerschen (Schweiz) umfasst über 60 Bearbeitungsmaschinen, mit denen die Kunden ganz nach Maß bedient werden können:

von hocheffizienten Schneidanlagen bis hin zu automatisierten Bearbeitungsstraßen und Laserschweißmaschinen. Auch gibt es Raum für Wachstum und die weitere Automatisierung von Prozessen, unter anderem mittels Robotisierung. Michael: „Mein technischer Hintergrund und meine Ingenieurausbildung erleichtern es mir, optimale technische Lösungen für unsere Kunden zu finden.“

Ein Jahr voller Herausforderungen

Kindlimann blickt auf ein Jahr voller Herausforderungen zurück. Die Unternehmen in der Automotive-Industrie erholten sich schneller als erwartet von den Auswirkungen der Coronapandemie. Daraus ergaben sich Anfang des Jahres Rekordvolumen. „Aus diesem Grund mussten wir flexibel mit all unseren Lieferanten zusammenarbeiten, um fristgerecht die benötigten Komponenten liefern zu können. Letztlich konnten wir aber alle Kunden bedienen. Darüber hinaus führt Kindlimann mit zwei Großkunden Gespräche, die bereits weit fortgeschritten sind“, berichtet Michael. Michael pflegt enge Kontakte mit der Hauptniederlassung von Van Leeuwen in Zwijndrecht. „Wir haben viel Freiheit, unseren eigenen Weg zu gehen. In meiner Funktion habe ich Kontakt mit allen Ebenen der Organisation sowie mit Kunden, Lieferanten und Geschäftsführern, aber auch mit anderen Managern und Kollegen, die für den Operations-Bereich Verantwortung tragen. Das macht meine Arbeit besonders vielseitig.“

„Man bekommt auch alle Möglichkeiten für die persönliche Entwicklung. So wurde ich 2021 gebeten, die Leitung des weltweiten Market Innovation Circle für das Automotive-Segment zu übernehmen. Darin arbeiten kaufmännische Marktexperten aus verschiedenen europäischen Niederlassungen unseres Unternehmens in einem Team zusammen. Wir bündeln unsere Kenntnisse und Erfahrungen und nutzen unsere internationale Präsenz dazu, unseren Kunden optimale Lösungen anzubieten. Das bietet zahlreiche Vorteile, da die Kunden im Automotive-Segment allesamt weltweit agieren.“

„Wir sind in der Lage, flexibel zu handeln, sowohl intern als auch in unseren Beziehungen mit Kunden und Lieferanten, und wir denken in Lösungen und Fortschritten. Daraus beziehen unsere Teams die Energie, sich voll für ihre Ziele einzusetzen.“



Name	Miroslav Týr
Standort	Van Leeuwen Tschechien
Funktion	Produktionsmanager
Bei Van Leeuwen seit	2021
Alter	38

Miroslav Týr ist Produktionsmanager bei Van Leeuwen Tschechien. Er entwickelte sich zum Experten für das Automotive-Segment. „Die Anforderungen der Kunden in diesem Segment sind hoch. Dank unserer umfassenden Kenntnisse der Produkte, der Qualitätsanforderungen und des Marktes gelingt es uns immer wieder, die Erwartungen zu erfüllen. Für den größten Auftrag des Jahres 2021 investierte Van Leeuwen Tschechien in zwei neue Lasermaschinen.

2008 begann Miroslav seine Laufbahn nach dem Abschluss seines Studiums der Elektrotechnik als Elektroingenieur. Fünf Jahre später stieg er auf die Automotive-Branche um. „Die Innovation von Produkten in diesem Segment verläuft in rasanter Geschwindigkeit, und das spricht mich an“, berichtet der Produktionsmanager. „Ich finde es enorm aufregend, so direkt an technologischen Innovationen beteiligt zu sein. Die Technik bietet, vor allem in dieser Branche, ungeahnte Möglichkeiten.“

Wissensvermittlung

Miroslav arbeitete zunächst bei einem französischen, dann bei einem deutschen Automotive-Unternehmen in verschiedenen Funktionen. So war er unter anderem Prozessingenieur und Lean-Manager. „Hierdurch habe ich breite und detaillierte Kenntnisse über Produkte und Produktionsprozesse erworben. Diese Erfahrung kann ich mir in meinem aktuellen Job bei Van Leeuwen gut zunutze machen. Wo immer es möglich ist, gebe ich Wissen an Kollegen weiter. Darüber hinaus bin ich als Produktionsmanager für die Planung auf längere Sicht und für den Einsatz von Kapazitäten und Finanzmitteln verantwortlich. Außerdem befasse ich mich mit den täglichen operativen Herausforderungen und der Steuerung des Produktionsteams einschließlich der Kolleginnen und Kollegen von der Wartungs-

und Engineering-Abteilung.“ „In den letzten Jahren war bei Van Leeuwen Tschechien ein Anstieg der Kunden im Automotive-Segment zu verzeichnen“, berichtet Miroslav.

„Vor zwei Jahren kam gut die Hälfte unserer Kunden aus diesem Segment, aber inzwischen sind es schon über drei Viertel. Und wir erwarten, dass sich diese Entwicklung noch fortsetzen wird.“

Größte Herausforderung aller Zeiten

Das Team in Tschechien stand Anfang 2022 vor einer noch nie dagewesenen Herausforderung: „2021 erhielten wir einen sehr umfangreichen mehrjährigen Auftrag von Benteler“, berichtet Miroslav. „Für dieses Projekt stellen wir Rohre für das Armaturenbrett (Querträger) von Fahrzeugen mit derselben technischen Basis her (unter anderem Kodiaq, Tiguan und Ateca). Es handelt sich um gut zwei Millionen Rohre auf Jahresbasis. Für die Bearbeitung dieser Rohre haben wir in zwei hypermoderne Lasermaschinen investiert.“

