78. Jahrgang | Januar/Februar 2023

STAHLREPORT

Nachrichten aus Handel, Produktion und Verarbeitung

1/2
23



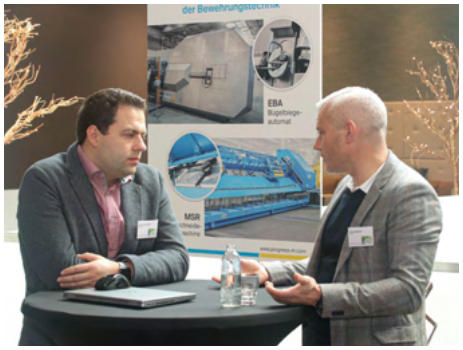




Erfolgreicher BDS-Green Day | S. 40
Welche Herausforderungen „grüner“ Stahl mit sich bringt

Carbon Footprints im Angebot | S. 8
Klöckner & Co liefert Emissionswerte zu Produkten

Nachhaltigkeit im Bau-Einkauf | S. 63
Welche Trends die Beschaffung beim Bau beeinflussen











28./29. September 2023 - Magdeburg

Stahlhandelstag 2023

Neue Wege des Stahlhandels

BDS



Save the Date:
Stahlhandelstag 2023
28./29. September
in Magdeburg

Liebe Leserinnen und Leser,

wer zu Beginn des vergangenen Jahres die Hoffnung hatte, der Höhepunkt der Pandemie sei überstanden und die Märkte kehrten in ruhigeres Fahrwasser ein, wurde schnell eines Besseren belehrt. Der Krieg in der Ukraine hat die Märkte zusätzlich aufgewühlt, neue Verunsicherungen und Lieferengpässe gebracht und sogar den pandemiebedingt hohen Stahlpreisen zeitweilig nochmals Auftrieb gegeben.

Auch wenn es in diesem Jahr – was ich uns allen wünsche! – hoffentlich ruhiger läuft und uns keine weiteren externen „Schockereignisse“ durchschütteln: An Herausforderungen für unsere Branche mangelt es wahrlich nicht.

Die gute Nachricht ist, dass die Pandemie und ihre Einschränkungen mehr und mehr als überwunden gelten dürfen. Dennoch ist die Liste der Herausforderungen, die berücksichtigt werden müssen, lang: der Ukraine-Krieg, die Transformation der Stahlindustrie hin zu „grünem“ Stahl, weiterhin die Digitalisierung und auch auch der Fachkräftemangel beschäftigen uns – ganz zu schweigen von der alltäglichen Herausforderung, unsere Lieferfähigkeit, unsere Dienstleistungen und Services für unsere Kunden weiter zu entwickeln und zu verbessern. Dranbleiben lautet wie immer das Motto!

Dabei hilft der BDS mit all seinen Angeboten, Services und Dienstleistungen. Das erste Verbands-Highlight gab es bereits im Januar: Der „Green Day“, für den der BDS ein markantes Programm mit renommierten Rednern zusammenstellen konnte. Rund 140 Teilnehmerinnen und Teilnehmer diskutierten lebhaft, was die Umstellung der Stahlindustrie auf CO_2-reduzierte Stähle insbesondere für den Stahlhandel bedeutet (siehe S. 40). Für diese spannende Veranstaltung danke ich BDS-Vorstand Oliver Ellermann und seinem Team herzlich!

2023 ist auch wieder ein Jahr des Stahlhandelstages. Nach dem wegen der Pandemie 2021 zuletzt – sehr erfolgreich! – online durchgeführten Stahlhandelstag, trifft sich die Branche in diesem Jahr wieder persönlich: am 28./29. September in Magdeburg. Merken Sie sich diesen Termin vor! Unter dem Motto „Neue Wege des Stahlhandels“ werden dort alle relevanten Entwicklungen und Herausforderungen aufgegriffen – und nicht zuletzt ist der Stahlhandelstag DAS zentrale Netzwerk-Event der Branche.

Auch wenn der Jahresbeginn nun schon etwas her ist, wünsche ich Ihnen als Vorsitzender des BDS-Vorstandsrates für 2023 alles Gute, stets eine glückliche Hand und das nötige Quentchen Optimismus!

Viel Spaß bei der Lektüre dieses Stahlreports wünscht Ihnen

Eberhard Frick,
Vorsitzender des BDS-Vorstandsrats



BDS Green Day
Die Transformation der Stahlindustrie im Fokus

40

Ein voller Saal, hochkarätige Redner und lebhafte Diskussionen – das hat der BDS Green Day im Januar geboten. Rund 140 Teilnehmerinnen und Teilnehmer informierten sich aus erster Hand, welche Herausforderungen die Transformation der Stahlindustrie zur Klimaneutralität konkret mit sich bringt – für Stahlhersteller ebenso wie für vorgelagerte Ausrüster und den Handel.



8

Carbon Footprints buchbar
Erstmals produktindividuelle Informationen möglich

Als erstes Unternehmen im Markt hat der werksunabhänige Stahl- und Metalldistributeur Klöckner & Co individualisierte Product Carbon Footprints für beinahe sein gesamtes Sortiment angekündigt. Kunden können sich beim Kauf von Stahlerzeugnissen die individuellen Emissionen bescheinigen lassen, die für jedes der Erzeugnisse angefallen sind.



63

Nachhalt igkeit beeinflusst Bau-Einkauf
Kriterien für Lieferantenauswahl ändern sich

Wenn es um „grüne“ Stähle geht, stehen in der Regel die Automobilbranche sowie die Hersteller sogenannter „Weißer Ware“ im Vordergrund. VW, Miele & Co gelten derzeit als wichtigste Treiber der Nachfrage nach emissionsreduzierten oder gar emissionsfreien Stählen. Doch Themen der Nachhaltigkeit spielen auch in der Baubranche ein Rolle. Ein Interview mit Yurda Burghardt, Partnerin der Negotiation Advisory Group.



30

Hochöfen emissionsärmer machen

Wie bestehende Technologie angepasst werden könnte

Der Umbau der Stahlindustrie zur klimaneutralen Produktion dreht sich in Deutschland vor allem um den Aufbau eines ganz neuen ersten Produktionsschrittes: den Ersatz der bisherigen Hochöfen durch Direktreduktionsanlagen auf Wasserstoff-Basis. Erhebliche Emissionsminderungen sind jedoch auch mit bestehender Technologie möglich, wie Forscher der Universität Birmingham aufzeigen.

Persönliches

6 **Kurznachrichten**

Stahlhandel

8 **Klöckner & Co – Carbon Footprints für alle Stahlerzeugnisse**
9 **Kerschgens – CO_2-Monitoring hilft beim Energiesparen**
10 **MB Stahltechnik – Mehr als nur ein neuer Anstrich**
12 **Stahlo sichert sich „Green Steel" ab 2025**
14 **EMW – Lieferkette für emissionsarmen Stahl wird ausgebaut**
16 **Abraservice – Bereit für Wehrtechnik-Lieferungen**
17 **Caristo übernimmt APS Brennschneidtechnik**
18 **Nordwest strukturiert IT & E-Business neu**
20 **Lotter baut Marktposition weiter aus**
22 **Resourex – Hochautomatisiert am Spotmarkt handeln**
24 **Klöckner & Co erwirbt National Material of Mexico**

Stahlproduktion

26 **Stahl-Holding-Saar – Milliardeninvestition in grünen Stahl**
28 **Thyssenkrupp Steel Europe – Transformation auf dem Weg**
30 **Universität Birmingham – Emissionen bestehender Hochöfen könnten um 90 % gesenkt werden**

Stahlverarbeitung

34 **Bystronic – Nachhaltige Stahlbeschaffung**
36 **Stow Deutschland – Wenn der Hausbau mit dem Regal beginnt**

BDS

38 **Research: Die Ruhe nach dem Sturm**
40 **Erfolgreicher Green Day**
48 **Auszubildende schärfen ihr Profil**
49 **BDS-Vorstandsrat neu konstituiert**
50 **Berufsbildung 2023 wieder „live und in Farbe"**

Anarbeitung & Logistik

52 **Behringer – Wie der Vater so der Sohn**
54 **Den gesamten Schweißprozess mit Software optimieren**

Messen und Märkte

56 **SawExpo – Säge-Messe öffnet im Sommer ihre Tore**
58 **Termine**
59 **Messekalender**

Wissenswertes

60 **Der Kreis schließt sich – Interview mit Gunnar Groebler, CEO Salzgitter AG**
63 **Nachhaltigkeit im Bau-Einkauf – Interview mit Yurda Burghardt, Negotiation Advisory Group**

Lifesteel

66 **Wie gut kennen Sie sich mit Schrott aus?**
66 **Impressum**

RAG-Stiftung

Armin Laschet

ist Ende November 2022 zum neuen Vorsitzenden des Kuratoriums der RAG-Stiftung gewählt worden. Stellvertretender Vorsitzender bleibt Michael Vassiliadis (Vorsitzender der Gewerkschaft IG Bergbau, Chemie, Energie). Bereits im Vorfeld waren Thomas Kufen (Oberbürgermeister Essen) und Dr. Andreas Reichel (Vorsitzender der Geschäftsführung der Steag AG) für jeweils fünf weitere Jahre als Kuratoriumsmitglieder wiederbestellt worden. Als neue Mitglieder sind darüber hinaus Annemarie Lütkes (Bündnis 90/Die Grünen) und Reiner Priggen (Bündnis 90/Die Grünen) in das Stiftungskuratorium eingezogen. Ihre Bestellung erfolgte ebenfalls für einen Zeitraum von fünf Jahren.



Bild: CDU

Das Kuratorium dankt dem bisherigen Kuratoriumsvorsitzenden Dr. Jürgen Großmann, der den Vorsitz zehn Jahre innehatte, für die hervorragende Zusammenarbeit. Seine Amtszeit war unter anderem von dem sozialverträglichen Auslauf des deutschen Steinkohlenbergbaus im Dezember 2018 geprägt. Mit Ende der Fördereinstellung übernahm die RAG-Stiftung erstmals die Finanzierung der sogenannten Ewigkeitsaufgaben.

Heine + Beisswenger

Goran Petrovic

hat seit dem 1. Januar die Leitung der Heine + Beisswenger-Niederlassung Trossingen übernommen. Nach knapp 40 Jahren bei der Heine + Beisswenger Gruppe ist Vorgängerin Iris Asser zum Jahresende in den wohl verdienten Ruhestand getreten. Der Vorstand des Stahlhandelsunternehmens dankte Iris Asser für die „großartige Entwicklung des Standortes, nachhaltige und starke Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie ein dynamisches und engagiertes Team“.



Bild: Heine + Beisswenger

Goran Petrović ist seit über 20 Jahren in der H+B-Gruppe tätig und hat neben Stahl und Edelstahl insbesondere den Bereich Nichteisen-Metalle der H+B-Gruppe sowohl auf der Vertriebsseite für die Niederlassung Trossingen als auch als Verantwortlicher für den gruppenweiten Einkauf entwickelt. In seiner neuen Rolle hat Goran Petrović dem Unternehmen zufolge einiges vor, der Neubau des Hochregallagers und die damit verbundene Erweiterung der Kapazitäten gehören zu den ersten großen Vorhaben.

VDEh-Betriebsforschungsinstitut

Michael Hensmann und Dr. Matthias Kozariszczuk

bilden die neue Doppelspitze des VDEh-Betriebsforschungsinstituts (BFI) und leiten als Geschäftsführer das knapp 100-köpfige Düsseldorfer Forschungsinstitut rund um das Thema Eisen und Stahl. Die beiden Ingenieure treten gemeinsam die Nachfolge von Dr. Matthias Seiler an, der das Unternehmen verlassen hat. „Wir freuen uns darauf, das BFI in diesen herausfordernden Zeiten zusammen in die Zukunft zu führen“, sagte Michael Hensmann. „Wir sind davon überzeugt, dass die BFI-Forschung für die CO_2-Neutralität, Kreislaufwirtschaft und Digitalisierung der Stahlindustrie unverzichtbar ist“, pflichtete Matthias Kozariszczuk bei. Auch das Stahlinstitut VDEh als Gesellschafter zeigte sich von der internen Lösung überzeugt. Die VDEh-Geschäftsführerin und Vorsitzende des BFI-Verwaltungsrates Dr. Stefanie Brockmann: „Die neue Doppelspitze mit Ingenieuren aus dem eigenen Haus, die auch betriebswirtschaftliches Arbeiten gewohnt sind, ist die ideale Lösung für uns.“

Hensmann und Kozariszczuk kennen die Arbeit und die Strukturen des BFI bestens: Sie sind seit 32 bzw. 21 Jahren in den Bereichen „Dekarbonisierung“ und „Kreislaufwirtschaft“ für die Stahlindustrie tätig. Neben der Institutsleitung werden sie sich weiterhin fachlich einbringen. „Die Kombination von Forschungs- und betriebswirtschaftlichen Managements ist nichts Neues für uns“, erklärte Hensmann. „Sicherlich stellt der neue größere Rahmen eine Herausforderung dar – aber eine sehr spannende, auf die wir uns gemeinsam mit unseren MitarbeiterInnen freuen“ ergänzte Kozariszczuk



Bild: VDEh

Die neuen BFI-Geschäftsführer Dr. Matthias Kozariszczuk (links) und Michael Hensmann (rechts)

Zentralverband des Deutschen Handwerks

Jörg Dittrich

ist seit dem 1. Januar 2023 neuer Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH). Er wurde Anfang Dezember 2022 auf dem Deutschen Handwerkstag in Augsburg mit großer Mehrheit zum neuen Präsidenten des Verbands gewählt. Er löste Hans Peter Wollseifer ab, der dem ZDH als Präsident neun Jahre lang vorgestanden hat. Der neue ZDH-Präsident nannte als Schwerpunktthemen, die er in seiner Amtszeit vor allem vorantreiben will: erstens die Fachkräftesicherung und Stärkung der beruflichen Bildung, zweitens Digitalisierung und Innovation im Handwerk, drittens die Stärkung des Handwerks als dem zentralen Umsetzer der politisch entschiedenen Dekarbonisierungsprozesse sowie viertens die Modernisierung der sozialen Sicherungssysteme und damit verbunden die Entlastung des Faktors Arbeit von Sozialabgaben.



Bild: ZDH/Sascha Schneider

Der 53-jährige Dachdeckermeister und Diplom-Hochbauingenieur Dittrich aus Dresden ist ein erfahrener selbstständiger Meister und Handwerkspolitiker. Mit 28 Jahren übernahm er den 1905 von seinem Urgroßvater gegründeten Familienbetrieb in vierter Generation. Das Dresdner Unternehmen mit einer Niederlassung in Berlin beschäftigt 65 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dittrich ist verheiratet und hat sechs Kinder.

Heller-Gruppe

Thomas Schmid

ist seit Anfang Januar 2023 neuer Vorstandsvorsitzender der Heller-Gruppe, Nürtingen. Sein Vorgänger Reinhold Groß (53) hat das Unternehmen im beiderseitigen Einvernehmen verlassen. Der neue Vorsitzende des Vorstands der Heller Management SE sowie Geschäftsführer der Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH berät das Unternehmen bereits seit Juli 2022 als geschäftsführender Gesellschafter der Kerkhoff Group GmbH, Düssel-

dorf, und verfügt über langjährige Erfahrung im Werkzeugmaschinenbau. Von Oktober 2006 bis Dezember 2015 war Schmidt Vertriebsvorstand der Gildemeister AG, Bielefeld. Im Anschluss war er als CEO bei DMG Mori für die Weiterentwicklung des US-Geschäfts verantwortlich. Darüber hinaus stand Schmidt an der Spitze einer Stiftung für den Nachwuchs des Vereins Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW).


Bild: Kerkhoff Group

Verband der Saarhütten

Heiko Maas

ist Anfang Januar 2023 zum Präsidenten des Verbandes der Saarhütten gewählt worden. Der frühere Bundesaußenminister folgt damit dem 70-jährigen Albert Hettrich, der sein Amt zum Jahresende abgelegt hat. Er freue sich darauf, aktiv die Phase der Transformation in der Stahlindustrie mitzugestalten, sagte Maas (SPD) nach seiner Wahl zum neuen Präsidenten des Saarhütten-Verbandes. Er übernimmt den Posten im Ehrenamt. Der Verband der Saarhütten vertritt die Interessen von rund 20 Mitgliedsunternehmen, zu denen etwa die Dillinger Hütte, Saarstahl, das Stahlwerk Bous oder auch die Drahtwerke St. Ingbert gehören. Zu seinen Kernaufgaben gehören nach eigenen Angaben die Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften, sowie der Einsatz für gute Standortbedingungen.


Bild: SPD

Delcredit España

Mónica Carrascal Rioja

ist seit Januar 2023 neue Geschäftsführerin der Delcredit España S.A., einer Tochtergesellschaft der EDE International und des spanischen Einkaufsverbands Cecofersa. Mit ihrer Ernennung löst Monica Carrascal Rafael Martín Alfonso ab, der die Position des Beraters des Verwaltungsrats von Delcredit und Cecofersa übernehmen wird. „Wir freuen uns, dass wir mit Mónica Carrascal eine langjährige Mitarbeiterin der Cecofersa gewonnen haben und somit einen reibungslosen Übergang der Geschäftsführung der Delcredit España S.A. sicherstellen können“, so Annegret Franzen, Geschäftsführerin der EDE International AG. Die EDE International AG, gegründet 2011, mit Sitz in der Schweiz ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH. Sie zeichnet verantwortlich für alle europäischen Aktivitäten außerhalb Deutschlands.


Bild: Delcredit España

VDE VDI GMM

Dr. Franz Auerbach

wurde Anfang Januar zum Vorstandsvorsitzenden der VDE/VDI-Gesellschaft Mikroelektronik, Mikrosystem- und Feinwerktechnik (VDE VDI GMM) gewählt. Der neue Vorstandsvorsitzende ist Vice President R&D Power- & Sensorsystems bei Infineon Technologies AG in München. Als stellvertretende Vorsitzende wurde Prof. Amelie Hagelauer bestimmt. Sie ist Institutsleiterin des Fraunhofer EMFT in München sowie Leiterin des Lehrstuhls für Mikro- und Nanosystemtechnik an der Technischen Universität München. Dr. Franz Auerbach hat in seiner beruflichen Laufbahn in unterschiedlichen Funktionen mit seinen Teams eine Reihe von wegweisenden Innovationen und Geschäftserfolgen erreicht. Er möchte in seiner Amtsperiode vor allem daran arbeiten, Deutschland als Top-Chip-Standort zu etablieren.


Bild: VDE

Prof. Amelie Hagelauer

hat als Leiterin einer Gruppe von Doktorandinnen und Doktoranden bewiesen, dass ihr die Nachwuchsarbeit besonders am Herzen liegt. Seit 2018 ist sie außerdem Senior Member beim größten internationalen Berufsverband für Elektroingenieur/innen IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineering). Weitere Mitglieder des neu gewählten Vorstandsteams sind Prof. Jens Anders, Universität Stuttgart, Prof. Martin Hoffmann, Ruhr-Universität Bochum, Dr. André Kretschmann, Robert Bosch GmbH, Alexander Krick, Volkswagen Group Components und Prof. Jan Korvink, Karlsruher Institut für Technologie KIT.


Bild: VDE

VDE

Alf Henryk Wulf

ist Ende 2022 zum neuen Präsidenten des Verbands der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e.V. (VDE) gewählt worden. Er folgt auf Prof. Dr. Armin Schnettler. Wulf war nach seinem Studium an der TU München viele Jahre in der Industrie bei Unternehmen wie Alcatel-Lucent Deutschland AG, Alstom AG oder GE Power AG in führenden Positionen tätig. Derzeit ist der gut vernetzte Elektroingenieur aktiver Investor sowie Aufsichtsratsmitglied oder Aufsichtsratsvorsitzender in verschiedenen Unternehmen.
In seiner zweiten Amtszeit als VDE-Präsident will Wulf vor allem auf eine höhere Sichtbarkeit des VDE sowie eine größere inhaltliche Bandbreite hinarbeiten.


Bild: privat

VDI

Adrian Willig

ist neuer Direktor des Vereins Deutscher Ingenieure e.V. (VDI) in Düsseldorf. Adrian Willig wurde auf der VDI-Vorstandsversammlung Mitte Dezember 2022 mit großer Mehrheit gewählt, teilte der VDI mit. Der neue Direktor tritt die Nachfolge von Ralph Appel an, der planungsgemäß zum 31.12.2022 in den Ruhestand getreten ist.Bis zum Amtsantritt von Adrian Willig, voraussichtlich im 2. Quartal 2023, hat Dieter Westerkamp, Bereichsleiter Technik und Gesellschaft des VDI, interimsweise die Funktion des VDI-Direktors übernommen.


Foto: VDI/en2x



Klöckner & Co: alle Prozessschritte der Lieferkette berücksichtigt

Individuelle Product Carbon Footprints **für alle Stahlerzeugnisse**

Nach Einführung der CO_2-Kategorisierungen für Stahl-, Aluminium- und Edelstahlprodukte und dem Verkaufsstart für CO_2-reduzierte Produkte unter der Dachmarke Nexigen® geht Klöckner & Co jetzt einen weiteren bedeutenden Schritt: Als neuen Service können Kunden sich ab sofort den individualisierten CO_2-Fußabdruck (Product Carbon Footprint, PCF) für nahezu jedes der rund 200.000 Klöckner-Produkte berechnen und „mitliefern" lassen.

Der PCF erfasst sämtliche Emissionen des Produktes bis aufs Kilogramm genau – von der Rohstoffgewinnung bis zur Auslieferung ans Kundenwerkstor (Cradle to Customer Entry Gate). Ermittelt werden diese mit Hilfe des unabhängig zertifizierten „Nexigen PCF Algorithm", der eigens von Klöckner & Co in Kooperation mit der Boston Consulting Group entwickelt wurde. So werden CO_2-Emissionen transparent und sichtbar. Damit baue der Stahlhändler seine Vorreiterstellung bei der Transformation der Stahlindustrie weiter aus und unterstütze seine Kunden beim Aufbau nachhaltiger Wertschöpfungsketten, so das Unternehmen.

„Mit dem ‚Nexigen PCF Algorithm' machen wir einen weiteren wichtigen Schritt. Wir ermöglichen damit unseren Kunden, ihre Kaufentscheidung auf Basis wissenschaftlich fundierter und herstellerübergreifend vergleichbarer Emissionsdaten zu treffen, und unterstützen sie bei der Erreichung ihrer Dekarbonisierungsziele", so Guido Kerkhoff, Vorsitzender des Vorstands der Klöckner & Co SE.

Schon bei der Auswahl ihres gewünschten Produktes können sich Kunden künftig direkt für den PCF entscheiden. Den Kilogramm-Wert der angefallenen Treibhausgasemissionen inklusive aller wichtigen Details, wie Chargen- oder Liefernummer, erhalten sie nach Auslieferung der Ware mittels digitaler Product Carbon Footprint-Declaration. So stellt Klöckner & Co sicher, dass auch diejenigen Emissionen berücksichtigt werden, die beim Transport von der Klöckner-Niederlassung bis zum jeweiligen Kundenstandort angefallen sind.

