

Am Standort Gießen entstand in den letzten Jahren das größte Stahlhandels- und -Logistikzentrum zwischen Kassel, Karlsruhe und Dortmund, mit einem Lagerbestand von über 25.000 Tonnen Stahl auf einer Fläche von rund 55.000 m², davon 38.000 m² Hallenfläche.



Service wird groß geschrieben

Mittelständischer Stahl- und Röhrengroßhandel BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG bietet seinen Kunden „alles aus einer Hand“.

WiM sprach mit **Nicklas Mattig**, Handlungsbevollmächtigter für den Bereich Röhren in der Stahlhandelssparte des Unternehmens

Ihr Unternehmen ist schon sehr lange erfolgreich auf dem Markt...

Wir sind als mittelständisches Handelsunternehmen seit mehr als 100 Jahren auf dem Markt erfolgreich. Die letzte große Fusion erfolgte 2002 aus der BIEBER EISEN BAUSTOFFE GMBH + CO KG mit der Stahl – und Röhrengroßhandlung LOUIS MARBURG & SÖHNE und die Handelsaktivitäten konzentrierten sich auf die zwei Standorte Gießen und Bischoffen.

Seitdem hat sich an unserem Stahlhandelsstandort in Gießen besonders in den letzten Jahren viel verändert: Es wurden zahlreiche

Investitionen getätigt, die Lagerfläche deutlich erweitert sowie alle Prozesse optimiert. Diese modernen Veränderungen machen das Unternehmen auch gerade für junge Menschen als Arbeitgeber interessant. Es wird nie langweilig und es wird mit der Zeit gegangen. Das finde ich persönlich wichtig.

Worauf hat sich Ihr Unternehmen spezialisiert?

Meiner Meinung nach ist das Thema „Service für den Kunden“ einer der wichtigsten Faktoren um sich in dem hart umkämpften Wettbewerb in der Stahlhandelsbranche von den Marktbegleitern zu differenzieren. Wobei ich Service im Handel mit einer schnellen Lieferung, einem hohen Servicegrad (Liefertreue), einem breitem und tiefen Sortiment und ver-

schiedene Dienstleistungen wie zum Beispiel Sägen, Strahlen, Brennen, Biegen und Anarbeiten definiere.

Der Kunde wünscht heutzutage eine Lieferung mit einem auf Gehrung fix gesägten Träger in Kombination mit Edelstahlrohren für den Bau eines Geländers und das am besten schon am darauf folgenden Tag. Diesem Anspruch versuchen wir gerecht zu werden, indem wir unser Sortiment stetig erweitern, damit der Kunde „alles aus einer Hand“ erhält.

Mit der Anlieferung von verschiedensten Materialien durch nur einen Lieferanten, spart sich der Kunde aufwendige Logistikkosten, da nur ein Beschaffungsvorgang abgearbeitet und z. B. ein LKW abgeladen werden muss. Darüber hinaus wird bei BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG fast jährlich in den Maschinenpark

investiert, damit wir dem Dienstleistungsanspruch gerecht werden.

Wer ist Ihre Kundenzielgruppe? / Wer bekommt Ihre Produkte?

Zu unseren Kunden gehören die Bereiche Industrie, Handel und Handwerk. Metallbauer, Stahl- und Hallenbauer, Maschinen- und Anlagenbauer, Drehereien, Zaunsysteme – und Transportgerätehersteller und regionale Stahlhändler sind einige Beispiele, die zu unserem Kundenstamm gehören. Diese befinden sich in einer Größenordnung von Ein-Mann-Betrieben bis hin zu Unternehmen mit mehreren hundert Mitarbeitern. Durch unser volles Sortiment können wir eine breite Zielgruppe ansprechen, sodass unser Absatz nicht von einzelnen Branchen abhängig ist.

16.00 Uhr bei uns platzieren kann und am darauf folgenden Tag im Rahmen unseres Tourenplans das Material erhält.

Wie kommen Ihre Produkte zum Kunden?

Unser Fuhrpark umfasst 35 eigene LKW. Zusätzlich stehen kurzfristig Spedition-LKW zur Verfügung, um die Spitzen abzudecken, wenn die Kapazitäten der eigenen LKW völlig ausgeschöpft sind. Hier investiert BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG auch regelmäßig in neue Fahrzeuge, um eine hohe Liefertreue und Flexibilität gewährleisten zu können.

Was unterscheidet Sie von Ihren Wettbewerbern?

Ein breitgefächertes Leistungsspektrum, die umfangreiche Lagerkapazität, die prompte Lie-

sämtliche bis 16.00 Uhr bestellte Lagerartikel im Rahmen des Tourenplans bereits am Folgetag ausgeliefert werden. Das Besondere hierbei ist, dass auch Fixzuschnitte von Trägern, Röhren und Stahlbauhohlprofilen mit inbegriffen sind. Im oben geschilderten 24-Stunden-Dienst wird Material eingelagert, für Kommissionen gerichtet und es erfolgt die Verladung auf LKW.

Wie beschreiben Sie das Unternehmensklima?

Wie ich bereits bei der ersten Frage erwähnt hatte, hat sich in den letzten Jahren bei BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG viel verändert, eines hat sich jedoch nicht gewandelt: das familiäre Klima im Unternehmen. Mittlerweile werden insgesamt ca. 250 Mitarbeiter beschäftigt. Die Führungsphilosophie ist die Gleiche geblieben, was mir langjährige Mitarbeiter auch schon oftmals bestätigt haben. Der Großteil der Kollegen spricht sich „per-Du“ an. Des Weiteren sind die Wege zur Geschäftsleitung kurz und es gibt immer ein offenes Ohr für Anliegen der Mitarbeiter und vor allem auch für Verbesserungsvorschläge.



Nicklas Mattig: Handlungsbevollmächtigter für den Bereich Röhren

Mich persönlich motiviert immer wieder ein Zitat von George Halas (amerikanischer Football- und Baseballspieler), neben dem Beruf auch besonders beim Sport: „Erfolg ist nicht etwas, das einfach passiert – Erfolg wird erlernt, Erfolg wird trainiert.“



Wo sitzen Ihre Kunden?

Unser Vertriebsgebiet für Stahl- und Metallprodukte erstreckt sich auf Hessen und die angrenzenden Bundesländer. Unsere Kunden befinden sich in einem Umkreis von ca. 220 km um unseren Standort in Gießen. Wir beliefern diese Kunden drei- bis fünfmal in der Woche, wobei der Kunde seine Bestellung bis

ferfähigkeit sowie eine kompetente Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter zeichnet BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG aus. Die Kombination aus Schnelligkeit, einem vollem Sortiment sowie einer marktgerechten Preisfindung sind wichtige Elemente um sich von den Marktbegleitern abzusetzen. Durch den Einsatz eines Drei-Schicht-Betriebes können



Info/Kontakt: BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG
Steinberger Weg 60, 35394 Gießen
Tel. 0641/7944-330, stahl3@bieber-marburg.de
www.bieber-marburg.de