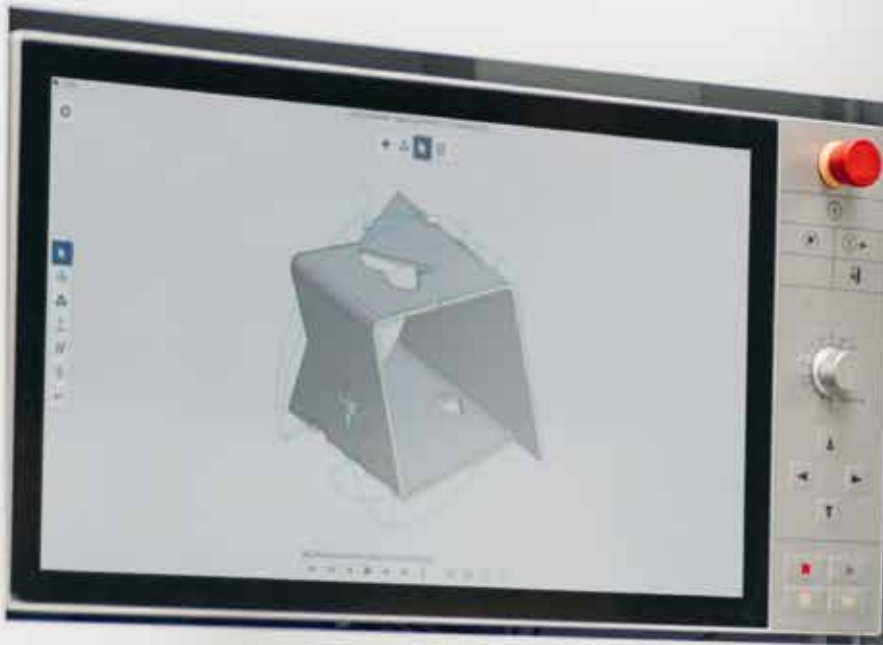
„Die größte Herausforderung bei diesem Projekt ist die Planung: während wir vom Projektbeginn bis zur Übergabe an den Kunden normalerweise 12 bis 24 Monate Zeit haben, müssen wir das Projekt nun innerhalb von sechs Monaten starten und die Übergabe vor Ablauf des ersten Jahres vollziehen. Das erfordert enorme logistische Schlagkraft und ein handlungsfähiges Team. Zum Glück verfügen wir über beides!“

„Van Leeuwen ist ein offenes Unternehmen, in dem wir nicht durch absurd strenge Regeln eingeschränkt werden“, stellt Miroslav fest. „Das wirkt sich auch bei dem genannten Projekt für uns vorteilhaft aus. „Wir sind in der Lage, flexibel zu handeln, sowohl intern als auch in unseren Beziehungen mit Kunden und Lieferanten, und wir denken in Lösungen und Fortschritten. Daraus beziehen unsere Teams die Energie, sich voll für ihre Ziele einzusetzen.“

TRUMPF



TruLaser Tu



„Wir sind in der Lage, flexibel zu handeln, sowohl intern als auch in unseren Beziehungen mit Kunden und Lieferanten, und wir denken in Lösungen und Fortschritten. Daraus beziehen unsere Teams die Energie, sich voll für ihre Ziele einzusetzen.“

Miroslav Týr

Van Leeuwen Tschechien



be 3000





“Die bekannte energische niederländische Handelsmentalität ist in unserem gesamten Unternehmen spürbar. Diese pragmatische Einstellung fördert das Beste in den Menschen zutage.”

Name **Fabrizio Marturano**

Standort **Van Leeuwen Italien**

Funktion **Commercial Director**

Bei Van Leeuwen seit **2013**

Alter **35**

2013 begann Fabrizio Marturano als Trainee bei Van Leeuwen Italien. Nach einem Jahr erhielt er den Auftrag, einen neuen Geschäftsbereich für das Automotive-Segment einzurichten. Inzwischen ist dies das größte Segment, das Van Leeuwen Italien bedient, und Fabrizio wurde 2021 zum Commercial Director befördert.

„Unmittelbar nach Abschluss meines Studiums der Wirtschaft konnte ich als Trainee bei Van Leeuwen Italien anfangen“, berichtet Fabrizio. „2014 erhielt ich den Auftrag zu untersuchen, wie wir die Kunden im Automotive-Segment bedienen könnten. Das bedeutete, ganz bei null anzufangen. Ich stellte ein Team mit drei Mitgliedern zusammen, und gemeinsam gelang es uns relativ schnell, Wissen über Kunden im Automotive-Segment, ihre Wünsche und die Marktentwicklungen zu sammeln. Auf dieser Grundlage gelang es uns, neue Auftraggeber für uns zu gewinnen. Die engen Beziehungen mit unseren Lieferanten waren dabei natürlich ein Vorteil – und sind es noch immer. Wenn ein spezifisches Produkt nicht auf Lager ist, können wir es auf Wunsch des Kunden immer noch entwickeln lassen, denn in diesem Segment sind Maßanfertigungen an der Tagesordnung.“

Neue Region Südosteuropa

Eine der neuen Initiativen, die Van Leeuwen Italien 2021 entwickelte, war – in Zusammenarbeit mit den Niederlassungen in Rumänien und der Türkei – die Bildung der neuen Region Südosteuropa. „Das Management der drei Niederlassungen arbeitet hierzu als Team zusammen, um die Dienstleistungen

für unsere Kunden in dieser Region zu optimieren und unseren Marktanteil insbesondere in den Bereichen Maschinenbau, Automotive und Hydraulik sowie Prozessindustrie und Energieerzeugung auszubauen“, berichtet Fabrizio.

„Aufgrund der Pandemie war 2021 ein Jahr voller Herausforderungen, ebenso wie 2020. Wir wurden mit Materialknappheiten und steigenden Preisen konfrontiert“, berichtet Fabrizio. „Und gerade, als sich der Markt Anfang 2022 wieder etwas zu stabilisieren begann, brach der Krieg in der Ukraine aus, wodurch die Karten neu verteilt wurden. Nun besteht erneut Ungewissheit darüber, wie sich unser Geschäft mittelfristig entwickeln wird. Wir hoffen auf das Beste, vor allem für die Menschen in der Ukraine.“

„Einfach ausführen“

Längerfristig sieht Fabrizio der Zukunft zuversichtlich entgegen. „Wir sind finanziell noch immer gut aufgestellt, aber das Wichtigste ist: bei Van Leeuwen arbeiten Menschen, die Chancen sehen und den Freiraum haben, diese Chancen auch zu nutzen. Es wird keine Zeit mit endlosen Beratungen verschwendet, sondern immer untersucht, wie wir in effizienter Weise Vorgänge verbessern können. Dann erstellen wir einen Plan, und dann heißt es: einfach ausführen! Diese bekannte energische niederländische Handelsmentalität ist in unserem gesamten Unternehmen spürbar. Ich finde das bei der Arbeit sehr angenehm. Diese pragmatische Einstellung fördert das Beste in den Menschen zutage.“

“Wir sind weltweit in einer breiten Palette von Märkten aktiv. Hier arbeiten talentierte und motivierte Leute, die gern einen Schritt mehr für ihre Kunden tun.”