PCF-Ermittlung ist TÜV-zertifiziert

Bei der Ermittlung des PCF berücksichtigt Klöckner & Co sämtliche Prozessschritte von der Rohstoffgewinnung und Produktion über die Anarbeitung und Lagerung bis hin zur Auslieferung seiner Produkte. Die Berechnungsmethode des „Nexigen PCF Algorithm" wurde seitens des TÜV SÜD zertifiziert und steht im Einklang mit dem ISO-Standard 14067, ref. 14040 und 14044, sowie dem Greenhouse Gas Protocol.

Durch den „Nexigen PCF Algorithm" seien Kunden in der Lage, ab sofort die erhaltenen Emissionsangaben verlässlich und nahtlos in ihre Berechnung zu übernehmen, so der Konzern weiter. Damit können Kunden frühzeitig regulatorischen Anforderungen entsprechen, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele messen und auch gegenüber ihren Kunden den Fußabdruck ihrer Produkte ausweisen. Gleichzeitig tragen sie so zur Transformation der Lieferkette bei.

Siemens und ZF sind überzeugt

Die Vorteile des PCF hat bereits zwei namhafte Klöckner & Co-Kunden überzeugt: Siemens Smart Infrastructure und ZF, zwei langjährige strategische Partner des Distributionsunternehmens: Beide Technologiekonzerne haben mit der Klöckner & Co-Tochtergesellschaft Becker Stahl-Service bereits vereinbart, zukünftig zunächst für Stahl-Flachprodukte PCFs berechnen zu lassen. Bei Siemens betrifft dies anfänglich sämtliche Lieferungen an die Standorte Cham und Frankfurt.

Mit Einführung des PCF reagiert der Stahlhändler flexibel auf die steigende Nachfrage seiner Kunden und Partner, für bestellte Produkte transparente Informationen zum vollumfänglichen CO_2-Fußabdruck zu erhalten. Die Unterstützung seiner Kunden beim Aufbau nachhaltiger Wertschöpfungsketten sieht Klöckner & Co als zentralen Bestandteil seiner Strategie. Unter dem Dach von Nexigen bietet das Unternehmen transparente, CO_2-reduzierte Lösungen in den Bereichen Werkstoffe, Anarbeitung und Logistik, die mit Einführung des Nexigen PCF Algorithm maßgeblich erweitert werden.

[KONTAKT]

Klöckner & Co SE
Am Silberpalais 1
47057 Duisburg
Tel. +49 203 307-0
info@kloeckner.com
www.kloeckner.com



Kerschgens-Geschäftsführer Felix Herbort zeigt Numcamp-Geschäftsführerin Asisa Asseily den Betrieb in Stolberg (v. l. n. r.: Asisa Asseily, Dominik Garbrecht, Kerschgens-Geschäftsführer Felix Herbort und Kerschgens-Betriebsleiter Achim Breuer).

Bild: Kerschgens

Kerschgens testet Software für Energie- und Klimamanagement

CO_2-Monitoring **hilft beim Energiesparen**

Im Zuge der Strategie für mehr Nachhaltigkeit kooperiert Kerschgens seit Anfang 2022 mit dem Berliner Startup Numcamp, das eine neue App für das Energie- und Klimamanagement auf den Markt gebracht hat. Die App mit dem Namen EnPI bietet Funktionen, die den Einstieg in Monitoring und Einsparen von Energie und CO_2 erleichtern. Bereits im ersten Schritt konnte die Effizienz der Strahlanlage dank der Software um 30 % pro Tonne gestrahltem Material gesteigert werden.

Nach dem Start der Kooperation hat Kerschgens damit begonnen, betriebliche Maschinen mit einem hohen Energieverbrauch genauer unter die Lupe zu nehmen. Eine davon ist beispielsweise die Strahl- und Konservieranlage. Hier wird das Material in einem Vorwärmofen durch Flüssiggas aufgewärmt, bevor die Oberfläche dann durch den Beschuss mit kleinen Stahlkugeln gereinigt und von Rost und Zunder befreit wird. Dieser entrostete Zustand wird danach durch Aufbringen einer dünnen Farbschicht konserviert.

Mit Hilfe der Auswertungsmöglichkeiten, die die Software von Numcamp bietet, konnte nun der Einsatz der Strahl- und Konservieranlage optimiert und die Effizienz pro Tonne gestrahltem Material um 30 % gesteigert werden. Das bedeutet eine Einsparung von ca. 22.500 l Flüssiggas (entspricht ca. 35 t CO_2) in den ersten neun Monaten des Jahres.

Einzelne Prozesse genau auswerten und verbessern

„Das EnPI-Tool und seine Auswertungsmöglichkeiten bieten uns die Chance, den Energieverbrauch einzelner Prozesse genauer auszuwerten und mögliche Verbesserungspotenziale wahrzunehmen. Das genannte Beispiel Flüssiggasverbrauch der Strahlanlage zeigt auf, dass selbst durch kleine Anpassungen im täglichen Betrieb, sowohl Kosten als auch CO_2-Emissionen erheblich gesenkt werden können“, resümiert Dominik Garbrecht, der sich bei Kerschgens mit allen Bereichen der internen und externen Logistik beschäftigt und den Einsatz der App steuert. Die positiven Erkenntnisse dienen dem Unternehmen jetzt als Grundlage und werden nun weitere Bereiche – etwa den Dieselverbrauch des Firmenfuhrparks – durchleuchten.

Diese Zusammenarbeit sei eine Win-win-Situation für beide Seiten, bilanziert das Stolberger Stahlhandelshaus: Während Kerschgens Betriebsabläufe gewinnbringend optimiert, kann das junge Unternehmen Numcamp von den Erfahrungen, Anregungen und möglichen Verbesserungspotenzialen des Praxistests profitieren.

[KONTAKT]

Kerschgens Werkstoffe & Mehr GmbH
Steinbachstr. 38–40
52222 Stolberg
+49 2402 1202-0
info@kerschgens.de
www.kerschgens.de

Numcamp GmbH
c/o Factory Works GmbH
Lohmühlenstraße 65
12435 Berlin
+49 176 32827098
hello@numcamp.de
www.numcamp.com



Es hat sich viel getan auf dem Firmenareal der MB Stahltechnik in letzter Zeit. Nach einer siebenstelligen Finanzspritze präsentiert sich das Unternehmen modern und runderneuert.

Bild: xxxxxxxxxxx

Modernisierung der MB Stahltechnik abgeschlossen

Mehr als nur ein **neuer Anstrich**

In letzter Zeit hat sich einiges bei der MB Stahltechnik getan: Ein siebenstelliger Betrag wurde in den letzten Monaten in neue Maschinen, attraktivere Arbeitsplätze und mehr Arbeitssicherheit investiert. Der Stahlhandels- und Anarbeitungsbetrieb im bayerischen Selb präsentiert sich runderneuert und modern seinen Kunden.

Unweit der Auffahrt zur A93, nahe der tschechischen Grenze, bietet der Stahl-Fachhändler regionalen Handwerks- und Industriebetrieben eine breite Palette an Rohren, Profilen, Blechen und allen möglichen Sonderformen. Das Unternehmen verfügt über mehr als 5.000 m² Hallenfläche und rund 40 Beschäftigte. Seit der Übernahme des 2002 gegründeten Betriebs investierte die Firmengruppe Richard Köstner mit Hauptsitz in Neustadt an der Aisch umfassend in die Modernisierung des Maschinenparks und die Renovierung der Räume. Rund 1,2 Mio. € umfasst das Volumen der Maßnahmen, die nun abgeschlossen werden konnten.

Vom Standort Selb aus bedient die MB Stahltechnik GmbH gewerbliche Kunden, vorwiegend mittelständische Unternehmen, aus Oberfranken und der Oberpfalz. Neben der regionalen Versorgung ihrer Kunden fungiert die MB Stahltechnik GmbH als Zentrum für Brennschneiden innerhalb der Firmengruppe. Die Geschäftsleitung besteht aus Köstner-Vorstand Dr. Norbert Teltschik und Andreas Heilmann, der zugleich als Niederlassungsleiter fungiert.

Mit den neu angeschafften Brennschneid-, Strahl-, Entgratungs- und Schleifanlagen können die Stahl-Spezialisten ihrer Kundschaft noch mehr Qualität anbieten als bisher. Zur Erweiterung der Kapazitäten wurden zwei Brennschneidanlagen aus dem Köstner Stahlzentrum Plauen nach Selb umgesiedelt. Kunden profitierten zudem von der Einbindung des Betriebs in den Verbund mit den drei weiteren Stahlzentren in Bayern und Sachsen, so die Unternehmensgruppe.

Mehr Qualität für Kunden und Mitarbeiter

Qualitätsverbesserungen gibt es auch für die rund 40-köpfige Belegschaft. Reinigung und Neuanstrich der Gebäude innen wie außen, neue Maschinen, Ausstattung und Arbeitsmittel sowie organisatorische Maßnahmen und Schulungen haben die Arbeitsplätze attraktiver und sicherer gemacht.

Angesichts der im neuen Glanz strahlenden Niederlassung zeigt sich Dr. Norbert Teltschik, Vorstand der Richard Köstner AG, erleichtert über den erfolgreichen Abschluss dieses Projekts: „Die Sanierung der MB Stahltechnik GmbH und ihre Integration in unseren Leistungsverbund war keine leichte Aufgabe. Wir sind froh, dass wir jetzt sagen können: ‚Es ist gelungen.‘“

Zu guter Letzt wurden auch die Homepage des Unternehmens sowie das Firmen-Leitbild überarbeitet und modernisiert.

[KONTAKT]

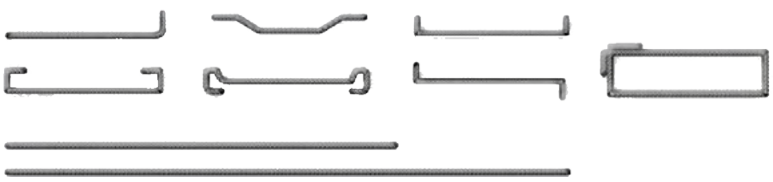
Richard Köstner AG
Karl-Eibl-Straße 44 + 48
91413 Neustadt/Aisch
+49 9161 668-0
www.koestner.de

PROGRESS GROUP



Betonstahl richten, schneiden und biegen





- Flexibel
- Effizient
- Wartungsarm

Die MSR 20-Linie mit raffiniertem Rotorrichtsystem ermöglicht zahlreiche Formen der Automatisierung.

Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen für die Bearbeitung großer Drahtdurchmesser vom Coil und einen schnellen Durchmesserwechsel.

www.progress-m.com



Bilder: Stahlo

Am Stahlo-Standort Gera befindet sich eine der größten Platinenschneidanlagen Europas – nun hat sich das Unternehmen „grünen“ Stahl von Salzgitter Flachstahl ab 2025 gesichert.

Partnering-Vereinbarung mit Salzgitter Flachstahl

Stahlo sichert sich „Green Steel“ ab 2025

Bereits seit 2021 bezieht Stahlo CO_2-reduzierten Stahl von Salzgitter Flachstahl und liefert diese an emissionsbewusste Kunden. Jetzt hat sich das Stahl-Service-Center, ein Unternehmen der Friedhelm Loh Group, SALCOS-Stahl ab Ende 2025 gesichert. Gemäß Stahlo-Klassifizierung erhalten Kunden damit Stähle der Emissionsklasse C+ bzw. B+ und können ihre Ziele zur weiteren CO_2-Optimierung ihrer Stahlbeschaffung für die nächsten Jahre erreichen.

Seit 2021 liefert Stahlo an seine Kunden Stähle auf Basis der sogenannten „Peine Elektrostahl-Route“ gemäß der Stahlo-Klassifizierung D+, d.h. mit deutlich abgesenktem CO_2-Footprint aus der Elektrostahlerzeugung. Dies entspricht einer Emissionseinsparung von über 60 % gegenüber der herkömmlichen Hochofenroute. Nun hat Stahlo mit Salzgitter Flachstahl eine Partnering-Vereinbarung geschlossen und sich die Verfügbarkeit von SALCOS (Salzgitter Low CO_2 Steelmaking)-Material ab voraussichtlich Ende 2025 gesichert.

„Unser Ziel ist es, unsere Kunden beim Erreichen ihrer CO_2-Optimierungen in der Stahlbeschaffung für die nächsten Jahre und bei der Erfüllung der vorgelagerten Scope 3-Anforderungen zu unterstützen.“

Oliver Sonst, Geschäftsführer von Stahlo



Kunden gehen Scope 3-Ziele an

„Sehr viele unserer Kunden verfolgen eine Dekarbonisierungs-Roadmap, die in den nächsten Jahren die Einsparungen in konsequenten Schritten beschreibt. Viele Kunden haben bereits in ihrem direkten Einflussbereich (Scope 1 + 2) wertvolle Fortschritte geplant und erzielt. Ein weiterer großer Hebel bei den Optimierungen der Fußabdrücke sind jedoch die vorgelagerten Emissionen. Hier sind die Vorlieferanten, z.B. für Stahl verantwortlich“, so Oliver Sonst, Geschäftsführer von Stahlo.

„Wir freuen uns deshalb sehr, unsere langjährige, vertrauensvolle Partnerschaft mit Salzgitter Flachstahl weiter auszubauen, und für unsere Kunden damit zukünftig ein zuverlässiger Lieferant für „Green Steel“ zu sein“, so Oliver Sonst weiter.

„Der Salzgitter-Konzern arbeitet eng mit Kunden und Partnern bei der Erreichung der Klimaziele zusammen – getreu unserer strategischen Mission Partnering for Transformation. Die Zusammenarbeit mit Stahlo ist ein weiterer Beleg dafür, dass die Kunden uns auf dem Weg hin zur grünen Stahlerzeugung folgen. Die Vielzahl unserer Partnering-Vereinbarungen zeigt, dass sich die Märkte für grü-

nen Stahl in unterschiedlichen Kundenbranchen weiter etablieren“, sagte Ulrich Grethe, Vorsitzender der Geschäftsführung Salzgitter Flachstahl GmbH.

Mit einem geringen eigenen CO_2-Fußabdruck von weniger als 3,6 kg CO_2 pro Tonne verarbeiteten Stahl unterstützt das Stahl-Service-Center dabei seine Kunden den Produkt Carbon Footprint (PCF) der bezogenen Stahlprodukte zu optimieren. Stahlo versorgt sowohl die Unternehmen der Friedhelm Loh Group wie Rittal als auch Kunden der verarbeitenden Industrie und der Automobilindustrie mit einem anspruchsvollen Flachstahlsortiment. Desweiteren planen Stahlo und Salzgitter Flachstahl die Wertstoffkette zu schließen. Stahlo könnte sortierte, reine Schrotte direkt zurück an Salzgitter Flachstahl liefern und den sogenannte „Closed Loops“ realisieren.

Vertrauen in „grüne“ Lieferketten

Um darüber hinaus das Vertrauen in das neue Ökosystem „grüner“ Lieferketten zu stärken, treibt Stahlo die Transparenz von Lieferketten und eine sichere Zertifikatsverwaltung weiter voran. „Als werksunabhängiges Stahl-Service-Center sind wir in einer idealen Position, den Bedarf an zuverlässiger Information zu bedienen“, sagt Oliver Sonst. Mit der Applikation „Steel Gate“, das auf der Euroblech 2022 vorgestellt wurde, bietet der Stahlexperte eine Lösung, wie sich ein CO_2-Tracking entlang der Stahllieferkette digital, transparent und vor allem sicher realisieren lässt. Zum Einsatz kommt dabei eine Blockchain-Technologie.

[KONTAKT]

Stahlo Stahlservice GmbH & Co. KG
Kasseler Straße 27
35683 Dillenburg
+49 2771 302-0
info@stahlo.de
www.stahlo.de

Salzgitter Flachstahl GmbH
Eisenhüttenstraße 99
38239 Salzgitter
+49 5341 21-01
flachstahl@salzgitter-ag.de
www.salzgitter-flachstahl.de

Neue Firmierung ist EHG Stahl.Metall Bad Oeynhausen

Stahlkontor Lingemann hat einen neuen Namen

Die Stahlkontor Lingemann GmbH mit Sitz im ostwestfälischen Bad Oeynhausen hat einen neuen Namen. Als Teil der EHG-Gruppe hat das Unternehmen zum 1. Januar 2023 umfirmiert in die EHG Stahl.Metall Bad Oeynhausen GmbH. Bereits 2018 war Stahlkontor Lingemann ein Teil der EHG-Gruppe geworden.

Damals hat Alleingesellschafter Lorenz Lingemann alle Anteile seiner in vierter Familiengeneration geführten Unternehmen Lingemann Stahlgroßhandel GmbH und Stahlkontor GmbH an die EHG-Gruppe mit Sitz in Dornbirn (Österreich) übertragen. „Mit der Umfirmierung haben wir auch unseren Außenauftritt angepasst. Mit neuem Logo sind wir nun auch visuell perfekt in die EHG-Gruppe eingebunden. Wie gewohnt bieten wir unseren Kunden ein breites Materialspektrum und umfangreiche Dienstleistungen in Logistik und Anarbeitung an – ganz getreu unserem Motto ‚Alles aus einer Hand‘“, so Geschäftsführer Detlef Schwer.

EHG ist eines der führenden Stahl- und Metallhandelsunternehmen in Europa. Das Traditionsunternehmen wurde 1963 gegründet und beliefert Kunden aus den Bereichen Industrie, Maschinen- und Anlagenbau, Gewerbe und Handel. Zu den Kunden zählen zahlreiche große Produktionsunternehmen sowie viele regionale und mittelständische Metallverarbeitungsbetriebe.

www.ehg-stahl.com

THOMAS eisen
Werkstoffhandel

Geschäftsführer Stahlhandel (m/w/d)

Ihre wesentlichen Aufgaben umfassen:
+ das Unternehmen strategisch und operativ zu führen
+ die Branchenentwicklung aktiv zu verfolgen und daraus Strategien für die Entwicklung des Unternehmens abzuleiten
+ der Einsatz moderner Führungsmethoden zur Förderung und Motivation unserer Mitarbeitenden
+ die offene Kommunikation nach innen und außen zu pflegen
+ das Reporting an die Gesellschafter

Ihr Profil:
+ mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung, im Stahl-/ Aluminiumhandel oder in stahlverarbeitenden Unternehmen. (gerne auch in der zweiten Führungsebene)
+ strategisches wirtschaftliches Denken und Handeln
+ organisatorische Fähigkeiten
+ gute kaufmännische Kenntnisse

Wenn Sie sich von dieser Position angesprochen fühlen, dann freuen wir uns auf Ihre erste telefonische Kontaktaufnahme mit unserem Geschäftsführer Herrn Esser +49 172 2726005.
Absolute Vertraulichkeit ist selbstverständlich und wird Ihnen ausdrücklich zugesichert.

Thomas-Eisenhandel GmbH, Holtorfer 27, 53229 Bonn
www.thomas-eisen.de

Datenschutzerklärung und Information zur Datenverarbeitung im Bewerbungsverfahren:
https://www.thomas-eisen.de/datenschutz

EMW und ArcelorMittal beschließen Kooperation zur Lieferung von CO_2-armem Stahl (von links nach rechts): Holger Latsch (Einkaufsleiter EMW Stahl Service GmbH), Rainer Böse (CMO Industry North, ArcelorMittal Europe – Flat Products), Beate Schäfer-Henrichs (Gesellschafterin Schäfer Werke), Jutta Schäfer-Hillenberg (Gesellschafterin Schäfer Werke), Michael Mockenhaupt (Geschäftsführer EMW Stahl Service GmbH), Markus Jansen (Senior Key Account Manager, ArcelorMittal Commercial Germany).



Bild: ArcelorMittal/EMW

EMW und ArcelorMittal beschließen engere Kooperation bei Dekarbonisierung

Lieferkette für emissionsarmen Stahl wird ausgebaut

Die EMW Stahl Service GmbH und ArcelorMittal wollen auf dem Weg Richtung Dekarbonisierung enger zusammenarbeiten. Der weltweit agierende Stahlhersteller wird dem Stahl-Service-Center aus Neunkirchen im Siegerland ab diesem Jahr emissionsarmen Stahl sowie Zertifikate für CO_2-Einsparungen liefern. EMW will bis 2030 klimaneutral in Scope 1 und 2 sein, ArcelorMittal strebt in Europa eine Reduzierung der CO_2-Emissionen um 35 % bis 2030 an, weltweit klimaneutrale Produktion will der Konzern bis 2050 erreichen.

Im Zuge ihrer Klimastrategien weiten die beiden Unternehmen 2023 ihre Partnerschaft aus. EMW erhält von ArcelorMittal Commercial Germany Stahl der Dachmarke XCarb® mit einem geringen Kohlenstoffanteil. XCarb-Stähle werden recycelt und erneuerbar auf Basis von Schrott (70 %) und erneuerbarem Strom (100 %) produziert. Der reduzierte CO_2-Fußabdruck ist mit einer offiziellen Umweltproduktdeklaration (EPD) bestätigt. Die CO_2-Emissionen pro Tonne Stahl betragen mit 797 kg pro Tonne Stahl nur noch rund ein Drittel im Vergleich zum gleichen Stahlprodukt, das konventionell im Hochofen mit 2,57 t CO_2 pro Tonne Stahl hergestellt wurde.

CO_2-armer Stahl hilft bei Scope-Zielen

ArcelorMittal biete EMW XCarb-Stahl in den gewünschten Mengen an und stelle auch die technische Unterstützung bereit, so der Konzern. EMW gibt den Stahl mit herstellungsbedingt eingespartem CO_2 an seine Kunden und Endverbraucher weiter.

„Unser eigenes ehrgeiziges Ziel ist die Klimaneutralität bis 2030. Dafür haben wir bereits zahlreiche Projekte und Aktivitäten in unserer Organisation gestartet. Ebenso wichtig in diesem Zusammenhang sind aber auch die Vereinbarungen mit unseren langjährigen Partnern wie ArcelorMittal zum Bezug von CO_2-armenStählen, um den vollständigen Scope abbilden zu kön-

[KONTAKT]

ArcelorMittal Germany Holding GmbH
Dradenaustr. 33
21129 Hamburg
https://germany.arcelormittal.com

EMW Stahl Service GmbH
Pfannenbergstraße 1
57290 Neunkirchen
+49 2735 787-02
info@emw-stahlservice.de
www.emw-stahlservice.de

nen“, sagt EMW-Geschäftsführer Michael Mockenhaupt.

Neben dem physisch gelieferten Stahl will EMW weiterhin Stahl mit XCarb Green-Steel-Zertifikaten von ArcelorMittal erwerben und damit die CO_2-Reduzierung nachweislich dokumentieren. Die CO_2-Minderung in diesen Zertifikaten beträgt 2,11 t CO_2 pro Tonne Stahl und stammt aus verschiedenen Projekten des Stahlkonzerns, die Emissionen der Hochöfen zu mindern. Die CO_2-Einsparungen werden auf einem zentralen Konto massenbilanziert und unabhängig verifiziert.

„Wir sehen ein höheres Kundeninteresse“

„Wir freuen uns über die Vereinbarung mit EMW und sehen generell ein erhöhtes Interesse unserer Kunden nach klimafreundlichen Produkten. Dank der XCarb Green-Steel-Zertifikate können die Kunden, die unsere Zertifikate erwerben, die CO_2-Einsparungen direkt in ihren Scope 3 einfließen lassen und so auch ihre Nachhaltigkeitsziele erreichen“, erklärt Jochen Grünewald, Managing Director von ArcelorMittal Commercial Germany.

