

# Werden in Europa die unabhängigen Stahl-Service-Center verdrängt?

## EUROMETAL erwartet tiefgreifenden Wandel

**Mailand.** Der Stahlhandel in Europa wird sich weiter verändern. Vor allem die unabhängigen Stahl-Service-Center müssen um ihre Positionen fürchten. Die Teilnehmer einer EUROMETAL-Konferenz in Mailand hörten aber auch positive Aussagen. Die italienischen Stahl-Service-Center haben das konjunkturell bedingte Tief überwunden und sind mit ihren europäischen Mitstreitern bald wieder gleichauf.

■ Trotz einiger positiver Entwicklungen rechnet Georges Kirps, Generaldirektor des europäischen Verbandes für die Distribution von Stahl, Rohr und Metall, EUROMETAL, in naher Zukunft mit hartem Gegenwind und einschneidenden Veränderungen für die europäischen Stahl-Service-Center. Ihre Unabhängigkeit und ihr Überleben seien gefährdet. Die Zahl der werksunabhängigen Anbieter dürfte weiter abnehmen.

Werksgebundene Stahl-Service-Center werden seiner Einschätzung zufolge ihre Verbindungen zu den Stahlerzeugern immer weiter festigen und so die Strukturen auf dem europäischen Markt verändern. Gleiches gelte für die strategischen Distributionspartner der Stahlerzeuger. Auch sie seien bemüht, ihren Anteil am europäischen Stahlhandelsmarkt zu erhöhen.

Die Konsolidierung schreitet bereits zügig voran, wie die jüngsten Veränderungen bei thyssenkrupp, voestalpine und CLN zeigen. Der Anteil der werksgebundenen Stahl-Service-Center am europäischen Geschäft dürfte bereits bei mehr als 50 % liegen.

Abgesehen davon bekommen die werksungebundenen Stahl-Service-Center auch außerhalb des Binnenmarktes Druck. Nicht-europäische Stahlerzeuger werden ihren Einfluss im europäischen Stahlhandel Kirps zufolge weiter stärken. Schon heute spielen russische Erzeuger wie Severstal und NLMK in Polen, Lettland und Belgien eine bedeutende Rolle. Auch die chinesischen

Anbieter Wuhan, Anshan und Hebeimischen seit geraumer Zeit kräftig mit. Nicht ganz klar ist gegenwärtig nur noch die Position von Baosteel.

Der EUROMETAL-Generaldirektor bezifferte das Volumen, das dem europäischen Stahlhandel im Jahr 2015 zur Verfügung stand, auf 121 Mill. t. Hierin enthalten sind gewalzte Stähle, legierte und unlegierte Stähle sowie Rohrerzeugnisse. Nicht berücksichtigt ist Halbzeug, das als Ausgangsmaterial für diverse Produkte dient und dem Stahlhandel gar nicht zur Verfügung steht, sondern direkt von den Stahlerzeugern an Weiterverarbeiter verkauft wird.

Der europäische Standhandel beheimatet drei unterschiedliche Geschäftsmodelle. Zum einen gibt es die Stahlerzeuger, die ihre Produkte direkt an die Weiterverarbeiter verkaufen. Sie hatten 2015 einen Anteil am Gesamtvolumen von 34 %. Die zweite Kategorie bilden die Flachstahl-Service-Center mit einem Anteil von 27 %. Als drittes existieren nicht-spezialisierte Händler, die eine breite Palette von Stählen vor allem Abnehmern in der Region zur Verfügung stellen. Sie hatten 2015 einen Anteil von 39 %. Flachstahl-Service-Center und nicht-spezialisierte Händler kamen im vergangenen Jahr zusammen auf 66 % des verfügbaren Handelsvolumens.

Positive Nachrichten verkündete Kirps aus Italien. Dort verzeichnen die Flachstahl-Service-Center bereits seit 2013 bei warmge-

walzten Erzeugnissen kontinuierlich steigende Absätze. Im Jahr 2015 übertrafen die Italiener beim Verkauf von verzinkten und beschichteten Erzeugnissen sogar ihre europäischen Mitstreiter. Bezogen auf den Absatz aller Erzeugnisse haben die italienischen Center im Jahr 2015 wieder das Niveau der anderen europäischen Anbieter erreicht.

EUROMETAL-Vizepräsident Cesare Vignano, Managing Director, ArcelorMittal CLN), beleuchtete in seinem Vortrag noch einmal die Herausforderungen, die aus den weltweiten Stahlerzeugungsüberkapazitäten, der anhaltend schwachen Nachfrage und den geringen Gewinnmargen der Stahl-Service-Center resultieren. Seiner Einschätzung zufolge werden China mit einem Kapazitätsüberhang von gegenwärtig 350 Mill. t und die Gemeinschaft Unabhängiger Staaten mit einem Überschuss von 70 Mill. t auch weiterhin als äußerst aggressive Exporteure in Europa auftreten. Die europäischen Stahl-Service-Center würden auch künftig wegen des starken Wettbewerbes ungenügende Gewinnmargen verzeichnen und müssten Auswege aus der Misere suchen.

