

Die Ausgleichsfunktion ist und bleibt Aufgabe des internationalen Handels

Interview mit Heinz Groschke

Düsseldorf (WS). Heinz Groschke ist Mitglied des Vorstandes der Salzgitter AG und Vorstandsvorsitzender der Salzgitter Mannesmann Handel GmbH. Mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung im internationalen Handel kennt er die Stahlmärkte der Welt. Zu den Aktivitäten von Salzgitter Mannesmann International gab er dem »stahlmarkt« ein Interview.

■ Herr Groschke, was ist eigentlich die Funktion des internationalen Stahlhandels?

■ Der internationale Stahlhandel, das Trading, ist im klassischen, volkswirtschaftlichen Sinne die Ausgleichsfunktion zwischen globalen Märkten. So gibt es in regionalen Märkten unter Umständen große Bedarfe, die aber nicht von der lokalen Stahlindustrie gedeckt werden können. Stahlwerke in anderen Regionen wiederum produzieren aus Auslastungsgründen mehr Material, als die jeweiligen Lokal- oder Anrainermärkte aufnehmen können. Anders ausgedrückt: Wir bringen Stahl aus der Region, in der er produziert wird, in die Region, in der er gebraucht wird. Lieferanten und Kundenbedürfnisse qualitativ und quantitativ zusammenzubringen ist dabei die vornehmste Aufgabe des internationalen Handels.

■ Wie setzt sich das Sortiment bei Salzgitter International zusammen?

■ Zum Sortiment gehört eigentlich fast alles aus dem Stahlbereich. Wir arbeiten produktorientiert – mit einer Ausnahme, in Afrika arbeiten wir länderorientiert. Die großen Bereiche sind warmgewalzte Flachprodukte, Produkte aus dem Rohr- und Offshoresektor, kaltgewalzte Flachprodukte, Spezialstähle (z. B. legierte Rundstähle hoher Güten für die Automobilindustrie oder für Hersteller von nahtlosen Rohren), Langprodukte (Träger, Formstahl etc.) und die dazugehörigen Dienstleistungen. Letztere haben eine ebenso hohe Bedeutung für den Erfolg des Geschäftes wie Ein- und Verkauf. Man

muss das Gesamtpaket anbieten können, damit die Kunden zufriedengestellt werden können.

Afrika ist für uns unter strategischen Gesichtspunkten sehr wichtig. Wir haben dafür eine spezielle Abteilung, in der außerordentlich viele unterschiedliche Produkte gehandelt werden. In Afrika sind zwar die Einzelaufträge nicht großvolumig, aber die Kunden benötigen meist »von allem etwas«. Neben den klassischen Stahlprodukten verkaufen wir auch die verschiedensten Rohstoffe sowie technische Artikel und Anlagen nach Afrika. Die Afrikaabteilung arbeitet deswegen auch als Zentralabteilung vom Düsseldorfer Stammhaus aus und nutzt das gesamte dort vorhandene Produkt-Know-how des Hauses.

■ Was verstehen Sie in diesem Zusammenhang unter Dienstleistungen?

■ Die komplette Logistik und Finanzierung zum Beispiel. Bei der Logistik geht es um den Vortransport vom Hersteller zum Ladehafen, materialgerechte Einlagerung bis zum Abruf, zeitnahe Bereitstellung des Schiffsraumes, Organisation des Seetransports insbesondere unter Beachtung der Ladungssicherung und -fürsorge sowie ggf. den Nachtransport im Empfängerland bis auf den Hof oder an die Baustelle des Kunden. Die Eindeckung von Transportversicherungen und die Beschaffung sowie Bereitstellung der Dokumente wie Konnossemente, Werkszeugnisse, Zollpapiere etc. z. B. für die Bedienung von Akkreditiven, einem häufig verwendeten Instrument zur Geschäfts- und damit Risiko-

absicherung im internationalen Handel, sind Dienstleistungen, für die wir eigens eine Abteilung aus Transport- und Logistikspezialisten gebildet haben.

Außerdem ist unsere Finanzierungsfunktion sehr wichtig. Kunden wollen meist nicht gleich bei Verschiffung bezahlen, sondern möglichst erst dann, wenn sie das Material in der Hand haben. Und der Lieferant will sein Geld natürlich möglichst frühzeitig erhalten. Diese Brücke müssen wir schlagen.

