



# (Stahl-)Hartes Geschäft

Wenn auf einem Lastwagen 20 Tonnen Stahl transportiert werden, dann sind das eine ganze Menge Lkw, die Audi das Material für eine Stahlhalle mit insgesamt 2.000 Tonnen Stahl liefern – 100 Stück, um genau zu sein. Dass die Lkw dabei auch noch eine Wegstrecke von Weiding bis nach Brüssel zurücklegen müssen, macht das Ganze noch beeindruckender.

Produkte dieser Größenordnung gibt es nicht von der Stange zu kaufen.

## ■ 5.000 Tonnen Stahl pro Jahr

Für Stefan Aschenbrenner, Geschäftsführer von STEA Stahl- und Metallbau ist das Alltag: „Stahl ist unser Geschäft. Wir verarbeiten rund 5.000 Tonnen pro Jahr und liefern quer durch Europa.“ Die fertigen Konstruktionen finden sich bei vielen Automobilherstellern, aber auch bei Siemens, F.EE, Wolf Anlagen-Technik, ZOLLERN – und im Landkreis Cham. Die Kunden schätzen die Arbeit aus Weiding, weil sie mit STEA einen echten Spezialisten an der Hand haben. Projekte und Produkte dieser Größenordnung gibt es eben nicht von der Stange zu kaufen.

Das, was das STEA-Team dabei leistet, ist enorm. Viele Projekte werden im Haus geplant und konstruiert, anschließend wird das Rohmaterial in der vollautomatischen Fertigung bearbeitet und schließlich werden die Einzelteile auf die entsprechende Baustelle geliefert. Dort betreuen Mitarbeiter vor Ort den Aufbau und sind kompetente Ansprechpartner. Denn schließlich soll alles hinterher genauso aussehen wie auf dem Plan.

## Exakt auf den Punkt arbeiten

Vor 20 Jahren fing Stefan Aschenbrenner nach zehn Jahren Erfahrung in der Autoindustrie mit ei-

**STE A Stahl- und Metallbau GmbH**

Industriestraße 1  
93495 Weiding



**Telefon:** +49 (0)9977 / 904719 0  
**Fax:** +49 (0)9977 / 904719 39  
**Mail:** info@stea.de  
**Web:** www.stea.de



nem kleinen Schlosserbetrieb an. „Das erste Bauwerk war der Recyclinghof in Weiding, ansonsten habe ich damals eher Geländer und kleinere Podeste gefertigt“, sagt er. Es dauerte aber nur zwei Jahre, dann kam der erste große Auftrag von Audi aus Neckarsulm. Die jahrelange Erfahrung und das Netzwerk, das sich der Geschäftsführer vorab aufbauen konnte, hat ihm dabei geholfen – er sagt aber: „Ganz klar: Am Anfang braucht man Leute, die einem das Vertrauen schenken. Wenn man diese Chance nutzt, hat man einen wichtigen Schritt geschafft.“

So toll sich die großen Autobauer als Referenzkunden anhören – so herausfordernd ist es auch, sie zufriedenzustellen: „Jeder Auftrag muss exakt auf den Punkt bearbeitet werden“, sagt er – will heißen: Wenn ein Liefertermin auch nur minimal verschoben werden muss, dann gibt es im nächsten Jahr eben keinen Auftrag mehr.

## STE A konnte immer überzeugen

Was hart klingt, ist der normale Geschäftsalltag. Die großen Firmen können es sich eben leisten,

sich ihre Partner ganz genau auszusuchen. STE A konnte offenbar bislang immer überzeugen. In den vergangenen Jahren konnte sich das Unternehmen vor Aufträgen kaum retten.

Bis es im Landkreis Fuß fassen konnte, hat es, so der Geschäftsführer, eine Weile gedauert. Vielleicht waren es die bekannten Namen der Referenzkunden, vielleicht hat sich auch erst rumsprechen müssen, welche hervorragende Qualität in Weiding gefertigt wird. Aber mittlerweile hat STE A auch in der Region einige Aufträge ausgeführt. Und dafür müssten die Lkw dann glücklicherweise nicht mehr so weit fahren.

### Eckdaten

- » Branche: Stahl- und Metallbau
- » Geschäftsführer: Stefan Aschenbrenner
- » Mitarbeiter: 50
- » Hauptsitz / Firmenzentrale: Weiding / Oberpfalz, Bayern
- » Unternehmensgründung: 1993
- » Kompetenzen: Individuelle Stahlkonstruktionen für Industrie, Tragwerke für Stahlbühnen, Unterkonstruktionen für Fördertechnik, Stahlhallen

Vor 20 Jahren fing alles mit einem kleinen Schlosserbetrieb an.



„Am Anfang braucht man Leute, die einem Vertrauen schenken.“

**Stefan Aschenbrenner, Geschäftsführer**