

Im Spotlight: HARALD PIHL GmbH

## „Aus dem Dornröschenschlaf erweckt“

Seit 12 Jahren ist HARALD PIHL mit einer Niederlassung in Deutschland vertreten. Mit der Berufung von Ingo Stiebe zum Geschäftsführer kam Leben in die Bude – ein Unternehmenswachstum von 800 Prozent in drei Jahren erlebt man nicht alle Tage. Edelstahl Aktuell im Gespräch mit Jonas Pihl, CEO von HARALD PIHL, und Ingo Stiebe, Geschäftsführer der HARALD PIHL GmbH, über die HARALD PIHL-Familie, Leidenschaft und Geschäfte mit Herz.

Die HARALD PIHL GmbH mit Sitz in Krefeld handelt mit Nickellegierungen, Titanlegierungen, Schweißwerkstoffen, hitzebeständigen Legierungen, Speziallegierungen und Edelstahl. Dabei ist das Werkstoffangebot so spezialisiert, dass es anfängt, wo andere aufhören. „Wir sind der einzige Händler in Europa, der im Stabbereich alle Abmessungen für Titan und Nickel aus einer Hand liefern kann“, freut sich Ingo Stiebe. Die Produkte in Form von Blechen, Coils, Bändern, Draht, Rohren und Stäben finden ihre Anwendung in besonderen und anspruchsvollen Produkten in Hochleistungsbranchen wie der Luft- und Raumfahrt, im Motorsport und in der pharmazeutisch-chemischen Industrie.

„Unser gesamtes Lager umfasst knapp 6.000 Tonnen Material. Wir haben speziell für den deutschen Markt unser Lagerportfolio erweitert“, blickt Ingo Stiebe auf die vergangenen drei Jahre zurück. „Denn der deutsche Markt tickt einfach anders. In Deutschland wird das Material ganz klassisch im metallischen Bereich, also in der DIN/EN Norm angefragt. In Schweden hingegen wird mit ASTM gearbeitet.“ Vorteil für die Kunden: Selbst Zwischen Größen stellen für HARALD PIHL meist kein Problem dar,

denn von der Kombination aus den Normen DIN/EN und ASTM profitiert die gesamte Verkaufsorganisation von HARALD PIHL weltweit. Auch hinsichtlich der bevorrateten Werkstoffe gibt es Unterschiede zwischen Schweden und Deutschland: Bei HARALD PIHL in Deutschland werden spezielle Werkstoffe für die Bedürfnisse der deutschen Kunden vorgehalten, wie etwa der als U-Boot-Stahl bekannte Werkstoff 1.3964.

„Es gibt nichts Schlimmeres, als am Tag nicht gelacht zu haben.“

Neben dem klassischen Lagergeschäft setzt die HARALD PIHL GmbH zudem vermehrt auf Projektarbeit und das B2B-Geschäft. Ob Schmiedestücke, Schweißkomponenten oder Drehteile, HARALD PIHL wird es liefern. Dabei geht die Beratung vielfach über eine reine Werkstoffberatung hinaus und umfasst z.B. eine Bauteilberatung. Am Ende steht dann manchmal ein neues Produkt oder eine neue Anwendung. Und das ist ganz im Sinne des Unternehmens: „Unser Unternehmen hat zwar eine lange Geschichte, aber wir sind bestrebt, auch hochmodern und innovativ zu bleiben und streben



Ingo Stiebe, Carl Pihl und Jonas Pihl (v.l.n.r.) freuen sich über die gelungene Feier anlässlich der offiziellen Einweihung der neuen Räumlichkeiten in Krefeld-Fischeln.

ständig nach Höherem“, sagt Jonas Pihl stolz.

