



Auf fünf Sägeautomaten werden Vollmaterialien bis 800 mm Durchmesser rund um die Uhr zugeschnitten.



Etwa 20 bis 30 % der Produkte werden bei Bieber + Marburg gestrahlt – auf insgesamt zwei Anlagen.



Fotos: Bieber + Marburg

### Vollsortimenter Bieber + Marburg

## Breites Programm, schnell geliefert

Im Stahlhandel entscheidet oft das Liefertempo über die Auftragserteilung. Die Geschwindigkeit, mit der die Unternehmen geordnete Produkte bereitstellen, ist jedoch alles andere als ein Selbstläufer. Dahinter stecken vielmehr gut aufgestellte interne Abläufe – und viel Arbeit. Ein gutes Beispiel dafür ist der Gießener Stahlhändler BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG.

„Ja, wir sind schnell“, sagt Sven Bieber, zusammen mit seiner Cousine Brigitte geschäftsführender Gesellschafter der BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG. Kunden, die bis 16 Uhr bestellen, bekommen – außer Biegerei- und Brennteile – die Ware am folgenden Tag.

Der bereits seit 1899 bestehende Stahlhändler mit Sitz in Gießen ist ein typischer Vollsortimenter und beliefert Kunden im Umkreis von etwa 230 km. Die Kunden kommen vor allem aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der stahlverarbeitenden Industrie und dem Bau.

### Große Produktvielfalt

Rund 25.000 t bevorrätet das Unternehmen. Ein Biege- und ein Brennbetrieb zählen dazu, der Baustoffhandel ist neben dem Stahlgeschäft das zweite große Standbein des Unternehmens. Was hinter der Geschwin-

digkeit steht, mit der Bieber + Marburg Kunden bedient, führt ein Blick auf das Sortiment und die Anarbeitungsmöglichkeiten des Unternehmens vor Augen.

Rund 9.000 Artikel hat der Stahl- und Baustoffhändler ständig auf Lager. Im Segment Stahl umfasst das Produktspektrum das gesamte Sortiment an S235, komplettiert von Betonstahl und Betonstahlmatten. Auch im Bereich Flachprodukte ist das Unternehmen „gut aufgestellt“, wie Sven Bieber betont. Bevorrätet werden Bleche von den Grundgütern in S235 und S355 angefangen bis in unterschiedlichste höhere Legierungen und Oberflächen.

Sehen lassen kann sich Bieber zufolge auch der Qualitäts- und Blankstahlbereich. „Da gehen wir hoch bis rund 800“, so der Stahlhändler. Komplettiert wird das Sortiment von Edelstählen und NE-Metallen – letztere in

den unterschiedlichsten Legierungen.

Ein besonderes Augenmerk verdient das Rohrsortiment. Dem Geschäftsführer zufolge ist Bieber + Marburg einer „der vier bis fünf bestsortiertesten Rohrhändler in Deutschland“ – und das bei vergleichsweise „kleinem“ Liefergebiet. Das Produktspektrum Rohre umfasst Handelsrohre, Profilstahlrohre, Stahlbauhohlprofile, rund, rechteck, quadrat, in Längen zwischen 6 bis 15 m.

### Vielfältige Anarbeitung

Dazu kommt ein vielfältiges Anarbeitungsangebot. „In der eigenen Biegerei werden pro Jahr zwischen 10.000 und 20.000 t Betonstahl verarbeitet“, erläutert Sven Bieber.

Das Unternehmen verfügt zudem über einen Brennbetrieb, in dem Bleche bis zur Abmessung von 12 x 2,5 m und mit einer Dicke von 3 – 230 mm

### [ KONTAKT ]

BIEBER + MARBURG  
GMBH + CO KG  
35394 Gießen  
+49 641 7944-0  
www.bieber-marburg.de



„Gut aufgestellt ist das Unternehmen auch bei Qualitätsstahl“, sagt Geschäftsführer Sven Bieber



Für die effiziente Bevorratung betreibt Bieber + Marburg vier voll- und ein halbautomatische Hochregallager.



