

## Handel Die Suche nach dem effektivsten Schweißverfahren

Leuna, Ortsteil Zöschen, Alpinenstraße 1: Hier wird sprichwörtlich mit heißer Ware gehandelt. Produkte, die von hier aus vertrieben werden, müssen oft mehrere tausend Grad Celsius aufbringen, damit Materialien wie Stahl schmelzen. Die Rede ist von Schweißgeräten, ohne die kein metallverarbeitender Industriebetrieb auskäme. Uwe Steinbach, Geschäftsführer der Mitteldeutschen Schweißtechnik, handelt mit allem, was das Schweißerherz begehrt. Und obwohl er mit seiner Firma relativ neu am Markt agiert, ist er ein alter Hase, ja Experte auf dem Gebiet.

### Schweißen ist nicht gleich Schweißen

Eine marktfähige Qualitätsproduktion erfordert heute von den Unternehmen, sich nicht nur für ein fachgerechtes Fertigungsverfahren zu entscheiden, sondern zugleich auch den kostenoptimalen Einsatz zu prüfen. Und hier kommt Uwe Steinbach ins Spiel. Egal ob MIG, MAG, MMA, oder WIG „Wir decken mit unseren Produkten komplett alle Schweißarten ab – angefangen vom kleinen handlichen Gerät über große Profigeräte bis hin zur Automatisierung“, erklärt Steinbach.

#### Kontakt

Mitteldeutsche  
Schweißtechnik  
Uwe Steinbach  
Alpinenstraße 1  
06237 Leuna  
Tel. 034638 160000  
info@mst-handel.de

### Schritt in die Selbständigkeit

Nach jahrelangem Angestelltendasein in einer Schweißtechnik-Vertriebsfirma hatte sich der gelernte Schweißfachmann im November 2014 selbständig gemacht und prompt seinen ehemaligen Arbeitskollegen Andreas Deuse mit an Bord geholt. „Wir waren beide Außendienstmitarbeiter in der damaligen Firma“, erzählt Steinbach. Weil der Altbetrieb zu Ungunsten der Belegschaft umstrukturiert wurde, gab es für ihn kein Halten mehr. „Ich wollte mich immer schon selbstständig machen, das war quasi der Auslöser“, erinnert sich Steinbach. Dank Clemens Winkel von der IHK Halle-Dessau und mithilfe des Unter-



Uwe Steinbach (l.) und Andreas Deuse von der Mitteldeutschen Schweißtechnik aus Zöschen mit Firmenmaskottchen Gina

nehmercoaches Marek Schwiesau haben er diesen Traum verwirklichen können – vor allem durch ein handfestes Unternehmenskonzept, das aufgegangen ist.

### Service, Beratung, Fachwissen und Vertrauen

Heute sind Uwe Steinbach und Andreas Deuse genau wie früher auf Achse – mit einem Unterschied: Sie arbeiten auf eigene Rechnung. Die Höhen und Tiefen im Unternehmeralltag haben sie im wahrsten Sinne des Wortes zusammengeschweißt. „Unser Alleinstellungsmerkmal ist sicher zunächst unser Produkt. Wir dürfen als Gebietsrepräsentanten die Premiummarken Kemppti und Oerlikon vertreiben“, erklärt Deuse. Doch damit lässt sich noch kein Erfolg pachten. Was in erster Linie zählt, ist Service, Beratung, Fachwissen und Vertrauen. „Bei uns kommt kein Kunde vorbei und kauft wie im Baumarkt ein Schweißgerät aus dem Regal“, erklärt Deuse. Die Aufgaben- und Problemstellungen sind oft komplex, meist gibt es konkrete Anforderungen. „Wir suchen deshalb mit unseren Kunden vor Ort nach Lösungen, nach dem effektivsten Schweißverfahren und dem passenden Gerät“. Das setzt Fachwissen voraus. Re-

gelmäßig besuchen Steinbach und Deuse Branchenmessen, um den Markt im Auge zu behalten. Zudem lassen sie sich von den Hauptvertriebspartnern schulen. Zur Unterstützung folgte noch Autogen-Schweißexperte Michael Kitzing ins Unternehmen.

### Im Notfall wird am gleichen Tag Ersatz geliefert

Der Kontakt zum Kunden ist sehr eng. Als Ausstatter sei man immer in die Produktionsabläufe mit eingebunden. Egal, ob es sich um die jährlichen Wartungen und Überprüfungen an Schweißgeräten oder um Reparaturen dreht. „Da kommt es auch schon mal vor, dass wir bei technischen Pannen noch am gleichen Tag ausrücken und Ersatzgeräte besorgen“, sagt Uwe Steinbach, der einige hochkarätige Referenzen vorweisen kann. Zur Kundschaft zählen unter anderen das Vattenfall-Kraftwerk in Lippendorf, die Schweißtechnische Lehr- und Versuchsanstalt Halle GmbH, ELH Eisenbahnlaufwerke Halle GmbH & Co. KG und die Schulz und Berger Luft- und Verfahrenstechnik GmbH aus Altenburg.

MICHAEL DEUTSCH