Stahlhandel und -Service: Strategien für die Zukunft

Man muss sich mit Nischenstrategien und Kundenbindung behaupten

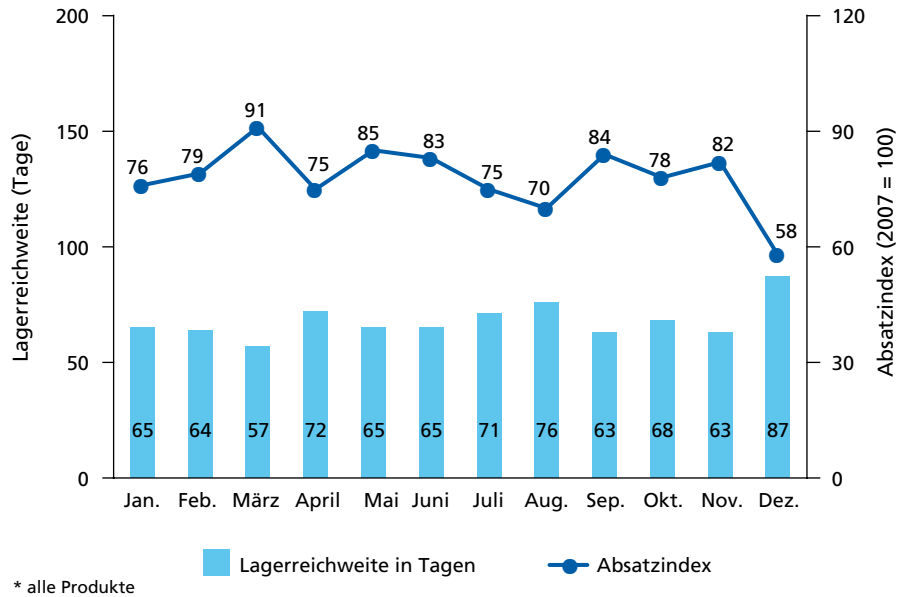
Düsseldorf (mh). Die Unsicherheiten in den Stahlmärkten haben weltweit zugenommen. Egal ob Konjunktur oder Rohstoffpreise – auf die zunehmende Volatilität suchen alle Marktteilnehmer Antworten. Erfolg versprechen vor allem Strategien, die auf enge Kundenbindung setzen – so ein Ergebnis der 8. Stahlgesprächsrunde, veranstaltet vom Stahl-Beratungs-Centrum (SBC)/ Stahlhandels-Institut.

Die Stahl-Gesprächsrunde

Die Stahl-Gesprächsrunde ist eine Veranstaltungsreihe, die jährlich Teilnehmer aus verschiedenen Segmenten der Stahlbranche – vor allem des lagerhaltenden Stahlhandels, der Stahl-Service-Center und der Stahlproduktion – versammelt und zu aktuellen Themen informiert. So fand die Veranstaltung im März 2012 unter dem Leitmotto »Marktperspektiven und Verkaufschancen im nationalen und internationalen Stahlgeschäft« statt. Veranstaltet und organisiert wird die Stahl-Gesprächsrunde von Prof. Dr. Lothar Grebe, Meerbuscher Stahl-Beratungs-Centrum/Stahlhandels-Institut.

Die Stahlbranche in Deutschland erwartet in diesem Jahr trotz schwieriger Rahmenbedingungen eine robuste Nachfrage nach Stahl. Der Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung erwartet zwischen 3 und 4 % Wachstum, das Bauhauptgewerbe geht von einer Umsatzzunahme von 2,5 % aus und die Automobilindustrie erwartet weltweit eine Zunahme des PKW-Marktes um 4 %. Der Blick über die Landesgrenzen auf Gesamteuropa hingegen gibt der Branche Anlass zur Sorge. »Die Nachfrage in der EU wird nachlassen, das schlägt auch auf die Nachfrage in Deutschland zurück«, sagte Ralf Moysig, Geschäftsführer der Klöckner Stahl- und Metallhandel GmbH. Ob die Stahlnachfrage in diesem Jahr für den Duisburger »Multi-Metal-Distributeur« zufriedenstellend sein wird, darauf hat Moysig zufolge die Entwicklung der EU-Automobilbranche besonderen Einfluss. Doch nicht nur diese konjunkturelle Unsicherheit erscheint im Risikoradar der Branche. Vielmehr gilt es, viele Faktoren zugleich im Blick zu behalten. Auch die volatiler verlaufenden Preiskurven der »Stahlrohstoffe« Eisenerz, Kohle und Schrott machen das Geschäft unsicherer und schwerer vorherzusagen.