<i>Name</i>	Felipe Augusto
<i>Standort</i>	Van Leeuwen Großbritannien
<i>Funktion</i>	Sales Business Manager
<i>Bei Van Leeuwen seit</i>	2019
<i>Alter</i>	33

Felipe Augusto arbeitet seit 2019 als Sales Business Manager für Van Leeuwen Großbritannien. Sein Team wurde in den letzten drei Jahren erheblich vergrößert. „Ich schätze das Vertrauen, das man mir entgegenbringt, indem man mir die Leitung dieses großartigen Teams übertragen hat.“

Felipe Augusto gehört als Sales Business Manager dem Managementteam von Van Leeuwen Großbritannien an. Darüber hinaus hat er die Leitung über ein Vertriebsteam, das an drei Standorten aktiv ist: Sheffield, Brierley Hill und Basingstoke. „Zusammen sind wir für die Bedienung der kleinen und mittelgroßen Kunden verantwortlich, und das sind hauptsächlich Unternehmen im Segment Maschinenbau“, berichtet Felipe.

Felipe absolvierte ein Ingenieurstudium. Bevor er 2019 zu Van Leeuwen kam, war er unter anderem für ein Bauunternehmen und einen Industriebetrieb tätig: eine gute Basis für seine aktuelle Funktion bei Van Leeuwen. Mit einem Masterstudium Innovationsmanagement und Unternehmen spezialisierte er sich weiter.

Eröffnung eines Webshops

Felipe: „Mein Spezialgebiet ist es, die besten technischen Lösungen für Kunden zu finden. Darum bin ich hier genau am richtigen Ort. Ich untersuche auch gern, in welchen Nischenmärkten wir mit unseren Produkten langfristig eine

Rolle spielen können. Felipe ist unter anderem stolz auf die Eröffnung eines Webshops für die Kunden in Großbritannien im Jahr 2021. „Hierfür stattete ich 2019 Van Leeuwens schwedische Firma Heléns einen Besuch ab, um aus den Erfahrungen der dortigen Kollegen zu lernen, die bereits einen vergleichbaren Webshop aufgebaut hatten. Anschließend habe ich mit meinem eigenen Vertriebsteam einen Plan erstellt, in Großbritannien einen Webshop einzurichten. Inzwischen ist der Shop in Betrieb. Wir bieten unseren Kunden hiermit eine jederzeit aktuelle Online-Preisübersicht. Außerdem können Kunden mit Preis- oder Rabattvereinbarungen hier online Berechnungen anstellen und Bestellungen aufgeben. Mit dem neuen Webshop wollen wir das Angebot für die Kunden verbessern.“

Investition in die Zukunft

Van Leeuwen ist Felipe zufolge ein großartiger Arbeitgeber. „Wir sind weltweit in einer breiten Palette von Märkten aktiv. Hier arbeiten talentierte und motivierte Leute, die gern einen Schritt mehr für ihre Kunden tun.“ Darüber hinaus findet Felipe es interessant, Teil einer Organisation zu sein, die durch eine Übernahme (der Benteler Distribution im Jahr 2019) ihren Umfang verdoppelt hat und in großem Stil in die Zukunft investiert. Felipe will seine Fähigkeiten weiterentwickeln, um in der Zukunft optimal zum Erfolg von Van Leeuwen beitragen zu können. „Und, wer weiß, vielleicht kann ich eine weltweite Funktion übernehmen. Das ist jedenfalls mein Traum und mein Ehrgeiz.“





“Die bekannte energische niederländische Handelsmentalität ist in unserem gesamten Unternehmen spürbar. Diese pragmatische Einstellung fördert das Beste in den Menschen zutage.”

Fabrizio Marturano

Van Leeuwen Italien

Human Resources



Unsere Mitarbeitenden sind in unserem Unternehmen der wichtigste Faktor. Ihre Kenntnisse und Erfahrungen, ihre Ambitionen und ihr Tatendrang sind für den Erfolg von Van Leeuwen ausschlaggebend. Nur logisch also, dass wir ihnen jeden Freiraum und alle Chancen für Weiterbildungen und ihre persönliche Entwicklung bieten. Darum werden wir im Zuge unserer Personalstrategie auch in Zukunft in unsere Mitarbeitenden investieren. So bieten wir unseren Leuten weiterhin genügend Herausforderung, was ebenfalls zur Arbeitszufriedenheit beiträgt. Damit sie weiterhin mit Stolz sagen können: „Ich arbeite bei Van Leeuwen!“

Unsere 2.429 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben 58 verschiedene Staatsangehörigkeiten und arbeiten in 75 Niederlassungen in 33 Ländern. Insgesamt besteht unsere Belegschaft zu 30 % aus Frauen und zu 70 % aus Männern.

Van Leeuwen ist ein Unternehmen mit starker Marktposition und interessanten Ambitionen für die kommenden Jahre. Die wir jedoch nur erreichen können, wenn sich unsere Mitarbeitenden voll entfalten können. Dies gewährleisten wir, indem wir ihnen eine offene Arbeitskultur mit guten Kollegen und Führungskräften bieten. Wir schaffen ein Arbeitsumfeld, in dem jedem klar ist, welche Rolle er spielt und welcher Beitrag von ihm erwartet wird. Wir teilen unsere Informationen und legen Wert auf die Meinung unserer Mitarbeitenden. Wir ermutigen sie, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Wir nehmen unsere Mitarbeiter ernst, legen Wert darauf, ein klares Zukunftsbild zu vermitteln und suchen einen fruchtbaren Dialog auf der Basis von Respekt, Aufmerksamkeit und Unterstützung.

Eine Kultur, in der unsere Mitarbeitenden respektiert und wertgeschätzt werden und in der sie mit Motivation, Stolz und Freude ihrer Arbeit nachgehen, ist ein wichtiger Schwerpunkt unserer Personalstrategie. Wir investieren in großem Umfang in unser Personal. Darauf legen wir großen Wert. Für die kommenden Jahre verfolgen wir darum auch ein ehrgeiziges Personalprogramm, in dessen Mittelpunkt die Entwicklung unserer Mitarbeitenden steht. Außerdem beginnen wir mit der Einführung eines neuen Fortbildungsprogramms für Führungskräfte. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können von einem neuen E-Learning-Angebot Gebrauch machen. Darüber hinaus beginnt 2022 ein neues Traineeprogramm, mit dem wir

weltweit neue junge Talente anwerben und innerhalb unserer Organisation weiterentwickeln wollen. So können sich unsere Arbeitskräfte optimal entfalten und sich selbst, einander und unser Unternehmen noch weiter verbessern.