Die EMW ist ein Stahl-Service-Center innerhalb der weltweit agierenden Schäfer-Gruppe und liefert Coils, Spaltbänder, Zuschnitte und Ronden an die stahlverarbeitende Industrie. Die Siegerländer stellen bereits heute ein Sortiment an CO_2-armen Stählen zur Verfügung.

Für seine Kunden in der weiterverarbeitenden Industrie nimmt EMW unter anderem Magnelis®-Flachstähle von ArcelorMittal ab, die beidseitig beschichtet besonders widerstandsfähig gegenüber Korrosion und vielseitig einsetzbar sind.

Überblick über Leistungen und Aktivitäten

EDE International mit eigenem Internetauftritt

Seit Ende 2022 ist der erste eigene Internetauftritt der EDE International (www.ede-international.com) online – eine aktuelle und informative Plattform, um mit internationalen Mitgliedern, Kooperationspartnern, Lieferanten und weiteren Interessenten in Kontakt zu kommen und zu bleiben. „Gute Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg im Verbundgruppengeschäft und dazu gehört auch ein ordentlicher und moderner Internetauftritt. Deshalb freue ich mich, dass wir diesen nun endlich als flankierendes Element einführen. Ich bin sicher, dass uns diese Art der Kommunikation in Zukunft helfen wird, Neuigkeiten schneller in den Markt zu transportieren“, betonte Annegret Franzen, Geschäftsführerin der EDE international AG.

www.ede-international.com

EHG STAHL.METALL

1963 2023

Wir liefern Lösungen.
www.ehg-stahl.com



EHG ist eines der führenden Stahl- und Metallhandelsunternehmen in Europa.
Gegenseitige Wertschätzung und das Miteinander sind die Basis unseres Erfolgs.

Bereichere unser Team als

Verkäufer*in

im kombinierten Innen-/Außendienst

EHG Standort Baienfurt / DE

Das sind deine Aufgaben
- Aktive Betreuung von Kunden
- Eigenständige Bearbeitung von Anfragen, Erstellung von Angeboten und Erfassung der Aufträge
- Kontrolle und Nachverfolgung von offenen Angeboten und Aufträgen, Lieferverfolgung
- Pflege der Kundendatenbank

Das bringst du mit
- Abgeschlossene kaufm. Ausbildung kombiniert mit mehrjähriger Berufserfahrung, idealerweise im technischen Umfeld, Stahl- oder Metallbranche
- Fundierte Kenntnisse im Umgang mit den gängigen MS-Office-Programmen
- Verhandlungsgeschick, Kommunikationstalent, Serviceorientierung

Das bieten wir dir
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Moderne Infrastruktur und Arbeitsplatzausstattung
- Firmen PKW
- Kollegiales Umfeld und sehr gutes Betriebsklima
- Gute Entwicklungsperspektiven
- Hohe Eigenverantwortung
- Mitarbeiter-Events

Bitte sende deine Bewerbungsunterlagen bevorzugt per E-Mail an:
wolfgang.prokein@ehg-stahl.com
Informationen über die Verwendung deiner Bewerbungsunterlagen findest du im Bereich Karriere auf unserer Webseite.

EHG Stahl.Metall Baienfurt GmbH
Gewerbegebiet Niederbiegen
Eisenbahnstrasse 6 | 88255 Baienfurt | Deutschland
T +49 751 88 87-0 | www.ehg-stahl.com

studiowacker.com BAI 01-2023



SSAB hat mit Armox einen Sicherheitsstahl im Programm, der für wehrtechnische Anwendungen in Frage kommt. Doch auch der zivile Bereich in der Sicherheits- und Schutztechnik ist für Abraservice interessant.

Bild: Abraservice Deutschland GmbH

Abraservice Deutschland erhält Q3-Zertifizierung

Bereit für **Sicherheitstechnik-Lieferungen**

Mit der Herstellerqualifikation nach DIN 2303 – bekannt auch als Q3-Zertifizierung – erfüllt die Abraservice Deutschland GmbH nun alle Qualitätsanforderungen zur Herstellung und Instandsetzung von wehrtechnischen Produkten für die Bundeswehr. Das in Düsseldorf ansässige Unternehmen gehört zum SSAB-Konzern und hat damit umfassenden Zugriff auf wehrtechnisch relevante Sicherheitsstähle.

„Wir sehen unser Angebot primär als Ergänzung im Verbund mit anderen Unternehmen, die Hauptauftragnehmer sind“, sagt Generalmanager Ulrich Neidert. Als Marktbegleiter mit der größten Fertigungstiefe aller europäischen Abraservice-Betriebe beherrsche Abraservice Deutschland alle Abläufe, wie Schweißen, Zuschnitt und Verformen zur Fertigung wehrtechnischer Produkte im Bereich passiver Schutz.

„Eigentlich sind wir schon seit Jahrzehnten, beispielsweise im Bereich von Schutzauskleidungen oder Aufpanzerungen für die Stahl-, Kohle- und Gewinnungsindustrie unterwegs“, so Neidert weiter. „Die Herstellung und das Handling von schwersten Bauteilen ist nichts Neues für uns. Bisher nur im zivilen Bereich unterwegs, ist die Zertifizierung für wehrtechnische Güter doch nur ein logischer Schritt. Der zivile Bereich in der Sicherheits- und Schutztechnik ist für uns auch sehr interessant. Ich denke da an die Zulieferung von sicherheitstechnischen Komponenten für Fahrzeuge oder in der Gebäudesicherung, öffentlich wie privat.“

SSAB berät zur richtigen Anwendung

Sicherheitstechnische Anwendungen sind allerdings kein ganz einfaches Anwendungsgebiet. Gerade im zivilen Bereich seien eingehende Analysen und eine durchdachte Konzeptionierung bei bestehenden Gebäude unverzichtbar. Als Hersteller von Sicherheitsstahl hat der schwedische Mutterkonzern SSAB hier ein breites Knowhow – und führt in diesem Zusammenhang auch Beratungen durch. „Was nützt schusssicheres Glas im Fenster eines Gebäudes, wenn der Rahmen zu schwach dimensioniert ist und im Schutzfall gleich versagt oder wenn die Gebäudewand daneben aus Leichtbaumaterialien besteht“, nennt Neidert nur ein Beispiel.

„Im Gebäudesektor, gerade im Bestand, wie auch bei Fahrzeugen muss das gesamte Sicherheitskonzept einer Analyse unterzogen werden, dem dann ein durchdachtes Konzept folgen muss. Das gilt auch bei der Dimensionierung der eingesetzten Schutzmaterialien,“ ergänzt Ludger Weichert, Manager bei SSAB und für den Bereich Sicherheitsstahl zuständig.

[KONTAKT]

Abraservice
Deutschland GmbH
Ronsdorfer Str. 24
40233 Düsseldorf
+ 49 211 99550-0
a.deutschland@
abraservice.com
www.abraservice.com



„In Verbindung mit der Stender Brennschneidtechnik werden sich im Gruppenverbund neue Möglichkeiten ergeben. Beide Unternehmen agieren aber auch in Zukunft eigenständig am Markt“.

Thorsten Flasch, Geschäftsführer APS Brennschneidtechnik und Stender Brennschneidtechnik

Caristo hat seine Beteiligung im Bereich Metallbearbeitung **in der norddeutschen Region ausgebaut.**

Stärkung der Stender Brennschneidtechnik

Caristo übernimmt **APS Brennschneidtechnik**

Die mittelständische Beteiligungsholding Caristo Management GmbH (Caristo) hat die Aktivitäten der Stender Brennschneidtechnik GmbH mit der Akquisition der APS Innovative Brennschneidtechnik GmbH (APS) weiter verstärkt. Nach dem Erwerb der Stender Brennschneidtechnik GmbH im Jahr 2021 ist dies die zweite Beteiligung der Caristo an einem Brennbetrieb in Norddeutschland.

Der 2003 gegründete Spezialist für Autogen- und Plasmabrennteile gehörte seit 2011 zur Spaeter-Gruppe, einem der größten Stahlhändler Deutschlands mit Hauptsitz in Duisburg. Am Standort in Lüttow-Valluhn mit rd. 3.600 m² Hallenfläche mit rd. 30 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rd. 7 Mio. € erhalten Kunden eine individuelle Beratung und Stahlbearbeitung in den Bereichen Autogen und Plasma. Vom verkehrstechnisch günstig an der A24 gelegenen Standort beliefert das Unternehmen Industriekunden in der Metropolregion Hamburg sowie in Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein und Niedersachsen.

„APS verfügt über eine starke regionale Marktposition im Bereich der Autogen- und Plasmabearbeitung. Ich freue mich, ein leistungsfähiges Team an einem neuen Standort führen zu dürfen. Auch in Verbindung mit Stender Brennschneidtechnik werden sich im Gruppenverbund neue Möglichkeiten ergeben. Allerdings ist uns wichtig, dass beide Unternehmen auch in Zukunft eigenständig am Markt positioniert sind und unabhängig agieren“, führt Thorsten Flasch als neuer Geschäftsführer der APS aus und ergänzt: „Wir freuen uns auch weiterhin auf die gemeinschaftliche Zusammenarbeit mit der Spaeter-Gruppe.“

Bereich Metallbearbeitung- und handel soll weiter wachsen

„Als langfristig ausgerichtete und mit Norddeutschland eng verbundene Beteiligungsholding freut es uns besonders, wenn wir in etablierte Unternehmen aus unserer Region investieren können. Gemeinsam mit den handelnden Personen vor Ort wollen wir auf Vorhandenem aufsetzen und die nächsten Wachstumsschritte gemeinsam gestalten. Durch den Zukauf wächst die Metallsparte von Caristo nach drei Jahren auf über 100 Mitarbeiter und einen Umsatz von mehr als 50 Mio. €. Im Verbund werden sich Vorteile für unsere Beteiligungen und unsere Kunden ergeben.

Den Ausbau unserer Gruppe möchten wir auch in Zukunft aktiv durch ein organisches und anorganisches Wachstum vorantreiben und freuen uns auf weitere Optionen in den Bereichen Metallbearbeitung und -handel“, so Dr. David Mbonimana, Geschäftsführer der Caristo, der sich eine erfolgreiche Fortsetzung der Investitionsphilosophie freut.

[KONTAKT]

Caristo Management GmbH
Burchardstraße 8
20095 Hamburg
+49 40 3688086-71
bianca.windt@
Caristo-management.de
www.caristo-management.de

APS Innovative Brennschneidtechnik GmbH
Alte Grenze 2
19246 Valluhn
+49 38851 559-0
info@aps-brennzuschnitte.de
www.aps-brennzuschnitte.de

Stender Brennschneidtechnik GmbH
Kaddenbusch 10
25578 Dägeling
+49 4821 8984-0
info@stender-brennschneidtechnik.de
www.stender-brennschneidtechnik.de



Fokus auf Digitalisierungsstrategie

Nordwest strukturiert IT & E-Business neu

Die Nordwest Handel AG stellt ihren Geschäftsbereich IT & E-Business neu auf. Um den unterschiedlichen Aufgabenstellungen fokussierter begegnen zu können, unterscheidet das Dortmunder Verbundunternehmen künftig interne und externe IT. So sollen die Prozesse innerhalb der Gruppe und im Hinblick auf die digitalen Services für die Fachhandels- und Lieferantenpartner entwickelt und weiter ausgebaut werden, teilte Nordwest mit.

Die Digitalisierung ist ein strategischer Wettbewerbsfaktor sowohl für die Fachgroßhändler als auch für die Hersteller, die sich der Nordwest Handel AG als Partner angeschlossen haben. Im Geschäftsbereich IT & E-Business habe man bereits eine Vielzahl komplexer Projekte realisiert, für die man in Zukunft ein noch größeres Wachstumspotenzial ausschöpfen will. In Folge hat sich das Unternehmen dazu entschieden, den Geschäftsbereich zu splitten.

Externe Dienstleistungen von eShop bis EDI

Aus der ehemaligen IT & E-Business-Abteilung gehen nunmehr zwei neue Geschäftsbereiche hervor: Martin Reinke, langjähriger Geschäftsbereichsleiter IT & E-Business, wird einen Teil seines bisherigen Verantwortungsbereiches in den neu geschaffenen Geschäftsbereich IT & Prozessmanagement übergeben.

Er verantwortet damit seit Mitte November mit seinem rund 70-köpfigen Team als Geschäftsbereichsleiter Digitale Services & E-Business alle externen Dienstleistungen und Konzepte für die Fachhandels- und Lieferantenpartner. Dazu zählen im digitalen Vertrieb das Online-Vertriebskonzept eSHOP mit der Option der Vernetzung zu Endkundensystemen, umfangreiche Beratungsdienstleistungen, die komplette Datenlogistik mit dem Artikeldatenmanagement via DataConnect, die digitale Vernetzung von Prozessen mit dem EDI-Clearing-Center als Partnerbörse für Lieferanten und Fachhandelspartner sowie die Weiterentwicklung von digitalen Tools wie Meine-Wartung und dem N.I.S.-Extranet.

Erfahrener IT-Experte fürs Prozessmanagement

Der neue Geschäftsbereich IT & Prozessmanagement wird seit Mitte November von Dipl.-Ökonom Christian Schepermann geleitet. Der 55-Jährige bringt über 20 Jahre Erfahrung aus dem IT-Management mit Fokus auf SAP-Anwendungsentwicklung mit, unter anderem bei Unternehmen wie der Grohe AG und der Hella Corporate Center GmbH. Aufgrund seiner fundierten Kenntnisse, ganze ERP-Landschaften zu erneuern, versteht sich Christian Schepermann bestens auf weltweite Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung. Die ERP-Weiterentwicklung auf SAP-Basis im Bereich Finanzen, Logistik und Vertrieb stellt dabei einen seiner Aufgabenschwerpunkte bei Nordwest dar.



Bild: Nordwest

Verantwortung aufgeteilt: Christian Schepermann (links) ist neuer Geschäftsbereichsleiter IT & Prozessmanagement und Martin Reinke (rechts) ist Geschäftsbereichsleiter Digitale Services & E-Business in der Nordwest-Verbundgruppe.

[KONTAKT]

Nordwest Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund
+49 231 2222-3001
www.nordwest.com



Bild: Kloeckner & Co

Von links nach rechts: Georg Caspari (Siemens AG, Supply Chain Management), Tanja Jacobs (Nexigen Sales), Elmar Reuter (CEO Alpha Verteilertechnik GmbH), Francois-David Martino (CEO Becker Stahl-Service), Jens Alexander Stapel (CFO Alpha Verteilertechnik GmbH), Stefan Babl (Einkaufsleiter Alpha Verteilertechnik GmbH)

40 t verzinkte Bleche

Klöckner & Co liefert grünen Stahl an Siemens

Klöckner & Co hat im Dezember eine erste Tranche CO_2-reduzierten Stahl („grüner Stahl“) an Siemens übergeben. Insgesamt hat das Unternehmen über seine Tochtergesellschaft Becker Stahl-Service rund 40 t grünen Stahl an zwei Siemens-Werke in Frankfurt und Cham ausgeliefert. Die offizielle Übergabe der ersten Mengen erfolgte kurz vor Weihnachten bei der Siemens-Tochtergesellschaft, Alpha Verteilertechnik, in Cham. Bei diesem Stahl handelt es sich um verzinktes Stahlblech, das Siemens Smart Infrastructure in der Herstellung von Schaltanlagen und Energieverteilern testen wird. Die gelieferten Stahlprodukte entsprechen den beiden nachhaltigsten Kategorien „PRO“ und „PRIME“ in der von Klöckner & Co entwickelten Nexigen®-Kategorisierung für grünen Stahl. Damit lagen die CO_2-Emissionen bei der Herstellung im Vergleich zur konventionellen Stahlproduktion um über 80 % niedriger.

https://shop.kloeckner.de

thyssenkrupp Materials Services

Online-Marktplatz SteelBuy gestartet

Der neue Online Marktplatz SteelBuy, ein Corporate Venture von thyssenkrupp Materials Services, ist in Großbritannien mit dem Ziel an den Start gegangen, den klassischen Handel mit Industriemetallen zu revolutionieren. Die End-to-End-Handelsplattform zielt vor allem auf Überbestände ab und zeichnet sich dadurch aus, dass sie Käufer und Verkäufer anonymisiert, den Aufwand für den Abschluss von Geschäften verringert, Zahlungen und Logistik verwaltet und Verkäufern rund um die Uhr Zugang zu einem globalen Markt bietet. Damit adressiere die Plattform Aspekte, die bisher Hindernisse im Handel dargestellt haben, so das Unternehmen.

„Die Notwendigkeit für Verkäufer, ihre Konkurrenten über Überbestände im Unklaren zu lassen, sowie der Aufwand für die Suche nach Käufern sind die Ursachen für Probleme auf dem Markt. Diese werden durch die traditionellen Methoden des Metallhandels noch verschärft. Das Ergebnis ist, dass es schwierig für Käufer ist, diese Bestände zu finden sowie für Verkäufer, die entsprechenden Käufer zu identifizieren. SteelBuy löst dieses Problem und bringt die Parteien zusammen“, so Terry Sargeant, CEO von SteelBuy.

https://steel-buy.com

Stärkung der digitalen Lieferketten

thyssenkrupp Materials Services kauft Westphalia DataLab

thyssenkrupp Materials Services hat zum Ende des vergangenen Jahres das Datenanalyse- und Data Science-Unternehmen Westphalia DataLab GmbH erworben. Mit dem Kauf verspricht sich der Werkstoffhändler und -Dienstleister, die eigene Expertise im Bereich digitaler Supply Chain Services zu stärken sowie die Entwicklung konkreter Lösungen zu beschleunigen. „Das Potenzial für digitale Lösungen, um Lieferketten resilienter zu gestalten und CO_2-Emissionen zu senken, ist riesig. Vor dem Hintergrund des dynamischen Marktumfelds setzen wir hier Schwerpunkte für Innovationen und eröffnen uns neue Geschäftsfelder“, so Ilse Henne, Chief Transformation Officer von thyssenkrupp Materials Services.

Hierzu werden beispielsweise Prognoselösungen eingesetzt, die es ermöglichen, mithilfe von Datenanalyse entlang der Lieferkette den Servicelevel für Kunden zu verbessern und ihre Lagerbestände zu reduzieren. Ein Projekt in diesem Bereich ist die auf Künstlicher Intelligenz basierende Lösung pacemaker, die aktuell von thyssenkrupp Materials weiterentwickelt wird. Mit der Akquisition der Westphalia DataLab GmbH sollen die Produktreife und Markteinführung von pacemaker noch stärker vorangetrieben werden. Das Unternehmen bringt dabei hochqualifizierte Mitarbeiter mit, die über eine hohe Expertise bei der Validierung, Implementierung und Skalierung von vorausschauenden KI- und Data Science-Projekten verfügen.

Die Westphalia DataLab GmbH wurde 2017 in Münster gegründet und bietet ihren Kunden Beratung- und Entwicklungsdienstleistungen im Bereich Data Science an. 2020 hat das Unternehmen den Deutschen Künstlichen Intelligenz-Preis gewonnen.

www.thyssenkrupp-materials-services.com



Resourex – Tradingtool für Stahl und andere Metalle

Hochautomatisiert **am Spotmarkt handeln**

Wer im Stahlhandel tätig ist kennt das oft umständliche Prozedere, Angebote oder Anfragen auszuschicken: Excel-Listen werden erstellt, an potenzielle Kunden ausgesandt, dann heißt es abwarten, bis die Angebote wieder zurückkommen – worauf oft weitere Bearbeitungsschleifen folgen. Dieser Prozess ist aufwändig und nicht sehr effizient. Die Handelsplattform Resourex hat ein Tool entwickelt, das diese Abläufe um ein Vielfaches effizienter gestaltet, verspricht das Unternehmen.

Immer noch sind Angebots- und Anfrageprozesse häufig von vielen manuellen Arbeitsschritten begleitet – auch im Stahl- und Metallhandel. Schon die Angebote und Anfragen mit Excel zu erstellen ist langwierig, die rücklaufenden Antworten müssen überprüft und verglichen werden. Ist man mit dem Gegenangebot nicht zufrieden, werden neue Angebote erstellt und an die betreffenden Kunden ausgeschickt. Es kann auch passieren, dass man mit den erhaltenen Angeboten nicht zufrieden ist, es keinen Sinn macht, erneut ein Gegenangebot zu schreiben.

Andere Kunden, von denen noch keine Rückmeldung erfolgte, werden ganz aus dem Versandweg herausgenommen und angerufen – oder einfach ausgelassen. Unter dem Strich heißt das: optimale Ergebnis werden möglicherweise nicht erzielt. Die österreichische Handelsplattform Resourex hat – mit viel Feedback aus der Stahlhandelspraxis – für diese Abläufe ein Tool entwickelt, das einerseits komplexe Prozesse verarbeitet und automatisiert, in der Handhabung aber dennoch schlicht aufgebaut. Wie es funktioniert, zeigt das folgende Beispiel:

① Man wählt im eigenen ERP-System die Materialien aus, die ge- oder verkauft werden sollen, bestimmt die Dauer des Verkaufsangebots oder der Kaufanfrage und wählt über „Handelskreise“ aus, an wen angeboten bzw. wer angefragt werden soll.
② Man wartet die Angebotsdauer ab oder entscheidet sich schon während der Laufzeit für ein Angebot.
③ Aus den vorliegenden Angeboten erstellt ein Algorithmus automatisch einen Vorschlag, welches die beste Kombination aus Best-Anbieter und optimierter Lkw-Füllung ist. Für diesen Weg haben sich bereits einige Unternehmen entschieden und eine Schnittelle zu Resourex aufgebaut. Vorteile dieser Schnittstelle sind

- ein reduzierter manueller Aufwand,
- optimierte Preise bei Verkäufen und Käufen von Material,
- ein automatisierter Prozess, der Mitarbeiter entlastet, um sich auf wesentliche Aufgaben wie z.B. Kundenbeziehungen konzentrieren zu können.

Man kann selbst wählen an welchen Handelskreis die platzierten Orders angeboten werden. Es können schnell zusätzliche Käufer/Verkäu-

[KONTAKT]

Resourex GmbH
Hegelgasse 21/5
1010 Wien
Österreich
office@resourex.com
www.resourex.com

fer erreicht werden. Resourex kann auch ohne Schnittstelle genutzt werden, dabei werden Orders in Excel eingetragen und mittels CSV-Datei in das Tool importiert. Selbst dieser Weg erspare viel Zeit und verringere die Fehlerquellen, so das Unternehmen.

Automatisierung bis zum Lieferschein

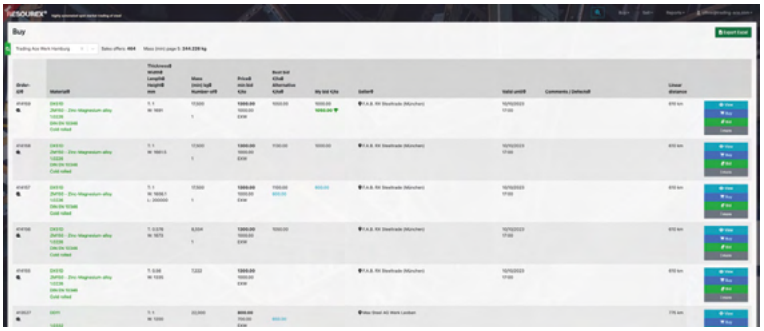
Die Automatisierung durch Anbindung von Resourex über flexible Schnittstellen wurde bereits sowohl für Verkaufsangebote als auch für Kaufanfragen implementiert. Dies ist bereits bei namhaften Kunden von Resourex im Einsatz. Dabei werden die Daten nach der SAP-Freigabe direkt in das Trading-Tool importiert.