■ Der Salzgitter-Konzern bietet ein großes Produktportfolio. Welche Funktion übernimmt Salzgitter International in der Vertriebsstrategie der Konzernprodukte?

■ Der Salzgitter-Konzern versteht sich als Nischenproduzent höherwertiger Güten im europäischen Raum. An den Lieferungen innerhalb Europas ist Salzgitter International kaum beteiligt. Aber Kunden brauchen nicht nur höherwertige Güten, sondern auch normale Güten, z. B. für den klassischen Stahlbau. Daran sind westeuropäische Produzenten nur begrenzt interessiert. Also muss man die Kunden aus zuverlässigen Drittlandquellen damit versorgen. Das komplettiert unser Programm.



Heinz Groschke

Gleichzeitig kann es sein, dass man als Produzent nicht immer ausreichend Vormaterial für die eigene Produktion der Endprodukte zur Verfügung hat (z. B. im Rohrbereich). Wenn Engpassituationen eintreten, müssen die Rohrwerke in der Lage sein, ihr Vormaterial Warmbreitband nicht nur innerhalb des Konzerns beziehen zu können. Da spielt der internationale Handel durchaus eine Rolle, denn wir kaufen dieses Vormaterial für unsere Werke ein.

Ein wichtiger Teil sind bei uns die internationalen Projektgeschäfte, beispielsweise im Großrohr- bzw. Rohrsektor. Für definierte Märkte vertreten wir die Rohrproduzenten im Konzern. Wir akquirieren weltweit Öl- und Gasleitungsprojekte on- und off-shore und platzieren dann Aufträge bei unseren Konzerngesellschaften nach gemeinsamer Angebotserstellung. Die gesamte Abwicklung, Finanzierung und den Service – Bietungsgarantien, Erfüllungsgarantien nach dem Zuschlag, aber auch die komplette Nachlauflogistik – übernehmen wir. Die Rohre werden bis an die Baustelle gebracht, wie kürzlich in der Türkei geschehen. Dort werden sie zwischengelagert, eventuelle Beschädigungen an den Isolierungen repariert und der Inlandtransport ist bis hin zur Verlegetrasse organisiert. Zuletzt werden die Rohre vor Ort auch noch in der richtigen Sequenz abgelegt, damit sie korrekt weiterverlegt werden können.

In welchen Ländern sind Sie überwiegend tätig?

Die Gruppe Salzgitter Mannesmann International ist in 21 Ländern an 30 Standorten mit weltweit 168 Mitarbeitern vertreten. Von den rd. 7 Mill. t Stahl, die die Salzgitter Mannesmann Handel Gruppe absetzt, entfallen dabei alleine auf das internationale Trading ca. 60 %.

Unsere Trader sind in den Märkten unterwegs und reisen viel. Kunden und Lieferanten wollen nicht nur per E-Mail und Fax kommunizieren, es ist wichtig, dass man als Person präsent ist.

Die Werke, mit denen wir zusammenarbeiten, ob in USA, China, Indien, Südostasien, in den CIS-Staaten oder wo auch immer, kennen wir sehr gut. Wir kennen die handelnden Personen, die Produkte und wissen, was ein Werk X für den Kunden Y leisten kann oder auch nicht und können ggf. Alternativen bieten. Beratung und persönlicher Kontakt sind sehr wichtig. Im Trading übernimmt man beide Funktionen: man kauft und verkauft.

In wichtigen Schlüsselmärkten sind wir durch eigene Büros und Gesellschaften permanent vor Ort. Ein Schwerpunkt ist China, ich sehe aber auch die USA bzw. Nordamerika als Schwerpunkt an. Selbst wenn der Markt dort heute unter einer Nachfrageschwäche leidet, so handelt es sich doch um einen sehr großen Markt, in dem wir präsent

sein müssen. Osteuropäische Märkte wie Russland und die Ukraine haben erhebliche Wachstumspotenziale, an deren Entwicklungen wir partizipieren wollen.

Wie haben sich die Geschäfte in China entwickelt?