Performance-Management-Zyklus

2021 wurden verschiedene Initiativen angestoßen, die gewährleisten sollen, dass wir ein erfolgreiches Unternehmen und ein attraktiver Arbeitgeber bleiben, sowohl für junge Talente als auch für erfahrene Kolleginnen und Kollegen. So haben wir 2021 eine solide Basis für einen neuen Performance-Management-Zyklus geschaffen. Mit diesem Zyklus wollen wir unsere Mitarbeitenden dabei unterstützen, sich weiterzuentwickeln, und unser Unternehmen auf die Zukunft vorbereiten. Indem wir offene und motivierende Dialoge zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden anregen, tragen wir dazu bei, dass beide Seiten ihre Funktion optimal ausüben können. 2022 werden wir den Performance-Management-Zyklus tatsächlich in Gang setzen.

Ein wichtiger Bestandteil unserer Personalstrategie ist „Workday“: ein hochmodernes System für die Digitalisierung des Personalwesens. Workday unterstützt alle genannten neuen Formen der Arbeit. 2021 haben wir weitere Kolleginnen und Kollegen in anderen Ländern an das System angeschlossen. Inzwischen ist Workday bereits in 19 Ländern aktiv und kann von 1.900 Mitarbeitenden genutzt werden. 2022 wollen wir die übrigen Niederlassungen anschließen und die Einführung des Systems abschließen.

Van-Leeuwen-Kompetenzen

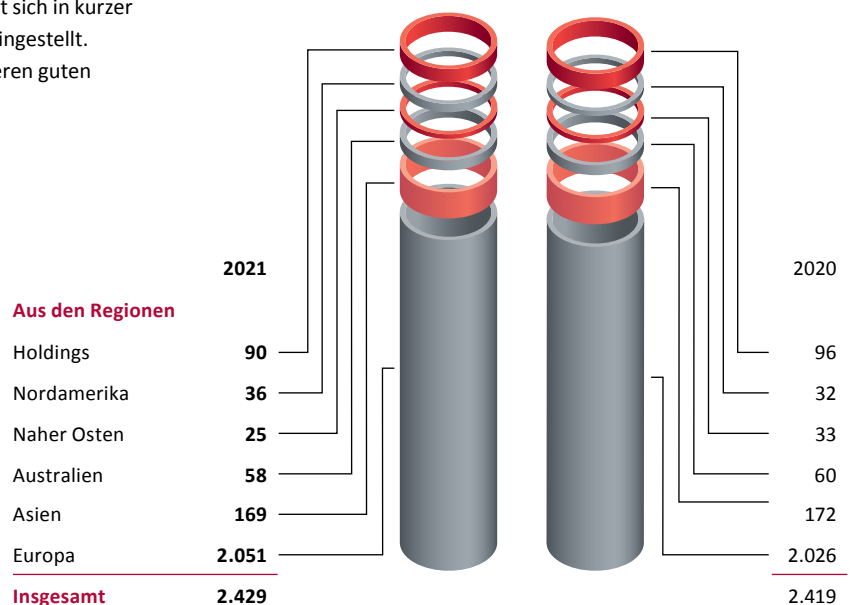
2021 haben wir neue Van-Leeuwen-Kompetenzen definiert – Kompetenzen, die wir benötigen, um führender Rohrexperte zu bleiben. Diese Kompetenzen spielen künftig in all unseren Personalprozessen eine vorrangige Rolle, bei der Personalwerbung ebenso wie im Performance Management, der persönlichen Entwicklung, der Führungskompetenz und unserer Van-Leeuwen-Kultur. Darüber hinaus sind Diversität, Inklusion und Geschlechtergerechtigkeit Themen, auf die Van Leeuwen in den kommenden Jahren stärker fokussieren wird.



Flexibel und lösungsorientiert

2021 haben die Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz vor COVID-19 unseren Leuten das zweite Jahr in Folge viel Flexibilität und Anpassungsvermögen abverlangt. Auch aktuell haben sie alle Herausforderungen außerordentlich gut bewältigt und bewiesen, dass sie in hohem Maße lösungsorientiert und flexibel arbeiten können. Unsere Belegschaft hat sich in kurzer Zeit perfekt auf die neuen Marktbedingungen eingestellt. Dies leistete einen wesentlichen Beitrag zu unseren guten Betriebsergebnissen des Jahres 2021.

Zahl der Mitarbeiter der Van Leeuwen Pipe and Tube Group



Fortbildungsprogramm für Führungskräfte

2022 starten wir auf der Grundlage unserer Unternehmensstrategie ein neues Fortbildungsprogramm für Führungskräfte. Zusammen mit unseren Führungskräften haben wir untersucht, welcher Bedarf in unserer Organisation für die Zukunft besteht. Dabei wollen wir unsere bestehenden Stärken – beispielsweise Kundenorientierung, innovatives Unternehmen und pragmatische Mentalität – erhalten. Darüber hinaus bauen wir an der Entwicklung von Kompetenzen wie strategisches Denken, Computerkenntnisse und erfolgreiche Unternehmenstätigkeit in einem immer komplexer werdenden Weltmarkt weiter.

Neue HR-Community

2021 haben wir bei Van Leeuwen auch eine neue professionelle HR-Community aufgebaut. Wir haben unser Globales HR-Team durch neue regionale HR-Manager verstärkt und in der Hauptniederlassung einen neuen Talent & Development Manager sowie einen Corporate HR-Manager eingesetzt. Unser neuer Recruitment Manager fördert die Neupositionierung von Van Leeuwen auf dem Arbeitsmarkt und unterstützt den Ausbau unserer Rolle als guter Arbeitgeber. 2022 starten wir neue Personalwerbekampagnen; darüber hinaus wird eine neue weltweite Website mit Stellenangeboten von Van Leeuwen freigeschaltet.