Möglich ist zum Beispiel – neben einer Reihe anderer Optionen – den Weg einer Auktion zu wählen. Sie läuft bis zum gewünschten Datum, anschließend müssen die platzierten Orders mit Geboten nur noch an die Bieter vergeben werden. Dabei hilft ein Algorithmus, der User kann jedoch nach Belieben eingreifen.

Die Automatisierung führe mittlerweile so weit, so Resourex, dass nach dem Abschluss auch die Lieferscheine automatisch generiert werden können. Nutzer haben ab der Freigabe bis zur Vergabe keinen Aufwand mit Listen oder sonstigen zeitraubenden Aufgaben, so das Unternehmen.

> „Wir sind stolz, dass wir mittlerweile neben einem zusätzlichen, schnellen Vertriebsweg so viel mehr bieten können. Unser Spotmarkt-Tradingtool bringt echte Effizienzgewinne durch Digitalisierung. Dabei arbeiten wir schon an den nächsten, besseren Features für unsere Nutzer."
>
> **Markus Janovsky,**
> CEO von Resourex





Bilder: Resourex

Mit dem Tool von Resourex können die Kauf- und Verkaufsprozesse im Stahlhandel deutlich effizienter werden.

Fazit

Angebote und Anfragen können mit Resourex enorm einfach und flexibel erstellt werden, wobei nicht nur Zeit, sondern auch Ressourcen eingespart werden. Mitarbeiter müssen sich nicht mehr mit umständlichen Listen quälen, sondern sie können sich anderen Tätigkeiten widmen, etwa der Kundenbetreuung. Bei einem großen Kunden wurde so ein der raren Fachkräfte fast gänzlich für andere Aufgabe freigespielt. Die eigene Reichweite kann so ohne Aufwand und ohne zusätzlichen Außendienst erweitert werden. Zudem können Positionen mit dem von Resourex entwickelten Algorithmus effizient nach Belieben des Users verteilt werden. Zusätzlich kann auch live gehandelt werden, das Abwarten von Fristen ist nicht notwendig, so Resourex.





Bild: National Material of Mexico

Position in Nordamerika gestärkt

Klöckner & Co erwirbt **National Material of Mexico**

Klöckner & Co hat die Übernahme von National Material of Mexico („NMM“) mit zehn Standorten in ganz Mexiko über seine US-Tochtergesellschaft Kloeckner Metals Corporation (KMC) vereinbart. NMM ist ein führendes unabhängiges Service-Center-Unternehmen sowie Anbieter von Werkstoffen für die Automobilindustrie und andere industrielle Endmärkte in Nordamerika. KMC erhöht durch die Akquisition seine Präsenz in Mexiko deutlich und stärkt seine Position in einer Region, in der die bedeutendsten Automobil- und Industriekunden ansässig sind.

NMM wurde 1999 gegründet und beliefert als ein führendes unabhängiges Stahl-Service-Unternehmen und Anbieter von Stahl, Elektroband, Aluminium und Edelstahl den Automobilsektor und weitere industrielle Endmärkte in Nordamerika. Das Unternehmen mit Sitz in Monterrey hat zehn Standorte in ganz Mexiko. Das Leistungsportfolio von NMM in der Anarbeitung umfasst unter anderem Schlitzen, Ablängen, Richten, Multistanzen, konfiguriertes Stanzen und Kernbearbeitung. Nach Abschluss der Transaktion wird NMM unter der „Kloeckner Metals“-Marke positioniert.

Management-Team bleibt an Bord

Das erfahrene Managementteam, bestehend aus Carl Grobien, President von National Material of Mexico, und Steve Badyna, Vice President National Material Electrical, wird den Unternehmen zufolge an Bord bleiben. NMM beschäftigt in der aktuellen Unternehmensaufstellung rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von rund 610 Mio. USD. Der Erwerb von NMM ermöglicht es, dass Kunden zukünftig Stahl, Elektroband, Aluminium und Edelstahl direkt vor Ort in Mexiko kaufen können.

Die Parteien haben sich auf einen Kaufpreis von 340 Mio. US-Dollar geeinigt. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der notwendigen kartellrechtlichen Genehmigungen und wird noch vor dem Sommer 2023 erwartet.

Da sich die beiden Unternehmen insbesondere bei der regionalen Abdeckung, den Kundensegmenten und mit Blick auf die starke Position von NMM im Automobilsektor hervorragend ergänzten, sei der Zusammenschluss ein logischer Schritt für beide Unternehmen.

Wachstum im Automobilmarkt erwartet

Mexiko ist mit seiner Nähe zu den USA und dem hochqualifizierten Arbeitsmarkt vor Ort einer überaus attraktiver Standort. Alle bedeutenden Automobilkonzerne der Welt produzieren in dem Land und es wird erwartet, dass die Zahl der dort hergestellten Fahrzeuge in Zukunft erheblich steigen wird, so der Konzern. Gleichzeitig stockten Automobilhersteller ihre Lagerbestände wieder auf, um die aufgestaute Nachfrage im Privatkundengeschäft und die zyklische Flottenerneuerung bei Firmenkun-

[KONTAKT]

Klöckner & Co SE
Am Silberpalais 1
47057 Duisburg
+49 203 307-0
info@kloeckner.com
www.kloeckner.com

„Die Übernahme von National Material of Mexico verdeutlicht unsere Fokussierung auf nachhaltiges Wachstum und ist für uns von großer strategischer Bedeutung. Sie wird unsere führende Position in der Stahl- und Metalldistribution sowie im Stahl-Service-Geschäft in Nordamerika stärken“.

Guido Kerkhoff, Vorsitzender des Vorstands der Klöckner & Co SE



den in den kommenden Jahren bedienen zu können. Gestützt werde der positive Ausblick durch die schnell wachsende Nachfrage nach Elektrofahrzeugen, die innerhalb des Automobilmarkts eine zukunftssichere Nische darstellten.

Die Akquisition von NMM biete KMC außerdem eine Eintrittsmöglichkeit in den exklusiven Markt für Elektroband, den NMM bereits mit großem Wachstumspotential bedient, und für den es Management-Expertise sowie wertvolles Know-how aufgebaut hat. Dadurch kann KMC seinen Kunden künftig einen besseren Zugang zu Elektroband bieten – einem weichen, magnetischen Material, das zum Beispiel bei Pkw-Elektromotoren und Transformatoren zum Einsatz kommt. Darüber hinaus werden auch das Service-Center-Geschäft und die Stahlverarbeitungskompetenz von NMM das gemeinsame Angebot stärken. Das kombinierte Unternehmen deckt mit insgesamt 55 Standorten und 2.600 Beschäftigten alle relevanten Regionen der USA und Mexikos auf breiter Basis ab.

„National Material of Mexico passt sehr gut zu unserer Strategie und ist der ideale Partner für künftiges Wachstum von Kloeckner Metals Corporation. Unsere Kunden werden von dieser Transaktion nachhaltig profitieren – unter anderem durch einen besseren Zugang zu Elektroband, um die wachsenden Investitionen in erneuerbare Energien und die steigende Nachfrage nach E-Mobilität in Nordamerika zu unterstützen. Wir freuen uns außerordentlich darauf, unser Produkt- und Serviceangebot gemeinsam mit NMM weiterzuentwickeln“, sagte John Ganem, CEO der Kloeckner Metals Corporation.







David Balzer, Dr. Ralf von Briel, Helmut Ernst, Dr. Steffen Lehmann, Kai Lehmann und Christoph Bogler (von links nach rechts)

Bild: Gebr. Lotter KG

„Mit dem Unternehmen C. A. Weber haben wir einen regional bekannten und anerkannten Partner gefunden, mit dem wir gemeinsam ein noch besseres Angebot für Kunden in der Region Rhein-Main-Nahe und Rheinland-Pfalz bieten können".

Helmut Ernst, persönlich haftender Gesellschafter der Gebr. Lotter KG

C. A. Weber Eisenhandel und Lotter-Unternehmensgruppe

Marktposition weiter ausgebaut

Die C. A. Weber Eisenhandels GmbH und die Lotter-Unternehmensgruppe arbeiten künftig enger zusammen. Mit Jahresstart 2023 hat C. A. Weber ihr Betonstahl- und Walzstahlgeschäft in das neu gegründete Gemeinschaftsunternehmen Weber Stahlhandel GmbH eingebracht, das Teil der Lotter-Unternehmensgruppe ist. Am neuen Unternehmen sind die Weber-Gesellschafter und die Gebr. Lotter KG jeweils zur Hälfte beteiligt. Ziel der Zusammenarbeit ist der weitere Ausbau der Marktstellung von Lotter Betonstahl im Rhein-Main-Nahe-Gebiet und im nördlichen Rheinland-Pfalz.

Um kleinere und mittlere Bauunternehmen in der Region ortsnah noch besser bedienen zu können, haben sich die C. A. Weber Eisenhandels-GmbH und die Lotter-Unternehmensgruppe zu einer engeren Zusammenarbeit entschlossen. Die neu gegründete Weber Stahlhandel GmbH baut dazu ein umfangreiches Sortiment aus Form- und Stabstahl, Röhren und Blechen sowie nichtrostenden Stählen auf – mit hoher Anarbeitungstiefe und verläßlicher Kundendienstleistung für Stahlbau- und Schlosserkunden, so die Lotter-Unternehmensgruppe. Industriekunden stehe ergänzend das gesamte Lotter-Netzwerk mit umfangreichen Anarbeitungsmöglichkeiten bei Qualitäts- und Edelbaustählen zur Verfügung.

Neue Produktionshalle im Bau

Als neuer Standort für das Unternehmen entsteht in Rüdesheim (Kreis Bad Kreuznach) aktuell auf einem 23.400 m² großen Grundstück ein Neubau, der 2023 bezogen werden soll. In Zusammenarbeit mit dem Generalunternehmer Goldbeck werden dort eine knapp 8.000 m² große Produktionshalle, eine 700 m² große Lagerhalle sowie eine Bauelemente-Ausstellung und ein mehrstöckiges Bürogebäude errichtet.

„Der Geschäftsbereich Bauelemente wird sich in der bewährten Konstellation am neuen Standort noch breiter für unsere Kunden aufstellen, unter anderem mit einer ‚Tore & Türen Erlebniswelt' auf mehreren hundert Quadratmetern Ausstellungsfläche", so Geschäftsführer Dr. Steffen Lehmann.

[KONTAKT]

Gebr. Lotter KG
Waldäcker 15
71631 Ludwigsburg
+49 7141 406–0
info@lotter.de
www.lotter.de

Carl Aug. Weber Eisenhandels GmbH
Nikolaus-Otto-Str. 10
55543 Bad Kreuznach
+49 671 83602-0
info@c-a-weber.de
https://c-a-weber.de

„Durch Lotter haben wir einen idealen Partner für den weiteren Ausbau unserer Marktaktivitäten in unserer Region gefunden. Durch unsere regionale Marktkenntnis und das erweiterte Sortiment von Lotter können wir unseren Kunden im Beton- und Walzstahl noch bessere Leistungen bieten“, erklären David Balzer und Christoph Bogler, die Geschäftsführer der neuen Weber Stahlhandel GmbH. „Mit der EDV-technischen Integration in die Lotter-Gruppe und der vertieften Zusammenarbeit mit den Stahlwerken erschließt sich unser Unternehmen stabile Zukunftsaussichten in einem sich turbulent entwickelnden Markt“, merkte Kai Lehmann, ebenfalls Geschäftsführer der neuen Weber Stahlhandel GmbH an.

In die neue Stahlhandelsgesellschaft wurden die bisher bei C. A. Weber tätigen Mitarbeiter übernommen. Der Handel und die Montage von Bauelementen mit Schwerpunkt auf Toren und Türen für Privat- und Geschäftskunden sowie Industrie und das Grundstück und der Neubau in Rüdesheim verbleiben im Besitz der C. A. Weber Eisenhandels GmbH.

INFO Über C. A. Weber Eisenhandels-GmbH

Die C. A. Weber Eisenhandels-GmbH, die sich seit ihrer Gründung im Jahr 1883 in nun sechster Generation in Familienbesitz befindet, ist traditionell einer der führenden Stahl-/Bauelemente- und Zaunanlagen-Händler in der Region Rhein-Main-Nahe und Rheinland-Pfalz. Das Unternehmen beschäftigt rund 75 Mitarbeitende, die u. a. mehr als 15.000 t Stahl im Jahr ankaufen, bearbeiten und vertreiben. Auch im Geschäftsbereich Bauelemente konnte sich Weber eine starke Marktposition als einer der größten Hörmann Händler in Rheinland-Pfalz aufbauen.

INFO Über die Lotter-Unternehmensgruppe

Die 1840 in Ludwigsburg gegründete Lotter-Unternehmensgruppe beschäftigt heute an mehr als 50 Standorten in Deutschland rund 2.000 Mitarbeiter. Im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschaftete sie einen Umsatz von mehr als 900 Mio. €. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt im Großhandel mit Betonstahl und anderen Walzwerkserzeugnissen, mit denen in den vergangenen Jahren mehr als die Hälfte des Umsatzes erzielt wurde. Zudem sind die vom Bauhandwerk benötigten Güter der Eisenwaren, der Haustechnik und der Bodenbeläge sowie Flüssiggas wichtige Bestandteile des breiten Großhandelssortiments.

EMW und Salzgitter-Konzern kooperieren

Künftige Lieferung von „grünem“ Stahl vereinbart

Die EMW Stahl Service GmbH und Salzgitter Flachstahl haben eine Übereinkunft über die Lieferung einer festgelegten Menge „grünen“ Stahls geschlossen. Eine erste Lieferung soll nach der erfolgreichen Umstellung auf eine CO_2-arme Stahlproduktion erfolgen, teilte das Stahl-Service-Center der Schaefer-Gruppe mit.

„Als eines der größten unabhängigen Stahl-Service-Center freuen wir uns über die Liefervereinbarung mit unserem langjährigen Partner Salzgitter Flachstahl GmbH. Sie ist für uns ein wichtiger Schritt, um unser Produktportfolio im Bereich CO_2-reduzierten Stahls zu erweitern. Neben unseren eigenen zahlreichen Maßnahmen ist dies ein weiterer Baustein hin zu mehr Nachhaltigkeit. Denn wir als Schäfer Werke-Gruppe, zu der die EMW gehört, haben uns selbst das Ziel der Klimaneutralität bis 2030 gesetzt“, so Michael Mockenhaupt, Geschäftsführer der EMW.

DRÖSSER.STAHL



BANDBLECHE
gebeizt & gefettet

Für höchste Ansprüche.
Jetzt bis 20 mm Dicke!

Güten & Stärken
- S235JR (S235JRG2)
  3,00 – 20,00 mm
- DD11 (StW22)
  4,00 – 10,00 mm
- S355 MC
  2,00 – 20,00 mm

Formate
- 1.000 mm x 2.000 mm
- 1.250 mm x 2.500 mm
- 1.500 mm x 3.000 mm

Logistik

Tafel, Paket oder ganze Ladung
Fixformate in Länge und Breite
Spezielle Verpackungslösungen

Das genaue Sortiment finden Sie unter:
droesser.de/bandbleche

Ihr Ansprechpartner

Koray Süerdem
ksueerdem@droesser.de
+49 (0) 2263 / 87 - 421

Peter Drösser GmbH
Im Auel 67–69 // 51766 Engelskirchen
www.droesser.de



Bild: SHS – Stahl-Holding-Saar

Weichen gestellt für die Investition von 3,5 Mrd. € in die Zukunft von Dillinger und Saarstahl (von links nach rechts): Jörg Köhlinger (Leiter IG Metall Bezirk Mitte und stellv. Vorsitzender der Aufsichtsräte), Dr. Karl-Ulrich Köhler (Vorsitzender der Geschäftsführung von SHS – Stahl-Holding-Saar und Vorstandsvorsitzender von Dillinger und Saarstahl), Reinhard Störmer (Vorsitzender des Kuratoriums der Montan-Stiftung-Saar) sowie die saarländische Ministerpräsidentin Anke Rehlinger und Wirtschaftsminister Jürgen Barke.

Stahlindustrie im Saarland beschließt 3,5 Mrd.-€-Programm

Milliarden-Investition in grünen Stahl

Die Aufsichtsräte von SHS – Stahl-Holding-Saar, Saarstahl AG und Aktien- Gesellschaft der Dillinger Hüttenwerke (Dillinger), das Kuratorium der Montan-Stiftung-Saar und die Geschäftsführung der SHS – Stahl-Holding-Saar haben gemeinsam Investitionen in Höhe von 3,5 Mrd. € – vorbehaltlich öffentlicher Förderungen – zur Transformation der saarländischen Stahlindustrie hin zur Produktion von grünem Stahl beschlossen. Damit ermöglichen die Aufsichtsräte die Dekarbonisierung der saarländischen Stahlindustrie. Bereits ab dem Jahr 2027 sollen im Saarland so jährlich bis zu 3,5 Mio. t CO_2-armer Stahl produziert und 4,9 Mio. t CO_2 eingespart werden.

In den nächsten Jahren bis 2027 werde dazu neben der etablierten Hochofen-Route die neue Produktion mit einem Elektro-Lichtbogenofen (EAF) am Standort Völklingen sowie einem EAF und einer Direkt-Reduktionsanlage (DRI) zur Herstellung von Eisenschwamm auf dem Werksgelände von Dillinger entstehen. Um die Transformation auch visuell abzubilden, wurde ein Transformationsbranding entwickelt: „Pure Steel +“. Die Botschaft von „Pure Steel +“ ist, dass die saarländische Stahlindustrie die langjährig weltweit etablierte Qualität der Produkte, Innovationsfähigkeit und Kultur auch in der Transformation bewahren wird. Das „+“ steht für die CO_2-Neutralität der Produkte.

Bei dem Transformations-Vorhaben setzen die Montan-Stiftung-Saar und die SHS – Stahl-Holding-Saar auf eine öffentliche Förderung, da die vorgesehene Investition in Höhe von 3,5 Mrd. € die saarländische Stahlindustrie vor erhebliche Herausforderungen stellt. Die notwendigen Unterlagen seien eingereicht, der Genehmigungsprozess jedoch noch nicht abgeschlossen. Um dennoch die Klimaziele der EU für das Jahr 2030 (55 % weniger CO_2-Emissionen gegenüber 1990) erreichen zu können, haben die Aufsichtsräte mit ihrer Entscheidung im Dezember 2022 den offiziellen Startschuss gegeben.

Grüner Wasserstoff ist Grundvoraussetzung

Damit das ambitionierte Projekt gelingen kann, ist neben zeitnahen Förderzusagen aus Berlin und Brüssel die Verfügbarkeit von grünem Wasserstoff zu wettbewerbsfähigen Preisen eine Grundvoraussetzung. Deshalb soll in einem ersten Schritt die lokale Produktion von Wasserstoff gemeinsam mit den Energieversorgern vor Ort aufgebaut werden, bevor die Anbindung an das europäische Wasserstoffnetz erfolgt und der Einsatz von Wasserstoff auf ca. 80 % erhöht werden kann. Damit legt die saarländische Stahlindustrie neben der Dekarbonisierung der eigenen Produktion die Basis für eine neue wasserstoffbasierte Wertschöpfungskette im Saarland. Auf diese Weise unterstütze die SHS – Stahl-Holding-Saar das Saarland auf dem Weg zur Modellregion der Transformation.

[KONTAKT]

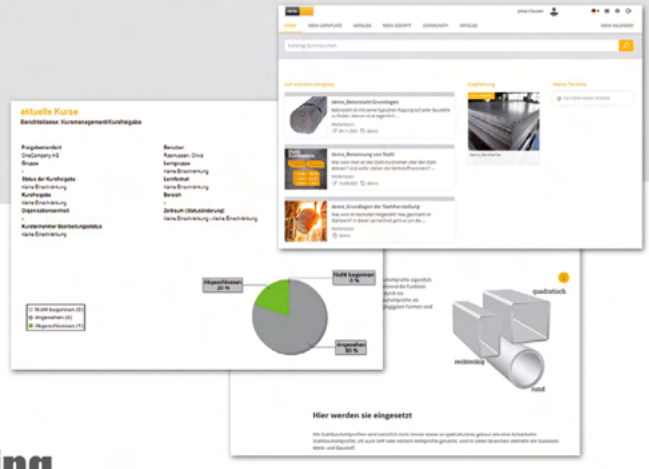
SHS – Stahl-Holding-Saar GmbH & Co. KGaA
Werkstraße 1
66763 Dillingen/Saar
saarstahl@
www.saarstahl.com

eLearning

für

Azubis im Stahlhandel

Produkt- und Werkstoffkunde Stahl, Anarbeitung und Lagerhaltung – in einem umfassenden Paket moderner Lerneinheiten werden die Grundlagen aller wichtigen Themen für kaufmännische Auszubildende im Stahlhandel anschaulich und mit Spaß an der Sache vermittelt. Fördern Sie jetzt Ihre Auszubildenden mit dem neuen BDS-eLearning!



Weitere Informationen und Testzugang unter:

www.stahlhandel.com/eLearning

Bundesverband Deutscher Stahlhandel - Wiesenstraße 21 - 40549 Düsseldorf - Telefon: 0211 86497 0 - www.stahlhandel.com

BDS



Gilles Le Van, Vice President Larges Industries und Energy Transition für Air Liquide Central Europe (li.), NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur und Bernhard Osburg, CEO von Thyssenkrupp Steel, **weihten im Dezember die erste Wasserstoffpipeline zur Versorgung des Duisburger Werkes ein.**

Bild: Thyssenkrupp Steel

Air Liquide stellt Wasserstoff-Pipeline zu Thyssenkrupp Steel in Duisburg fertig

Transformation **auf dem Weg**

Die Stahlerzeugung der Zukunft ist auf große Mengen Wasserstoff angewiesen. Im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) geförderten Reallabors H2Stahl hat das Industriegaseunternehmen Air Liquide nun eine Pipeline bis zu Thyssenkrupp Steel in Duisburg fertiggestellt. Die rund 4 km lange Pipeline verbindet das Gelände des Duisburger Stahlwerks mit dem Wasserstoff-Netzwerk von Air Liquide im Ruhrgebiet.

Schon 2019 haben beide Partner erstmals testweise Wasserstoff in einen Hochofen eingeblasen, um die CO_2-Emissionen der konventionellen Stahlerzeugung zu senken. Die Landesregierung Nordrhein-Westfalen hat das damalige Projekt als wegweisendes Pilotvorhaben unterstützt. Perspektivisch wird Wasserstoff ein Schlüsselmolekül sein, um klimaneutralen Stahl herstellen zu können.

„Ich freue mich, dass wir einen weiteren Schritt hin zur Dekarbonisierung gehen. Mit der Anbindung unseres Standortes an die Wasserstoff-Pipeline von Air Liquide schaffen wir bei Thyssenkrupp Steel die Voraussetzungen für eine klimafreundliche Stahlproduktion. Wir gehen auf unserem Transformationspfad Schritt für Schritt voran. Mit der jetzt durch unseren Partner Air Liquide fertiggestellten Pipeline schaffen wir weitere Fakten. Durch sie kann ab 2024 klimafreundlicher Wasserstoff zu uns geliefert werden. Wir werden ihn zu Forschungs- und Simulationszwecken und dann vor allem zur Versorgung unserer ersten Direktreduktionsanlage benötigen“, sagte Bernhard Osburg, CEO von Thyssenkrupp Steel.

