



Der erste EUROMETAL World Steel Distribution & SSC Summit war gut besucht.

Großes Treffen der europäischen Stahldistribution

EUROMETAL lud zum ersten internationalen World Steel Distribution & SSC Summit

Düsseldorf. Was die Stahldistributoren, Stahl-Service-Center und Trader in Europa bewegt, war Gegenstand eines erstmals veranstalteten internationalen EUROMETAL World Steel Distribution & SSC Summit 2017 Mitte Mai in Düsseldorf. Geladen hatte der europäische Verband für die Distribution von Stahl, Rohr und Metall, EUROMETAL.

■ Einen makroökonomischen Überblick gab zunächst Prof. Dr. Roland Döhrn, vom RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung. Europas Stahlssektor steht seiner Ansicht nach vor großen Herausforderungen: Überkapazitäten und die Notwendigkeit von Restrukturierungsmaßnahmen sind ein Teil davon. Zu beobachten ist aber auch ein sinkender spezifischer Stahleinsatz aufgrund technologischer Veränderungen wie z. B. der Elektromobilität. Hinzu kommt die Überlegung, wo sich die Stahl verarbeitende Industrie in Zukunft ansiedeln könnte – z. B. aufgrund von Verschiebungen der globalen Nachfrage oder auch wegen protektionistischer Maßnahmen. Zudem machen die Stahlimporte Sorgen, woran eben nicht nur China, sondern auch Drittländer beteiligt sind, betonte Döhrn. Die Investitionsdynamik sei immer noch schwach und zu hinterfragen (Ende eines Innovationszyklus, verän-

derte Produktionsprozesse durch Digitalisierung etc.).

Für die Stahlbranche gebe es immerhin Grund zum Optimismus, zumindest auf der Nachfrageseite. Zuletzt war eine Belebung der Stahlproduktion zu beobachten und die niedrigen Zinsen könnten Investitionen unterstützen. Auch der Bausektor befindet sich in guter Verfassung.

Stahl hat den längeren Atem

Nach Einschätzung von Dr. Henrik Adam, CCO von Tata Steel in Europa, stecken im Stahl nach wie vor große Chancen. Dank seiner hervorragenden Eigenschaften wird Stahl in den kommenden Jahren immer neue Anwendungsbereiche erschließen. Dies zeigt sich vor allem in der Schlüsselindustrie Fahrzeugbau. Langfristig werde dort vor allem Stahl verwendet, da dann Lebenszyklus, Preis und Haltbarkeit in den Fokus gerieten.

Tata Steel geht davon aus, dass gesellschaftliche Vorstellungen und Erwartungen einen zunehmenden Einfluss auf den Materialeinsatz bei der Gestaltung von Kraftfahrzeugen haben. Dies habe sich bereits in der Vergangenheit gezeigt. Im Zeitraum von 2000 bis 2015 sei der Einsatz von Nichteisenwerkstoffen begrenzt gewesen. Für die Jahre 2015 bis 2025 prognostiziert Tata Steel einen steigenden Einsatz von Nicht-Eisenwerkstoffen und kohlenstofffaserverstärkter Kunststoffe sowie das Aufkommen von Materialmix-Lösungen. Diese »Multi-Material«-Fahrzeuge aus verschiedenen Werkstoffen dürften zwischen 2025 bis 2035 vermehrt auf den Markt kommen. Ab 2035 sollte der Lebenszyklusansatz die Konstruktion bestimmen und den Einsatz von Stahlerzeugnissen begünstigen – zum Nachteil der kohlenstofffaserverstärkten Kunststoffe.

Endabnehmer werden Adam zufolge künftig auch in vielen anderen Bereichen Design und Herstellung von Produkten bestimmen. Sie begnügen sich nicht mehr mit den Erzeugnissen, die ihnen geboten werden, sondern äußern ihre Wünsche direkt. So würden neue Produkte immer schneller auf den Markt kommen. Die Rolle der Zwischenhändler wandelt sich aufgrund der zunehmenden Nähe zwischen Kunden

und Herstellern. Außerdem verändern neue Technologien wie additive Fertigung die Konzepte. Die zunehmende Digitalisierung vieler Lebensbereiche unterstützt diesen Wandel. Kunden und Unternehmen wissen mehr voneinander und erfahren schneller und direkter von veränderten Wünschen und Vorstellungen.

