

Aveska



Aveska - nordische Brise im Rücken

Rundum Programm - rundum Service

Nach kaum mehr als drei Jahren am deutschen Markt ist Aveska als lagerhaltender Händler und Partner im Streckengeschäft für Edelstahl Rostfrei-Produkte,

Es gibt sie noch - Unternehmer, die es selbst in schwierigsten Zeiten schaffen, ihren ganz eigenen Weg zu gehen. Einer davon ist ohne jeden Zweifel Hannes Aveskamp. Angefangen im Sommer 2011, zählt die Aveska Edelstahl GmbH in Ennepetal inzwischen zu den festen Größen in Sachen II. Wahl. Außerdem gilt der Betrieb als flexibler, serviceorientierter Komplettanbieter, der demnächst über das bereits umfangreiche Programm hinaus das Geschäft mit Rohren forcieren will.

bislang vor allem in Form von Coils, Blechen, Spalt-

bändern, Stabstahl und Sonderposten etabliert.

Dabei ist es der Mix aus erster und zweiter Wahl, der neben der fairen und kompetenten Persönlichkeit Aveskamps bei Kunden aus nahezu allen Bereichen in Industrie und Handwerk ankommt. Zwei Jahrzehnte Erfahrung am Edelstahl-Markt sind ein weiterer Garant für ein Höchstmaß an Professionalität, nicht zuletzt dank bester Kontakte zu Lieferanten - Werken und Händlern - über alle Produktformen.





ellen Kunden zufrieden stellen, und das zu jedem Zeitpunkt und - dank der II. Wahl nicht selten - zu besonders interessanten Konditionen. Und wenn ein Auftrag die Anarbeitung des Produkts erfordert, kooperieren wir eng mit entsprechenden Spezialisten in der Umgebung - auch das funktioniert reibungslos und zeitnah.“

ne von Werkstoffgruppen - und auch die ist offenbar noch nicht abgeschlossen. „Demnächst werden wir uns zusätzlich verstärkt dem Thema Rohre widmen“, so Aveskamp abschließend, „hier und da sind wir schon im Geschäft, aber auch in diesem Segment wollen wir als Aveska richtig punkten.“

Der Weg vom „kleineren“ Händler zum serviceorientierten Vollsortimenter verläuft für Aveska trotz der aktuell schwierigen Marktlage sehr geradlinig. Die Bereitschaft, sich stetig weiter zu entwickeln und sich den Herausforderungen immer wieder aufs Neue zu stellen - bei Kleinstmengen genauso wie bei umfangreichen Projektgeschäften -, ist einer Grundpfeiler der eigenen Strategie. Diese spiegelt sich auch in der

Die positive Entwicklung erforderte im vergangenen Jahr den Umzug an einen neuen Standort mit größerer Lager- und Bürofläche (**Focus Rostfrei** berichtete). Immerhin beschäftigt Aveskamp mittlerweile insgesamt sieben Mitarbeiter - davon fünf im Vertrieb und zwei im Lager. Hier hält Aveska mittlerweile dauerhaft rund 1.000 t Edelstahl-Bleche auf einer Fläche von 2.000 m² bereit.

Kunden zu jedem Zeitpunkt zufrieden stellen

„Verfügbarkeit ist das Eine“, erklärt Hannes Aves-



kamp im Gespräch mit **Focus Rostfrei**, „Service das Andere. Wir können im Prinzip jeden potenzi-

ständigen Erweiterung des Aveska-Sortiments wider, sowohl mit Blick auf Produktform als auch im Sin-