### Qualität, Preis, Lieferzeit

Großen Wert legt das Unternehmen auch auf die Auswahl

der richtigen Partner. „Unsere Erwartungen an unsere Partner sind hoch: Teilen Sie unsere Erwartungen? Halten sie Liefertermine ein? Erfüllen Sie unsere Standards? Entsprechen sie unserem ethischen Kompass?“, fragt Jonas Pihl. Genau im Blick behält das Unternehmen die Marktentwicklungen hinsichtlich der Beschaffung. „Wir wollen uns vor dem Markt bewegen, offen sein und nicht in einer Blase leben“, so Ingo Stiebe. Er ist sicher: „Da kommt was auf uns zu“ und blickt auf die asiatische Konkurrenz. Die Erwartung der Kunden sei spürbar. Als Händler müsse man sich mit Alternativen für bestimmte Werkstoffe beschäftigen,

um Kunden aufzuklären und vielleicht auch die Unabhängigkeit etwa von China zu vergrößern. Zu beobachten sei auch, dass die Hersteller immer mehr in die Nische gehen, so dass Handelsunternehmen wie HARALD PIHL hier wieder stärker die eigentliche Distributorenrolle zufällt, denn sie sind es, die die Bedarfe bündeln und die Abnehmer ab Werk sind. „Letztlich sind wir nur immer so gut wie unsere Lieferanten“, bringt es Ingo Stiebe auf den Punkt.

### Zwei Umzüge in zwei Jahren

Lange Zeit war die HARALD PIHL GmbH in Mönchengladbach ansässig. Im Jahr 2021 erfolgte der erste Umzug nach Krefeld. Mehr Lagermöglichkeit, großzügigere Büros – aber nicht groß genug. Die zur Verfügung stehenden Flächen konnten mit dem Unternehmenswachstum nicht mithalten, so dass die HARALD PIHL GmbH im April 2023 erneut umzog. Mit dem neuen Gebäude im Stadtteil Fischeln



Im Frühjahr 2023 bezog die HARALD PIHL GmbH die neuen Räumlichkeiten. Die Bauweise und Ausstattung des neuen Gebäudes sind ebenso beeindruckend wie wirkungsvoll für die Nachhaltigkeit.

ist der deutsche Standort im Vergleich zu den anderen HARALD PIHL Standorten weltweit führend in seinen umweltbezogenen Maßnahmen: Um bemerkenswerte 90 Prozent wurde der CO<sub>2</sub>-Ausstoß gesenkt. Die auf dem Dach installierte Photovoltaikanlage erzeugt genug Strom, um den gesamten Energiebedarf des Unternehmens zu decken, einschließlich der Versorgung aller Hybrid- und Elektrofahrzeuge. Jonas Pihl rechnet es vor: „Unsere Generatorleistung beträgt 75.000 kWh/Jahr, was uns dabei unterstützt, einen Ausstoß von 32.000 kg CO<sub>2</sub>/Jahr zu vermeiden. Darin ist noch nicht einmal die CO<sub>2</sub>-Emissionsreduzierung durch unsere elektrische Fahrzeugflotte eingerechnet!“ Für Jonas Pihl ist der deutsche Standort ein leuchtendes Beispiel dafür, was erreicht werden kann: „Lager und Büro sind in Passiv-Bauweise entstanden. Die Fenster sind dreifach verglast und die Dämmstärke ist weit über der gesetzlich vorgeschriebenen Stärke. Eine Wärmepumpe erzeugt im Winter Wärme und kühlt das Gebäude im Sommer.“ Ingo Stiebe ergänzt: „Dach und Wände haben eine Dämmung von 210 mm,

