



BDS-Sommer-Umfrage

Wie sieht es aus im Stahlhandel?

Von den Einschnitten der Corona-Pandemie über die schrittweise Erholung zum Jahreswechsel 2020/2021 bis hin zu Themen wie Materialverknappung und -verteuerung, die mitunter gewaltig Fahrt aufnehmen: Es sind herausfordernde Zeiten, für Beschäftigte wie für Arbeitgeber. Wie sieht die Lage im Stahlhandel derzeit aus? Eine Sommer-Umfrage unter den Unternehmen der BDS-Vorstandsräte in fünf Fragen.

- 1** Hat das Jahr 2021 das Potenzial ein neues Rekordjahr für den Stahlhandel zu werden?
- 2** Welche Erfahrungen haben Sie in der gegenwärtigen Marktphase mit Warenkreditversicherungen gemacht?
- 3** Wie sieht angesichts der schwierigen Beschaffungssituation aus Ihrer Sicht der faire Umgang entlang der Wertschöpfungskette aus?
- 4** Biegebetriebe müssen im Projektgeschäft derzeit Material zu hohen Preisen nachkaufen, was zu Verlusten führen kann. Sehen Sie hier Möglichkeiten, mit Kunden nachzuverhandeln?
- 5** Wir hören, dass bei vielen Mitarbeitern die Zeit der Corona-Pandemie nicht spurlos vorübergegangen ist. Home-Office wurde als Fluch und Segen zugleich wahrgenommen. Welche Erfahrungen haben Sie in Ihrem Unternehmen gemacht?



**Thorsten Zips,
Carl Spaeter GmbH**

- 1** Aufgrund der Preisdynamik der letzten Wochen und Monate sowie der daraus resultierenden Windfall Profits gehen wir von einem guten Jahresergebnis 2021 aus. Da jedoch der weitere Verlauf des Jahres, insbesondere das vierte Quartal, aus heutiger Sicht noch nicht eindeutig zu bewerten ist und insbesondere die Autoindustrie noch einige Fragezeichen aufwirft, ist eine abschließende und eindeutige Bewertung noch etwas verfrüht.
- 2** Die Warenkreditversicherungen folgen weitestgehend unseren Limitanforderungen. Es bleibt jedoch aufgrund der großen preislichen Dynamik festzuhalten, dass wir für die nächsten Wochen und Monate nicht in allen Bereichen vollumfängliche, ausreichende Limite erhalten werden. Der Handel wird aller Voraussicht nach auch zumindest in Teilen ins Eigenrisiko gehen müssen.
- 3** Die bevorzugte Behandlung der kompletten Automobilindustrie in Deutschland führt insbesondere in den Bereichen „allgemeine Industrie“ und „Handel“ zu größeren Beschaffungsproblemen, die aktuell Wertschöpfungsketten unterbrechen. Die Versorgungslücke lässt sich aufgrund der Zoll- und Safeguardproblematik durch Importe nicht decken.
- 4** Wir haben unsere Betonstahlgeschäfte weitestgehend eingestellt, daher können wir hier keine abschließende Bewertung vornehmen.
- 5** Grundsätzlich ist die Corona-Pandemie an allen nicht spurlos vorübergegangen. Wir haben uns in unserem Unternehmen entschlossen, ab dem 1. Juli 2021 wieder auf Präsenz zu setzen und werden diesen Weg auch für die nächsten Jahre konsequent weiter verfolgen. Die Probleme in der digitalen Kommunikation und dem Home-Office führen selbstverständlich zu Verlust von Arbeitsqualität, Missverständnissen und auch Konflikten. Für den Handel erscheint aus unserer Sicht ein dauerhaftes mobiles Arbeiten nicht praktikabel.





Thorsten Maier, GABO STAHL GmbH

1 Sicherlich tragen die zugrunde liegenden Parameter dazu bei, ein „Rekordjahr“ zu prognostizieren. Objektiv betrachtet ist aber bei der Absatzmenge kein Rekord zu erwarten. Die Jahre 2017/2018 waren in „unseren“ Warengruppen absatzstärker. Ertrags-

seitig haben wir im Moment einen starken Aufholeffekt durch die drastischen Preiserhöhungen in sehr kurzen Zyklen. Auf Wiederbeschaffung kalkuliert ist der Bruttonutzen jedoch marktüblich – vor allem wenn es um kurzfristige (Zusatz)bedarfe geht.