Seit ca. 30 Jahren bestehen unsere Handelsbeziehungen mit China. Wir haben Büros und Gesellschaften in Hongkong, Peking, Shanghai, Guangzhou/Kanton sowie Taipeh. China ist lange Zeit ein großes und interessantes Importland gewesen. Aber die Aufgabe der Büros in China hat sich in den letzten drei bis vier Jahren komplett geändert. Aus einer Verkaufsorganisation ist eine Einkaufsorganisation geworden.

2002/2003 wurde der Import nach China immer weniger interessant. Zwar verkaufen wir dort noch sehr hochwertige Produkte aus dem eigenen Konzern – allerdings nicht in großen Mengen – z. B. für den Kesselbau oder andere spezielle Zwecke. Gleichzeitig wurden die Lieferungen aus Russland weniger, der dortige Markt konsolidiert immer mehr und diese Mengen fehlten auf dem Weltmarkt. Sie wurden durch Produkte aus China ersetzt.

Welchen Einfluss hat die wirtschaftliche Entwicklung in Russland und der Ukraine auf den Stahlmarkt?

Russland und die Ukraine sind Wachstumsmärkte, in denen der Stahlverbrauch entsprechend wächst. Der Export aus diesen Ländern in andere Regionen ist extrem zurückgegangen. Die EU hat mit Russland und der Ukraine Quoten vereinbart, darüber hinaus bleibt für sonstige Länder nicht mehr viel übrig. Das Gegenteil ist nun sogar passiert. Russland importiert inzwischen Stahl – und dies im erheblichen Umfang. Insbesondere wird der Bedarf für hochwertige Produkte aus Westeuropa und für Standardprodukte aus China bedient. Das ist eine sehr interessante Entwicklung, denn nach der Perestroika wurde damals alles nach Westeuropa, Asien und Südamerika verkauft. Nun steigt der Verbrauch im heimischen Markt stetig.

In der gesamten russischen Öl- und Gasindustrie muss ein Großteil der existierenden Leitungen erneuert werden. Somit wird in Russland in neue Rohrwerke investiert, dementsprechend benötigt man dort Stahl in hohen Güten, d. h. ab X70 und darüber.



Diese Produkte muss Russland zurzeit noch importieren. Des Weiteren sind neue Leitungen im Bau bzw. in der Planung. Ich erinnere an die Gasleitung von Russland durch die gesamte Ostsee nach Westeuropa (Northstream). Daran wollen russische Werke teilhaben und dafür benötigen sie Bleche.

Wie schätzen Sie Indien ein?

Indien wird sich natürlich weiterentwickeln.

Die Basis für eine industrielle Weiterentwicklung ist eine adäquate Infrastruktur. Der Ausbau von Bahnlinien, Straßen, Häfen und Flughäfen muss vorangetrieben werden. Hotelkapazitäten müssen in den wichtigen Regionen geschaffen und die Kommunikationsmöglichkeiten verbessert werden. Je eher eine gute Infrastruktur vorhanden ist, desto schneller wird sich Indien industriell entwickeln. Für den Ausbau der Infrastruktur und den Aufbau der Industrie wird Stahl benötigt – und zwar mehr als man heute und in absehbarer Zeit dort produziert.

Dennoch wird Indien, wie auch heute schon, gewisse Mengen Stahl exportieren. Mit unserer weltweiten Organisation partizipieren wir an der Entwicklung in Indien, wir beschaffen Stahl, der im Lande benötigt wird, und exportieren die Produkte, die im Lande nicht oder nur teilweise verbraucht werden.

Indien produziert heute ca. 46 Mill. t/a Stahl bei einer Bevölkerung von rd. 1,1 Mrd. Menschen. Im Vergleich dazu produzierte China 2006 ca. 420 Mill. t/a bei ungefährender gleicher Bevölkerungsstärke (1,3 Mrd.). Das

Auf- und Ausbaupotenzial ist in Indien also enorm groß.

Allerdings wird die Entwicklung langsamer als in China verlaufen, da die politische Situation in Indien völlig anders ist. Vor allem administrative und bürokratische Hemmnisse beeinflussen die Geschwindigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung.

Und welche Länder sind in Südamerika wichtig?

