

Herzstück: Qualitätsstahl

Der Stahlhändler WHG im Portrait

„Qualitätsstahl ist unser Geschäft. Stabstahl im qualitativ hochwertigen Segment zu marktgerechten Preisen – maßgeschneidert auf den Kundenbedarf liefern – das hat bei uns eine lange Tradition“, so fasst Norbert Schorr, Inhaber des mittelständischen Stahlhandelsunternehmens in Gelsenkirchen, die Aufgabe der WHG (Walzstahl Handelsgesellschaft) zusammen.

In Familienhand

Das Ziel, „erstklassige Produkte“ anzubieten, verfolgen Inhaber und Unternehmen seit mehr als 35 Jahren. Der hohe Anspruch hat sich seit der Gründung im Jahr 1972 nicht geändert, wohl aber die Entwicklung des Unternehmensprogramms und der entsprechenden Serviceleistungen. Stähle in den Güteklassen S355J2, C45 und C60 und 16/20MnCr5 sowie 42CrMo4 bestimmen die Lagerausrichtung. Ausgewählte Lieferanten garantieren eine Stahlqualität, die beste Eigenschaften und eine höchstmögliche Wirtschaftlichkeit rechtfertigt. Die Qualitätsstähle werden grundsätzlich mit dem Werkszeugnis 3.1 nach EN

10204 ausgeliefert. Auf Kundenwunsch ist eine weiterführende Abnahme und Zertifizierung durch den Germanischen Lloyd oder Klassifikationsgesellschaften wie TÜV, DNV, ABS o. a. jederzeit möglich.

Ausbaupläne

Seit dem Wechsel an den heutigen Standort im Jahr 1985 verfügt die WHG über eine Geländefläche von 65.000 Quadratmetern, zwei Gleisanschlüsse sowie ca. 18.000 Quadratmeter Hallenfläche mit rund 20.000 Tonnen Lagervorrat. „In der Schublade liegt bereits die Planung für den Ausbau von Hallen- und Lagerkapazität“, versichert der Unternehmensgründer Nor-

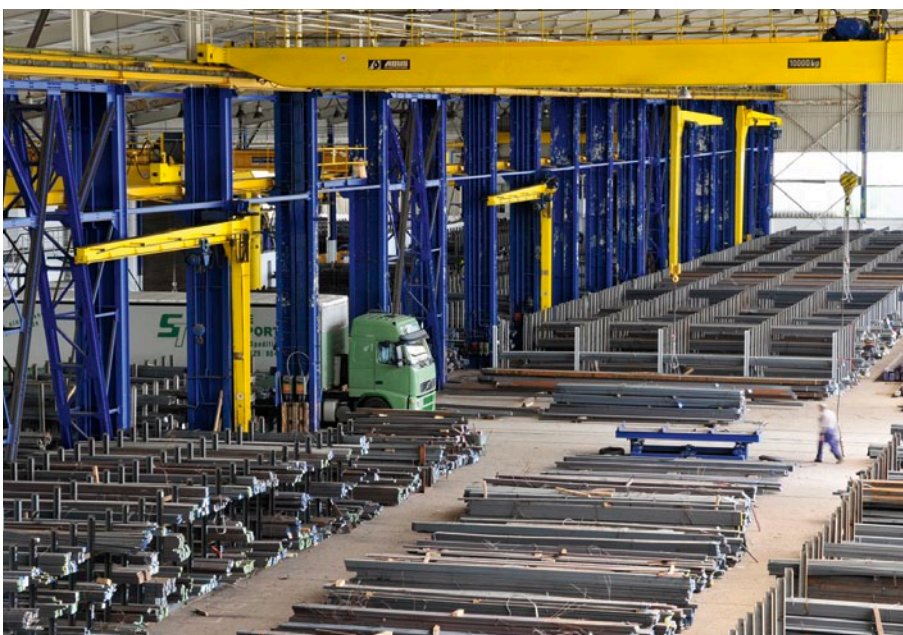


Ausschnitt aus der Rundstahl-Halle.

bert Schorr. An der modernen Infrastruktur hält er fest, lediglich der Umfang des Ausbaus der Lagerhallen, der Serviceanlagen und der damit verbundenen Informationstechnologie ist noch ein Baustein seiner Überlegungen. Verkehrsgünstig an den Autobahnen A2 und A42 gelegen, beliefert der Stahlhändler WHG täglich und problemlos seine Kunden europaweit, sei es in Litauen oder Lettland, in Ungarn, Polen oder Tschechien, in Spanien, Dänemark oder Skandinavien. Fünf eigene Lkws mit bis zu 26 Tonnen Ladegewicht erreichen in kürzester Zeit die Kunden, kleine und mittlere Stahlverbraucher. Dabei meistert der Stahlhändler nicht nur die mitunter ungewöhnlichen Längen seiner Qualitätsstähle, sondern auch eine anspruchsvolle Logistik, falls das der Auftrag erfordert.