Strukturwandel auf dem globalen Stahlmarkt

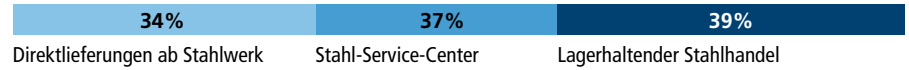
Über die Zukunft der Stahlunternehmen werden einige Trends auf den Stahlmärkten entschieden; so schwenkt z. B. China in eine neue verlangsamte Wachstumsphase ein. Dies erläuterte Dr. Edwin Basson, Generaldirektor des Weltstahlverbands worldsteel. Für die globale Nachfrage nach Stahlfertigerzeugnissen rechnet er in diesem Jahr mit einem Wachstum um 1,3 % auf 1.535 Mill. t und 2018 um 0,9 % auf 1.548 Mill. t. In der EU sei ein Anstieg um 0,5 % auf 158 Mill. t, im kommenden Jahr um 1,4 % auf 160 Mill. t zu erwarten.

Die Stahlmärkte müssen Herausforderungen und Chancen bewältigen, die durch eine Reihe von sogenannten Megatrends entstehen. So breitet sich das Konzept der Kreislaufwirtschaft (Minderung, Wiederverwendung, Wiederverarbeitung, Recycling) weiter aus, wodurch z. B. die Schrottversorgung und -verarbeitung günstiger wird. Dadurch sinkt die Stahlintensität weiter, Stahl enthaltende Produkte leben länger und werden weniger häufig nachgefragt. Zudem wird Industrie 4.0 die Stahlmärkte signifikant verändern. Alternde Gesellschaften, langsamer steigende Bevölkerungszahlen, Urbanisierung, die Entstehung von Mega- und Smart-Cities seien weitere Beispiele. Der Energiebedarf steige, wobei Erneuerbare Energien in den Vordergrund rücken. Die Stahlintensität schwenkt also in einen Abwärtstrend ein.

Nichtsdestotrotz bleibe Stahl unverzichtbar für Wirtschaft und Gesellschaft, so Basson. Bestimmten Regionen der Welt könnten sich zur Fertigungsdrehscheibe entwickeln und verschiedene Schwellenländer könnten ihre Fertigungsbasis mehr als erforderlich ausbauen.

Die Distributionswege des Stahls in Europa

Gesamt



davon

Flachprodukte (Bandstahl)



Langprodukte



Rohrprodukte



Quelle: Grafik nach Daten von EUROMETAL, Erhebung 2015

en. Beispielsweise seien die Türkei im Bereich der Metallprodukte und Haushaltsgeräte sehr aktiv, für Thailand, Tschechien und Mexiko gelte dies im Automotive-Sektor.

Langfristig wird nach Einschätzung des worldsteel-Generaldirektors die Nachfrage nach Stahlfertigerzeugnissen bis 2035 rd. 1,869 Mrd. t erreichen und die Rohstahlproduktion auf 2,055 Mrd. t steigen. Die

Globale Handelsströme im Umbruch

Europas Stahlimporte aus China werden in den kommenden Jahren auf einem historisch hohen Niveau verharren. Der Zenit sei aber bereits im Jahr 2016 erreicht worden, prognostizierte Matt Watkins, Prinzipal des internationalen Beratungsunternehmens CRU. Zudem werde die Volksrepublik künftig das größte Volumen innerhalb Asiens verkaufen. Vor allem Vietnam habe wegen des Ausfalls eigener Kapazitäten einen hohen Bedarf.

Antidumpingverfahren und andere Handelsinstrumente schützen nach Einschätzung des Analysten hier heimische Industrien bisher nicht umfassend. Die Erfahrung habe gezeigt, dass sich zwar Importe aus den betroffenen Ursprungsländern kurzfristig reduzieren, mittelfristig aber andere Länder als Exporteure in Erscheinung treten. Dies sei am Beispiel Indiens ablesbar. Das Land sei bereits Nettoexporteur von Feinblechen und wolle auch die Ausfuhren anderer Sorten steigern. Stahl finde immer Wege zu den Kunden. Wo Bedarf bestehe, werde er gedeckt.

Mitentscheidend für die Höhe der Importe sei die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Industrie. Sie gelte es zu stärken und möglicherweise sei es nötig, zu restrukturieren. Zwar würden seit 2012 die meisten Stahlimporte aus China stammen. Es habe in diesem Zeitraum aber nur wenige Staaten gegeben, die ihre Exporte nicht erhöht hätten.

Die EU hat Watkins weiteren Ausführungen zufolge mit zahlreichen Antidumping-



» Stahl bleibt unverzichtbar für eine moderne Gesellschaft.

Dr. Edwin Basson, Generaldirektor, worldsteel

gegenwärtig installierten Kapazitäten in Höhe von 2,390 Mrd. t seien ausreichend, um die Nachfrage bis 2035 zu decken.