Zur Einweihung der Pipeline im Dezember war auch die Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, Mona Neubaur, gekommen. In Duisburg zeige sich damit, „wie der Aufbau einer Wasserstoffwirtschaft im Schulterschluss verschiedener Akteure gelingen kann“, so die Ministerin. Das sei ein starkes Signal für die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft der Industrie in unserem Land, so Mona Neubaur weiter.

Wasserstoffnetzwerk für Industriekunden

Das 200 km lange Wasserstoff-Fernleitungsnetz von Air Liquide an Rhein und Ruhr bietet beste Möglichkeiten, um künftige Wasserstoff-Bedarfe bedienen zu können. Die Pipelines verbinden Wasserstoff-Produktionsanlagen und Großkunden in Marl, Oberhausen, Duisburg, Krefeld, Leverkusen, Dormagen, Düsseldorf und weiteren Städten in der Region.

„Damit die industrielle Transformation gelingt, brauchen wir eine entschlossene Zusammenarbeit von Vertretern aus Politik und

[KONTAKT]

thyssenkrupp Steel Europe AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
47166 Duisburg
+49 203 52-0
www.thyssenkrupp-steel.com

Industrie. Die neue Wasserstoff-Pipeline zu Thyssenkrupp Steel in Duisburg ist ein Paradebeispiel dafür. Ein großer Dank gebührt dem Bundeswirtschaftsministerium und der Landesregierung Nordrhein-Westfalen. Für die Industrie in Deutschland ist es überlebenswichtig, dass wir effektiven Klimaschutz und internationale Wettbewerbsfähigkeit stets gemeinsam denken“, sagte Gilles Le Van, Vice President Larges Industries und Energy Transition für Air Liquide Central Europe.

Im Herbst 2023 soll mit dem „Trailblazer“ in Oberhausen planmäßig die erste 20 MW Wasserelektrolyseanlage im Industriemaßstab an das H2-Netzwerk von Air Liquide angeschlossen werden – so können Kunden in der ersten Stufe mit bis zu 2.900 t pro Jahr erneuerbarem Wasserstoff via Pipeline versorgt werden. Eine Erweiterbarkeit um 10 MW Kapazität ist in Vorbereitung, zusätzliche Initiativen zur Bereitstellung von erneuerbarem Wasserstoff für Industrie und Mobilität in der Region sind in der Entwicklung, so das Unternehmen.

Auf dem Weg zum großindustriellen Einsatz

Wasserstoff wird bislang nicht im großindustriellen Maßstab zur Stahlproduktion verwendet. Thyssenkrupp Steel hat seit 2019 erste Versuchsreihen zur Wasserstoffinjektion in einen bestehenden Hochofen erfolgreich abgeschlossen. Obgleich derzeit eine Ausweitung dieser Versuche aufgrund der hohen Erdgas- und Energiepreise ausgesetzt ist, laufen die Planungen zum Bau einer Direktreduktions-Versuchsanlage unvermindert weiter, um den Technologiesprung in die wasserstoffbasierte, klimaneutrale Roheisenproduktion zu erproben. Der technologische Meilenstein ist dann der Bau der ersten großindustriellen Direktreduktionsanlage mit Einschmelzaggregaten. Die Aufträge dazu will der Duisburger Konzern in Kürze vergeben. Die Fertigstellung der neuen Aggregate ist für 2026 geplant.

Bessere Wachstumsoptionen durch neuen Eigentümer

Salzgitter AG verkauft Salzgitter Bauelemente

Die Falk Bouwsystemen aus Ede in den Niederlanden hat die Salzgitter Bauelemente GmbH (SZBE) zum 1. Januar 2023 übernommen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Falk Bouwsystemen ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit rund 150 Mitarbeitenden und damit ca. doppelt so groß wie Salzgitter Bauelemente. Die Übernahme biete SZBE deutlich bessere strategische Wachstumsoptionen, so der Stahlhersteller.

Seit 15 Jahren ist das Unternehmen im Bau von industriell und landwirtschaftlich genutzten Hallen tätig und Marktführer in den Niederlanden. Das Produktionsvolumen im Bereich Sandwichelemente umfasst 5 Mio. m²; dies entspricht in etwa der 5-fachen Menge von Salzgitter Bauelemente. Das veräußerte Unternehmen werde als rechtlich eigenständige GmbH mit dem bisherigen Geschäftsführer Kai Bohmbach weitergeführt.

„Diese Transaktion passt sehr gut in unsere Salzgitter 2030-Strategie, in der wir ein aktiveres Portfoliomanagement im Sinne des Best-Owner-Prinzips angekündigt haben. Die Übernahme durch Falk eröffnet SZBE und ihren Mitarbeitenden deutlich bessere strategische Wachstumsoptionen als im bestehenden Verbund“, sagte Gunnar Groebler, Vorstandsvorsitzender, zu den Beweggründen für den Verkauf.

Die Falk-Gruppe verfolgt mit dem Erwerb der Salzgitter Bauelemente den eigenständigen Markteintritt in Deutschland. Man beabsichtige eine Ausweitung des Produktionsvolumens an dem übernommenen Standort, ebenso sollen die beabsichtigten Investitionsmaßnahmen fortgeführt werden. Der Standort Salzgitter auf dem Hüttengelände werde aufrechterhalten.

www.salzgitter-ag.com

WV Stahl zur Transformation der Stahlindustrie

2023 „muss Jahr der Umsetzung“ werden

Die Stahlindustrie in Deutschland steht mit dem Umbau zu einer klimaneutralen Produktion vor einer immensen Transformation. Man sei bereit, diese Herausforderungen anzunehmen, betonte Bernhard Osburg, Vorstandschef der ThyssenKrupp Steel Europe AG, der im Januar beim Neujahrsempfang der Stahlindustrie in Berlin den Staffelstab von Hans Jürgen Kerkhoff als Präsident der WV Stahl übernommen hat. Nun müssten jedoch rasch die ausstehenden Entscheidungen getroffen werden. 2023 müsse das Jahr der Umsetzung werden, aus Zusagen und einzelnen Zahlungen, etwa für Pilotprojekte, müsse ein verlässlicher Mittelzufluss werden, so Osburg weiter. Die Umstellung der Produktionsprozesse erfordere Milliardeninvestitionen. Die Unternehmen würden es begrüßen, dass die Politik in Brüssel, im Bund und in den Ländern bereit seien, die Stahlbranche bei der Bewältigung des Transformationsprozesses zu unterstützen.

www.stahl-online.de

H2ready-Stahlrohre sorgen für Anbindung des LNG-Terminals Wilhelmshaven

Mannesmann Line Pipe liefert für „Zukunftsleitung“

Die Mannesmann Line Pipe GmbH – Tochtergesellschaft der Salzgitter AG – hat einen Auftrag des Energienetzbetreibers EWE NETZ GmbH gebucht und trägt mit der Lieferung von rund 16.000 t H2ready-Rohren wesentlich zum Ausbau der LNG-Gasinfrastruktur im Nordwesten Deutschlands bei. Die Inbetriebnahme der Leitung soll bereits Ende 2023 erfolgen. Die neue Leitung hat eine Kapazität von bis zu 6 Mrd. m^3 Erdgas aus der LNG-Anlandung. Damit könnten – wenn ausreichend Flüssig-Erdgas in Wilhelmshaven ankommt – rund 4 Mio. Haushalte im Gebiet Ems-Weser-Elbe mit LNG versorgt werden. Insgesamt liefert Mannesmann Line Pipe rd. 4.100 Rohre im Abmessungsbereich DN 600.

www.zukunftsleitung.de



Universität Birmingham: Forscher entwickeln neuartige Anpassung

Emissionen bestehender Hochöfen **könnten um 90 % gesenkt werden**

Forscher der Universität Birmingham haben eine neuartige Anpassung für bestehende Eisen- und Stahlöfen entwickelt, die die Kohlendioxidemissionen der Stahlindustrie um fast 90 % reduzieren könnte. Diese radikale Verringerung wird durch ein Kohlenstoff-Recycling-System in einem geschlossenen Kreislauf erreicht, das 90 % des Koks ersetzen könnte, der in den derzeitigen Hochöfen verwendet wird, und das Sauerstoff als Nebenprodukt erzeugt.

Das von Prof. Yulong Ding und Dr. Harriet Kildahl von der School of Chemical Engineering der Universität Birmingham entwickelte System könne allein im Vereinigten Königreich innerhalb von fünf Jahren Kosteneinsparungen in Höhe von 1,28 Mrd. Pfund ermöglichen und gleichzeitig die Gesamtemissionen des Landes um 2,9 % senken. Dies geht aus der Beschreibung des Projekts hervor, die die Forscher jüngst in einem Fachjournal veröffentlichten.

System ist nachrüstbar

„Die derzeitigen Vorschläge zur Dekarbonisierung des Stahlsektors beruhen auf der schrittweisen Stilllegung bestehender Anlagen und der Einführung von Elektrolichtbogenöfen, die mit erneuerbarem Strom betrieben werden. Der Bau eines Elektrolichtbogenofens kann jedoch über 1 Mrd. Pfund kosten, so dass diese Umstellung in der verbleibenden Zeit bis zur Erfüllung des Pariser Klimaabkommens wirtschaftlich nicht machbar ist. Das von uns vorgeschlagene System kann in bestehenden Anlagen nachgerüstet werden, was das Risiko von Stranded Assets verringert, und sowohl die CO_2-Reduzierung als auch die Kosteneinsparungen werden sofort sichtbar."

Das neuartige Recyclingsystem fängt das CO_2 aus dem Topgas ab und reduziert es zu CO. Die zur Umwandlung notwendigen Reaktionen können dabei in einem Temperaturbereich (700 – 800 °C) stattfinden, der mit erneuerbaren Energiequellen und/oder durch Wärmetauscher an den Hochöfen erzeugt werden kann. Das neue System könne in bestehenden Öfen nachgerüstet werden, wobei eine Reihe von zusätzlichen Gasabscheidern und Wärmetauschern erforderlich sei.

Suche nach Partnern

Die University of Birmingham hat eine Patentanmeldung für das System und seine Verwendung in der Metallproduktion eingereicht und sucht nach langfristigen Partnern für die Teilnahme an Pilotstudien, die Bereitstellung dieser Technologie für bestehende Infrastrukturen oder die Zusammenarbeit bei der weiteren Forschung zur Entwicklung des Systems.

www.birmingham.ac.uk

ArcelorMittal übernimmt Riwald Recycling

Schrott-Basis weiter ausgebaut

ArcelorMittal hat das niederländische Eisenschrottrecyclingunternehmen Riwald Recycling (Riwald) übernommen. Dies teilte der Konzern im Dezember 2022 mit. Das Unternehmen betreibt zwei vollständig zertifizierte Schrottplätze in Almelo und Beverwijk, beide mit direktem Hafenzugang. Riwald verarbeitete im Jahr 2021 über 330.000 t Eisenschrott, es setzt bei der Materialtrennung hochspezialisierte technische Anlagen ein und gewährleistet damit eine hohe Reinheit der Materialien.

„Dies ist die dritte Metallrecycling-Akquisition, die wir in diesem Jahr getätigt haben", sagte Geert Van Poelvoorde, CEO von ArcelorMittal Europe, im Dezember 2022. Die Übernahme unterstreiche die wichtige Rolle, „die Stahlschrott bei unseren Bemühungen um eine Dekarbonisierung spielen kann, um unser Ziel zu erreichen, die Kohlenstoffintensität des von uns in Europa produzierten Stahls bis 2030 um 35 % zu senken", so Poelvoorde weiter. Auch wenn es letztlich die verschiedenen von ArcelorMittal entwickelten und eingesetzten kohlenstoffarmen Stahlerzeugungstechnologien seien, die den Konzern zum Netto-Nullpunkt führen würden, arbeitet der Konzern angesichts der dringenden Notwendigkeit, in diesem Jahrzehnt Fortschritte zu erzielen, hart daran, an allen Fronten voranzukommen. „Daher kommt der Sicherung des Zugangs zu den Rohstoffen – Stahlschrott und direkt reduziertes Eisen –, die für eine kohlenstoffarme Stahlerzeugung erforderlich sind, eine sehr wichtige Rolle zu", sagte Poelvoorde.

Bereits zu Beginn des Jahres 2022 gab ArcelorMittal den Erwerb mehrerer Metallrecyclinganlagen von ALBA International Recycling und die Übernahme von John Lawrie Metals bekannt. Zusammen mit Riwald verarbeiteten diese drei Unternehmen im Jahr 2021 über 1 Million t Stahlschrott.

https://corporate.arcelormittal.com

Outokumpu

Langprodukte-Verkauf abgeschlossen

Im vergangenen Juli hatte Outokumpu die Veräußerung des Großteils seines Geschäftsbereichs Langprodukte angekündigt, Anfang 2023 hat das Unternehmen nun den Verkauf an Marcegaglia als abgeschlossen gemeldet. Voraussetzung für den Abschluss der Transaktion waren unter anderem die erforderlichen Genehmigungen der Wettbewerbsbehörden, die Outokumpu am 14. Dezember 2022 bekannt gab.

Mit der Transaktion wurden die Schmelz-, Walzdraht- und Stabstahlbetriebe in Sheffield (Großbritannien), der Stabstahlbetrieb in Richburg (USA) und das Walzdrahtwerk in Fagersta (Schweden) an Marcegaglia verkauft. Ausgenommen von der Transaktion ist die Outokumpu Long Products AB mit ihren Betrieben in Degerfors und Storfors in Schweden, die weiterhin zu Outokumpu gehören.

Neues Kompetenzzentrum gegründet

„Grüne" Stahlforschung

ArcelorMittal hat das erste deutsche Kompetenzzentrum für Forschung und Entwicklung (F&E) zur Herstellung von klimaneutralem Stahl geschaffen. Die Abteilung mit Sitz in Hamburg werde den Technologiewandel hin zu einer klimaneutralen Stahlproduktion begleiten und unterstützen. Das neu geschaffene Team soll eng mit der globalen Forschungs- und Entwicklungsabteilung von ArcelorMittal und den vier deutschen Standorten in Bremen, Duisburg, Eisenhüttenstadt und Hamburg zusammenarbeiten.



Bild: ArcelorMittal

Der Einsatz von Wasserstoff in der Stahlproduktion steht ganz oben auf der Agenda der neuen Forschungsabteilung für klimaneutrale Stahlproduktion von ArcelorMittal.

Im Rahmen seiner Dekarbonisierungsinitiative XCarb strebt der Konzern an, Stahl bis 2050 weltweit klimaneutral zu produzieren. Bis 2030 sollen die Emissionen in Europa um 35 % reduziert werden. Die Erforschung des Einsatzes von Wasserstoff und anderer Dekarbonisierungstechnologien steht ganz oben auf der Agenda der neuen Hamburger Abteilung. Bereits 2025 soll der erste emissionsarme Stahl an den Standorten Hamburg, Duisburg, Bremen und Eisenhüttenstadt produziert werden. Größere gemeinsame Projekte zum Aufbau einer Wasserstoffinfrastruktur sind bereits in Planung.

Das Kompetenzzentrum koordiniert Grundlagen- und angewandte Forschung für ArcelorMittal in Deutschland. Das Team wird sich auch mit der weiteren Nutzung von Nebenprodukten und Schrott-Technologien befassen sowie mit der Frage, wie die Stahlproduktionsanlagen angepasst werden müssen, um mehr erneuerbare Energien zu nutzen. Gleichzeitig wird das Team die Zusammenarbeit mit Universitäten und technologischen Netzwerken in Deutschland ausbauen. Leiter des neuen Zentrums ist der promovierte Bremer Chemieingenieur Frank Schaub, der derzeit ein hochspezialisiertes Team aus jüngeren und erfahrenen Kollegen aus verschiedenen Fachbereichen zusammenstellt.

http://corporate.arcelormittal.com

Japans erster großer Offshore-Windpark baut auf Stahl von Dillinger

Premiere in Japan

Das kürzlich in Betrieb genommene Offshore-Windpark-Projekt Akita Noshiro ist das erste große Offshore-Projekt, das je in Japan gebaut wurde. Dillinger lieferte für die Monopile-Gründungsstrukturen ca. 26.300 t Grobbleche in den Dicken von 50 bis 100 mm.

„Wir freuen uns, mit unseren ausgefeilten Produktionsprozessen und unserem vielseitigen Servicesystem auch Qualitätsstähle für das erste große Offshore Projekt in Japan zu liefern“, so Dr. Karl-Ulrich Köhler, Vorstandsvorsitzender und Vertriebsvorstand von Dillinger. „Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag, den Ausbau von grüner Energie auch international weiter voranzutreiben.“



Bild: Dillinger

Die ersten Monopiles für Akita Noshiro werden ausgeladen (2022).

Das Offshore Projekt, das die Windparks Akita und Noshiro umfasst, gehört zu Japans ehrgeizigem Plan zur Entwicklung grüner Energie: Die Regierung will jährlich drei bis vier Standorte mit einer Kapazität von 1 GW genehmigen. Die beiden Windparks erstrecken sich in der Küstenzone der Präfektur Akita über 730 ha. Sie werden künftig mit 33 Windkraftanlagen und einer Leistung von 139 MW jährlich rund 124.000 Haushalte umweltfreundlich mit Strom versorgen. Die Windkraftanlagen sind auf über 78 m langen und rund 880 t schweren Monopiles in einer Wassertiefe zwischen 10 und 30 m gegründet.

Die Aktien-Gesellschaft der Dillinger Hüttenwerke (Dillinger), 1685 gegründet, ist heute weltweit führend in der Herstellung von hochwertigen Grobblechen aus Stahl. Die Dillinger Gruppe beschäftigt insgesamt rund 6.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Hightech-Bleche von Dillinger finden bei der Realisierung außergewöhnlicher und technisch anspruchsvoller Projekte auf der ganzen Welt Verwendung, u. a. zum Einsatz in den Bereichen Stahlbau, Maschinenbau, Offshore, Offshore-Windkraft, Linepipe, Kesselbau.

www.dillinger.de

Marktposition im Hochqualitätssegment ausgebaut

voestalpine akquiriert Schweizer Blankstahl-Spezialisten

voestalpine High Performance Metals Schweiz AG, Schweizer Anbieter für anspruchsvolle Produkt- und Servicelösungen rund um Edelstahl, Oberflächenbehandlung und -beschichtung, hat die Metaltec AG in Pieterlen, Kanton Bern, übernommen. Damit baut die Tochtergesellschaft der High Performance Metals Division des internationalen voestalpine-Konzerns ihr Angebot im Hochqualitätssegment weiter aus.

Der Fokus der Metaltec AG liegt auf Blankstahl für Branchen mit höchsten Ansprüchen, wie der Schweizer Uhrenindustrie, der Medizintechnik, aber auch der Automobilzulieferindustrie. Zusammen mit dem bestehenden Produkt-und Serviceangebot der voestalpine High Performance Metals Schweiz AG ergebe sich aus der Akquisition ein Alleinstellungsmerkmal am Markt, so der Stahkonzern.

„Mit dieser Akquisition stärken wir unsere bereits sehr gute Position am Schweizer Markt und ergänzen unser Portfolio mit dem Know-How und der langjährigen Erfahrung der Metaltec AG, speziell im Bereich Blankstahl. Wir gehen einen Schritt weiter in Richtung unserer Kunden und setzen unsere Strategie, vom Hochleistungswerkstoff bis zum veredelten und einbaufertigen Teil alles aus einer Hand anzubieten, konsequent fort. Damit sichern wir unser Wachstum speziell in hochtechnologischen und antizyklischen Nischensegementen,“ sagte Franz Rotter, Leiter der High Performance Metals Division und Mitglied des Vorstands der voestalpine AG.

Metaltec AG erzielte 2021 einen Umsatz von über 10 Mio CHF (rd. 10 Mio €). Alle 37 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Standort Pieterlen werden von der voestalpine übernommen. voestalpine High Performance Metals Schweiz AG beschäftigt aktuell 85 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihren beiden Standorten in Wallisellen (Lager, Zuschnitte, Anarbeitung) und Dulliken (Beschichtungscenter).



Bild: voestalpine

voestalpine akquiriert Schweizer Blankstahl-Spezialisten und stärkt Marktposition in den High-Tech-Nischensegmenten Uhrenindustrie und Medizintechnik.

www.voestalpine.com

Bilstein sichert sich CO_2-reduzierten Stahl von thyssenkrupp

Aufbruch in eine klimafreundliche Ära

Auf dem Weg zur Dekarbonisierung der Stahlerzeugung und -verarbeitung ist die Bilstein-Gruppe aus Hagen gemeinsam mit thyssenkrupp Steel Europe und thyssenkrupp Hohenlimburg einen wichtigen Schritt vorangekommen, teilten die Unternehmen mit. Beide thyssenkrupp-Unternehmen schlossen Absichtserklärungen für die Belieferung mit klimafreundlichem bluemint-Steel ab 2023. Auf Basis von CO_2-reduziertem Breitband direkt aus der Duisburger Hütte sowie von klimafreundlich erzeugtem Mittelband bluemint precidur aus Hohenlimburg kann die Bilstein-Gruppe ihren Kunden künftig über die gesamte Produktpalette CO_2-reduzierte Kaltbandprodukte anbieten.

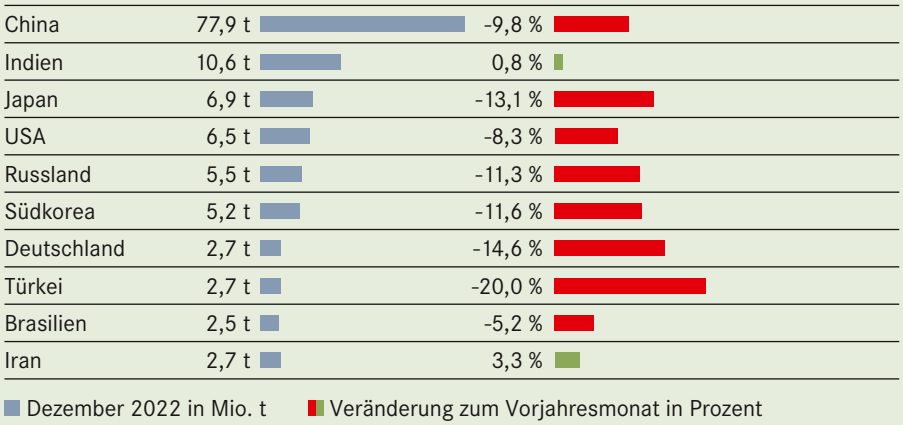
Die von der Bilstein-Gruppe abgenommenen Mengen sollen schrittweise bis 2030 ansteigen und ab 2026 aus den Direktreduktionsanlagen mit Einschmelzaggregaten von thyssenkrupp Steel in Duisburg stammen, die mit grünem Wasserstoff und regenerativem Strom betrieben werden. Mit dem hochpräzisen Warmband unterschiedlichster Güten von thyssenkrupp stellt die Bilstein-Gruppe hochanspruchsvolle Kaltbandanwendungen für die Automobilbranche, die verarbeitende Industrie sowie für die Werkzeugindustrie her. Ob in Sägen und Werkzeugen, ob in Türbeschlägen, Münzen oder Autositzen: Die hochwertigen Kaltbandprodukte der Bilstein-Gruppe stecken in zahlreichen Industrie- und Haushaltsbedarfen.

www.thyssenkrupp-steel.com, www.bilstein-gruppe.de

Rohstahlproduktion weltweit

Die weltweite Rohstahlproduktion der 64 Länder, die der Weltstahlverband (worldsteel) gemeldet haben, lag im Dezember 2022 bei 140,7 Mio. t, was einem Rückgang von 10,8 % im Vergleich zum Dezember 2021 entspricht.