Distribution



Bei Van Leeuwen setzen wir uns tagtäglich dafür ein, unseren Kunden optimalen Service zu bieten. Hierzu investieren wir fortwährend in die Verbesserung unserer operativen, logistischen und IT-Prozesse und in die Einrichtung unserer Lagerstandorte. So können wir nicht nur unsere Liefertreue erhöhen, sondern auch die hohen Anforderungen erfüllen, die die Kunden an uns stellen.

Im Interesse einer effizienten Lieferkette stimmen wir die Netzwerke und Lagerbestände unserer Niederlassungen immer optimal aufeinander ab. So stellen wir sicher, dass wir unsere Kunden immer zur vereinbarten Zeit mit dem richtigen Material in der gewünschten Menge beliefern können. Auch 2021 war eine hohe Liefertreue von entscheidender Bedeutung, worauf unsere Belegschaft auch immer stark fokussiert hat.

Optimierung der Aktivitäten

Zur weiteren Verstärkung unserer Position bemühen wir uns ständig darum, die Produktivität und Effektivität unserer Prozesse noch weiter zu verbessern. Ein wichtiger Grundsatz hierbei ist die Standardisierung und Vereinfachung der Prozesse. Um noch bessere Ergebnisse erzielen zu können, entscheiden wir uns in manchen Fällen auch dafür, Aktivitäten zu verlagern oder zu integrieren. Auch das trägt zur Erhöhung der Effizienz, zur Senkung der Kosten und zur Reduzierung unseres ökologischen Fußabdrucks bei. Eine unserer großen Investitionen war 2021 die Erweiterung des schwedischen Van-Leeuwen-Unternehmens Heléns Rör AB. Unter dem Namen „OneHalmstad“ bringt

Heléns Lager, Produktion und Hauptniederlassung an einem gemeinsamen Standort unter: in Olofsdalsvägen in Halmstad. Das Unternehmen verfügt dann über eine Gesamtfläche von 60.000 m². Im November 2020 wurde der erste Spatenstich getan, und wir erwarten, das neue Betriebsgelände im Jahr 2023 vollständig in Gebrauch nehmen zu können. Die Zusammenlegung bietet in den kommenden Jahren die Chance für erhebliche Investitionen in effizientere Maschinen und eine Hochdurchsatz-Produktionsstraße für Präzisionsmaterial. Indem wir unser Personal mitsamt allen Kenntnissen und Kompetenzen unter einem Dach vereinen, können wir gemeinsam noch besser an cleveren Lösungen für unsere Kunden arbeiten.

Neue Lagerstandorte

Wir renovieren unsere Lager oder errichten neue Lagerstandorte, wenn wir dadurch die Rendite erhöhen und unseren Service für die Kunden noch weiter verbessern können. So haben wir 2021 einen Entwurf für die Erneuerung unseres Lagers in Zwijndrecht mit Logistikkösungen auf dem neuesten Stand der Technik ausgearbeitet. Im ersten Halbjahr 2022 schließen wir mit den ausgewählten Bauunternehmen Verträge ab, damit die Erneuerung des Lagers rasch in Angriff genommen werden kann. Auch in den kommenden Jahren werden wir in unser internationales Logistiknetz investieren, um unsere Sicherheit und Zuverlässigkeit sowie unseren Service und unsere Effizienz noch weiter zu verbessern.

Maschinen und Anlagen

Mit unseren Investitionen in Maschinen und Anlagen weiten wir unsere value added services kontinuierlich aus. Um gut auf die Veränderungen der Marktnachfrage reagieren zu können, verfügen wir über einen genauen Überblick darüber, welche Bearbeitungen an welchem Standort ausgeführt werden können und wo gegebenenfalls Maschinen erneuert oder in eine andere Niederlassung verlegt und wo neue Maschinentypen angeschafft werden müssen. Mit Blick auf die Entwicklung der Marktnachfrage, Kontinuität, Effizienz und Kapazität hat Van Leeuwen 2021 die Anschaffung verschiedener neuer Säge- und Bearbeitungsmaschinen beschlossen, unter anderem für die Standorte in Großbritannien, Schweden und Belgien, in den Niederlanden und der Slowakei, in Deutschland, in der Schweiz und in Dänemark. Die Installation der neuen Maschinen ist für das erste Halbjahr 2022 geplant. So stellen wir sicher, dass unser Maschinenpark hinsichtlich seiner Leistungsfähigkeit immer dem neuesten Stand der Technik entspricht.





Allein in Europa verfügen wir über mehr als 360 Maschinen, darunter 230 Sägen, mit denen wir nahezu alle gewünschten kundenspezifischen Bearbeitungen ausführen können. Unsere Investitionspolitik orientiert sich an der Nachfrage des Marktes, der Kontinuität unseres Geschäfts, der Effizienz und den technologischen Entwicklungen.

ISO-Normierung

Das Qualitätsmanagement von Van Leeuwen basiert schon seit Jahrzehnten auf den ISO-Normen. Die ISO-9001-Normen sind in den Verfahren, Prozessen und der Kultur unseres Unternehmens verankert. So sind beispielsweise 68 Standorte im Besitz des ISO-9001-Zertifikats. Wir garantieren die hohe Qualität der von uns beschafften Materialien, indem wir nur mit sorgfältig ausgewählten Lieferanten zusammenarbeiten. Bevor ein Lieferant in unsere Approved Manufacturers List (AML) aufgenommen wird, werden seine Prozesse und Qualität eingehend überprüft.

In der Automotive-Industrie werden spezifische Normen angewendet, die wir auch in unseren Niederlassungen, die diese Kundengruppe beliefern, anwenden. Diese Niederlassungen sind darum auch nach IATF zertifiziert. 2021 wurde mit der Integration des Qualitätssystems der Van-Leeuwen-Niederlassungen und der Niederlassungen der ehemaligen Benteler Distribution, des Unternehmens, das wir 2019 übernommen haben, begonnen. Im ersten Quartal 2022 werden beide Qualitätssysteme in einem ISO-9001-konformen Managementsystem zusammengeführt.

Qualität, Umwelt und Sicherheit

Wir messen dem Wohlbefinden unserer Mitarbeiter und der nachhaltigen Entwicklung des Lebens- und Arbeitsumfelds große Bedeutung bei. Die Sicherheit hat bei unseren Prozessen höchste Priorität. Unsere Sicherheitskultur basiert auf unseren weltweiten Standards und Verfahren, die mit den „Van Leeuwen Life Saving Rules“ verbunden sind. Die Vorschriften und Verfahren sind direkt von der Norm ISO 45001 abgeleitet. 2021 haben wir eine neue Sicherheitskampagne gestartet, wodurch die Zahl der Arbeitsunfälle, die zu krankheitsbedingtem Arbeitsausfall führten, um 17 % sank. Dies ist eine positive Entwicklung, aber natürlich streben wir eine weitere Reduzierung an.