Stahl bleibt der wichtigste Werkstoff im Rohmaterialbereich, versicherte Basson. Die Industrie wird aber weiter von globalen Einflüssen gesteuert: Langfristig überlebt nur, wer sich im globalen Wettbewerb behaupten kann.

verfahren auf steigende Importe aus China reagiert, konnte aber Einfuhren aus Drittländern nicht wesentlich reduzieren. Allerdings seien die Importe sehr günstiger Stähle gesunken und hätten zu einem Anstieg des Preisniveaus im Binnenmarkt geführt. So habe sich die finanzielle Situation europäischer Stahlerzeuger trotz steigender Kosten verbessert.

Handelsschutzmaßnahmen nicht übertreiben

Alexander Julius, CEO bei Macrometal, betrachtet die EU-Handelsschutzmaßnahmen und deren Auswirkungen auf die Stahldistribution und Stahl verarbeitenden Industrien kritisch. Importierte Commodity-Stähle sieht er nicht unbedingt als Gefahr für innovative EU-Stahlproduzenten. Auch haben manche Stahlverarbeiter ihre etablierten Lieferanten, z. B. aus Russland, die nicht ohne Weiteres zu ersetzen und fester Teil der Geschäftsmodelle und Wettbewerbsfähigkeit seien. Verfügbarkeit und Preissystem stehen nach seiner Meinung auf dem Spiel. Handelsschutzmaßnahmen könnten im Extremfall sogar dazu führen, dass Stahlverarbeiter aus der EU abwandern. Es ist wichtig, dass die globalen Überkapazitäten heruntergefahren werden, so das Fazit des Macrometal-CEOs, übertriebene Handelsschutzmaßnahmen könnten jedoch ein unsicheres Umfeld für die Stahl einsetzenden Industrien erzeugen.

Angehört wurden außerdem Vertreter der Kunden- und Lieferantenbranchen, dazu zählten Cosmin Bakai, Einkaufsmanager bei Autoliv, einem Automotive-Unternehmen, aber auch Goran Nyström, Ovako AB, Gareth Beese, British Steel, und Dr. Sebastian Bross, Salzgitter Flachstahl GmbH.

Stahldistribution: unverzichtbarer Teil der Wertschöpfungskette

Über Europas Stahlhändler und Stahl-Service-Centern werden jedes Jahr rd. 80 Mill. t Stahl verkauft. Die Rolle der Stahldistribution und ihre Bedeutung erläuterte Dr. Jens Lauber, Präsident von EUROMETAL und Managing Director bei Tata Steel Distribution Mainland Europe. Etwa ein Drittel des Stahls in Europa geht direkt ab Werk an den Kunden. 27 % werden über Stahl-Service-Center (Flachstahl) vertrieben und 39 % über den lagerhaltenden Stahlhandel.

Im Bandstahlbereich wandert der überwiegende Teil (45 %) über Stahl-Service-Center an die Kunden, während die Lagerhalter bei den Langprodukten (82 %) und den Rohrprodukten (60 %) hauptsächlich das Geschäft übernehmen.

Stahl-Service-Center sind zu etwa einem Drittel werksgebunden, d. h. sie sind Teil eines Stahlproduzenten und liefern häufig auch überwiegend den Stahl dieses Herstel-



» Europas Stahldistribution ist wesentlicher Bestandteil der Wertschöpfungskette und trägt maßgeblich zum Erfolg der Abnehmerbranchen bei.

Dr. Jens Lauber, Präsident, EUROMETAL

lers. Außerdem gibt es noch »unabhängige« Stahl-Service-Center, die ihren Stahl aus unterschiedlichen Quellen einkaufen. Die lagerhaltenden Stahlhändler mit »Multi-Produkt-« (breites Portfolio) oder »Proximity Stockholding«-Modell (Lieferradius wenige 100 km) sind entweder kleine und mittelständische Familienunternehmen oder internationale Konglomerate. Vor allem unter ersteren befinden sich viele Spezialisten, die in Nischen wirken.

Über welche Wege die Stahldistribution erfolgt, hängt nicht nur vom Produkt ab, sondern ist auch je nach Region in Europa sehr unterschiedlich. In Deutschland und Frankreich sind die Automobilhersteller wichtige Kunden und somit spielen dort die (eher werksgebundenen) Stahl-Service-Center eine große Rolle. Anders ist es z. B. in Italien mit vielen kleineren und mittelständischen Familienbetrieben, die sehr gemischt bei Händlern und eher stahlwerksunabhängigen Stahl-Service-Centern einkaufen. Auch Josu Calvo, CEO bei Gonvarri, ein weltweit operierendes Stahl-Service-Center

in Spanien, unterstrich, wie bedeutend die werksunabhängigen Center seien und dass man trotz allem immer auch im lokalen Wettbewerb stehe, egal wie groß das Unternehmen sei. Im skandinavischen Markt überwiegen die werksgebundenen Stahl-Service-Center deutlich, wie Mikael Nyquist, Präsident bei Tibnor zeigte. Vorgestellt wurde noch das Geschäftsmodell von Edgen Murray durch den General Manager für

Frankreich, Pierre de Silly. Die weltweit agierende Gruppe versorgt vor allem die Öl-, Gas-, Energie- und Chemieindustrie. Aus den USA war außerdem John A. Purcell, Vice President von Leeco Steel gekommen.