Maßgeschneiderte Angebote

„Maßgeschneiderte Lösungen und eine hohe Flexibilität in der Lieferung gehören einfach zusammen. Immerhin sind die Kunden selbst Teil einer immer enger werdenden Zeitplanung, und da müssen wir als Glied dieser Kette unseren Teil dazu beitragen“, betont Norbert Schorr. Die Kunden, das sind zu mehr als 75% Händler im Stahlgeschäft. Verbraucher im Stahlgeschäft, wie Maschinen- und Stahlbauer u. a., ergänzen das Händlergeschäft. Viele der Kunden zählen seit Jahren zu den Stammkunden des Unternehmens. Die Erfüllung individueller Anforderungen an



Ausschnitt aus der Winkelstahl-Halle.

den Qualitätsstahl und die enge Zusammenarbeit mit den Kunden ist tägliche Geschäftsphilosophie. Der Erfolg gibt ihm Recht: Die Zufriedenheit seiner Kunden ist nachhaltig, kümmern sich doch die Mitarbeiter sofort um die Lösung eventuell aufkeimender Probleme. Zusammen mit den Lieferanten und den eigenen Mitarbeitern in Verkauf und Logistik setzt Norbert Schorr auf schnelle Problemlösung. Die Belegschaft, die weniger als 50 Mitarbeiter umfasst, vernetzt sich projektgebunden in einer schlanken und flexiblen Organisationsstruktur – die sich wiederum den Veränderungen am Markt schnell anpassen lässt. Die Arbeit mit den Kunden meistert das Team aus jungen und erfahrenen Verkäufern ohne größeren Abstimmungsbedarf. Jedes neue Teammitglied erwartet zudem eine zielgerichtete Einarbeitung und Freiräume für die eigene Entwicklung. Der Fokus der Arbeit liegt bei allen Mitarbeitern auf Terminsteuerung und die umfassende Erfüllung des Kundenbedarfs.

Vielseitig einsetzbar

Die Qualitätsstähle der WHG sind vielseitig einsetzbar, eignen sich für ein breites Anwendungsspektrum. Schwerpunkt des Einsatzes sind Applikationen im Fahrzeug-, Stahl- und Maschinenbau, aber auch im Hydraulikbau, dem Landmaschinenbau, der Fördertechnik, dem Brückenbau und speziell auch im Schienenfahrzeug- und Kranbau sowie in Windkraftanlagen.

Kunden schätzen die Zuverlässigkeit, Preisstabilität im Sinne eines marktorientierten Preis-Leistungs-Verhältnisses und die kundengerechte Maßanfertigung – und allen voran die Kontinuität in Sachen Qualität. Mit der steigenden Nachfrage nach Serviceleistungen, die über Lager und Transport so-

Qualitätsstahl	Güten	Abmessungen
Flachstahl EN 10058	S355J2, C45, C60, 16/20MnCrS5, 42CrMoS4+QT	20x3 bis 150x120
Breitflachstahl DIN 59200	S355J2, C45, 16/20MnCrS5, 42CrMoS4+QT	160x6 bis 400x50, bis 6 m Länge
Rundstahl EN 10060	S355J2, C45, C60, 16/20MnCrS5, 42CrMoS4+QT	von Ø 8 bis Ø 310 mm
Vierkantstahl EN 10059	S355J2, C45, C60, 16/20MnCrS5, 42CrMoS4+QT	8 bis 250 mm
Winkelstahl EN 10056-1	S355J2	20 bis 250x35 mm ab 160x15 in Sonderlängen bis ca. 18 m ungleichschenkelig 30x20x3 bis 250x90x16
T-Stahl EN 10055	S355J2	50 bis 140 mm, 6 und 12 m Länge
U-Stabstahl EN 10279	S355J2	40x20x5, 40x35x5, 50x25x5, 50x38x5, 60x30x6, 60x40x6, 65x42x5,5
Formstahl	S355J2	UPN 080 bis UPN 220 IPE 080 bis IPE 140
Kranlauf- schienen	S355J2	50x30, 60x40, 6 und 12 m Länge

Tabelle: Auszug aus dem WHG - Liefer- & Leistungsprogramm

wie Beratung hinausgehen, baut die WHG das Angebotsspektrum systematisch aus. Statt sich vom erfahrungsgeprägten Kerngeschäft abzuwenden, sucht und nutzt das Unternehmen heute lokale Dienstleister im Maschinenbau, die den Qualitätsstahl für den Kunden weiter aufbereiten können: Sägen, Strahlen, Grundieren und andere Bearbeitungsmöglichkeiten stehen dem Kunden für seinen Stabstahl zur Verfügung. Genau wie beim Einkauf setzt Norbert Schorr auf die Qualität und auf regional erreichbare Dienstleistungsanbieter. Kurze Wege und die eigene Qualitätskontrolle nehmen den Kunden eine Mehrbelastung an Aufwand und Kosten ab. Lieferantentreue und -qualität – sowohl bei den Stahlherstellern als auch bei den Dienstleistern – sind wichtige Eckpfeiler im WHG-Konzept. Ergänzt wird der Ausbau der Serviceleistungen um eine

kompetente technische Beratung bei anspruchsvollen Kundenprojekten.

Perspektiven

„Von der Qualität des Stahls weichen wir nicht ab. Schnell beim Kunden und am Markt sein, aber ohne Einbuße an Qualität“, so schildert Norbert Schorr den zukünftigen Weg seines Unternehmens. Sein Anspruch, Experte für individuelle Anforderungen an Qualitätsstahl zu sein, erfüllt er mit der geplanten weiteren Optimierung seines Lagerprogramms und einem erweiterten Servicekonzept. Die Liefergrenzen über Europa hinaus zu stecken sind für die WHG-Logistik kein Problem, ebenso wenig wie Verfügbarkeit und Flexibilität entsprechend der Kundenwünsche zu gewährleisten. Ein langfristig verlässlicher Partner mit einem besonderen Qualitätsstahl-Programm will das Stahlhandelsunternehmen für seine Kunden aber bleiben, damit hat die WHG fast drei Jahrzehnte gute Erfahrungen gemacht.



Behringer-Säge bis 1.050 mm Durchmesser.

Kontakt:

WHG Walzstahl-Handels-
gesellschaft mbH & Co. KG
Uferstraße 14
D-45881 Gelsenkirchen
Tel. +49(0)209 94 09 8 - 0
www.whg-walzstahl.de