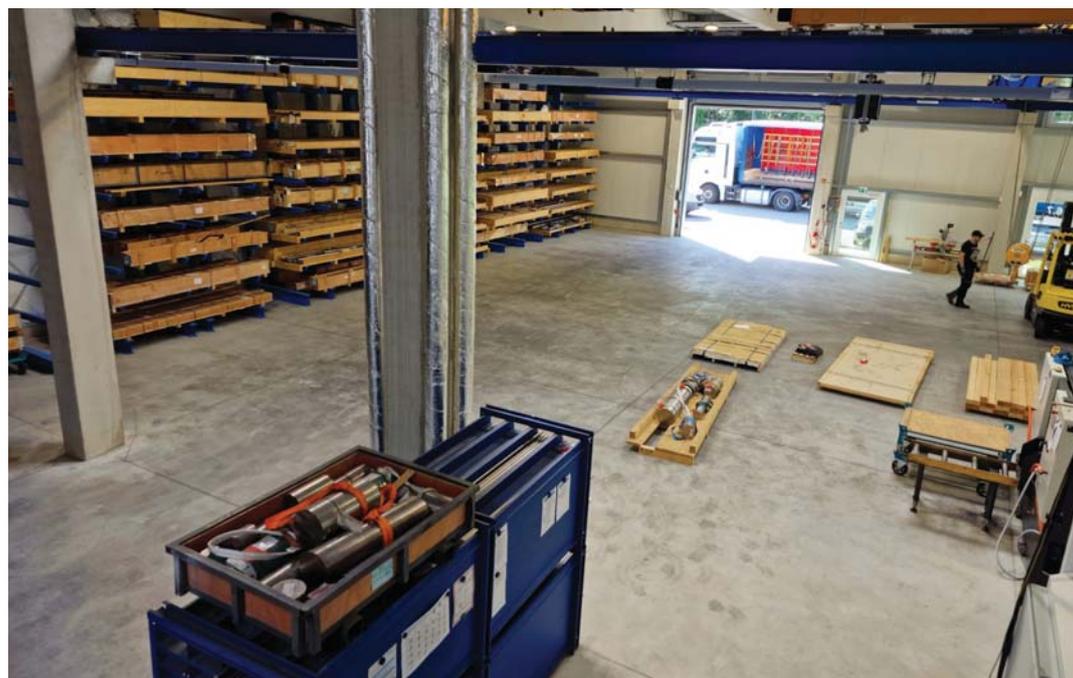
der Boden eine Dämmung von 150 mm. Damit ist unser Gebäudeteil stärker gedämmt als die benachbarten Einheiten.“ Natürlich habe dies zusätzliche Kosten verursacht, aber Jonas Pihl und Ingo Stiebe sind sich sicher, dass sich diese Investition auszahlen wird und die HARALD PIHL GmbH hier mit gutem Beispiel vorangeht.

### Mitarbeiter

Sorgfältig wurden auch die Büroräume der Mitarbeiter

gestaltet. „Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter Spaß an der Arbeit haben. Unser Motto lautet ‚Hart arbeiten, Spaß haben.‘ Das beginnt mit der Bereitstellung eines attraktiven und inspirierenden Arbeitsplatzes“, erklärt Jonas Pihl. So hat jeder Raum seine eigene, individuelle Farbgestaltung, abgestimmt auf die Person, die in diesem Raum arbeitet. Bei Mitarbeitern, die viel telefonieren, wurde eine andere Farbe genutzt als bei Mitarbeitern, die viele E-Mails

schreiben. Der Anstoß dazu kam von Ingo Stiebe, der sich dafür unter anderem mit Farbenlehre auseinandersetzte. „Eine entspannte Farbe zum Beispiel lässt die Lautstärke sinken. Das ist wichtig bei Vieltelefonierern, die sich eventuell auch ein Büro teilen. Unser Besprechungsraum ist mit einer Mooswand ausgestattet, die dunkle Wand nimmt Aggressivität.“ Und das eigene Büro? Ingo Stiebe lacht: „Ich habe eine grüne Wand, die ich beim Telefonieren betrachten kann und mein Raum ist mit roten Möbeln ausgestattet.“ Eine grüne Wand für mehr Entspannung? Ingo Stiebe schmunzelt: „Hier hat die Farbauswahl vielleicht eher mit einem Fußballverein zu tun, der gerne in grün-weiß spielt.“ Seit Ingo Stiebes Antritt ist die Personaldecke um 35 Prozent gewachsen. Noch in diesem Jahr werden zwei neue Kollegen beginnen und auch für das Jahr 2024 plant HARALD PIHL mit einem größer werdenden Team. Das Unternehmen baut auf eine flache Hierarchie und ein kollegiales Miteinander. In Krefeld hat sich ein junges Team gefunden, dem die Möglichkeit



Bei HARALD PIHL in Deutschland werden spezielle Werkstoffe für die Bedürfnisse der deutschen Kunden vorgehalten.