Vignano empfiehlt die Spezialisierung auf bestimmte Produkte, die dann in allen Facetten angeboten werden. Außerdem rät er, gemeinsam mit den Kunden an neuen Lösungen zu arbeiten und ihnen individuelle Erzeugnisse anzubieten. Eine intensive Bindung zum Kunden sichere kontinuierliche Einnahmen. Letzteres empfahl auch Dr.

**Vertriebskanäle der EU-Flachstahlproduktion**

	Anteile in %		
	warmgewalzt	kaltgewalzt	beschichtet
Multi-Produkt- und regionale Distribution	20%	15%	9%
Lieferungen von Flachstahl-Service-Centern	54%	49%	37%
Direktlieferungen ab Hütte/Werk	26%	36%	54%
Gesamtvolumen in Mill. t	22,2 (△ 100%)	9,7 (△ 100%)	30,1 (△ 100%)

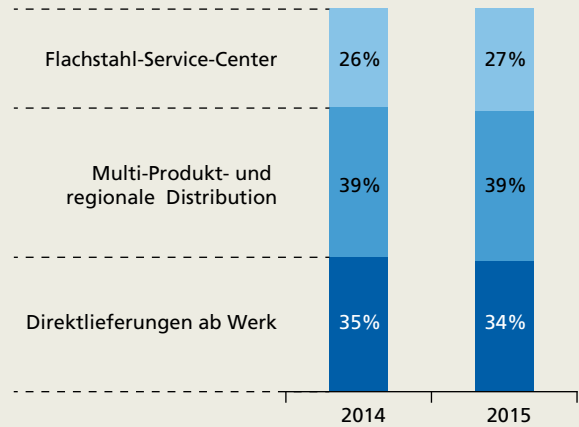
Quelle: EUROMETAL, Regional Meeting SSC, Mailand 2016

**Flachstahl-Service-Center konnten den Stahlproduzenten mit ihren Direktlieferungen einen Prozentpunkt des Marktanteils abnehmen. Doch je höher der Grad der Oberflächenveredelung (z. B. bei beschichteten Bändern), desto größer ist der Anteil der Direktlieferungen.**

**Vertriebskanäle der EU-Stahldistribution**



Gesamtvolumen 121 Mill. t



Quelle: EUROMETAL, Schätzung

Jens Lauber, Präsident bei EUROMETAL und Managing Director bei Tata Steel Distribution Europe (mehr dazu an anderer Stelle in diesem Heft).

Relativ gute Absatzaussichten für die Stahldistributeure liefert die Automobilindustrie. Justin Cox vom Marktforschungsunternehmen LMC Automotive ist überzeugt, dass in Europa aufgrund der hohen Nachfrage auch weiterhin viele Fahrzeuge gebaut werden. Einzige Ausnahme bildet im Moment Russland. Einen steigenden Bedarf sieht der Experte indes in Italien und Spanien. Cox glaubt außerdem, dass Fahrzeugexporte aus Übersee und aus China steigen werden. Zeitgleich denken aber auch europäische Erzeuger über weitere Exporte nach. Mittelfristig werde auf jeden Fall die Nachfrage in Europa die heimische Automobilherstellung bestimmen. Der Austritt Großbritanniens aus der europäischen Gemeinschaft dürfte allerdings das Volumen reduzieren. Risiken für die europäische Automobilindustrie und damit auch für die Stahldistributeure könnten sich aus weiteren EU-Austritten und einer Abschwächung des weltweiten Wachstums aufgrund eines starken Nachfrageeinbruches in China ergeben.

Weniger gute Nachrichten stammen aus der Handelspolitik. Fabricio di Gianni, Partner der internationalen Anwaltskanzlei Bael & Bellis, betonte, dass die Handelsstreitigkeiten in den vergangenen Jahren zugenommen haben und die Volksrepublik China

im Jahr 2015 im Mittelpunkt der Vorwürfe stand. Allein im Jahr 2015 wurden 105 Antidumpingverfahren im Bereich Stahl angeschoben. Die überwiegende Zahl an Beschwerden kam aus den USA, die meisten Vorfälle betrafen Stahlerzeuger in China. Die EU regte fünf Verfahren an und beschäftigt sich mit neun offenen Untersuchungen. Zusätzlich belastend wirkt sich die Diskussion um die Anerkennung Chinas als Marktwirtschaft aus.

Für Zündstoff sorgte der Vortrag von Tommaso Sandrini. Der Präsident des Bereiches Acciaio (Stahl) des italienischen Stahlverbandes Assofermet kritisierte die internationalen Handelsschutzmaßnahmen, da sie den Wettbewerb behindern würden. Sandrini zufolge sei in diesem Fall weniger mehr. Einige gezielte Maßnahmen würden ausreichen, um Europa vor Importschwellen aus China zu schützen. Es müssten nicht auch noch Maßnahmen gegen viele andere Länder eingeleitet werden. Die Gefahr sei eine Überregulierung der Märkte mit negativen Konsequenzen für die Stahlerzeuger und die europäischen Distributeure. Sandrini befürchtet, dass das absolute Verbot von Billigimporten die EU-Stahlpreise in die Höhe treibt und die Stahl einsetzenden Industrien ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verlieren und dann keinerlei Exportchancen mehr hätten. **kibi/WS**

(sm 161104251)



Georges Kirps