



Weitere Internationalisierung

Schierle stärkt Marktpräsenz

Zylinderrohre, Kolbenstangen und Hydraulikleitungsrohre: Mit seinem breiten Produktprogramm ist Schierle Stahlrohre ein zuverlässiger Lieferant für den Maschinen- und Anlagenbau. Mit seinen umfassenden Bearbeitungsmöglichkeiten ist das Neusser Unternehmen jedoch mehr als ein reiner Werkstofflieferant. Nach vielen erfolgreichen Jahren als inhabergeführtes Unternehmen wurde nun die Leitung final an ein erfahrenes Managementteam unter der Führung von Marc Schürmann (CEO) und Ilya Piontek (CFO) übergeben. Diese Veränderung bringt frischen Wind und neue Impulse in das Unternehmen. Mit einem starken Fokus auf Innovation und Kundenorientierung stärkt Schierle Stahlrohre auch seine internationale Präsenz zugleich mit dem Aufbau von Vertriebsstrukturen in den osteuropäischen Märkten.

■ Bandbreite ist Trumpf: Das 1955 gegründete Unternehmen bedient namhafte Zylinderrohrhersteller und Maschinenbauunternehmen sowie Händlerkunden sowohl mit großvolumigen Bedarfen als auch kleineren Reparaturmengen direkt ab Lager. Die Anforderungen der Kunden an die Lieferfähigkeit, die Geschwindigkeit der Prozesse sowie die Produktqualität sind

dabei hoch. Mit seinen über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedient Schierle die geforderten Qualitätsstandards, bietet seinen Kunden einen flexiblen Service – und investiert kontinuierlich in die eigenen Prozesse. So hat das Unternehmen etwa 2016 eine vollautomatische Hochregalanlage mit 2.500 Kassetten in Betrieb genommen und damit den internen Prozessen einen Effizienzschub gegeben.

In vertrieblicher Hinsicht ist Schierle Stahlrohre sowohl auf dem deutschen Markt wie auch weltweit erfolgreich unterwegs. Der Anteil des internationalen Geschäfts ist hoch: Knapp die Hälfte des Umsatzes wird außerhalb Deutschlands

erwirtschaftet. Überwiegend bedient Schierle Stahlrohre dabei die Märkte in Europa, etwa mit einer 50 %-Beteiligung an ASP (All Steel Products) auf dem niederländischen Markt. Aber auch außerhalb Europas ist Schierle erfolgreich aktiv, unter anderem in Südafrika mit einer Beteiligung an Ferrotrade zusammen mit einem südafrikanischen Partner.

Erst jüngst hat das Unternehmen einen Schritt zur weiteren Internationalisierung unternommen: Seit rund drei Jahren ist Schierle zusätzlich auf dem osteuropäischen Markt präsent und hat dort eine eigene Vertriebsstruktur aufgebaut. „Wir haben dort bereits



Schierle Stahlrohre GmbH & Co. KG
 Blindeisenweg 9
 41468 Neuss
 Tel. +49 2131 3665-0
 info@schierle.de · www.schierle.de



Bilder: Schierle

den selbst durchführen und was sie nach außen vergeben, hat sich in den letzten Jahren spürbar verschoben. Heute werden immer häufiger Bearbeitungsschritte ausgelagert, die nicht zum eigenen Kernthema zählen. Dann ist man auf Kunden-seite froh, wenn jemand, wie Schierle, eine passende Lösung aus einer Hand anbietet.“

Um dieser Nachfrage zu begegnen, bekommt das Bearbeitungsangebot, auf das Kunden bei ihren Lieferanten zurückgreifen können, einen größeren Stellenwert. Schierle Stahlrohre ist in diesem Bereich seit jeher stark aufgestellt und bietet ein umfassendes Bearbeitungsspektrum, inklusive qualifizierter technischer Beratung: „Wir liefern Komponenten nach Zeichnung, fertig für den Einbau und für die Montage bei unseren Kunden.“ Mit seinem modernen Maschinenpark ist das Unternehmen in der Lage, auf Wunsch auch einbaufertige Teile nach Kundenvorgabe zu liefern. Neben einem Sägezentrum stehen eigene konventionelle und CNC-Drehmaschinen, Fräs-

fergeschwindigkeit für den Kunden. Zugleich sind wir in der Lage, Reparaturanfragen von Anwendern besser und schneller bedienen zu können“, erläutert Ilya Piontek, CFO von Schierle Stahlrohre.