2 Die Warenkreditversicherungen machen das höhere Volumen im Moment gut mit. Sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite sind, sofern notwendig, positive Entscheidungen hinsichtlich Erhöhung des Limits/der Limite regelmäßig bei guter Bonität möglich. Voraussetzung für die durchaus konstruktive Zusammenarbeit ist allerdings eine transparente Kommunikation der aktuellen Situation und der wirtschaftlichen Kerndaten gegenüber der Warenkreditversicherung.

3 Aktuell ist die fairste Vorgehensweise eine schnelle und vor allem offene Kommunikation. Die Veränderungen des Markts sind für uns „Spezialisten“ ja schon schwer verständlich und vorhersehbar – für unsere Kunden, welche auch zig andere Rohstoffe bzw. Komponenten einkaufen, ist dieses Marktverhalten im Moment sicherlich schwer nachzuvollziehen.

Die rechtzeitige Versorgung unserer Kunden ist im Moment das oberste Ziel, und dafür zeigen wir die verschiedenen Möglichkeiten auf. Von großer Wichtigkeit ist, den Kunden „mitzunehmen“ und bei Veränderung der Situation, wie beispielsweise nochmaliger Verlängerung der Lieferzeit, umgehend zu informieren und, soweit möglich, Handlungsempfehlungen zu geben. In der aktuellen Phase bekommen Begriffe wie „Problemlöser“ eine gewichtige Bedeutung und lassen die Unterschiede zwischen dem lagerhaltenden Handel mit Veredelungs- und Anarbeitungskompetenz im Vergleich zu „Schreibtischhändlern“ klar erkennen.

4 Da wir nicht mit Bewehrungsstahl handeln, kann ich hier keine Angaben treffen.

5 Die neue Art der Kommunikation hat sicherlich anfänglich auch zu Missverständnissen und Ineffizienzen geführt. Mittlerweile ist vieles Routine geworden und die teils geänderten Prozesse haben sich etabliert. Die persönliche Kommunikation mit Kollegen und externen Partnern ist aber auch in Zukunft das Salz in der Suppe einer funktionierenden Geschäftsbeziehung und wir sind froh, dass die Möglichkeit für persönlichen Austausch nun wieder besteht – vor allem in Zeiten in denen das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit eines Lieferpartners immer mehr an Bedeutung gewinnt.



Heinz Herbolt, Kerschgens Werkstoffe & Mehr GmbH

1 „Den“ Stahlhandel gibt es nicht. Je nach Ausrichtung, z.B. Automotive oder Maschinenbau: Ja, mit den damit verbundenen Herausforderungen. Für den sogenannten Vollsortimenter auch, wenn auch nicht mit der Dynamik.

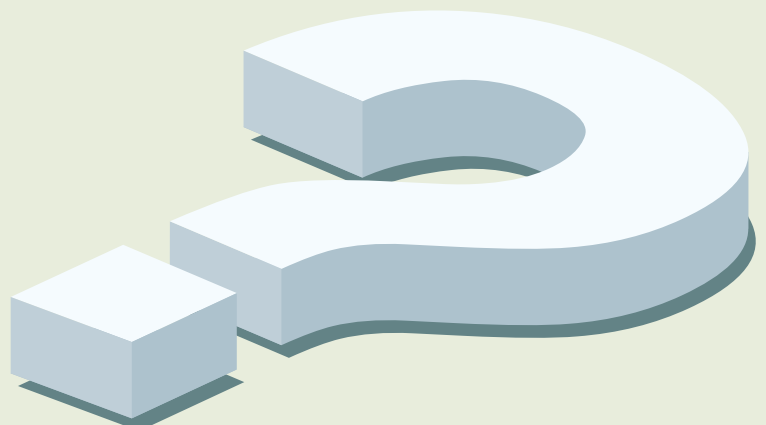
Bei monostrukturierten Biegebetrieben ist es eher ein schwieriges Jahr. Ein Erfolg lag an den Lagerbeständen im Verhältnis zu den sogenannten Altobjekten und dem frühzeitigen Nachordern bei den Herstellern. Spekulationen auf ein rasches Ende der Preisrallye haben das jedoch teilweise verhindert. Später auftretende Lieferschwierigkeiten der Hersteller haben zusätzliche Probleme geschaffen. Dieser Aspekt gilt aber bis auf Stabstahl und Träger auch für alle anderen Produkte.