Der europäische Stahlhandel 2011*



* alle Produkte
(120403566/1)

Quelle: EUROMETAL

Wertschöpfungspartnerschaften langfristig unabdingbar

In einem solchen Umfeld sind für den Stahlhandel und die Stahl-Service-Center langfristige, stabile Kundenbeziehungen – »Wertschöpfungspartnerschaften« – von Bedeutung. Genau diese Strategie verfolgt der Klöckner Stahl- und Metallhandel. »Wir glauben, dass Wertschöpfungspartnerschaften unabdingbar sind, um langfristig am Markt zu bestehen und erfolgreich zu sein«, so Moysig.

Wertschöpfungspartnerschaft heißt: Im Idealfall ist das Handels- und Stahl-Service-Unternehmen an der ganzen Prozesskette der Wertschöpfung beteiligt, von der Beschaffung bis zur Produktion. »Kann man diese Strategie umsetzen, hebt man sich vom Wettbewerb deutlich ab«, so Moysig weiter. Doch diese Strategie im täglichen Geschäft in die Praxis umzusetzen ist »nicht trivial«, wie der Geschäftsführer betont.

Fortsetzung im Heft

Wirtschaft im IHK-Bezirk Siegen trotzt den Krisenankündigungen

von Stephan Jäger*

Nicht ganz überraschend hat sich das Konjunkturklima der Wirtschaft im südlichen Westfalen im Frühjahr 2012 wieder leicht verbessert. Das liegt neben der weiter guten Lagebeurteilung auch daran, dass in fast allen Wirtschaftszweigen erstmals seit Januar 2011 die Erwartungen wieder besser geworden sind.

Und das gilt allen Krisenankündigungen zum Trotz: 19 % der Unternehmen erwarten für das erste Halbjahr 2012 eine günstigere Entwicklung, nur 15 % eine schlechte. Ihre aktuelle Lage schätzen die Betriebe erneut besser ein: Knapp 41 % beurteilen die Lage als gut, nur 10 % urteilen »schlecht«. Gegenüber der Umfrage vom August 2011 ist dies eine Verbesserung.

In allen Wirtschaftszweigen bewegt sich die Lageeinschätzung auf hohem Niveau. In der Industrie, bei den Dienstleistern und im Einzelhandel hat sie sich weiter verbessert. Nur im Großhandel und bei den Bauunternehmen fällt die Beurteilung der aktuellen Lage etwas schlechter aus, allerdings ausgehend von einem sehr hohen Niveau. Bis auf die Bauunternehmen, von denen einige die nächsten Monate nicht mehr ganz so rosig sehen, sind die übrigen Wirtschaftsbereiche – von der Industrie über den Einzelhandel und Großhandel bis zum Dienstleistungsbereich – für die nächsten Monate wieder optimistischer gestimmt.

Im Ergebnis ist der Konjunkturklimaindex als Zusammenfassung von Lageeinschätzungen und Erwartungen gegenüber September 2011 von 112 auf 117 Punkte gestiegen. Er liegt damit nur wenig unter dem Niveau des letzten Höchststandes von 123 Punkten im Januar 2011. Damit ist die Wirtschaft im südlichen Westfalen gut ins neue Jahr gestartet. Alles spricht dafür, dass sie noch ganz robust den Krisenankündigungen widersteht. Dass bei den Unternehmen ein hohes Potenzial an Verunsicherung besteht, zeigt allerdings die hohe Diskrepanz zwischen Lageeinschätzung und Erwartungen. Grund dafür sind die vielen Krisensignale, die eine Abschwächung der Konjunktur ankündigen, die anhaltende Schuldenproblematik in Europa und auch die Unwägbarkeiten, die mit der Energiewende besonders für die Industrieunternehmen verbunden sind. Ganz ohne Risiko ist deshalb die weitere Entwicklung nicht.