Rohstahlproduktion weltweit Dezember 2022

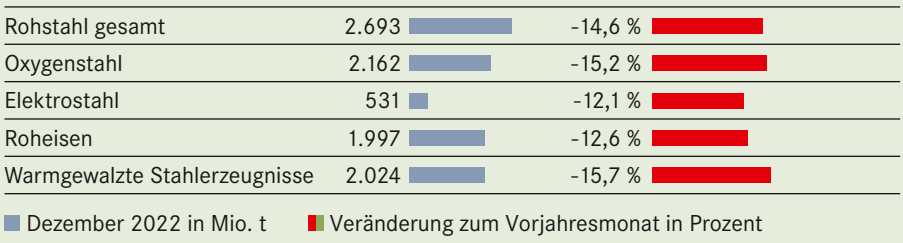


Quelle: worldsteel

Rohstahlproduktion in Deutschland

Im Jahr 2022 wurden mit 36,8 Mio. t Rohstahl rund 8 % weniger hergestellt als im Vorjahr. Dies markiert (mit Ausnahme des Corona-Jahres 2020) den niedrigsten Jahreswert seit 2009. Das Produktionsvolumen des zweiten Halbjahres stellt sogar einen Tiefpunkt seit der Wiedervereinigung dar. Mit 17,3 Mio. t lag die Erzeugung der zweiten Jahreshälfte im Vorjahresvergleich um 11 % niedriger.

Rohstahlproduktion in Dezember 2022



Quelle: WV Stahl

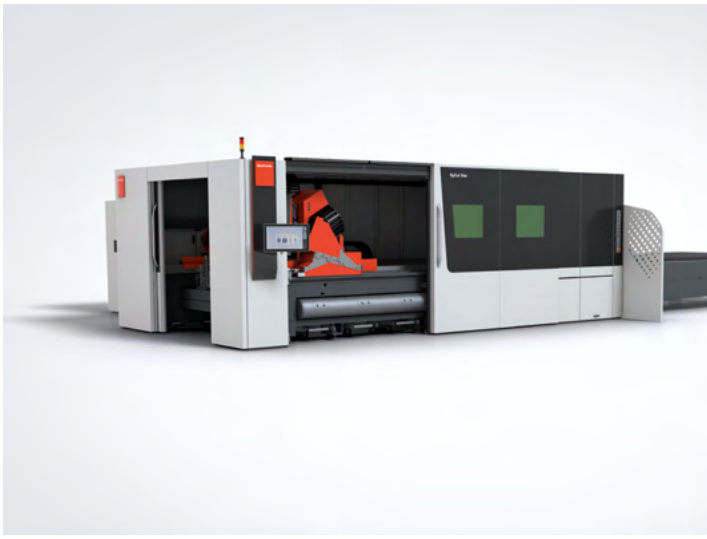
Produktion nichtrostender Stähle gesunken

Die World Stainless Association hat Zahlen für die ersten neun Monate des Jahres 2022 veröffentlicht, die zeigen, dass die Produktion von Edelstahlschmelzen im Vergleich zum Vorjahr um 5,1 % auf 41,9 Mio. t gesunken ist.

Region	Quartal			9 Monate		Veränderung
	1/2022	2/2022	3/2022	2021	2022	in Prozent
Angaben in 1.000 t						
Europa	1.860	1.767	1.181	5.413	4.809	-11,2
USA	569	520	500	1.830	1.589	-13,2
China	8.038	8.334	7.263	24.936	23.635	-5,2
Asien ohne China und Korea	1.956	1.930	1.859	5.769	5.746	-0,4
Andere	2.053	2.030	1.991	6.137	6.074	-1,0
Gesamt	14.477	14.581	12.794	44.085	41.852	-5,1

Quelle: worldstainless





Bilder: Bystronic

Das Produktsortiment von Bystronic und die Innovationsfähigkeit in der globalen Supply Chain wird an allen Standorten weiter ausgebaut. Hierbei investiert das Unternehmen beispielsweise in den Ausbau von Methoden, Prozessen und Systemen wie hier der am Standort Niederönz.

Stahl kommt in nahezu allen Produkten von Bystronic vor, so beispielsweise in den Laserschneidanlagen, wie der ByCut Star 4020.

Lieferketten an neue und nachhaltige Gegebenheiten anpassen

Nachhaltige Stahlbeschaffung

Bystronic ist ein weltweit agierendes Technologieunternehmen im Bereich Blechbearbeitung. Bei der Stahlbeschaffung setzt das Unternehmen auf Nachhaltigkeit. Die Produktionswerke sind zwar global ausgerichtet, jedoch wird der Stahl möglichst lokal in einem ausgewählten und qualifizierten Lieferantenetzwerk beschafft. Ein Beitrag von Dipl.-Ing. Annedore Bose-Munde, Fachredakteurin für Wirtschaft und Technik.

Im Fokus der Bystronic Group steht die Automation des gesamten Material- und Datenflusses der Prozesskette Schneiden und Biegen. Das sind die Anlagen zum Laserschneiden, Rohrlaser, Abkantpressen sowie die Automations-, Software- und Servicelösungen zur Digitalisierung der Blechindustrie. Mit Hauptsitz in Niederönz in der Schweiz hat der Maschinenbauer weitere Entwicklungs- und Produktionsstandorte in der Schweiz, in Deutschland, in Italien, China sowie den USA. In über 30 Ländern ist das Unternehmen zudem mit eigenen Verkaufs- und Servicegesellschaften aktiv und in zahlreichen weiteren Ländern mit Agenten vertreten.

Stahl hat für Bystronic besondere Bedeutung

Stahl kommt in nahezu allen Produkten von Bystronic vor. „Wenn man als Beispiel unsere Bending-Produkte oder die Grundkörper und Rahmen unserer Lasermaschinen betrachtet, ist Stahl neben weiteren Metallprodukten ein wesentlicher Bestandteil unserer Produkte“, sagt Jochen Starrach, Head of Global Supply Chain Bystronic. Ein Großteil der Produkte werde aus Stahl oder metallischen Produkten sowie weiteren Komponenten hergestellt.

Mit Blick auf die Fertigung und auch auf den Stahleinkauf verfolgt das Unternehmen dabei eine klare Strategie: „Wir setzen auf ein globales Lieferanten- und Produktionsnetzwerk, welches uns einen nicht unerheblichen Anteil an der Wertschöpfung unserer Produkte termingerecht anliefert“, so Starrach.

Zentraler Einkauf mit dem Lead-Buying-Prinzip

Die richtige Qualität für den richtigen Verwendungszweck zu finden, ist für den Anlagenbauer dabei eine Grundvoraussetzung. Hierbei setzen die Beschaffungsteams von Bystronic auf eine enge Zusammenarbeit mit den eigenen R&D-Abteilungen und auch auf die Innovation qualifizierter Lieferanten rund um den Erdball.

Die Bystronic-Beschaffungsteams verfolgen das Lead-Buying-Prinzip. „Dies bedeutet: An unseren Produktionsstandorten in der Schweiz, Italien, Deutschland, China und den USA beschäftigen wir hochqualifizierte Einkaufsfachleute, die sich mit der Stahlbeschaffung bestens auskennen. Um dieses lokale Fachwissen nun für alle Bystronic Standorte zur Verfügung zu stellen, wird für die Warengruppe ‚Stahl und Metallprodukte‘ ein zentraler Lead-Buyer ernannt. Dieser erstellt mit dem Support der lokalen Einkaufsfachleute eine globale Warengruppenstrategie. In dieser Strategie werden Themen wie Unternehmens- und Produktestrategie, Qualitätsanforderungen, möglichen Risiken und auch technische Erneuerungen eingearbeitet. Auf Basis dieser Warengruppenstrategie startet

Über die Autorin
Dipl.-Ing. Annedore Bose-Munde ist Fachredakteurin für Wirtschaft und Technik in 99094 Erfurt, +49 361 78944695, info@bose-munde.de, www.bose-munde.de



Gut ausgebildete Mitarbeiter stehen bei Bystronic im Fokus.

dann das globale Lieferantenmanagement und das aktive Betreuen und Entwickeln unserer Lieferantenportfolios“, erläutert Jochen Starrach den konkreten Ablauf.

Lieferketten werden nachhaltig

Die Bystronic-Produktionswerke sind zwar global ausgerichtet, jedoch wird der Stahl – wenn irgendwie möglich – lokal in einem ausgewählten und qualifizierten Lieferantenetzwerk beschafft. Dabei spielt auch Nachhaltigkeit eine große Rolle. „Gerade hier sind unsere Beschaffungsteams darauf spezialisiert, ihre Lieferketten zu optimieren und den politischen, gesetzlichen und sozialen Gegebenheiten anzupassen. Dies und auch weitere Ziele sind aktuell im Bystronic-Nachhaltigkeitsbericht nachzulesen. Wir sehen es als eine klare Verpflichtung, unsere Lieferketten an die neuen, nachhaltigen Gegebenheiten anzupassen und zudem die richtigen Lieferpartner auszuwählen, die Bystronic auf diesem Weg aktiv begleiten. Nur so schaffen wir es, gemeinsam unsere Nachhaltigkeitsziele für uns und die folgenden Generationen einzuhalten“, unterstreicht Starrach das Ziel.

Aktivitäten sind auf die Zukunft ausgerichtet

Das grundsätzliche Unternehmensbestreben ist es, den Kunden die Flexibilität und Innovationskraft zu bieten, die Bystronic sich auch selbst auferlegt. So werden das Produktsortiment und die Innovationsfähigkeit in der globalen Supply Chain mit einer klaren zukunftsgerichteten Strategie an allen Standorten weiter ausgebaut. Hierbei investiert Bystronic beispielsweise in den Ausbau von Methoden, Prozessen und Systemen. „Und was natürlich an dieser Stelle das Wichtigste für uns ist: Wir investieren in sehr gut ausgebildete und hochmotivierte Mitarbeitende. Gerade dieser ‚Human-Faktor‘ ist ein Schlüsselfaktor für uns, welcher unser Unternehmen heute und in Zukunft erfolgreich macht“, betont Starrach.

Resiliente Supply Chain für bestmöglichen Support

Auch die Lieferkettenabläufe werden bei Bystronic an aktuelle und globale Entwicklungen sowie an die Erfahrungen aus den letzten Jahren angepasst. „In den letzten Jahren haben uns Corona, Zölle, Energieknappheit und Weiteres vor Augen geführt, dass es mehr und mehr auf eine resiliente Supply Chain ankommt. Anstelle von Just-in-time sind aus unserer Sicht nun Themen in den Vordergrund getreten, die sich mit einem breiteren Spektrum befassen. Dies sind zum Beispiel die Vermeidung von Single-Source-Lieferquellen hin zu klaren Multi-Source-Quellen. Oder die globale Lieferkettenabsicherung, unser modernes Produktportfolio und eine schnelle Austauschbarkeit von Komponenten, die Früherkennung von möglichen Risiken unserer Lieferungen und deren Unterlieferanten und vieles mehr“, zählt Starrach wesentliche Ansatzpunkte auf.

All dies fordere die Mitarbeitenden in der Supply Chain täglich neu. Somit richtet Bystronic die Schwerpunkte auf die Bereiche Transparenz, Vernetzung, Effizienz-, Prozess-, Planungs- und Zukunftsorientierung sowie Kostenbewusstsein und Nachhaltigkeit aus. „Eine resiliente Supply Chain zu gewährleisten, um unseren Kunden den bestmöglichen Support und Nutzen entgegenzubringen, sehen wir als zukünftigen Erfolgsfaktor an. Dafür setzten sich alle Mitarbeitenden von Bystronic täglich ein.“

INFO Über Bystronic

Die Bystronic Beschaffungsteams sind darauf spezialisiert, ihre Lieferketten zu optimieren und den politischen, gesetzlichen und sozialen Gegebenheiten anzupassen. Dieses Video verdeutlicht den Nachhaltigkeitsgedanken von Bystronic: **bit.ly/bystronic-video.**

[KONTAKT]

Bystronic Laser AG
Industriestraße 21
3362 Niederönz
Schweiz
+41 62 956 3783
info.sales@bystronic.com
www.bystronic.com

„Wir sehen es als eine klare Verpflichtung, unsere Lieferketten auf die neuen, nachhaltigen Gegebenheiten anzupassen und zudem die richtigen Lieferpartner auszuwählen, die Bystronic auf diesem Weg aktiv begleiten.“

Jochen Starrach, Head of Global Supply Chain Bystronic





Bilder: ArcelorMittal/Stow

Hochregallager werden von innen nach außen gebaut – das stellt hohe Anforderungen an die verwendeten Stähle.

ArcelorMittal-Stähle für Regalsysteme höchster Qualität

Wenn der Hausbau **mit dem Regal beginnt**

Stellen Sie sich vor, Sie bauen ein Haus, beginnen aber mit dem Innenausbau. Wie würden Sie sicherstellen, dass das Interieur der Witterung standhält, bis die Außenhaut des Gebäudes fertig ist? Für Stow, einen führenden Hersteller von Regalsystemen für Lagerhallen, ist dies eine tägliche Herausforderung.

Um den Bau von Hochregallagern zu vereinfachen, werden die Regale als erstes montiert – bis zu einem Jahr bevor die Außenverkleidung und das Dach angebracht werden. Aus diesem Grund hat sich Stow für Stähle der Marken Amstrong® und Magnelis® von ArcelorMittal Europe – Flat Products für die von ihnen hergestellten Regalsysteme entschieden – sie sind witterungsbeständig und bieten eine lange Lebensdauer.

Regalsysteme werden in vielen Branchen verwendet, um die Produkte für die Auslieferung an Kunden und Verbraucher auf der ganzen Welt zu lagern. „Das rasante Wachstum des E-Commerce in den letzten Jahren hat die Nachfrage nach mehr und größeren Lagern angeheizt“, erklärt Karel Boone, Supply Chain and Purchasing Director bei Stow. „Der E-Commerce benötigt dreimal so viel Lagerfläche wie der traditionelle Einzelhandel. Einer der Gründe dafür ist, dass die Unternehmen dadurch einen größeren Lagerbestand vorhalten können, um die Erwartungen ihrer Kunden hinsichtlich der Lieferung am nächsten Tag zu erfüllen.“

Pandemie hat die Zusammenarbeit beschleunigt

Stow mit Hauptsitz in Belgien begann die Zusammenarbeit mit ArcelorMittal bereits im Jahr 2009, als das Unternehmen die erste Spaltanlage in seinem Werk in Dottignies (Belgien) installierte. „Anstatt Spaltband von Servicezentren zu kaufen, konnte Stow Muttercoils von ArcelorMittal beziehen“, sagt Karel Boone.

Die Zusammenarbeit mit ArcelorMittal hat sich während der Pandemie ausgeweitet, wie Karel Boone weiter erklärt: „Während der anfänglichen Abriegelung wurde ArcelorMittal zu einem wichtigen Stahllieferanten für Stow. ArcelorMittal war in der Lage, die von uns benötigten Mengen an Amstrong und Magnelis aus seinen Werken in Bremen und Gent mit minimaler Verzögerung zu beschaffen. Kommunikation war in dieser Zeit extrem wichtig. ArcelorMittal hielt die Kommunikationslinien offen und aktiv. Selbst wenn es keine guten Nachrichten waren, bekamen wir Neuigkeiten – und das ermöglichte uns, unsere Produktion entsprechend zu planen.“

[KONTAKT]

ArcelorMittal Europe -Flat Products
https://flateurope.arcelormittal.com

stow Deutschland GmbH
Kreuzberger Ring 66
65205 Wiesbaden
+49 611 267690
www.stow-group.com

Stow hat ein eigenes Unternehmen für die Entwicklung von Robotertechnologien für Lagerhäuser gegründet.



Magnelis von ArcelorMittal ist hervorragend für Roboterprozesse und andere Anwendungen geeignet, bei denen Reibung im Spiel ist.





Bild: Sanha GmbH & Co. KG

NiroSan-Gas kann für Wasserstoff und Erdgas-Wasserstoff-Gemische eingesetzt werden.

Für den Transport von Wasserstoff geeignet

Sanha-Rohrleistungssystem jetzt „H2ready“

Mit NiroSan Gas bietet Sanha jetzt ein zweites Press-System für Wasserstoff und Erdgas-Wasserstoff-Gemische an. Die Prüfungen der DBI Gas- und Umwelttechnik GmbH Freiberg des DVGW wurden erfolgreich abgeschlossen. Damit trägt das System nun das Siegel „H2ready“. Mit dem Prüfzertifikat wird bestätigt, dass NiroSan Gas für den Transport von bis zu 100 % Wasserstoff und bis zu einem Betriebsdruck von 16 bar in Gebäuden geeignet ist. Als Betriebstemperatur gibt Sanha -30 °C bis +100 °C an.

Das System NiroSan Gas wird aus dem Werkstoff 1.4404 gefertigt. Es enthält mindestens 2,3 % Molybdän und einen gegenüber 1.4401 reduzierten Kohlenstoffgehalt. Dadurch weist es zusätzlich eine höhere Korrosionsresistenz aus. Durch die Dimensionen von 15 bis 108 mm ließen sich Projekte in so gut wie allen Größen umsetzen, so das Unternehmen.

www.sanha.com

Kampf gegen Kälte

Hanza spendet Feldkocher für die Ukraine

Das Fertigungsunternehmen Hanza hat sich mit dem schwedischen Maschinenbau-Unternehmen Väderstad AB zusammengetan, um Feldherde herzustellen, die in der Ukraine als Hilfe im Kampf gegen die Kälte gespendet werden. Aufgrund der russischen Angriffe sind viele ukrainische Einwohner ohne Strom und Gas geblieben. Bislang wurden 150 Öfen gebaut und in die Ukraine geschickt, weitere sind unterwegs.

„Es ist erschütternd, die Medienberichte über das Leid in der Ukraine zu sehen. Wir wollten dazu beitragen, ein Produkt bereitzustellen, das über einen langen Zeitraum hinweg verwendet werden kann, da es noch eine ganze Weile dauern kann, bis die Infrastruktur wieder in Betrieb ist. Öfen, die sowohl Wärme erzeugen als auch Kochplatten haben, sind ein dringend benötigter Beitrag“, sagt Veronica Svensson, Sales Director Scandinavia.



Bild: Hanza

Feldöfen für die Ukraine

Für die Herstellung der Öfen lieferte Väderstad das Design, Hanza stellt auf dieser Basis die Materialsätze her, die dann bei Väderstad geschweißt werden. Anschließend werden die Öfen in die Ukraine transportiert, wo sie von lokalen Hilfsorganisationen verteilt werden.

www.hanza.com

Japanischer Werkzeughersteller zieht Bilanz für 2022

Tungaloy wächst in Deutschland zweistellig

Der Werkzeughersteller Tungaloy ist in Deutschland 2022 prozentual zweistellig gewachsen. Damit setzt das japanische Traditionsunternehmen den positiven Trend der letzten Jahre fort. Die Gründe für das anhaltende Wachstum sind neue Werkzeuglösungen, eine hohe Liefersicherheit und die zunehmende Bedeutung einzelner Branchen, teilte das Unternehmen mit. Insbesondere in der Luftfahrtindustrie und der Kugellagerfertigung verzeichnet Tungaloy einen wachsenden Marktanteil. Darüber hinaus kommen die Werkzeuge der Japaner mehr und mehr bei der Produktion von Elektroautos zum Einsatz. Damit Tungaloy seine Kunden trotz der weltweiten Rohstoffknappheit immer schnell beliefern kann, hat das Unternehmen seine Lagerkapazitäten 2022 nochmals deutlich vergrößert.

www.tungaloy.com

KST Kugel-Strahltechnik feierte Jubiläum

Erfolgreiches Geburtstagsjahr

40 Jahre KST Kugel-Strahltechnik: Im Dezember 1982 startete das Unternehmen und hat auch vier Jahrzehnte später Grund zum Strahlen: Im Dezember 2022 schaute der Oberflächenspezialist trotz aller Widrigkeiten auf ein gutes Jahr zurück. Flexibilität, Agilität und Kreativität haben den bundesweit aktiven Dienstleister zum Partner unterschiedlichster Industriezweige gemacht. „Wir sind breit aufgestellt, hängen nicht von einer Branche ab, reagieren schnell und finden Lösungen. Das ist gefragt“, freute sich Geschäftsführer Marco Heinemann.
Die Gründer Eberhard und Eckhard Heinemann begannen mit einer gebrauchten Reinigungs-Strahlmaschine für den Berg- und Maschinenbau. Heute hat KST über 40 Mitarbeiter, arbeitet auf 26 Strahlanlagen und betreut Kunden quer durch Deutschland: im Anlagen- und Maschinenbau, auf dem Automotive-Sektor, in Möbel-, Elektro-, Sanitär- und Leuchten-Industrie.

www.kst-hagen.de

Neueste Zahlen aus dem Bereich Research

Die Ruhe nach dem Sturm

Nach einem durch die Corona-Pandemie samt Lieferengpässen sowie kräftigen Rohstoff- und Materialverteuerungen geprägten Jahr 2021 rechneten die meisten Marktteilnehmer für 2022 mit etwas berechenbareren Marktverhältnissen. Dem war nicht so. Der Krieg in der Ukraine führte im Frühjahr zu großer Besorgnis hinsichtlich zukünftiger Verfügbarkeiten und Preisentwicklungen. Diese Sorge ist spätestens im Sommer großer Verunsicherung über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung gewichen. Bei den Einkäufern herrscht Zurückhaltung.



Bild: privat

Jörg Feger, Bereichsleiter Research im Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS), berichtet zusammenfassend angesichts der ihm bis einschließlich November 2022 vorliegenden Zahlen.

Fragen zur Statistik beantwortet im Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS) Jörg Feger, Prokurist und Bereichsleiter Research: Feger-BDS@stahlhandel.com

Lagerabsatz

Im Jahr 2021 wurden 10,62 Mio. t Walzstahlfertigerzeugnisse abgesetzt. Das ist ein Plus von 2,7 % gegenüber dem Vorjahr. Im Vergleich zu 2019 und den Jahren zuvor fiel der Lagerabsatz jedoch geringer aus. Quartoblech, das in den Vorjahren recht deutliche Mengenverluste verzeichnet hatte, konnte 2021 zweistellig zulegen. Betonstahl hingegen verpasste das zwölfte Plus in Folge und verfehlte den Lagerabsatz des überaus starken Vorjahres um knapp 6 %.

Der Start ins Jahr 2022 verlief noch ohne besondere Vorkommnisse. Den Kunden der deutschen Stahldistribution wurden im Januar knapp 858.000 t Walzstahlfertigerzeugnisse geliefert. Das sind knapp 6 % weniger als im Januar des Vorjahres. Der Februar lag mit 899.000 t 1 % unter der Tonnage des Vergleichsmonats.