Alles an einem Standort: alle Bereiche des Geschäftsbereichs Stahl befinden sich am Giessener Standort des Unternehmens

nach Kundenvorgaben zugeschnitten werden. Etwa 2.500 t Stahlbleche werden dafür ständig bevorratet. Der Sägepark, insgesamt zehn Sägen, besteht bei Bieber + Marburg aus drei Großprofilsägen für Träger, Formstahl und Hohlprofile bis 600 mm sowie zwei weiteren Sägen für Stabstähle, Winkel sowie kleineres Rundmaterial.

Etwa 20 bis 30 % der Produkte werden gestrahlt, schätzt Sven Bieber. Für diese Bedarfe stehen zwei Strahlanlagen zur Verfügung.

### Mittelständisch gutes Unternehmensklima

Um Kunden mit diesem Produktspektrum eine schnelle Auslieferung zu gewährleisten, müssen die Prozesse zwischen Vertrieb, Einkauf, Lagerung und Versand gut eingetaktet sein.

Entscheidend dafür ist ein gutes Miteinander im Unternehmen. Bieber + Marburg ist mit seinen insgesamt 250 Mitarbeitern und als Inhaber geführtes Unternehmen ein typisch mittelständischer Betrieb. Sven Bieber, der vor der Übernahme der Geschäftsführung in der Finanzbranche tätig war, kennt viele seiner Mitarbeiter, seit er als Jugendlicher die Lagerhallen des väterlichen Betriebs erkundet hat.

„Bei uns stehen die Türen immer offen! Die Mitarbeiter haben einen unmittelbaren Zugang zur Geschäftsführung, die Kommunikationswege sind kurz“, erzählt er. Das Unternehmen hat bei Berufsanfängern zudem einen Ruf als guter Arbeitgeber in der Region. „Wir sind froh darüber, dass wir regelmäßig gute und geeignete Nachwuchskräfte einstellen können – in allen Unternehmensbereichen“, so Sven Bieber.

### Kontinuierlich investiert

Für optimale Prozesse setzt der Geschäftsführer auch auf Technologie und achtet darauf, die Anlagen und Systeme aktuell zu halten. „Wir haben in den letzten Jahren viel investiert“, sagt Bieber. So wurde neben den beiden bestehenden eine dritte Großsäge und eine zweite Strahlanlage angeschafft.

Eines der vier automatischen Hochregallager wurde erweitert, fünf Vollmaterialsägen gekauft. Auch in das Sortiment wurde investiert und das Rohrprogramm um warme

Stahlbauhohlprofile erweitert. Zudem wurde in den letzten beiden Jahren ein Großteil der Biege- und Schneidautomaten in der Biegerei erneuert.

### Digital, aber nicht überrascht

Die Digitalisierung, so wird immer wieder hervor gehoben, sei vor allem für Unternehmen eine Gefahr, die die technologische Entwicklung unterschätzen und somit nicht auf Veränderungen reagieren können. Das kann man von Bieber + Marburg nicht behaupten. „Wir versuchen immer, mit der modernsten Technik zu arbeiten“, sagt Sven Bieber. „Die Entwicklungen hin zu digitalisierten Abläufen zum Beispiel in der Intralogistik sind für uns nicht überraschend. Für uns sind die Schnittstellen etwa zwischen Hochregallager und Warenwirtschaftssystem essentiell“, erklärt er.

Das können seit neuestem auch Kunden von Bieber + Marburg ganz direkt erfahren. Das Unternehmen führt gerade einen Webshop ein. „Das funktioniert sehr gut“, so Sven Bieber. ©

„Wir sind froh darüber, dass wir regelmäßig gute Nachwuchskräfte einstellen können – in allen Unternehmensbereichen.“