Die Bilanz für das Jahr 2011 fällt positiv aus: Der regionale Industrieumsatz der Betriebe mit mehr als 50 Mitarbeitern legte um 12 % zu. Der Export trug mit einem Zuwachs von 13 % stärker dazu bei als der Inlandsumsatz (+ 10 %). Das vorläufige Jahresergebnis knüpft damit insgesamt wieder an das des Boomjahres 2008 an.

Fortsetzung im Heft

Stephan Jäger ist Diplomvolkswirt/MBA und wissenschaftlicher Referent bei der Industrie- und Handelskammer Siegen, Geschäftsbereich Standortpolitik, Innovation, Umwelt.

Industrieumsatz und Beschäftigte

Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %*

	Gesamtumsatz	Inlandsumsatz	Auslandsumsatz	Beschäftigte
Nordrhein-Westfalen	3,9	6,5	0,7	2,1
IHK-Bezirk Siegen	13,2	12,5	14,4	3,4
Siegen-Wittgenstein	11,0	9,4	13,0	1,5
Kreis Olpe	16,9	16,6	17,5	6,5

* Unternehmen mit 50 und mehr Mitarbeitern

Zuschnittkosten für Stahlteile senken

Von Dipl.-Ing. Gerhard Hoffmann

Solingen. Zum Kerngeschäft der klassischen Schneidbranche, insbesondere bei den Service-Centern, Lohnbetrieben sowie Stahl- und Maschinenbauern, gehört die Herstellung und Lieferung von zugeschnittenem Stahl.
Beim Zuschnitt von Stahlteilen unterliegen Unternehmen einem hohen Wettbewerbsdruck, da nicht jeder, der in eine eigene Plasma-, Laser-, Wasserstrahl- oder Brennschneidanlage investiert, automatisch preiswerte Zuschnitte erhält.

Eine Beispielanlage, die mit schlepptauglichen Kabeln und ausreichenden Stegen ausgerüstet ist (Foto: Schneidforum).

Nicht selten liegt ein Problem der Schneidindustrie in den zu hohen oder teilweise unterschätzten Betriebs- und Wartungskosten des Zuschnitts. Doch auch für die Unternehmen, die Stahl für ihren Eigenbedarf zuschneiden, gilt der Grundsatz, eine optimale Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Denn je wirtschaftlicher ein Betrieb arbeitet, desto überlebens- und wettbewerbsfähiger ist er im Hinblick auf einen zunehmend globalen Wettbewerb. Die Frage, die in diesem Zusammenhang auftaucht, ist: Wie lange muss man schneiden, um beispielsweise 10.000 € Gewinn zu erwirtschaften – ein Gewinn, der mehrfach in die Instandhaltung einer Schneidanlage gepumpt werden kann? Die Bestimmung der Wirtschaftlichkeit einer Schneidanlage setzt sich aus vielen Parametern zusammen, wobei die Anschaffungskosten nur ein Faktor sind. Problematischer sind die nicht vorhersehbaren, nicht kalkulierbaren Folgekosten einer Schneidanlage.

Die Rentabilität eines Produkts ergibt sich aus Faktoren wie dem Einkauf des Rohmaterials, dem Personal und den damit verbundenen Kosten. Auch die Automatisierung von Prozessen sowie die Produktions- und Herstellungskosten spielen hier eine Rolle. Dies wird u. a. am 10. Mai 2012 auf dem diesjährigen Deutschen Brennschneidtag thematisiert. Weitere Informationen sowie spezielle Automatisierungsseminare für die Planungsunterstützung finden sich unter www.schneidforum.de.

Die Produktionskosten umfassen neben dem Personal, der Miete und den Finanzierungskosten auch die Betriebskosten der Anlagen, zu denen die Energie (elektrischer Strom, technische Gase, Druckluft), Verbrauchs- und Verschleißmaterialien sowie die Wartungs- und Reparaturkosten der Anlage zählen. Nach den Berechnungen der Schneidforum Consulting machen die Betriebskosten rd. 30 % der gesamten Herstellungskosten eines Zuschnitts aus. Eine Reduzierung dieses Anteils lohnt sich demnach in wirtschaftlicher Hinsicht in jedem Fall.

Informationen zur Optimierung von Verbrauchs- und Verschleißmaterialien finden Interessierte unter www.schneidforum.de. Gezeigt wird dort, dass sich die Verschleißteilkosten durch relativ einfache Maßnahmen erheblich senken lassen. Etwas anders sieht die Situation bei den Wartungskosten aus.