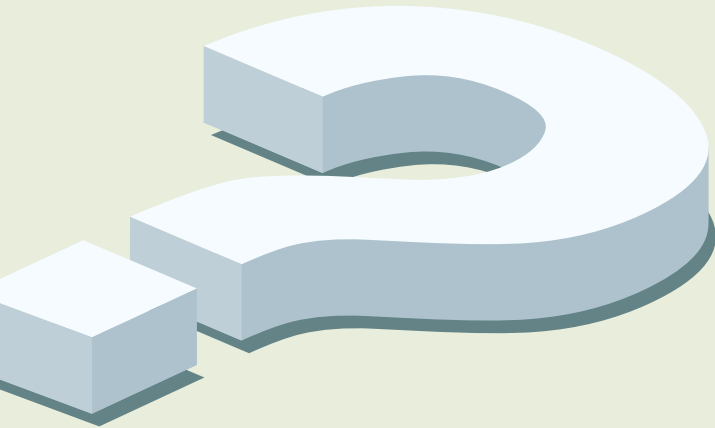
2 Die Verkaufspreise haben sich deutlich erhöht, also benötigen wir auch deutlich erhöhte Limits für unsere Kunden von den Kreditversicherern. In vielen Fällen werden unsere Anfragen nicht positiv beschieden. Hier wachsen unsere Risiken.

3 Wo immer partnerschaftliche Beziehungen zu Herstellern und auch zu den Kunden bestanden haben, gab es bei auftretenden Schwierigkeiten in der Regel auch einvernehmliche Lösungen.

4 Grundsätzlich gilt: Jeder Vertragspartner vertraut auf die Erfüllung und Einhaltung von Verträgen, so auch wir in Richtung der Lieferanten wie auch der Kunden. Wenn die Erfüllung von Verträgen zu existentiellen Problemen führen kann, sollte man unbedingt das Gespräch suchen. Das ist natürlich leichter, wenn die Partner auf Augenhöhe sind. Danach bleibt nur noch die Prüfung der Erfolgchancen eines juristischen Weges.

5 Selbstverständlich war die Umstellung auf das Arbeiten aus dem Homeoffice heraus eine große Herausforderung – für uns als Unternehmen und für unsere Mitarbeiter. Mit einer angepassten Kommunikation, wie regelmäßigem telefonischen Austausch zwischen Mitarbeiter und Führungskraft, wöchentlichen virtuellen Meetings im Team sowie einem Wechsel aus Präsenz im Büro und Homeoffice haben wir diese jedoch gut gemeistert.





Eberhard Frick, Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG



1 Das Jahr 2021 hat insbesondere den Vollsortimenter in den vergangenen sechs Monaten, je nach Lagerbestand und frühzeitiger Disposition, zu erheblichen Windfall Profits geführt und damit zu oft außergewöhnlich guten Quartals- bzw. Halbjahres-

ergebnissen. Da inzwischen, abgesehen von Edelstahl, NE-Metallen, Flachprodukten und Röhren, eine gewisse Stabilität in der Preisentwicklung eingetreten ist, schmelzen die Windfall Profits. Die Nachfrage ist derzeit immer noch stabil und die Versorgung steht an erster Stelle.

2 Durch die Ergebnisse des ersten Quartals bzw. des ersten Halbjahres 2021 konnten bei den Warenkreditversicherungen einzelner Kunden teilweise Erhöhungen umgesetzt werden. Allerdings konnten die Limite der Warenkreditversicherung dem Preisaufbau der Stahlprodukte nicht Stand halten. So sind wir gezwungen, den Kunden zusätzliche interne Limite einzuräumen, sofern im Vorfeld keine Zahlungsstörungen zu verzeichnen waren.