Mehrwert generieren

Eine Steigerung der Wertschöpfungstiefe können Unternehmen im Wesentlichen durch Differenziation in der Dienstleistung erreichen und durch »pricing for value«, Preisfindung durch den Mehrwert, den die Dienstleistungen für den Kunden bedeuten. Die Kundenwünsche der Zukunft müssen durch neue Services abgedeckt

werden. Und: Die Digitalisierung birgt große Chancen für Lagerhalter wie Stahl-Service-Center gleichermaßen.

Stahl-Service-Center stehen vor einem Paradigmenwechsel

Zu den Herausforderungen, vor denen Europas Stahl-Service-Center stehen, hat EUROMETAL deshalb ein Weißbuch (»White Paper«) herausgegeben. Denn deren wichtigste Kunden, die Automotive-Unternehmen, stehen vor einem Paradigmenwechsel. Es wird ein sinkender Anteil an Stahl im Automobil erwartet, wobei zugleich der Trend zu immer mehr hoch- und höchstfesten Stählen mit geringen Dicken geht. Das Aufkommen der E-Mobilität und autonomes Fahren gehören ebenfalls zu den Herausforderungen.

Den Stahl-Service-Centern drohen Überkapazitäten, wodurch die Margen sinken könnten, heißt es in dem Weißbuch. Kooperationen, Joint Ventures und Konsolidierungen dürften auf der Agenda stehen. Es wird also nötig sein, auf die Herausforderungen

mit neuesten Technologien und durch Differenzierung in puncto Service, Agilität und Flexibilität zu antworten.

Bei Tata Steel in Europa, als Beispiel, arbeitet man sehr eng mit den Kunden zusammen – ein Vorteil, der gerade für herstellergebundene Stahl-Service-Center besteht. Einerseits existiert der Kontakt mit dem Stahlwerk und somit die Möglichkeit zur Entwicklung neuester Stähle in Kooperation mit dem Kunden, andererseits verfügt der Konzern über ein breites Distributionsnetzwerk mit großer Wertschöpfung und hohem

Servicegrad, das durch seine vielen Standorte zugleich auch den lokalen Märkten gerecht wird.

Finanzierung und Digitalisierung

Zuletzt ging es neben einem Vortrag über Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz von Peter Corfield, dem britischen Generaldirektor der Stahl-Service-Center-Vereinigung NASS, noch um die Zukunftsthemen Finanzierung und Digitalisierung.

Alexandre Diez und Martin Vetter-Diez von HSBC Germany, zeigten wie mithilfe

ihres Bankhauses das Working Capital im Spannungsfeld der unterschiedlichen Interessen der Handelspartner optimierbar ist. Auf die Digitalisierung der Stahldistribution gingen Dr. Nils Naujok, Strategy& (Germany) GmbH, und Ingo Schill, PwC, ein. Darin stecken für die Zukunft große Chancen – wie auch in der Ausgabe dieser Zeitschrift deutlich wird. **WS/kibi**

 www.eurometal.net

Wir teilen Ihre Leidenschaft für Stahl

X Ja,
ich abonniere das Wissen
aus Stahlindustrie,
Stahlhandel und Stahl-
verarbeitung. Regelmäßig
jeden Monat.

112,00 EUR
im Jahr, die sich
lohnen!

 **STAHLEISEN**
Montan- und Wirtschaftsverlag GmbH

Sichern Sie sich die Fakten!

Unverzichtbar, weil:

- » zuverlässig aus erster Hand
- » internationale Berichterstattung
- » regelmäßige Specials
- » knappe Tickermeldungen
- » informativ und innovativ zugleich

Online unter
www.stahlmarkt-magazin.de



stahlmarkt
Informationen aus Stahlindustrie,
Stahlhandel und Stahlverarbeitung

- Stahlindustrie in Deutschland: Jahr der Weichenstellungen
- Stahl-Service: digitale Konzepte auf dem Vormarsch
- Trennende Fertigung: kleinere Lose, mehr Varianten

MIT 3 KLICKS ZUM AUFTRAG!

KUNDENDATEN AUFRUFEN
MATERIAL AUSWÄHLEN
AUFTRAG GEBEN

Die neue Vertriebs-App vom ERP-Softwareanbieter für die Stahlbranche - markmann + müller



markmann + müller
die ERP-Software für die Stahlindustrie
Die neue Vertriebs-App vom ERP-Softwareanbieter