Bei der Auswahl von Lieferanten kommen ausschließlich Unternehmen in Betracht, die über zertifizierte Qualitäts-,

Umwelt- und Sicherheitsmanagementsysteme verfügen. 2021 haben wir unter anderem einen Nachhaltigkeitsbeauftragten angestellt. Er hat die Aufgabe, die weitere Ökologisierung unserer Betriebsprozesse voranzutreiben und zu überwachen, dass wir in diesem Bereich auch tatsächlich Fortschritte erzielen. So streben wir unter anderem bereits nach einer möglichst effizienten Beladung unserer Transportfahrzeuge, um so die Zahl der Fahrtkilometer und damit die CO₂-Emissionen zu begrenzen. Außerdem haben wir 2021 einen Versuch mit LNG-betriebenen Lastkraftwagen gestartet.

Weiterentwicklung des EDI-Systems

Bei Van Leeuwen arbeiten wir mit einer Plattform, die es ermöglicht, dass alle Akteure der Lieferkette über EDI miteinander kommunizieren können. Damit können wir Kundenaufträge empfangen, Bestätigungen versenden und in Echtzeit Lieferinformationen übermitteln, aber auch Zertifikate und Rechnungen zur Verfügung stellen. Auch mit unseren Lieferanten und Spediteuren kommunizieren wir über EDI. Dadurch erhalten wir in kürzester Zeit einen Überblick über die Verfügbarkeit von Produkten und deren Lieferzeit. 2021 haben wir noch mehr Kunden durch EDI verbunden, und auch zu Lieferanten wurden neue EDI-Schnittstellen eingerichtet.

Transport

Um ein effizientes und reibungslos funktionierendes Transportnetz zu gewährleisten, arbeiten wir in vielen Fällen mit festen Spediteuren zusammen, die immer zuverlässigen Service bieten. Durch kontinuierliche Analyse der Logistikströme streben wir immer eine preisgünstige Lösung mit guter Lieferfrequenz und angemessener Geschwindigkeit an. Durch Segmentierung der Ströme und Anwendung differenzierter logistischer Konzepte können wir Service nach Maß bieten.

Projekte

Van Leeuwen verfügt über erfahrene internationale Projektteams, die alle notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen besitzen, um unsere Kunden während des gesamten Zulieferprozesses optimal zu unterstützen, von der Informations- und Angebotsphase bis zur Verpackung und zum Versand unserer Rohre und Rohranwendungen. In unserer eigenen Projektdatenbank können unsere Projektteams und die Teams des Kunden die Projektfortschritte in Echtzeit verfolgen. Dadurch wissen die Kunden immer genau, welches Material zu welchen Standorten unterwegs ist. Dieses Tool kann auf internationaler Ebene genutzt werden.





“Wir sind weltweit in einer breiten Palette von Märkten aktiv. Hier arbeiten talentierte und motivierte Leute, die gern einen Schritt mehr für ihre Kunden tun.”

Felipe Augusto

Van Leeuwen Großbritannien



Van Leeuwen im Jahr 2021



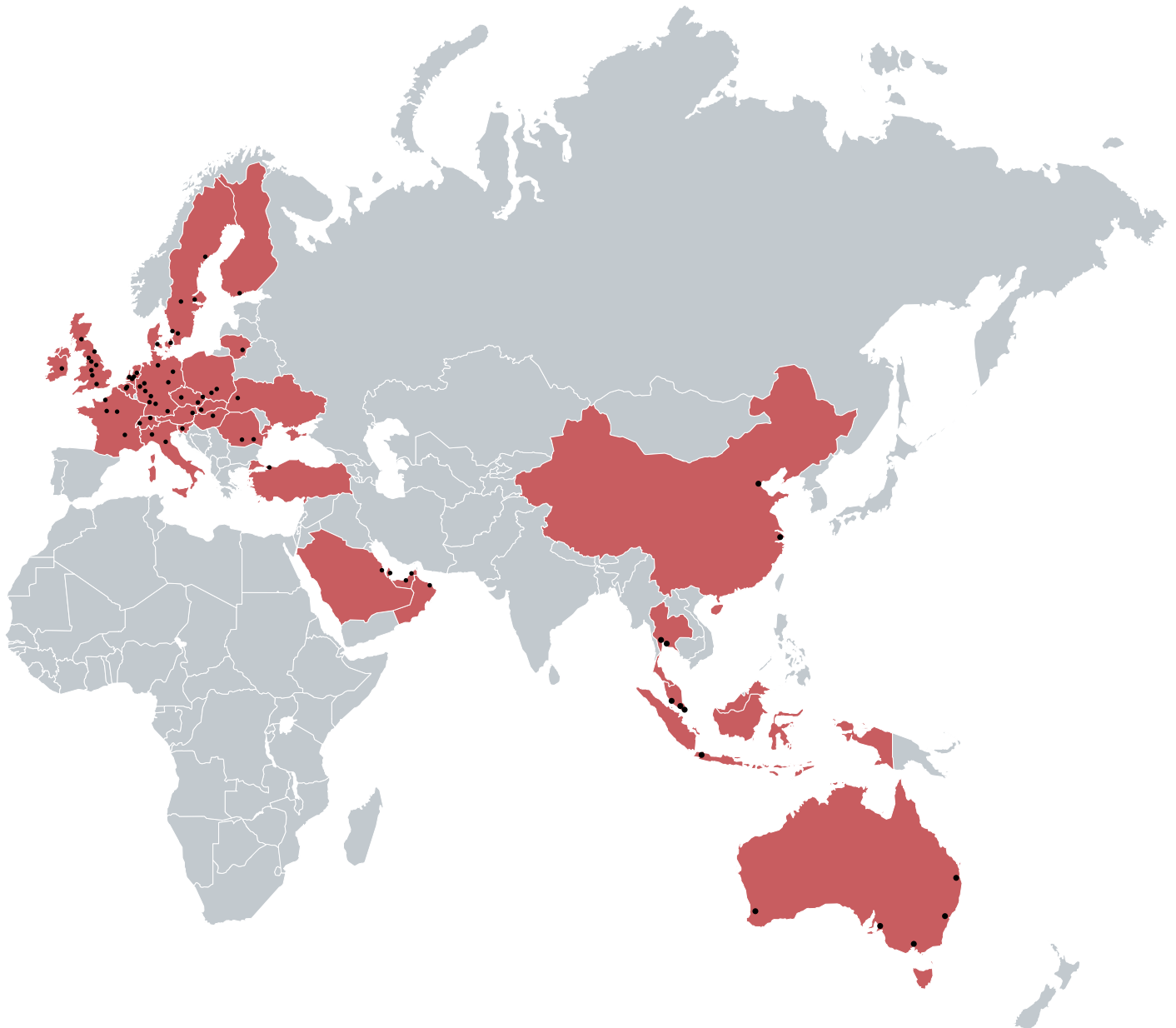
Länder	33
Büros und Lagerstandorte	75
Verfügbarer Lagerraum	760.000 m ²
Individuelle Artikel auf Lager	200.000
Mitarbeiter	2.429
Staatsangehörigkeiten	58