Der Ausbruch des Krieges führte zu großen Unsicherheiten, auf welchem Wege und zu welchen Kosten zukünftig die Materialversorgung gewährleistet werden könne. Dies führte zu hohen, teilweise auch über den aktuellen Bedarf hinausgehenden Bestellungen der Kunden. Der Lagerabsatz lag im März bei 1,05 Mio. t. Zuwächse gab es im Vergleich zum starken Vorjahresmonat bei fast allen Produkten. Lediglich bei kaltgewalzten und oberflächenveredelten Blechen fiel der Absatz aufgrund der Schwäche im Automobilsektor geringer aus.

Im April und Mai beruhigte sich das Marktgeschehen etwas. Im Sommer herrschte eine in dieser Form seit Langem nicht mehr gekannte Flaute. Auch im Herbst war das Marktgeschehen ruhig. Mit 744.000 t im Oktober und 843.000 t im November lagen die Lagerabsätze 14 bzw. 5 % unter den guten Vorjahresmonaten.

Lagerbestand

Nach sehr geringen Lagerbeständen zum Jahreswechsel 2020/2021 konnten die Lagermengen in den meisten Monaten des Jahres 2021 zulegen, so dass im Spätsommer erstmals wieder von relativ normalen Bestandsgrößen gesprochen werden konnte. Im November und Dezember 2021 kam es zum saisonal üblichen Bestandsabbau. Mit 2,07 Mio. t lag der Bestand im Dezember 2021 um 8,1 % über dem sehr niedrigen Vorjahresniveau.

Zu Jahresbeginn legten die Bestände bei allen Produkten zu. Der Zuwachs war in den meisten Produktgruppen signifikant. Im März und April nahmen die Bestände dann etwas ab. Im Mai und Juni schwankten sie. Dafür legten sie bei schwachen Absätzen im Juli wieder zu. Danach setzte ein Bestandsabbau ein. Ende November wurden 2,05 Mio. t gemeldet. Das sind knapp 3 % weniger als im Vorjahresmonat bevorratet wurden.

Lagerreichweite

Aufgrund der sehr niedrigen Lagerbestände und ordentlichen Absätze war die Reichweite im gesamten ersten Halbjahr 2021 sehr niedrig. Ab dem Spätsommer normalisierte sie sich und schwankte, mit Ausnahme des Dezembers, zwischen 2,2 und 2,5 Monaten. Im Jahresdurchschnitt lag sie bei niedrigen 2,3 Monaten bzw. 69 Tagen. Anfang 2022 legte die Lagerreichweite aufgrund des Bestandsaufbaus und des eher unterdurchschnittlichen Lagerabsatzes zu. Sie lag im Januar und Februar bei 2,5 Monaten. Im März sank sie aufgrund hoher Lagerabsätze und leichtem Bestandsabbau auf 2,1 Monate. Danach schwankte sie zwischen 2,5 und 2,9 Monaten. Im November bewegte sie sich auch aufgrund des Bestandsabbaus wieder auf recht niedrigem Niveau. Sie lag bei 2,4 Monaten bzw. 72 Tagen und damit in etwa auf Vorjahresniveau.

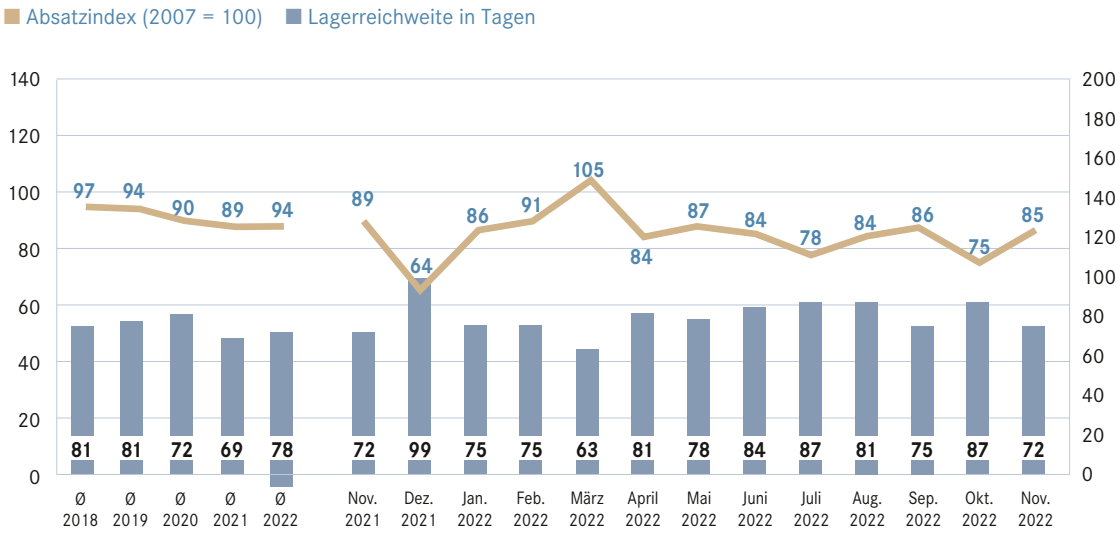
Lagerverkaufspreise

Den Angaben des BDS-Marktinformationsverfahrens für durchschnittliche Verkaufspreise im kleinlosigen Bereich zufolge stiegen die Preise in den ersten sieben Monaten des Jahres 2021 wie es zuvor selbst im Jahr 2008 nicht erlebt wurde. Dabei fiel der Anstieg bei Flachprodukten noch viel deutlicher als bei Langprodukten aus. Im August kam dieser Preisaufbau bei den meisten Produkten zum Stillstand. In den letzten Monaten des Jahres wurden vor allem bei Flachprodukten Preisreduzierungen festgestellt. Langprodukte zeigten sich vergleichsweise stabiler und konnten teilweise sogar zulegen.

In den ersten Wochen des Jahres 2022 wurden verstärkt wieder Preisanstiege wahrgenommen. Nach Ausbruch des Ukraine-Kriegs Ende Februar kannten die Preise nur eine Richtung. Steil nach oben! Ab Mai änderte sich die Lage. Preise gaben bei allen Produktgruppen wieder spürbar nach. Bei Flachprodukten verlief diese Entwicklung noch deutlicher als bei Langprodukten und Rohren (vgl. Abbildungen 2 und 3).

Lagerabsatz und Lagerreichweite der Stahldistribution

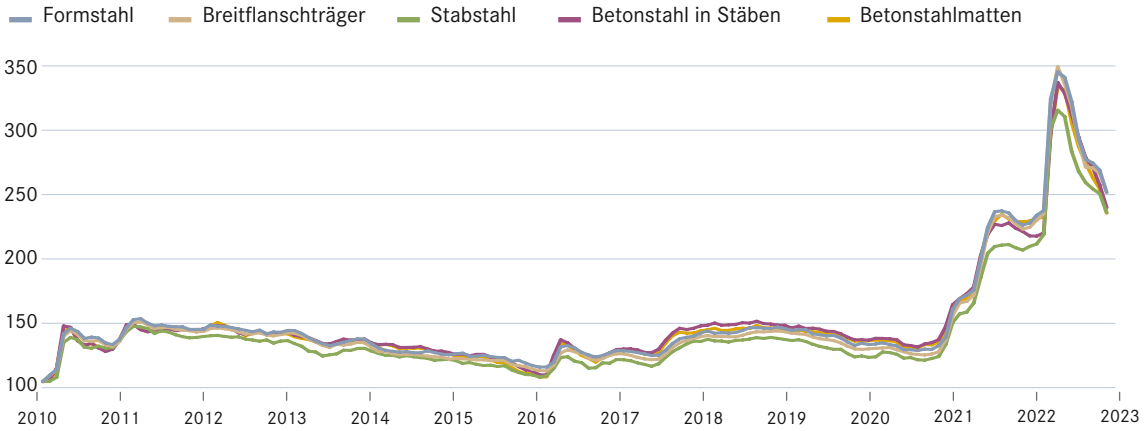
Abb.1



Preisentwicklung bei Langprodukten

Abb. 2

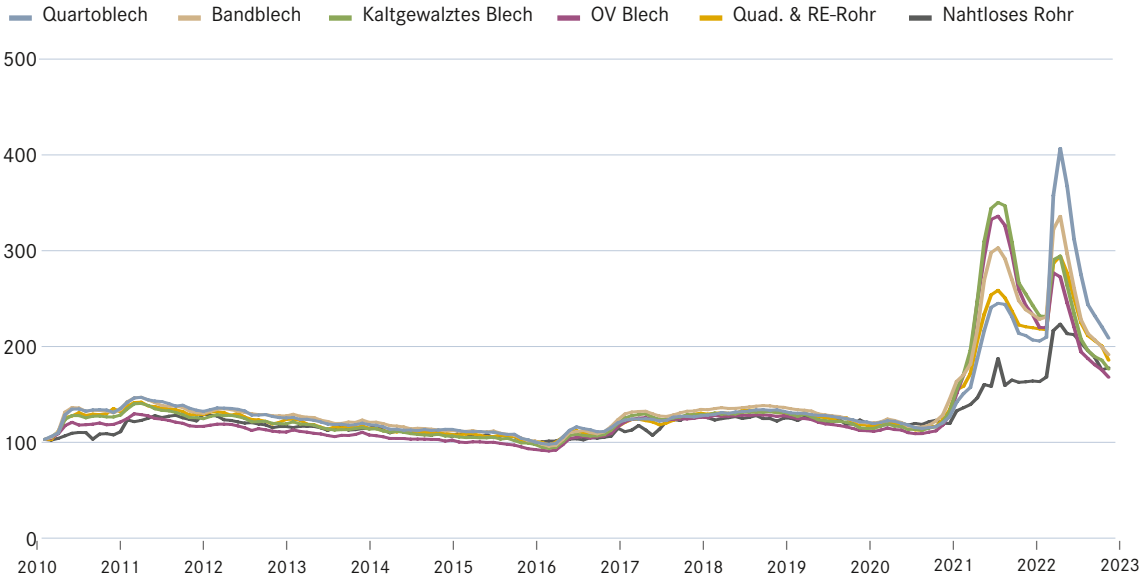
Index (Januar 2010 = 100)



Preisentwicklung bei Flachprodukten und Rohren

Abb. 3

Index (Januar 2010 = 100)



Quellen: BDS



Gelungene BDS-Fachtagung zur Transformation der Stahlindustrie

Erfolgreicher **Green Day**

Mit dem Umbau ihrer Produktion hin zur Klimaneutralität steht die Stahlindustrie in Deutschland vor einer Mammutaufgabe. Die ersten Schritte dabei sind getan, Pilot-Projekte haben die Machbarkeit gezeigt, Investitionen in großem Stil werden angeschoben. Nun müssen nach und nach die Märkte mitziehen, flankiert von politischen Weichenstellungen. Vor welchen Herausforderungen nicht nur Stahlhersteller, sondern auch der Handel und nicht zuletzt die Verwender konkret stehen, hat der BDS Green Day im Januar mit einer Reihe spannender Vorträge und Diskussionen deutlich gemacht.

Natürlich – bei einer Tagung, bei der es um die Transformation der Stahlindustrie zu „grünem" Stahl geht, stehen vor allem die Produktionsprozesse im Mittelpunkt

„Einer muss voran gehen", sagte Dr. Karl-Ulrich Köhler, Vorstandsvorsitzender der SHS – Stahl-Holding-Saar und CEO der beiden Stahlkonzerne Saarstahl und Dillinger zum Auftakt – womit er jedoch nicht die Reihenfolge der Referenten meinte, sondern die Situation der europäischen Stahlindustrie beschrieb, die bei der Transformation ihrer Produktionsprozesse weltweit an vorderster Front agiert. Die Dimensionen dieses Transformationsprozesses sind in jeder Hinsicht gewaltig. 3,5 Mrd € wird nur der saarländische Verbund der Konzerne Saarstahl und Dillinger und auch nur für die erste Phase der Umstellung bis 2030 auf eine klimafreundliche Produktion investieren. „Früher hatte man erst Klarheit, dann wurde investiert. Nun ist es umgekehrt", beschrieb Köhler die Ausgangslage.

Bis 2030 wollen Saarstahl und Dillinger rund 3,5 Mio. t Stahl über eine Direktreduktionsanlage und zwei nachgeschalteten Elektrolichbogenöfen am jetzigen Standort produzieren – in etwa zwei Drittel des jetzigen Produktionsvolumens der Hochöfen. Eingespart werden dadurch 55 % der Emissionen, das sind etwa 8 bis 9 Mio. t CO_2 pro Jahr.

Das klingt einerseits gut. Andererseits sind für Stahlhersteller damit große Fragezeichen verbunden, denn die Einsatzstoffe, auf die die Produktion umgestellt werden – grüner Wasserstoff bzw. grüner Strom für die Wasserstoffelektrolyse sowie ein deutlich erhöhter Schrottbedarf – gibt es heute nicht im nötigen Umfang. „Dass ist die entscheidende Frage: Ob grün hergesteller Strom in Zukunft zu wettbewerbsfähigen Preis verfügbar ist", sagte Köhler.

Trotz aller Herausforderungen machte er deutlich, dass Saarstahl und Dillinger voll hinter der Transformation stehen – und auch die politische Unterstützung sei durchaus da, bilanzierte Köhler: „Da wird was gewollt!"

ArcelorMittal

ArcelorMittal setzt bei der Transformation auf eine mehrstufige Strategie. Bis 2030 sollen 35 % der eigenen Emissionen eingespart werden, bis 2050 will der Stahlhersteller über alle Konzernstandorte hinweg klimaneutral produzieren. Bereits









heute produziert der Stahlhersteller über die mit Grünstrom betriebene Elektrolichtbogenroute am spanischen Standort Sestao dekarbonisierten Stahl.

Unter der Dachmarke XCarb erhalten Kunden vor allem „grüne“ Langprodukte, mittlerweile sind aber auch einige Flacherzeugnisse „grün“ zu bekommen, wie Arne Langner, Head of Communications and Corporate Responsibility bei ArcelorMittal, erläuterte. Auf diesem Wege seien bereits heute XCarb-Bleche verfügbar, die etwa 700 bis 800 kg CO_2 pro Tonne aufweisen – im Vergleich zu den etwa 2 t an Emissionen also deutlich weniger. Im Langbereich ist dieser Wert mit etwa 400 kg CO_2 pro Tonne sogar noch niedriger.

Darüber hinaus bietet ArcelorMittal seinen Kunden seit 2020 auch sogenannte Green Steel-Zertifikate an. Sie bestätigen den Käufern von XCarb-Stählen, dass ArcelorMittal durch eine Reihe verschiedener Maßnahmen seine Emissionen insgesamt reduziert hat. Diese Einsparungen werden aggregiert, unabhängig überprüft und als Zertifikate an Kunden weitergegeben. Die Zertifikate können auf Kundenseite verwendet werden, um ihre eigene Scope-3-Emissionen zu reduzieren.

Doch auch ArcelorMittal steht vor der Herausfoderung, seine Hochöfen-Standorte umzustellen. Beispiel Hamburg: In der Hansestadt will der Stahlhersteller die Erzeugung auf Direktreduktion umstellen. Auch dort ist die ausreichende Versorgung mit grünem Wasserstoff der Kern des Problems. Zwar gibt es in Hamburg ein Verbundprojekt, das zumindest einen Teil des benötigten grünen Wasserstoffs zur Verfügung stellen könnte. Doch der plane aktuell mit einer Kapazität von 100 MW pro Jahr, so Langner. „Allein für unsere Direktreduktions-Pilotanlage vor Ort benötigen wir schon 50 MW, also etwa die Hälfte dieser Kapazität“, so Langner weiter. Für den gesamten Standort werden es einmal 400 bis 500 MW sein. „Es sind also noch nicht alle Voraussetzung geschaffen. Aber wir sind zuversichtlich. Wir wollen anfangen“, sagte Langner.

Bis 2030, so die Planung, will ArcelorMittal die CO_2-Emissionen in Hamburg um 90 % senken. Und nicht nur in Hamburg, sondern auch in Duisburg, Bremen, in Eisenhüttenstadt und an vielen weiteren Standorten des Konzern weltweit.







Salzgitter AG

Die Salzgitter AG ist der drittgrößte Stahlhersteller in Deutschland. 2021 hat der Konzern 6,7 Mio. t Rohstahl erzeugt. Zwar ist der Konzern dank des Elektrolichtbogenofens in Peine schon heute in der Lage, „grüne“ Brammen anzubieten. Unter dem Label „Salzgitter AG 2030“ betreibt jedoch auch der niedersächsische Konzern die Transformation seiner Produktion auf Hochtouren. In zehn Jahren, so das Ziel, soll die Transformation des Hüttenwerks in Salzgitter abgeschlossen sein. Die Scope 1 und 2-Emissionen sollen dann gegenüber dem Jahr 2018 um mehr als 50 % reduziert sein.

„So eine Umstellung geht nicht allein, das ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, für die man Partner braucht“, sagte Dr. Alexander Redenius der Salzgitter Mannesmann Forschung – und zeigte am Beispiel des dänischen Offshore-Windparkbetreibers Ørsted, wie mit Partnern ein Recylingkreislauf aufgebaut werden kann, über den die Schrottmengen rücklaufen, die die Salzgitter AG für die Erzeugung auf Direktreduktionsbasis mit nachgeschalteten Elektrolichtbogenöfen künftig benötigt.

Deutlich machte Redenius zudem, welche Herausforderung es darstellt, eine komplette Anlagen-Infrastruktur in einem aktiven Produktionsumfeld neu zu errichten. Im ersten Schritt wird auf dem bestehenden Hüttenwerk derzeit ein neuer Elektrolichtbogenofen gebaut – „weltweit einmalig“, wie Redenius betonte.

Leuchtturm-Projekt Hochbahn

Als einer der Treiber, der die Märkte für grünen Stahl ankurbeln soll, wird neben der Automobilindustrie und den Herstellern „Weißer Ware“ immer auch die öffentliche Hand genannt. Ein Leuchtturm-Projekt der öffentlichen Hand für emissionsreduziertes Planen und Bauen ist die neue U-Bahn-Linie, die gerade in Hamburg errichtet wird. Dr. Christian Priener von der Hamburger Hochbahn hat es vorgestellt. Das Projekt hat wahrlich Ausmaße: auf 25 km Schienenstrecke wird die U5-Linie unter anderem mitten durch die Hamburger Innenstadt fahren, wenn sie wie geplant 2040 fertiggestellt wird, und an 23 Haltestellen täglich rund 270.000 Fahrgäste aufnehmen. Für dieses Milliardenprojekt, rechnet die Hochbahn, werden etwa 4 Mio. m^3 Beton und 600.000 t Stahl verbaut. Der Bau der U5 soll zu einem Leuchtturmprojekt für urbanen, klimaschonenden Verkehrsinfrastrukturbau werden, sagte Priener. Um das zu erreichen, wurden CO_2-Emissionen als mitentscheidendes Bewertungskriterium für das Projekt etabliert.

Die Minderung der Emissionen wurde in allen Prozessen berücksichtigt – bei der Materialauswahl wie bei der Konstruktion. Die Bauprozesse sollen auf dem Stand der heutigen Technik möglichst klimaschonend







durchgeführt werden, ebenso wird die Energieverwendung darauf abgestellt. „Der größte Hebel liegt darin, bei der Konstruktion die verbauten Massen soweit wie möglich zu reduzieren“, erläuterte Priener und führte als Beispiel die Konstruktion von Haltestellen an, für die man etwa die Anzahl stützender Säulen reduzieren kann, ohne die Funktion zu beeinträchtigen.

Ein weiterer Hebel sind die verbauten Materialien selbst, woher und mit welchen Emissionen sie kommen, sagte Priener weiter. Um auf einer soliden Informationsbasis aufzubauen, haben die Projektplaner mit vielen Beteiligten im Markt gesprochen, mit der Stahl- wie der Betonindustrie, mit Herstellern, Handel und Verarbeitern. Ziel war es einerseits die bereits heute verfügbaren Produkte auf ihre CO_2-Lasten hin zu analysieren – vor allem Beton und Zement, Profilstahl und Bewehrungsstahl. Weiterhin haben die Planer aber auch künftige Technologieentwicklungen im Blick.

In der Zementproduktion sei etwa ab 2028 mit geringeren CO_2-Lasten und ab 2035 mit Null-Emissionen zu rechnen, die bei Zement jedoch nicht vermieden, sondern „nur“ abgeschieden und wiederverwendet werden. Stahl ist bereits ab 2025 als CO_2-reduzierter Bewehrungs- und Profilstahl über die Elektroroute verfügbar und ab 2035 ist mit „grünem“ Profilstahl über die wasserstoffbasierte Produktion zu rechnen.

Die Hochbahn-Planer haben zwei Szenarien entwickelt, ein Baseline- und ein Zielszenario. Während das Baseline-Szenario, als „Do-Nothing“-Szenario, von etwa 2,7 Mio. t CO_2-Äquivalenten (CO2e) über die gesamte Bauzeit ausgeht, liegt man beim Zielszenario um 70 % darunter, nämlich bei etwa 0,85 Mio. t CO2e. „Das Projekt ist eine große Chance, einen weltweit einzigartigen Meilenstein für klimaschonenden Verkehrsinfrastrukturbau zu setzen“, hob Priener hervor. „Die Industrie braucht Partner, die als – öffentliche – Auftraggeber entsprechende Mengen und Maßen an grünem Stahl und Beton nachfragen“, so der Hochbahn-Experte.

Smarte Säge- und Lagertechnik

Was das Maschinenbauunternehmen Kasto als Ausrüster des Stahlhandels und der Stahlverarbeitung tut, um die Maschinen und Anwendungen möglichst energieeffizient und klimaneutral zu konstruieren, trug Gründer und Inhaber Armin Stolzer vor. In der Lager- und Sägetechnik ist Energieeffizienz vor allem eine Energieeffizienz durch Softwareeinsatz, machte Stolzer deutlich. In dem etwa die Wege von Regalbediengeräten softwareseitig optimiert werden, werden überflüssige Fahrten vermieden, was über die Zeit zu relevanten Einsparungen führe. Auch durch in der Software programmierte Bündelung von Aufträgen und ähnlichen







- Maßnahmen ließen sich Einsparungen erzielen.

Schon frühzeitig hat sich Kasto Gedanken darüber gemacht, wie sich die Anlagen energiesparsamer konstruieren ließen. So können die Hochregalanlagen die überschüssige Energie speichern, die aus den vertikalen Bewegungen und Bremsvorgängen stammen. „Damit ist eine Energieersparnis von über 40 % möglich“, machte Stolzer deutlich. Eine weitere Maßnahme der Ressourcenschonung, die Kasto umsetze, seien virtuelle Inbetriebnahmen. Dadurch seien die Zeiten, die Kasto-Techniker vor Ort bei den Kunden verbringen deutlich reduzierte worden. „Wir konnten etwa 20 % der Reisekosten und damit etwa 175 t CO_2 pro Jahr“, sagte Stolzer. Weitere CO_2-Minderungen ergeben sich aus der Produktion von Kassetten für die Regalanlagen nicht mehr in der eigenen Kasto-Werkshalle, sondern direkt bei den Kunden vor Ort. Das saubere, roboterbasierte Schweißen vor Ort spare bei 5.000 Kassettenn etwa 50 t CO_2 ein. „Wir sehen im Stahlhandel durchaus den Trend zur Nachhaltigkeit“, sagte Stolzer. Investitionen in Nachhaltigkeit stärkten auch die Wettbewerbsfähigkeit, allerdings müssten sich diese Investitionen am Ende auch rechnen, so Stolzer abschließend.