3 Größtenteils arbeiten wir mit Werken, mit denen eine langfristige Geschäftsbeziehung besteht. Bei vielen dieser Werke waren wir in den letzten Jahren vor Ort und konnten uns im Einzelnen über den Umgang mit der Wertschöpfungskette überzeugen. Allerdings gibt es hier sicher erhebliche Lücken. Was die Politik versäumt hat, soll jetzt unsere Aufgabe werden. Wir müssen sehen, wie sich dies in den Jahren 2023 und 2024 gestaltet.

4 Tatsächlich ist es die einzige Möglichkeit, mit den Kunden nachzuverhandeln. Ob dies von Erfolg gekrönt ist, bezweifle ich in hohem Maße und verweise auch auf ein Urteil mit Bezug zum Jahr 1973: Wer 1 Mio. Liter Rohöl verkauft, sollte auch 1 Mio. Liter Rohöl im Tank haben. Das heißt: Wenn ich 1.000 Tonnen Betonstahl geschnitten und gebogen verkaufe, muss ich diese 1.000 Tonnen eben auch abgedeckt haben.

5 Dank unserem großzügigen Verwaltungsgebäude konnten wir unsere kaufmännischen Abteilungen halbieren bzw. vierteln. Der gewerbliche Bereich war, wie schon immer, im 2-Schicht-Betrieb tätig. Zwischen erster und zweiter Schicht gab es eine Pause, um den Kontakt zwischen den beiden Schichten zu minimieren. Im Verwaltungsbereich ist die interne Kommunikation sicher teilweise auf der Strecke geblieben. Über weitere Störungen konnte, auch nach Rücksprache mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, nichts berichtet werden. Die wenigen Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter, die Homeoffice genutzt haben, waren nach einer gewissen Zeit froh, wieder in den Betrieb zurückkehren zu können.

- 1** Hat das Jahr 2021 das Potenzial ein neues Rekordjahr für den Stahlhandel zu werden?
- 2** Welche Erfahrungen haben Sie in der gegenwärtigen Marktphase mit Warenkreditversicherungen gemacht?
- 3** Wie sieht angesichts der schwierigen Beschaffungssituation aus Ihrer Sicht der faire Umgang entlang der Wertschöpfungskette aus?
- 4** Biegebetriebe müssen im Projektgeschäft derzeit Material zu hohen Preisen nachkaufen, was zu Verlusten führen kann. Sehen Sie hier Möglichkeiten, mit Kunden nachzuverhandeln?
- 5** Wir hören, dass bei vielen Mitarbeitern die Zeit der Corona-Pandemie nicht spurlos vorübergegangen ist. Home-Office wurde als Fluch und Segen zugleich wahrgenommen. Welche Erfahrungen haben Sie in Ihrem Unternehmen gemacht?





**Hanns-Jörg Westendorf,
Hoberg & Driesch GmbH &
Co. KG**

1 Ja, absolut. Zumindest im Rohrbe-
reich ist die Situation aufregender
als 2004-2008.

2 Grundsätzlich die, dass eben
Limite gekürzt werden bzw. not-
wenige Erhöhungen verwehrt werden. Das Risiko für uns ist deut-
lich höher geworden.

3 Die allermeisten Kunden haben Verständnis für unsere
Preissetzung. Im Gegensatz zu manchen Lieferanten erhö-
hen wir jedoch nicht Preise bei bestehenden Aufträgen. Das ist ein
Grundsatz bei uns.

4 Wir führen keine Betonstahlprodukte.

5 Nein, wir haben bei Homeoffice auf Freiwilligkeit gesetzt.
Manche Mitarbeiter haben das kategorisch abgelehnt und
wollen im Büro arbeiten. Es gibt Mitarbeiter, die infiziert waren
und über Erschöpfungssymptome geklagt haben.