Nordamerika

Kanada
USA

Kontaktdaten

Die Kontaktdaten unseres internationalen Netzwerks finden Sie auf www.vanleeuwen.com.



Europa

Niederlande
 Belgien
 Deutschland
 Österreich
 Frankreich
 Großbritannien
 Irland
 Dänemark
 Finnland
 Schweden
 Litauen
 Italien
 Schweiz
 Polen
 Rumänien
 Tschechien
 Slowenien
 Slowakei
 Ungarn
 Ukraine
 Türkei

Naher Osten

Vereinigte Arabische Emirate
 Katar
 Saudi-Arabien
 Oman

Asien/Australien

Singapur
 Malaysia
 Thailand
 Indonesien
 China
 Australien

Aufsichtsrat

Ir. J.H.R. Kretzers (Vorsitzender)

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1956
Frühere Funktionen	: Executive Vice President Projects Royal Dutch Shell Group Mitglied des Management Boards Shell Nederland B.V.
Sonstige Aufsichtsratsfunktionen	: Mitglied des Aufsichtsrats von Van Oord N.V.
Datum der Ernennung	: 15.04.2015

Ir. T.J.G. Collot d'Escury

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1966
Heutige Funktion	: Managing Partner Roland Berger Amsterdam
Frühere Funktionen	: Deputy CEO & Member Global Executive Committee Roland Berger
Sonstige Aufsichtsratsfunktionen	: Mitglied des Aufsichtsrats des Investment Fund for Health in Africa B.V. (IFHA B.V.) Vorsitzender des Aufsichtsrats der Technischen Universität Delft
Sonstige Positionen	: Vorstand der Roosevelt-Stiftung
Datum der Ernennung	: 01.05.2019

K.P. den Hartogh

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1965
Heutige Funktion	: Group Managing Director von Royal Den Hartogh Logistics
Frühere Funktionen	: Mitglied des Vorstands der ECTA (European Chemical Transport Association) Mitglied des Vorstands des Branchenverbands TLN (Transport Logistiek Nederland)
Datum der Ernennung	: 01.05.2019

Drs. R.J. Lamé RA, RCBM

Vorsitzender der Auditkommission

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1956
Frühere Funktionen	: Mitglied des Vorstands der Joh. Mourik & Co Holding B.V. Geschäftsführer der Gemco Industries B.V.
Sonstige Aufsichtsratsfunktionen	: Vorsitzender des Aufsichtsrats der Wessem Holding B.V. Mitglied des Aufsichtsrats der Maatzorg Brabant B.V.
Datum der Ernennung	: 14.06.2017



Von links nach rechts:
R.J. Lamé,
T.J.G. Collot d'Escury,
C.C.Th. Rietberg,
J.H.R. Kretzers,
K.P. den Hartogh
A.F. van der Touw

Dr. C.C.Th. Rietberg

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1965
Heutige Funktion	: Facharzt
Datum der Ernennung	: 15.04.2015

A.F. van der Touw

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1955
Frühere Funktionen	: Vorstandsvorsitzender der Siemens Nederland N.V. Mitglied des Aufsichtsrats von Deloitte Niederlande
Sonstige Aufsichtsratsfunktionen	: Vorsitzender des Aufsichtsrats der TenneT Holding B.V. Vorsitzender des Aufsichtsrats der Universität Leiden Vorsitzender des Aufsichtsrats der niederländischen Bach-Vereinigung
Datum der Ernennung	: 01.06.2021

Vorstand und Geschäftsführung

Drs. P.L. Rietberg, Vorstandsvorsitzender

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1964
Frühere relevante Funktionen	: Mitglied des Vorstands der Van Leeuwen Pipe and Tube Group B.V. Hauptgeschäftsführer der P. van Leeuwen Jr's Buizenhandel B.V.
Beschäftigt seit	: 01.09.1989
Berufung in die heutige Funktion	: 01.09.2007
Spezifische Aufgabenbereiche	: Strategie, Langzeitstrategie, Wachstum und Akquisitionen; Rechtswesen; Konzernkommunikation

Drs. J.M. Sassen MBA, Vorstandsmitglied und CEO

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1966
Frühere relevante Funktionen	: Hauptgeschäftsführer von Van Leeuwen Precisie B.V. Regional-Hauptgeschäftsführer von Van Leeuwen Pipe and Tube (Singapur) Pte Ltd.
Sonstige Positionen	: Mitglied des Aufsichtsrats der Hittech Group B.V.
Beschäftigt seit	: 02.03.1992
Berufung in die heutige Funktion	: 01.09.2007
Spezifische Aufgabenbereiche	: Niederlande, Deutschland, Nordeuropa, Schweiz und Australien; Commercial Excellence

Drs. V.M. Geerts RA RC, Geschäftsführungsmitglied und CFO

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1972
Frühere relevante Funktionen	: CFO Bunge Loders Croklaan CFO IOI Loders Croklaan
Beschäftigt	: 01.05.2021
Berufung in die heutige Funktion	: 01.05.2021
Spezifische Aufgabenbereiche	: Finanzen, IT und Compliance

Ing. J.F. Weerstra, Geschäftsführungsmitglied

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1970
Frühere relevante Funktionen	: Geschäftsbereichsleiter Energie Regional-Hauptgeschäftsführer von Van Leeuwen Pipe and Tube (Singapur) Pte Ltd.
Beschäftigt seit	: 01.01.1999
Berufung in die heutige Funktion	: 01.01.2015
Spezifische Aufgabenbereiche	: Belgien, Frankreich, Asien, Naher Osten und Nordamerika; Globale Projektorganisation und Beschaffung