Die individuelle Gestaltung der Büros soll ebenso zu einer entspannten Arbeitsatmosphäre beitragen wie das Gefühl, Teil einer großen Familie zu sein.

gegeben wird, durch Erfahrung zu lernen. „Hier hat jeder seinen Bereich und trägt Verantwortung“, erläutert Ingo Stiebe. „Abteilungsleiter brauchen wir nicht.“ Gibt es ein Problem, wird dieses gerne erörtert, aber Ingo Stiebe erwartet Eigenverantwortlichkeit und -initiative: In das Gespräch soll ein Lösungsansatz mitgebracht werden, wie das Problem gehandelt werden könnte. Denn, so Ingo Stiebe: „Ich sage nicht, wir machen das so.“

### Fehlende Talente

Dieses Prinzip des Lernens möchte er auch dem Nachwuchs an die Hand geben. Als Händler ist HARALD PIHL davon abhängig, wie der Nachwuchs aus der Schule kommt. Ingo Stiebe empfindet diesen als größtenteils nicht für die Arbeitswelt vorbereitet und sieht sich und die Branchenkollegen in der Pflicht: „Wir als Wirt-

schaft müssen die Aufgaben der öffentlichen Hand in der Ausbildung übernehmen. Wir als Ausbildungsbetriebe qualifizieren die jungen Menschen, wecken das Verständnis für Werkstoffe, das Verständnis für Kunden, die Kunst richtig einzukaufen. Wir müssen unsere Talente selbst rausbringen und fördern.“ Ganz klar positioniert er sich: „Wir müssen auch den schulischen Talenten die Chance geben, die kein Abi haben.“ Und fragt sich: „Ist unser Anspruch zu hoch oder die Ausbildung zu schlecht?“ Denn er ist der Meinung, dass die jungen Leute oft richtig gute Ideen haben und es Aufgabe der Unternehmen ist, sich zu kümmern. „Es mag sich provokant anhören, aber vielleicht müssen wir bei der Ausbildung querdenken. Vielleicht ist ja der Aufbau der Ausbildung nicht mehr zeitgemäß.“



Bei der Einweihungsfeier gaben Kundenunternehmen und Lieferanten in kurzweiligen Präsentationen Einblicke in Materialeigenschaften, Anwendungsbeispiele, Trends und mehr. Im Bild rechts: Wolf Ehrenberg von der NEUMO Ehrenberg Group.



Der kultige HARALD PIHL Vogel gehört einfach dazu.  
Fotos: HARALD PIHL

## Die Familie

Sehr häufig fällt im Gespräch der Begriff Familie. Damit ist nicht die Familie Pihl gemeint, die das Unternehmen seit über 110 Jahren führt. Der Begriff ist größer, bedeutsamer, denn er bedeutet die Gesamtheit der HARALD PIHL Belegschaft. Jonas Pihl wird nicht müde, immer wieder darauf hinzuweisen: „Wir schätzen unsere Mitarbeiter. Unser Hauptaugenmerk liegt auf der Fürsorge für unsere Mitarbeiter. Gleichzeitig versuchen wir einen positiven Einfluss auf unsere Welt zu nehmen.“ Für ihn sind die Mitarbeiter nicht einfach „die Belegschaft“, sondern „eine Gemeinschaft“.

## Unternehmenskonferenzen

Mindestens einmal, wenn nicht sogar zweimal im Jahr kommt die HARALD PIHL-Familie zu einer Unternehmenskonferenz zusammen. Hier wird sich ausgetauscht, und die Möglichkeit gegeben, Kontakte innerhalb der HARALD PIHL-Familie zu knüpfen. Gleichzeitig ist es aber auch die Gelegenheit, um über die

Zukunft sowie die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden sowie deren Projekte und Herausforderungen zu sprechen.