Eines der wichtigsten Länder in Südamerika ist für uns Brasilien. Wir haben ein Büro in Sao Paulo und sind dort durch eine Agentur vertreten. Brasilien ist vor allem einkaufsseitig interessant. Die Wirtschaft boomt auch in Brasilien, so dass inzwischen in bestimmten Produktbereichen importiert wird.

Darüber hinaus sind Venezuela und Argentinien interessante Einkaufsmärkte, Peru und Chile traditionell stabile Verkaufsmärkte.

Sind diese internationalen Marktkennnisse nicht auch eine ausgezeichnete Informationsquelle für den Salzgitter-Konzern?

Ja, genau das ist enorm wichtig für die Salzgitter AG: auf den internationalen Märkten vertreten zu sein. Dadurch haben wir die Möglichkeit, zu sehen und zu hören, direkt und unverfälscht, was auf welchen Märkten passiert und wie sich z. B. die Preise entwickeln. So können wir übrigens auch Schlüsse auf die Entwicklungen in unseren Märkten hier in Deutschland ziehen. Außerdem können wir ausweichen, wenn die Warenströme

sich verändern. Das ist nur mit einer flexiblen Trading-Organisation möglich. Außerdem kann man Warenströmen nicht nur folgen, sondern sie auch entwickeln.

Ein Netzwerk im internationalen Handel ist also für den gesamten Konzern von Bedeutung.

Welchen Einfluss haben die Konsolidierungen der Stahlindustrie auf Ihre Geschäfte?

Wenn Sie internationale Stahlerzeuger betrachten, die sowohl in Asien als auch in den USA produzieren und die in der Vergangenheit internationale Handelshäuser engagiert haben, so stellt sich dies inzwischen schon anders dar.

Heute werden dort die Ein- oder Verkäufe eher intern ablaufen. Die großen weltweit ausgerichteten Stahlkonzerne organisieren sich zumindest teilweise über eigene Verkaufsorganisationen.

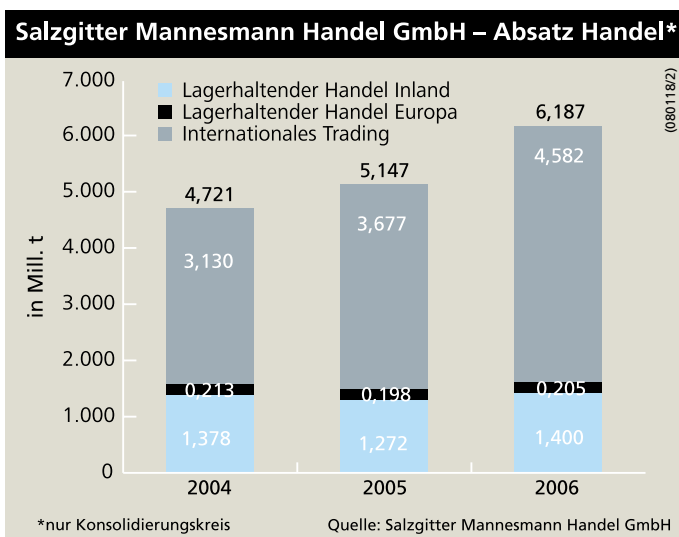
Wir müssen also flexibel reagieren. Zuverlässigkeit, Zufriedenheit und Flexibilität sind immer noch die besten Garantien für Kundenbindung. Wenn man mit einem Partner über Jahre zusammengearbeitet hat, gibt man die Verbindung nicht so schnell auf, auch wenn es Alternativen gibt.

Die Rohstahlproduktion und die Stahlverwendung sind in den letzten Jahren weltweit enorm gestiegen. Selbst wenn man den heute größten Stahlproduzenten betrachtet, so steht er doch nur für rd. 10 % der Weltstahlproduktion. Da bleiben genügend Marktchancen, die wir in den nächsten Jahren und sogar Jahrzehnten wahrnehmen können.

Das Thema »Stahl an der Börse« ist unter anderem durch die Pläne der Londoner LME neu aufgelegt worden. Was halten Sie davon?

Da es in der Regel um sehr individuell zugeschnittene Produkte für einen Endverbraucher mit sehr unterschiedlichen Spezifikationen für eine bestimmte Endverwendung geht, ist Stahl nach meiner Ansicht an der Börse nicht handelbar wie Rohstoffe/Edelmetalle wie Kupfer, Zink, Aluminium u.ä.