T.O. Beer, Geschäftsführungsmitglied

Staatsangehörigkeit	: deutsch
Geburtsjahr	: 1967
Frühere relevante Funktionen	: CFO Benteler Distribution International GmbH Finanzgeschäftsführer der Bosch Lawn and Garden Ltd
Beschäftigt seit	: 01.12.2019
Berufung in die heutige Funktion	: 01.12.2019
Spezifische Aufgabenbereiche	: Großbritannien, Mittel- und Südosteuropa; Lieferkette, Operations, Produktion und Qualität, Sicherheit, Umwelt und Gesundheit (QSEH)

Mr. C. van Nieuwkerk, Mitglied der Geschäftsführung

Staatsangehörigkeit	: niederländisch
Geburtsjahr	: 1966
Frühere relevante Funktionen	: Regional People & Culture Director Europe ISS Facility Services People & Culture Director Netherlands ISS Facility Services
Sonstige Positionen	: Mitglied des Aufsichtsrats der Royal Swinkels Family Brewers
Beschäftigt seit	: 01.11.2020
Berufung in die heutige Funktion	: 01.11.2020
Spezifische Aufgabenbereiche	: Konzern-HR und Konzernorganisation; Nachhaltigkeit



Von links nach rechts: Joop Sassen, Hans Weerstra, Vincent Geerts, Peter Rietberg, Caroline van Nieuwkerk, Torsten Beer.

Management



Peter Rietberg
Chairman of the
Management Board



Joop Sassen
Member of the
Management Board
and CEO; Chairman
Executive Board



Vincent Geerts
Member of the
Executive Board
and CFO



Hans Weerstra
Member of the
Executive Board



Torsten Beer
Member of the
Executive Board



Caroline van Nieuwkerk
Member of the
Executive Board



Steven Ruijters
Managing Director
Van Leeuwen branches
the Netherlands



Johan Meijer
Commercial Director
Van Leeuwen Precisie



Frits Veraa
Commercial Director
Van Leeuwen Stainless



Thijs van Dulm
Commercial Director
Stainless Europe



Andreas Schmidt
Managing Director
Van Leeuwen Germany
& Austria



Thorsten Müller
Managing Director
Van Leeuwen Germany
& Austria



Jörg Hassler
Commercial Director
Van Leeuwen Germany
& Austria



Meikel Pitsch
Commercial Director
Van Leeuwen Germany
Process & Power



Pieter Smaege
Regional Managing
Director Belgium &
France



Steve Vandermeulen
Commercial Director
Belgium



Nadia Chhiti
Commercial Director
Wauters Belgium



Nicolas Vancaeyseele
Commercial Manager
Van Leeuwen France



Cédric Jacopucci
Commercial Director
Normydrô France



Bob Heath
Managing Director
Van Leeuwen
United Kingdom



Kris Bowling
Managing Director
Van Leeuwen
United Kingdom



Eva Täljegård
Regional Managing
Director Heléns Sweden



Stig Rex
Managing Director
Heléns Denmark



Vytautas Kausas
Managing Director
Van Leeuwen Lithuania



Pirmin Helbling
Managing Director
Kindlimann Switzerland



Roger Gähler
Managing Director
Kindlimann Switzerland



Karin Rose
Regional Managing
Director Van Leeuwen
Central Europe



Hans Zondervan
Managing Director
Van Leeuwen
Czech Republic



Lajos Siebel
Managing Director
Van Leeuwen Hungary



Miroslaw Aszyk
Managing Director
Van Leeuwen Poland



Andriy Markov
Managing Director
Van Leeuwen Ukraine



Marius Metzl
Director Van Leeuwen
Slovakia



Emil Sirovina
Managing Director
Van Leeuwen Slovenia



Ruggero Nestri
Regional Managing
Director South-Eastern
Europe



Irina Beltermann
Managing Director
Van Leeuwen Romania



Gazi Dilekci
Commercial Director
Van Leeuwen Turkey



Fulya Atan
Finance Director
Van Leeuwen Turkey



Ruud Langeveld
Regional Managing
Director Van Leeuwen
Asia



David Abernethy
Regional Commercial
Manager Asia



Pieter Buijs
General Manager
Van Leeuwen Malaysia



Michael van Etten
General Manager
Van Leeuwen Thailand



Weeraphong Nirasrop
Managing Director
Van Leeuwen
Distribution Thailand



Fenti Kertasari
Managing Director
Van Leeuwen
Distribution Indonesia



Dennis Yap
General Manager
Van Leeuwen China



Hadi Nassar
Regional General
Manager Van Leeuwen
Gulf



Emmanuel Zammit
Managing Director
Van Leeuwen Australia



Graham Watts
General Manager
Van Leeuwen Canada



George Kubove
General Manager
Van Leeuwen USA



Ted Klaver
Managing Director
Global Project
Organization



Martijn van Eck
European Procurement
Manager



Ivan Luc
European Procurement
Manager



André Dekker
Global Contract
Director



Matthijs Erwich
Corporate Director IT



Christian Meier
Global Program
Director S/4 HANA



Ulrika Rydén
Corporate Sustainability
Manager



Eric Veraart
Corporate Director
Supply Chain & QSE



Dominik Esser
Manager Production
Equipment



Dennis Wittmann
Manager SHEQ



Robert van der Borden
Group Director Finance
& Reporting



Eline van Haeren
General Counsel



Andre Bouwer
Head of Compliance



Ingrid den Hartog
Manager Corporate
Communications



Fred Nauta
Corporate Manager HR

Die Van Leeuwen
Pipe and Tube Group
More than tubes.

www.vanleeuwen-report.com



Unternehmensfilm



Online-Version des Jahrbuchs



Van Leeuwen Pipe and Tube Group

Besucheranschrift: Lindtsedijk 120

3336 LE Zwijndrecht, Niederlande

Postanschrift: Postbus 50, 3330 AB Zwijndrecht

Telefon: + 31 (0)78 6252525

E-mail: vlptg@vanleeuwen.nl

Internet: www.vanleeuwen.com

Herausgegeben: April 2022. Gedruckt in den Niederlanden.

VAN LEEUWEN



More than tubes.



International Network

Distribution Expertise

Worldwide Stocks

Customized Services

Global Sourcing

Project Management