Auch intern modern aufgestellt

Während Schierle Stahlrohre mit seinem Anlagenpark modern aufgestellt ist, hat sich auch im Unternehmen selbst in den letzten Jahren ein grundlegender Wandel vollzogen. Mit dem Rückzug des ehemaligen Geschäftsführers und Inhabers Erwin Schierle, der das Unternehmen erfolgreich zu seiner heutigen Marktpräsenz geführt hat, hat sich Schierle Stahlrohre von einem klassisch inhabergeführten Unternehmen sukzessive zu einem stärker dezentral organisierten Unternehmen mit modernen Abläufen und Entscheidungswegen entwickelt.

Dabei wird der Wandel von „ganz oben“ vorgelebt: Marc Schürmann, der die Geschäftsführung des Unternehmens seit 2018 übernommen hat, befürwortet eine Kultur des eigenverantwortli-

gute Erfolge erzielt und sind in den Märkten erfolgreich unterwegs. Wir sind mit eigenen Leuten vor Ort, die den Markt und regionalen Gegebenheiten sehr gut kennen“, sagt Carsten Loch, Geschäftsleitung Vertrieb/Einkauf bei Schierle.

Auf dem deutschen Markt bedient das Unternehmen vor allem Endverbraucher. Über den Lagerstandort Leipzig können auch Kunden in Ostdeutschland zügig bedient werden. Doch auch im Inlands-Händlergeschäft sieht der Neusser Stahlrohr-Spezialist Potenzial. „Das Händler-Händler-Geschäft stellt für uns eine attraktive Möglichkeit und zusätzliche Option dar, im deutschen Markt aktiv zu sein und international unsere Aktivitäten auszubauen“, so Dietrich Böntgen, Direktor Business Development.

Mehr als „nur“ Werkstoff-Lieferant

Volatile Konjunktur, Digitalisierung und nicht zuletzt Fachkräftemangel: Die Kundenbranchen sind im Wandel, die Bedarfe der Anwender verändern sich. „Die Grenze, welche Bearbeitungsschritte Kun-

„Das Händler-Händler-Geschäft stellt für uns eine attraktive Möglichkeit und zusätzliche Option dar, im deutschen Markt aktiv zu sein.“

Schleif- und Polieranlagen zur Verfügung. Für Bearbeitungsschritte, die nicht im eigenen Haus durchgeführt werden können, greift Schierle auf langjährige Partnerschaften und Kooperationen im In- und Ausland zurück und ist damit in der Lage, auch Bearbeitungsschritte wie etwa das Verchromen, nahtlos mit anzubieten.

Um mit den eigenen Bearbeitungsmöglichkeiten die Marktbefürfnisse optimal bedienen zu können, ist aktuell ein weiterer Ausbau geplant. Mit einer Kreissäge-Anlage sollen die Trennkapazitäten ausgebaut und flexibler gestaltet werden. „Wir steigern damit nochmal die Geschwindigkeit der internen Prozesse und damit auch die Lie-

chen Handelns. Der Südafrikaner ermutigt das Team, für anstehende Fragen eigenständig Konzepte und Vorschläge zu entwickeln. Gemeinsam werden Ideen diskutiert, Lösungen gefunden und Entscheidungen getroffen. „Der Wandel einer gewachsenen Organisation zu moderneren Abläufen ist nicht immer ganz einfach. Letztlich macht er das Unternehmen aber dynamischer, flexibler und innovationsfreudiger. Das sind in den heutigen Zeiten unabdingbare Eigenschaften für ein Unternehmen, für das Geschwindigkeit und Flexibilität entscheidend sind. Diese kommen nicht zuletzt auch den Kunden zugute, die von den schnelleren und flexibleren Prozessen profitieren. ☺