

WIRUNTERNEHMEN



Edelstahlhandel

Stahl, Blech oder Rohr

Schnell noch ein Blech und Rohre besorgen – aber wo? Viele Schlossereien, Anlagenbauer, aber auch kleinere Handwerksbetriebe setzen in solchen Fällen auf den Edelstahlhandel von Olaf Dehlinger in Rottenburg.

Sein Angebot an rostfreiem Edelstahl passt Olaf Dehlinger seit 30 Jahren an den vielfältigen Bedarf seiner Kunden an. Etwa 900 Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen vertrauen auf den Dehlinger Edelstahlhandel im Rottenburger Gewerbegebiet Siebenlinden II. „Unsere Kunden brauchen teilweise nicht jeden Tag Edelstahl“, erklärt Geschäftsführer Dehlinger. Aber wenn, dann müsse es schnell gehen. Am besten mit fachkundiger Beratung. Dehlinger, der aus dem Schwarzwald kommt, ist gelernter Stahlkaufmann und hat sich seine Expertise sowohl im Großhandel als auch im internationalen Export-Geschäft angeeignet. In der 1.500 Quadratmeter großen Lagerhalle stehen rund 11.000 Artikel bereit. Fehlt doch mal einer, bestellt Dehlinger ihn direkt bei den Werken und lagert ihn bis zur Abholung ein oder liefert ihn per Spedition ins gesamte Bundesgebiet.

Querschnitt der Industrie

Im Team mit fünf Kaufleuten, zwei Lageristen und zwei Hilfskräften bedient Dehlinger weitgehend einen anderen Markt für Edelstahlprodukte als die Hersteller selbst: Einzelstücke ohne Mindestbestellwert oder lange Wartezeiten. „Unsere Kunden haben Sonderwünsche, bedingt durch sehr spezielle Anwendungsgebiete“, sagt Dehlinger und ergänzt: „Bei uns können Sie die Ware deshalb vorher anschauen und sichergehen, dass Sie das richtige kaufen, brauchen nicht lange zu warten und können sich direkt beim Einkauf beraten lassen.“ So kommt es, dass zum Kundenkreis des Händlers neben Schlossereien, Anlagenbauern oder Metallverarbeitern auch kleinere Handwerksbetriebe gehören. Zahlreiche Aufträge von einem „Querschnitt der Industrie“ wickeln die Edelstahlhändler von Dehlinger täglich ab, wie der Chef erzählt.

**11.000 Artikel
im Sortiment.**

Einkauf, Beratung, Verkauf:
Edelstahlhändler Olaf Dehlinger legt im Betrieb gerne selbst Hand an.

Verlässlichkeit als Maxime

Billigprodukte sucht man bei Dehlinger und seinem Team vergeblich. Das sei kein Zufall, erklärt der Geschäftsführer. Die nötigen Materialien zur Herstellung von Dehlingers Stäben, Blechen und Rohren kämen bewusst zu 80 Prozent aus Europa. „Besonders Waren aus asiatischer Herstellung weisen Qualitätsstandards auf, die teilweise stark variieren“, so Dehlinger. Da fehle es – speziell für regelmäßige Käufer – an der Verlässlichkeit der Produkte. Diese wiederum zeichnet den Rottenburger Händler aus. Und die Kundschaft honoriert die hohe Qualität, indem sie bereit ist, für Produkte von Dehlinger etwas mehr zu bezahlen.

Für die Zukunft seines Unternehmens sieht sich Dehlinger gut gerüstet – zumal die Nachfolge bereits geklärt ist. Sein Sohn Niklas steht als Verstärkung des Teams ab dem kommenden Jahr schon in den Startlöchern. Der Betriebswirt und Vertriebler kennt die Vorgänge im väterlichen Unternehmen bereits als Ferienjobber. Was der Junior für die verantwortliche Aufgabe mitbringen sollte? „Eine dicke Haut und viel Geschick in der Verhandlung mit Kunden sowie den Herstellern von Edelstahl“, verrät Olaf Dehlinger. ■

WNA-Serie

WIR UNTERNEHMEN

In dieser Serie stellt die Redaktion kleine Firmen aus der Region Neckar-Alb und ihr Tagesgeschäft vor.