Fortsetzung im Heft

Was sind Schneidforum-Leitlinien?

Die Leitlinien des Schneidforums unterstützen die Projektabwicklung einer Schneidanlage mit praktischen Tipps für Lieferanten und Hersteller, die niemals komplett dargestellt werden und sich ändern oder erweitern können. Ihre Absicht liegt darin, Reibungsverluste bei der Neuanschaffung einer Schneidanlage zu reduzieren und Folgekosten überschaubarer zu gestalten. Diese Leitlinien unterscheiden sich grundlegend von Normen. Sie sind freiwillig, zielen auf die Praxis und sind bilateral – basieren auf einer Win-win-Situation zwischen den Partnern. Dieser Vorteil soll der Industrie zur Verfügung stehen und einen Ausgleich von Interessen zwischen Hersteller und Anwender auf Basis einer Win-win-Situation erreichen. Die Leitlinien bevorzugen keine der beiden Parteien, polarisieren nicht und sollen allen, die sie nutzen wollen, zur Verfügung stehen. Sie können dabei helfen, Projektierungs- und Folgekosten zu optimieren. Vertragspartner können diese Leitlinien als freie Absichtserklärung ansehen. Der respektvolle und aufrichtige Umgang, der für die Schaffung eines Win-win-Rahmens erforderlich ist, erspart so manchen Ärger. Fehlt diese Grundvoraussetzung der Partner, können auch die Leitlinien nicht weiterhelfen.

Mehr dazu unter www.schneidforum.de

Dipl.-Ing. Gerhard Hoffmann ist der Geschäftsführer der Schneidforum Consulting GmbH & Co.KG mit Sitz in Solingen.

Control 2012 – Qualitätssicherung State of the Art

Frickenhausen. Der 50. Geburtstag der technischen Fachmessen des privaten Messeunternehmens Schall GmbH & Co. KG folgt unmittelbar auf das im vergangenen Jahr gefeierte 25. Jubiläum der Control – Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung.

»Das Auge sieht, der Geist versteht« – dieses aus dem Afrikanischen stammende Sprichwort charakterisiert das Wesen von technischen Fachmessen, wie sie seit nunmehr 50 Jahren von Schall entwickelt und durchgeführt werden. Die Control stellt dabei eines der Flaggschiffe im Fachmessenportfolio von Schall dar und wird vom 8. bis 11. Mai 2012 bereits zum 26. Mal veranstaltet. Mit den Technologie- und Produktbereichen Messtechnik, Werkstoffprüfung, Analysegeräte, Optoelektronik und QS-Systeme hat sich die Control aus kleinsten Anfängen heraus zur Weltleitmesse für Qualitätssicherung und alles, was im Prozessumfeld relevant ist, entwickelt.

Auf der einen Seite konsequent der Nomenklatur folgend, auf der anderen Seite »neugierig« und aufgeschlossen gegenüber neuen Themen und auch neuen Präsentationsformen – mit diesem praxisnahen Mix hat sich die Control ein Alleinstellungsmerkmal erarbeitet, das viele thematisch verbundene Partner zum »Mitmachen« veranlasst. So punktet die Control nicht nur mit einem Angebot an Technologien, Komponenten, Baugruppen, Subsystemen und Komplettlösungen in Hard- und Software, sondern auch mit einem adäquaten Rahmenprogramm. Aktuell sind an Sonderschauen, Foren, Workshops, Konferenzen und Infoveranstaltungen 14 Positionen zu verzeichnen.

Zum anderen wird bereits das fünfte Mal der »Kompetenzpreis Baden-Württemberg für Innovation und Qualität« verliehen. Der gemeinsam von der TQU-Group und dem Messeunternehmen P.E. Schall initiierte Kompetenzpreis steht unter der Schirmherrschaft der Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung und wird in Kooperation mit dem Arbeitgeberverband Südwestmetall, dem Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e.V. (LVI) und dem Verband der chemischen Industrie (VCI) vergeben.