Ich glaube nicht, dass es in absehbarer Zeit dazu kommen wird, wovon einige Leute träumen: dass die Preisvolatilität von Stahl durch börsentechnische Maßnahmen zu reduzieren ist.



■ Ein Blick in die Zukunft: Wie geht der Stahlzyklus weiter?

■ Wer weiß schon genau, was kommt! Es gibt sicherlich einen Stahlzyklus, aber wie dieser voraussichtlich aussehen wird, ist schwer zu sagen. Ich glaube schon, dass wir mit Blick auf Indien und China noch ein paar relativ stabile Jahre vor uns haben.

Eine wichtige Frage wird sein, wie sich China entwickelt und welche Politik von staatlicher Seite zukünftig betrieben wird. Wenn ungebremst weiter Stahl produziert wird, ohne dass der Inlandsverbrauch mithält, können temporär große Mengen in den Weltmarkt drücken, die erheblichen Einfluss auf die Warenströme und Preise haben können. China hat im Jahr 2000 rd. 127 Mill. t Stahl produziert, netto 10 Mill. t importiert. 2006 wurden 420 Mill. t produziert, und netto 33 Mill. t exportiert. Die Chinesen konsumierten also knapp 400 Mill. t Stahl. Die Stahlverwendung ist seit dem Jahr 2000 von 137 auf 360 Mill. t gestiegen. Aller Wahrscheinlichkeit nach wird die Stahlproduktion in China im Jahr 2007 die 500-Mill.-t-Grenze überschritten haben. Das ist im Vergleich zum Vorjahr 2006 ein Plus von 80 Mill. t, etwa das Doppelte der Jahresproduktion Deutschlands.

Die wirtschaftliche Entwicklung schreitet im Reich der Mitte wahrscheinlich langsamer fort als die Stahlproduktion – so hat es bisher jedenfalls ausgesehen. In dieser Übergangszeit werden die überschüssigen Mengen exportiert. Dagegen verwahren sich viele Länder, z. B. die USA und Kanada, indem sie bei bestimmten Produkten Anti-dumpingmaßnahmen ergreifen. Auch die europäische Union hat Maßnahmen eingeleitet. Die Chinesen haben reagiert und ihre Preise für fast alle Produkte drastisch angehoben, Exportsubventionen gekürzt oder gestrichen. Ergebnis ist: Die Anrainerstaaten (Vietnam, Malaysia, Indonesien etc.) kaufen den chinesischen Stahl erst einmal nicht. Weil sie den Stahl aber nicht woanders beschaffen können, werden sie die Preise nach einer Gewöhnungsphase bezahlen.

Die Zukunft wird immer wieder Überraschungen bereithalten. Hat doch niemand in der Vergangenheit geahnt, welche Marktentwicklung sich aktuell in Deutschland darstellt. Die Auftragsbücher im Anlagenbau, Maschinenbau und auch im Stahlhochbau sind gut gefüllt bis 2010 und darüber hinaus. Somit ist nicht erkennbar, dass es zu grundlegenden Marktveränderungen kommen wird.

Dennoch gibt es auch negative Markteinflüsse, die z. B. aus den USA kommen. Ende 2006 ist die US-Inlandsnachfrage stark zurückgegangen und hat sich bis heute nicht erholt. Letztlich hat das aber keinen dramatischen Einfluss auf den Weltmarkt ausgeübt. US-amerikanische Werke haben im Jahr 2007 sehr stark nach Europa exportiert, um Mengen aus dem nordamerikanischen Markt herauszunehmen, damit die Preisinstabilität nicht noch größer wird. Der Markt Europa ist natürlich interessant, weil er momentan stabil ist und die höchsten Preise zahlt. Wenn es den Amerikanern wieder besser geht, wird sich das schlagartig ändern und die USA werden sich sofort aus dem Export zurückziehen.

(sm 080118) ■

Kontakt

Salzgitter Mannesmann
International GmbH
Schwannstraße 12
D-40476 Düsseldorf
Tel. +49(0)211 43 00-1
www.salzgitter-mannesmann-international.com