**Jürgen Almert, Hofmann-
Rieg Stahlhandel GmbH**

1 Ja, es könnte durchaus in Richtung
eines Rekordjahres gehen. Im Pro-
duktbereich „Stahl & Metall“ ist nun die
Erwartung sehr hoch. Allerdings könnte
der Bereich Baueisen die nächsten
Monate im Nutzen durch Vergangen-
heitsabschlüsse schwieriger werden. Es

ist abzuwarten, wann es zu einem Preisverfall kommen wird und wie
dieser sich gestaltet – was Zeitpunkt, Höhe und Geschwindigkeit
angeht. Diese Faktoren dürfen nicht außer Acht gelassen werden.

2 Ich stelle keine erheblichen Veränderungen bei den Waren-
kreditversicherungen fest. Allerdings werden durch die Ein-
kaufspreise die Summen höher.

3 Durch viele Informationen am Markt sind die Schwierigkei-
ten zum großen Teil bekannt. Je größer der Partner, desto
besser der Umgang, auch die Produktbereiche unterscheiden sich.
Allerdings macht es die Gespräche nicht einfacher.

4 Nachverhandlungen stellen sich ohne juristische Grundlage
der Lieferverträge schwierig dar. Keiner gibt gerne etwas ab.
Vergangenheitsprobleme sind „Altlasten“ und ein Zukunftsproblem
wird die „Beschaffung“ zu höheren Preisen. Dies wird zu einer sehr
großen Herausforderung, die uns noch einige Monate belasten wird.

5 Die Pandemie hat einige Fragen aufgeworfen. Vieles ist in
der Tat anstrengender geworden. Die Parität fehlt. Motiva-
tion über einen langen Zeitraum aufrechtzuerhalten, ist sehr
schwierig. Konflikte mit Kunden und Lieferanten durch Beschaf-
fungseingänge und Preiserhöhungen sind existent, ebenso ein
großer Mehraufwand für viele Aufträge. Die Leistungsträger der
Unternehmen arbeiten an der Kante.



**Bernd Woidke,
Dr. Wilhelm Mertens GmbH**

1 Aus unserer Sicht – Vollsortimen-
ter ohne Baustahl – wird 2021
kein Rekordjahr werden. Es ist vieles
sehr positiv in der Entwicklung – beim
Umsatz (durch die höheren Verkaufs-
preise) und den Margen (Windfall-Pro-
fits) – aber auf Grund der sehr schwieri-
gen Versorgungslage durch die Werke fehlen die Mengen.

2 Als kleinerer Händler haben wir bis jetzt unsere Kunden
noch gut versichert bekommen. Es gab vereinzelt Kürzungen
der Kreditlinien, was sich aber für uns nicht negativ ausgewirkt
hat. Auch ist bis jetzt nicht die prophezeite Insolvenzelle zu
erkennen. Es wird von Seiten der Kunden innerhalb der vereinbar-
ten Zahlungsziele gezahlt.

3 Das Wort „fair“ wird gerade von einigen, auch langjährigen
Lieferanten, vergessen. Dort wird nur nach dem Muster „friss
oder stirb“ gearbeitet. Lieferzeiten/Lieferverzögerungen interessie-
ren nicht, man soll doch eher froh sein, dass man noch sein Mate-
rial bekommt. Seitens unserer Kundschaft ist eher das Gegenteil
der Fall. Viele Kunden haben sehr viel Verständnis für die Situation
und versuchen, mit uns gemeinsam Probleme zu lösen.

4 Kommt für uns nicht in Frage.

5 Wir hatten das Glück, dass die ganze Zeit in Präsenz gearbei-
tet wurde – was auf gegenseitigem Wunsch beruhte. Es war
in dieser Zeit ja fast schon ein Highlight für jeden, täglich zur
Arbeit gehen zu können. Das Thema Ausgleich in Bezug auf den
Feierabend fehlte vielen komplett. Kein Sport, kein Restaurantbe-
such, kein Shoppen, nur Arbeiten – war dann für die Motivation
manchmal sehr schwierig.



**Peter Heinlein, HEINLEIN-
LINN FIRMENGRUPPE**

1 Ja.

2 Wir haben keine Warenkreditver-
sicherung.

3 Am fairen Umgang hat sich nichts geändert.

4 Nein.

5 Nein, da wir mit einem sehr guten Hygienekonzept auf
Home-Office verzichten konnten.