Mit der Präsentation der Produkte und Leistungen von rd. 900 Ausstellern aus über 30 Ländern wird den Kunden, den Anwendern, Gelegenheit gegeben, sich über Neuheiten und Verbesserungen zu informieren.

www.control-messen.de

(sm 120503639) ▮

GENORMTE KLEBUNGEN FÜR DIE AUTOMOBIL- UND WINDKRAFTINDUSTRIE

Düsseldorf. Da es auf dem Gebiet der Klebtechnik für die Qualitätssicherung bisher keine Normen gibt, beschäftigt sich nun der Normenausschuss »Schweißen und verwandte Verfahren« im Deutschen Institut (DIN) e.V. auf Wunsch der Automobil- und Windkraftindustrie damit. Ziel sind einheitliche Anforderungen an die Prozesssicherheit von Klebverbindungen von Metallen und faserverstärkten Komponenten. Durch die Anwendung erhalten die Hersteller eine sichere Grundlage für ihre Produkte. Doch nicht nur Hersteller, sondern auch Prüfinstitute sowie Mitarbeiter aus Wissenschaft und Forschung können den Inhalt der zukünftigen Regelwerke miterarbeiten. Alle interessierten Kreise sind zur aktiven Mitarbeit eingeladen.

www.din.de

(sm 120303323) ▮

QUALITÄTSKONTROLLE BEI ARCELORMITTAL EISENHÜTTENSTADT

Aachen/Eisenhüttenstadt. ArcelorMittal hat sich am Standort Eisenhüttenstadt für ein Inspektionssystem von ISRA VISION PARSYTEC entschieden. Damit setzt ArcelorMittal auf die in der Stahlindustrie führende Dual-Sensor™-Technologie des Spezialisten für Oberflächeninspektionssysteme. Eine Kombination von Zeilen- und Matrixkameras zur Inspektion der Ober- und Unterseite des Stahlbands garantiert hervorragende automatische Erkennungsleistungen für äußerst schwachkontrastige Fehler, die kaum mit dem Auge erkennbar sind. Selbst kleinste topografische Defekte werden zuverlässig detektiert. Die Lösung bietet so gleichmäßig verlässliche Inspektions- und Analyseergebnisse – auf dem gesamten Produktspektrum dieser Anlage.

www.isravision.com

(sm 120503622) ▮

NEUE ANALYTIK GEHT AN DEN START

Herdecke. Ihr neues Labor für die chemische Analyse hat die Dörken MKS-Systeme GmbH & Co. KG, Herdecke, Ende November in Betrieb genommen. Dabei wurde nicht nur in eine hoch moderne Laborausstattung investiert; auch das Team unter Leitung von Dr. Detlef Stöckert wurde personell deutlich verstärkt. Die neue Abteilung »Analytik« übernimmt eine wichtige Schlüsselfunktion zwischen der Forschung und Entwicklung auf der einen und der Produktion auf der anderen Seite.

»Die Eröffnung der neuen Analytik ist – neben dem weltweiten Ausbau unserer Tech-Center – ein weiterer Schritt zur Festigung unserer Technologieführerschaft im Bereich der Zinklamellensysteme«, so Geschäftsführer Dr. Gerhard Reusmann.