Zuletzt fand diese anlässlich der Einweihungsfeier der neuen Krefelder Räumlichkeiten der HARALD PIHL GmbH in Düsseldorf statt. Ingo Stiebe blickt anerkennend zurück: „So international waren wir noch bei keiner unserer Unternehmenskonferenzen: Aus China, Dänemark, Finnland, Frankreich, Deutschland, Indien, Italien, den Niederlanden, Polen, Rumänien, Schweden, der Tschechischen Republik, Türkei, England und Vietnam sind die HARALD PIHL Familienmitglieder angereist. Wow.“

## Geschäfte mit Herz

In der Unternehmens-DNA von HARALD PIHL ist das soziale Engagement fest verankert. So unterstützt das Unternehmen unter anderem UNHCR – das UN-Flüchtlingshilfswerk. Mit jeder Bestellung, die weltweit bei HARALD PIHL aufgegeben wird, geht ein Teil des Umsatzes

an das UNHCR. Das Geld wird für Hilfsgüter wie Decken, Schlafsäcke, Hygieneartikel, Wasser und Winterkleidung verwendet. Aber auch vor Ort ist HARALD PIHL im Einsatz. Die HARALD PIHL GmbH ist lokal im Raum Krefeld aktiv und unterstützt als Partner die HSG Krefeld Niederrhein e.V. Dafür sprechen laut Ingo Stiebe mehrere Gründe: „Wir wollen neue Mitarbeiter aus der Region gewinnen und auf uns als Arbeitgeber aufmerksam machen. Handball ist ein Sport für die Familie, für Kinder und Jugendliche und bei den Spielen herrscht immer eine gute Stimmung.“ Aber HARALD PIHL unterstützt auch ohne groß ins Bild zu treten. Das Unternehmen ist eines der Mitbegründer der Initiative „Die-zweite-Elf“: Dahinter stehen Privatpersonen und Unternehmen aus dem Raum Niederberg und Krefeld, die nachhaltig lokale Hilfe leisten und gleichzeitig

der Hilfsorganisation „Tafel Niederberg“ eine Plattform für Öffentlichkeitsarbeit bieten möchten. Hierzu hat „Die-zweite-Elf“ das Trikotsponsoring beim Regionalligisten SSVg Velbert 02 übernommen und diese Werbefläche an die „Tafel Niederberg“ gespendet. Nicht nur der lokalen „Tafel Niederberg“, sondern dem gesamten Dachverband „Die Tafel“ wird hierdurch mehr Sichtbarkeit gegeben. „Wir würdigen die wichtige Arbeit, die die Tafeln für die Gesellschaft übernehmen“, betont Ingo Stiebe. Zum Abschluss des Gesprächs blicken Jonas Pihl und Ingo Stiebe in die Zukunft: Schlagwort Servicecenter. Die Lagerfläche in Krefeld soll in naher Zukunft um 10.000 m<sup>2</sup> erweitert und um ein vollintegriertes Servicecenter ergänzt werden. „Was der Kunde möchte, machen wir“, schließt Ingo Stiebe zufrieden das Gespräch.

## HARALD PIHL

### Daten und Fakten

<b>Unternehmen:</b>	Harald Pihl GmbH
<b>Hauptsitz:</b>	Krefeld und Täby, Schweden
<b>Gründungsjahr:</b>	1912
<b>Produkte:</b>	Rohre, Fittings, Bleche, Stangen, Drähte, kundenspezifische Schneidteile (WJC; Laser- und Plasmaschneiden, Schere und Sägen), Schmiedeteile, Bauteilfertigung
<b>Werkstoffe:</b>	Titan, Nickellegierungen, hochlegierte nichtrostende Stähle, 1.3864, Wolfram, Tantal, kundenspezifische Sonderwerkstoffe
<b>Kunden:</b>	Chemie- und Pharmaindustrie, Apparate- und Maschinenbau, Projektlösungen, Automobil, On- Offshore, Werften, Umwelttechnik...
<b>Mitarbeiter:</b>	16 (weltweit 92)
<b>Anzahl Artikel:</b>	ca. 7.500
<b>Lagermenge:</b>	ca. 5.000 Tonnen
<b>Standorte weltweit:</b>	15