www.doerken-mks.de

(sm 120203132) ▮

Termin/Ort	Thema	Veranstalter	Info/Kontakt
8.-10.5.2012 Chemnitz	LiMA – Internationale Fachmesse & Symposium für Leichtbau im Maschinen- und Anlagenbau	Messe Chemnitz	+49 371 38038-300 www.lima-chemnitz.de
8.-11.5.2012 Stuttgart	26. Control – Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung	P.E. Schall GmbH & Co. KG	+49 7025 9206-612 www.schall-messen.de
9.-11.5.2012 Aachen	AKL'12 – International Laser Technology Congress	Fraunhofer ILT	+49 241 8906-505 akl@lasercongress.org
9.-12.5.2012 Bologna	Messe: Lamiera 2012	Senaf UCIMU	+39 02 33320931 www.lamiera.net
10.5.2012 Mailand	EUROMETAL Steel Net Forum	EUROMETAL, Luxemburg	+352 26259026 www.eurometal.net
10.5.2012 Solingen	12. Deutscher Brennschneidtag® Ganzheitlicher Kongress & Messe	Schneidforum Consulting GmbH & Co. KG	+49 212 2471047
14.-16.5.2012 Budapest	8. Conference on Clean Steel	Hungarian Mining and Metallurgical Society (OMBKE)	+36 361 2017337 www.cleansteel8.com
15.-18.5.2012 Budapest	Messe: INDUSTRIAUTOMATION 2012	Hungexpo	+36 1 2636101 www.industrieautomation.hu
22.-23.5.2012 Düsseldorf	Einführung in die Metallurgie von Stahl, Seminar für Nichtmetallurgen/Techniker	Stahl-Akademie / Stahlinstitut VDEh	+49 211 6707-458 www.stahl-akademie.de
22.-24.5.2012 Nürnberg	Sensor + Test Die Messtechnik Messe	AMA Service GmbH	+49 5033 9639-0 www.sensor-test.de
28.-31.5.2012 Moskau	Messen: Metallurgy-Litmash, Tube Russia und Aluminium/Non Ferrous	Messe Düsseldorf Moscow	+7 495 256 7395 www.metallurgy-tube-russia.com
30.-31.5.2012 Düsseldorf	Seminar: Nichtrostende Stähle Eigenschaften und Anwendungen	Stahl-Akademie / Stahlinstitut VDEh	+49 211 6707-458 www.stahl-akademie.de
30.5.2012 Hannover	BDS-Tagesseminar zur neuen DIN EN 1090	BDS AG	+49 211 864970 www.stahlhandel.com
3.-7.6.2012 Aachen	International Conference on Ingot Casting, Rolling and Forging	Stahlinstitut VDEh und WV Stahl im Stahl-Zentrum	+49 211 6707-304 www.icrf2012.com
4.6.2012 Duisburg	Seminar »Stahleinkauf kompakt«	BME – Bundesverband Materialeinkauf und Logistik e.V.	+49 69 30838-299 www.bme.de/veranstaltungen
5.-6.6.2012 Rio de Janeiro	1. International Brazilian and Latin American Stainless Steel Conference	SMR – AMM	+43 5672 72737 www.smr.at
5. 6. 2012 Merklingen/Ulm	BDS-Tagesseminar zur neuen DIN EN 1090	BDS AG	+49 211 864970 www.stahlhandel.com
7.6.2012 Bremen	Ausführung von Stahltragwerken – das Jahr nach der Einführung der DIN-EN-1090-Reihe	TÜV Nord	+49 511 986-0 www.tuev-nord.de
12.-13.6.2012 Berlin	1. Internationale Konferenz »Alloys in Power Plant Technology«	VDI Wissensforum GmbH	+49 211 6214-20 www.vdi.de/ materialsinpowerplants
12.-14.6.2012 Stuttgart	O&S – Internationale Fachmesse für Oberflächen und Schichten	Deutsche Messe Hannover Landesmesse Stuttgart	+49 511 89-0 http://cms.messe-stuttgart.de/
12.-14.6.2012 Stuttgart	LASYS Internationale Fachmesse für System-lösungen in der Laser-Materialbearbeitung	Landesmesse Stuttgart	+49 711 18560-0 www.messe-stuttgart.de
13.6.2012 Berlin	Berliner Stahldialog	WV Stahl, Stahl-Informations-Zentrum	+49 211 6707-0 www.stahl-online.de
13.-14.6.2012 Augsburg	[wfb]-Fachmesse für den Werkzeug- und Formenbau	Carl Hanser Verlag	+49 89 99830-0 www.wfb-messe.de
14.6.2012 Berlin	19. Innovationstag Mittelstand	BMWi mit Beteiligung der FOSTA	+49 30 48163-451 www.bmwi.de
18.6.2012 Düsseldorf	Seminar »Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung«	BME – Bundesverband Materialeinkauf und Logistik e.V.	+49 69 30838-250 www.bme.de/ veranstaltungen
18.-19.6.2012 München	3. Jahrestagung »Zukunft Maschinen- & Anlagenbau«	Management Circle AG	+49 6196 4722-801 www.managementcircle.de
18.-22.6.2012 Frankfurt	Achema	DECHEMA Gesellschaft für Chemische Technik und Biotechnologie e.V.	+49 69 7564-0 www.achema.de
19.-20.6.2012 Neuss	Euroforum-Konferenz »Simulation und Modellbildung am Werkstoff Stahl«	Euroforum Deutschland SE	+49 211 9686-3647 www.euroforum.com/ simulation-stahl