Die Anlagentechnik hinter der Transformation

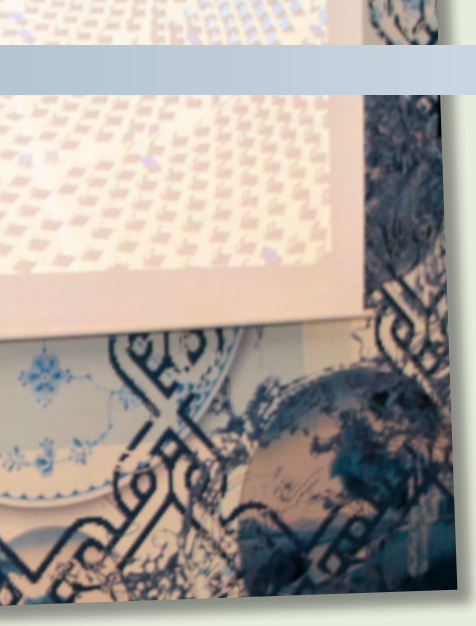
Wenn es um die Transformation der Stahlindustrie hin zu grünen Stählen geht, dreht sich die Diskussion auf der technologischen Ebene immer um den Wechsel von der Hochofenroute zur wasserstoffbasierten Direktreduktion. Die Perspektive, dass es technologisch betrachtet auch andere Optionen gibt, CO_2-Emissionen in der Stahlerzeugung zu senken, hat Jörg Brinckmann, Head of Business Unit Iron der Paul Wurth S.A. eröffnet. Es sei zudem ein Irrtum, wenn man davon ausgehe, dass es den Hochofen in naher Zukunft nicht mehr geben werde.

Warum? Für viele Regionen und Länder stellt der Hochofen nach wie vor die wichtigste Produktionsroute dar. Vor allem in China, Indien, Russland werde Stahl auch künftig noch im Wesentlichen im Hochofen erzeugt.

Um die Klimaziele zu erreichen müsse die Stahlindustrie weltweit, in allen Regionen, jedes Jahr bis 2050 rund 35 bis 37 Mio. t CO_2 reduzieren und dann für zehn weitere Jahre um jährlich weitere 28 Mio. t. „Das ist eine Aufgabe, für deren Erfüllung die notwendigen Kapazitäten in den nächsten Jahren überhaupt erstmal geschaffen werden müssen“, sagte Brinckmann. Es geht dabei nicht nur um genügend Kapazitäten zur Erzeugung grünen Stroms, sondern auch um Anlagen zur Direktreduktion sowie zur Wasserstoff-Elektrolyse.







Zudem werde die Stahlnachfrage weiter steigen, so Brinckmann – von derzeit jährlich etwa 1,8 Mrd. t Stahl auf rund 2,7 Mrd. t in 2050. Pro Kopf liegt die Stahlverwendung bei einer Bevölkerungsgröße von rund 7,95 Mrd. Menschen derzeit bei etwa 235 kg pro Jahr, 2050 werden es bei etwa 9,6 Mrd. Menschen voraussichtlich 284 kg sein. Von den 1,8 Mrd. t Stahl, die aktuell weltweit pro Jahr erzeugt werden, werden rund 1,4 Mrd. t im Hochofen produziert. Auch wenn der Anteil des über die Elektro- und Direktreduktionsverfahren produzierten Stahls in den nächsten Jahren steige, wird der Anteil der Hochofenroute bis 2050 nicht sinken, sagte Brinckman. Die Wachstumsraten der Stahlnachfrage kompensierten den steigenden Anteil der alternativen Routen. Daher werde der Anteil der Hochofenrouten auch 2050 immer noch bei den heutigen rund 1,4 Mrd. t Stahl pro Jahr liegen, so Brinckmann weiter.

Daher sei es sinnvoll, auch Technologien in den Blick zu nehmen, die auf Hochofenbasis Emissionen mindern können. Es gebe etwa mit dem Blue Blast Furnace-Konzept der SMS group eine gangbare Möglichkeit, die Hochofen-Emissionen um 25 bis 30 % zu senken. Mit dem EasyMelt genannten Konzept hat die SMS group zudem eine Technologie entwickelt, die als Zwischenschritt auf dem Weg zu einer emissionsarmen Stahlerzeugung dienen könnte. Brinckmann zufolge kommt EasyMelt – sollte grüner Wasserstoff nicht in ausreichender Menge zur Verfügung stehen – auf Basis synthetischen Gases mit deutlich geringen Raten an Koks und Kohle aus.Vorteil ist, dass hierbei bereits genutzte Anlagen erhalten werden können.

Emissionen stark vom Produkt abhängig

Verglichen mit den Emissionen, die bei der Herstellung von Stahl entstehen sei der Hebel in der Distribution vergleichsweise klein, hob Tim Milde von Kloeckner & Co hervor. Doch auch Kloeckner verfolgt das Ziel, klimaneutral zu werden. Der Konzern ist weltweit der Erste mit wissenschaftsbasierten Zielen nach neuem SBTi-Standard.

Doch ein erheblicher Teil der Emissionen steckt in den Produkten und fällt somit in den sogenannten Scope 3 vorgelagerter Wertschöpfungsstufen. „Hier können wir unsere Vorteile als produzentenunabhängiger Stahlhändler voll ausspielen und den Stahl von den Produzenten einkaufen, die am nachhaltigsten produzieren“, erläuterte Milde. Bis 2025 sollen bereits über 30 % und bis 2030 über 50 % des Gesamtangebots von Kloeckner & Co aus den beiden Kategorien mit dem niedrigsten CO_2-Fußabdruck der von Kloeckner & Co entwickelten Kategorisierungen für grüne Stahl- und Metallprodukte stammen. Das entspricht einer jährlichen Einsparung von rund 4 Mio. t CO_2.

Wie hoch der Anteil der Emissionen ausfällt, kommt stark auf das jeweilige Stahlerzeugnis an. Hier gibt es große Unterschiede – je nachdem, ob es beispielsweise um Bleche, Stabstahl oder Träger geht. Während Flachprodukte in Europa in der Regel über die Hochofenroute hergestellt werden, fallen bei Langprodukten, die über die Elektroroute auf Schrottbasis hergestellt werden, viel geringere Emissionen an.

„Das Emissions-Problem des Flachstahls ist dabei insbesondere ein europäisches“, führte Milde weiter aus. Während die Produktion in den USA schon traditionell weitgehend auf Schrottbasis und damit wesentlich emissionsärmer arbeite und dort zudem Atomstrom zu deutlich niedrigeren Preisen erhältlich sei, müssen Flachstahlproduzenten in Europa in den nächsten Jahren riesige Summen in neue Anlagentechnik stecken und die gesamten Prozesse im laufenden Betrieb umbauen,









nur um dann vor der noch ungeklärten Frage zu stehen, wo und zu welchen Preisen der Strom für die dann wasserstoffbasierte Stahlproduktion herkommen wird.

Besser sieht die Welt für Europa Milde zufolge im Edelstahl-Bereich aus. Der wesentliche Hebel für CO_2-Reduktionen bei der Herstellung nicht-rostender Stähle sind die Legierungselemente, allen voran Nickel und Chrom. Da asiatische Hersteller dabei meist das überaus emissionsintensive Nickel-Roheisen einsetzen, die europäische Produktion dagegen weitgehend auf Schrottbasis produziert, sieht Milde für europäische und US- Standorte Vorteile – vor allem, weil es für Kunden immer wichtiger wird, ihren eigenen CO_2-Fußabdruck zu verringern.

Innovation und Partnerschaften

Der Vorstandsvorsitzende der Heine + Beisswenger-Gruppe Prof. Dr. Rainer Lindner blickte zu Beginn seines Vortrags auf die Bedingungen insgesamt, die die Märkte derzeit bestimmen. „Die Krisensituationen werden weiter gehen“, so Lindner. Angesichts einer unsicherer werdenden Welt, werden Geschäftsmodelle aktuell herausgefordert. Die Automobilindustrie etwa befinde sich im Rückgang, alle Branchen steckten mitten in einer technologischen sowie einer Nachhaltigkeits-Transformation. „Das ist ein doppelter Stresstest für die Stahlindustrie. Dem müssen sich Unternehmer stellen“, betonte der CEO.

Für die erfolgreiche Vermarktung grüner Stähle seien weitere Schritte notwendig – vor allem sichere Abläufe und Transparenz entlang der gesamten Lieferkette. Das betreffte etwa einen gültigen Standard für eine einheitliche Klassifizierung dieser Stähle, aber auch Fragen rund den Nachweis von Product Carbon Footprints.

Der wichtigste Hebel, um als Unternehmen weiter erfolgreich zu sein, seien Innovationskraft und Partnerschaften, ist Lindner überzeugt. „Was müssen Stahlhändler eigentlich tun, um grünen Stahl an die Kunden zu bringen? Brauchen wir nicht eine neue Sales-Kompetenz für grünen Stahl?“, fragte Lindner.

Man dürfe den Standortvorteil in Deutschland, die enge Verbindung der Industrien, die Nähe der Partner in den Lieferketten nicht verlieren. Hier ist die Heine + Beisswenger-Gruppe in jüngster Zeit vorangegangen und hat „Grüne Stahlpartnerschaften“ initiiert. In zwei Projekten – mit mit der GMH-Gruppe und Sandvik sowie mit Swiss Steel, Andernach & Bleck, Magnet-Schulz und ZF – konnten Synergieeffekte in der Lieferkette realisiert werden, die zu deutlichen CO_2-Einsparungen für konkrete Produkte geführt haben. „Der Wunsch, nach Lösungen und neuen Perspektiven zu suchen, ist spürbar und die Unternehmen richten sich auf das Aufbauen von wert-







vollen Beziehungen mit Kunden“, sagte Lindner.

Viele Maßnahmen umgesetzt

Für Gabo-Geschäftsführer Thorsten Maier hat grüner Stahl noch keine größere Marktrelevanz. So seien etwa konkrete Anfragen an die Lieferung grüner Stähle noch nicht eingegangen. Doch auch für die Essinger Unternehmensgruppe steht das Thema Nachhaltigkeit oben auf der Agenda. „Natürlich haben auch wir uns gefragt, wie wir unseren CO_2-Ausstoß reduzieren können“, so Maier. In den letzten Jahren hat Gabo eine Reihe von Maßnahmen dazu umgesetzt, von der Installation von Photovoltaik-Anlagen über kontinuierliche Investition in Dämmung und Brennertechnik in der Wärmbehandlung sowie LED-Beleuchtung an allen Standorten bis hin zum Einsatz von Hybrid- und Vollstromfahrzeugen.

Einen besonderen Schwerpunkt hat Gabo mit seiner Wärmebehandlung. Pro Jahr benötigt das Unternehmen dafür ca. 30 Mio. kWh Erdgas sowie 10 Mio. kWh Strom. „Wir haben nicht so viele Möglichkeiten, von Erdgas wegzukommen“, erläuterte Maier. Die technische Umstellung der Anlagen auf Wasserstoff sei zwar machbar. Die Bezugsmöglichkeiten für grünen Wasserstoff sind an dem ländlichen Standort in Baden-Württemberg jedoch alles andere als optimal. „Wir würden in der Wärmebehandlung ca. 3.000 t grünen Wasserstoff pro Jahr benötigen“, so Maier.

Eine Lösung könnte der Wasserstoffverbund der Region sein, der aufgrund eines anderen Produktionsbetriebes in der Nähe initiiert wurde. Doch die Anforderungen der „Zukunftsoffensive Ostwürttemberg“, wie das Projekt heißt, an die Teilnehmer erfordern sehr lange Planungshorizonte bis 2045 – unrealistisch für Gabo.

Referenten-Vorträge: Die Vorträge der Referenten sind auf Anfrage beim BDS erhältlich unter jung-bds@stahlhandel.com.

INFO Aussteller/Sponsoren auf dem Green Day 2023

- BEPRO, Gelsenkirchen
- Kaltenbach, Lörrach
- KASTO Maschinenbau, Achern
- Kaltenbach.Solutions, Breisach
- Nissen & Velten, Stockach
- Progress, Brixen
- Reibus, Düsseldorf
- Scheffer Krantechnik, Sassenberg
- SE PADERSOFT, Paderborn







Arbeitskreis junger Stahlhändler widmet sich den Langprodukten

Auszubildende schärfen ihr Profil

Knapp 30 motivierte Stahlhändlerinnen und Stahlhändler kamen im Herbstsemester 2022 des Arbeitskreises junger Stahlhändler zusammen, um einen tieferen Einblick in die Produktgruppe der Langerzeugnisse zu bekommen. Langeweile kam dabei nicht auf. Im Gegenteil: Im Rahmen interaktiver Workshops konnten die Teilnehmenden mit Hilfe erfahrener Referenten ihr Wissen über Herstellung, Eigenschaften und Einsatzzwecke von Profilstählen schärfen.

Dabei diente der ein oder andere mitgebrachte Sägezuschnitt zur Veranschaulichung, samt Ermittlung seiner Maße und seines Gewichts mit Hilfe von Stahltabellen. Es ging bei den Veranstaltungen jedoch nicht nur um technische Aspekte. Auch wirtschaftliche Fragestellungen wurden im Rahmen des Programmpunkts „Professionelles Management von Kleinlosen“ praxisnah erörtert.

Stadion-Besuch als Praxis-Highlight

Natürlich standen auch wieder Exkursionen auf dem Programm. Erstmals nach drei langen Coronajahren konnte mit der Firma Lemken GmbH & Co. KG wieder ein stahlverarbeitendes Unternehmen besucht werden. Hier war besonders beeindruckend, wie viele unterschiedliche Stahlprofile zur Herstellung von Landmaschinen verwendet und wie viele Verarbeitungsschritte vor Ort durchgeführt werden.

Ein Ausflug in die Geschichte des Ruhrgebiets war die Besichtigung der Zeche Zollverein in Essen. Hier wurden unter anderem die gegenseitigen Abhängigkeiten von Kohle und Stahl deutlich. Das vermutliche Highlight des Semesters war jedoch die Besichtigung des Signal Iduna Parks in Dortmund. Neben einer zweistündigen Führung durch Katakomben, Logen und vorbei am Spielfeldrand gab es einen stahlbautechnischen Vortrag über die dritte und vorerst letzte Ausbaustufe des Stadions.

Im April 2023 geht es mit dem Frühjahrssemester weiter. Neben Workshops sollen auch wieder Betriebsbesichtigungen bei stahlverarbeitenden Unternehmen auf dem Programm stehen. Schwerpunktthema werden dann voraussichtlich die Feinbleche sein.

www.jungekaufleute.de



Highlight beim Arbeitskreis junger Stahlhändler war im Herbst 2022 die Besichtigung des Signal Iduna Parks in Dortmund – u.a. mit einem stahlbautechnischen Vortrag über die dritte und vorerst letzte Ausbaustufe des Stadions.

Bild: BDS



Gewählte und entsendete Mitglieder trafen sich in Düsseldorf

BDS-Vorstandsrat neu konstituiert

Auf den Gebietsversammlungen im Spätsommer 2022 wurden die Gebietsvorstände für die neue Amtsperiode ab 2023 für vier Jahre neu gewählt. Die konstituierende Sitzung fand am 18.01.2023 in Düsseldorf statt.

Mitglieder des BDS-Vorstandsrats (Stand: Januar 2023)

BDS Vorstandsrat

Josef von Riederer
Ehrenvorsitzender

Eberhard Frick
Vorsitzender

Hanns-Jörg Westendorf
Stellv. Vorsitzender

Bezugsseite

Patrick Meessen
ArcelorMittal Stahlhandel GmbH

Thorsten Zips
Carl Spaeter GmbH

Dr. Ralf von Briel
Gebr. Lotter KG

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

Bernhard Weiß
Kloeckner Metals Germany GmbH

Dr. Sebastian Bross
Salzgitter Mannesmann Stahlhandel GmbH

Heinrich Sülzle
Sülzle Holding GmbH & Co. KG

Gebietsseite

Gebiet 1
Bernd Woidke
Dr. Wilhelm Mertens GmbH

Gebiet 2
Kim Seidler
Adolf Richter Stahl-Metalle-Kunststoffe GmbH

Gebiet 3
Dirk Huse
Huse & Philipp GmbH & Co. KG

Gebiet 4
Thorsten Hille
Sülzle Stahlpartner GmbH



Gebiet 5
Heinz Herbort
Kerschgens Werkstoffe & Mehr GmbH
Hans-Christian vom Kolke (stv.)
G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH



Gebiet 6
Andreas Bach
Rheinischer Eisenhandel GmbH
Dawid Widera (stv.)
Throm Baustahl GmbH



Gebiet 7
Eberhard Frick
Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG
Thorsten Maier (stv.)
Gabo Stahl GmbH



Gebiet 8
Nikolaus Binder
J.N. KREILLER KG



Gebiet 9
Wolfgang Stahl
Eisen & Sanitär Bauer, M.Bauer GmbH



BDS-Seminarjahr 2023

Berufsbildung wieder „live und in Farbe“

Die berufliche Weiterbildung ist ein wichtiger Baustein, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf dem neuesten Stand zu halten und sie weiter zu qualifizieren. Angesichts fehlender Fachkräfte und des bevorstehenden demografischen Wandels dürften fachspezifische Bildungsangebote in der Bedeutung eher noch zunehmen. Wie das Seminarprogramm des BDS, für das die Leiterin Berufsbildung im Verband Beate Wynands für 2023 wieder ein vielseitiges und aktuelles Programm zusammengestellt hat.

Stahlreport: Fr. Wynands, das letzte Jahr war, vor allem in der ersten Jahreshälfte, noch stark von der Pandemie geprägt. In diesem Jahr sieht es aus, als normalisiere sich die Situation weiter. Daher zunächst die Frage: Wie sieht das Seminarprogramm beim BDS in diesem Jahr aus? Finden alle Seminare wieder in Präsenz statt?

Beate Wynands: Ja, alle Seminar werden wieder „live und in Farbe“ in Präsenz stattfinden. Wir freuen uns unsere Teilnehmer wieder persönlich begrüßen zu dürfen.

Seminare 2023

Stahleinkauf kompakt

Wann:
18.–19.04.2023
19.–20.09.2023
12.–13.12.2023
Wo: Duisburg
Seminargebühr:
1.795 €

Steigerung der Umsatzrentabilität vor dem Hintergrund der Kleinlosproblematik

Wann:
14./21.02.2023
Wo: Online
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
529 €,
regulär: 679 €

Rohre und Rohrzubehör

Wann:
06.–08.03.2023
Wo: Paderborn
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
969 €,
regulär: 1.199 €

Edelstahl Rostfrei – von der Erschmelzung bis zum Rohr und Fitting

Wann:
25.–26.04.2023
Wo: Werl
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
769 €,
regulär 949 €

Blankstahl

Wann:
03.–04.05.2023
Wo: Ludwigsburg
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
769 €, regulär 949 €

Mehr Umsatz, Ertrag und Kunden II

Wann:
10.–11.05.2023
Wo: Hamburg
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
769 €,
regulär 949 €

Online-Seminare haben ihre Berechtigung, aber der unmittelbare persönliche Austausch vor Ort hat uns doch sehr gefehlt!

Das Programm ist auch in diesem Jahr sehr vielfältig. Von der Werkstoff- und Produktkunde bis zum Verkaufstraining ist alles dabei. Nicht zu vergessen, unser Fortbildungsangebot für die Frauen im Stahlhandel und – ganz wichtig – unsere Auszubildenden!

Welche Angebote gibt es als Online- oder hybride Angebote?
Derzeit ist nur das Seminar zur Kleinlosproblematik als Online-Seminar geplant. Das Seminar besteht aus drei Arbeitssequenzen zu je drei Stunden, hierbei bieten sich Online-Termine als ideales Format an.

Welche Trends sehen Sie aktuell bei der Seminarnachfrage? Gibt es Themen, die herausstechen und besonders nachgefragt werden?
Ein Dauerbrenner ist unser dreitägiges Stahlkunde-Seminar. Hierbei erhalten die Teilnehmer von der Herstellung über den Aufbau der verschiedenen Stahlsorten bis zum Reklamationsfall grundlegende Werkstoffkenntnisse zur Anwendung im beruflichen Alltag.

Sehr beliebt sind auch unsere Verkaufsseminare „Mehr Umsatz, Erfolg und Kunden – Teil I und II“. Wichtig im Vertrieb ist nicht nur die fachliche Kompetenz des Verkäufers, sondern auch die Werkzeuge zur Steigerung des Vertriebserfolgs.

Welche Themen liegen Ihnen in diesem Jahr besonders am Herzen?
An meiner Antwort der ersten Frage lässt es sich schon erahnen: die Damen! Ich habe in meiner Zeit im Stahlhandel viele tolle Frauen kennengelernt, deren Potenzial wir nicht unterschätzen sollten. Hierbei ist das persönliche Netzwerk ein wichtiger Faktor, den wir mit den Seminaren für Frauen stärken möchten. Denn: Frauen netzwerken anders als Männer!

Die berufliche Weiterbildung hat angesichts des demografischen Wandels und wissensintensiverer Arbeitsplätze große Bedeutung. Ist das Format „Seminar“ zur modernen Wissensvermittlung immer noch geeignet?
Ja, auf jeden Fall! Seminare, vor allem, wenn sie als Präsenzveranstaltungen durchgeführt werden, sind aus unserer Sicht weiterhin ein sehr gutes Element in der beruflichen Weiterbildung. Erfahrene Expertinnen und Experten vermitteln im persönlichen Kontakt relevantes Wissen. Sie können auf Bedarfe unmittelbar und sehr flexibel reagieren, Verständnisfragen werden direkt geklärt. Dazu kommt die Möglichkeit, das persönliche Netzwerk auszubauen – meiner Meinung nach ein unschlagbares Argument für Präsenzveranstaltungen.



Bild: BDS

Beate Wynands, Leiterin der Berufsbildung im Verband



Workshop – Von Frau zu Frau

Wann:
20.–21.06.2023
Wo: Fulda
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
919 €,
regulär 1.079 €



Qualitäts- und Edelstahl

Wann:
05.–06.09.2023
Wo: Osnabrück
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
769 €,
regulär 949 €



Die Arbeitswelt der Frau im Stahlhandel

Wann:
18.–19.09.2023
Wo: Nürnberg
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
769 €, regulär 949 €



Grobbleche

Wann:
10. – 11.10.2023
Wo: Wernigerode
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
769 €,
regulär 949 €



Auszubildende im Fokus

Wann:
24.–25.10.2023
Wo: Kassel
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
639 €,
regulär 699 €



Betonstahl

Wann:
15.–16.11.2023
Wo: Kehl
Seminargebühr:
BDS-Mitglieder:
769 €,
regulär 949 €

INFO Programme und Anmeldung

Weitere Informationen zu den Seminar-Programmen, Anmeldung und Ablauf finden Sie unter www.stahlhandel.com/seminare.
Auskunft gibt gern auch Beate Wynands unter +49 211 86497-19, wynands-bds@stahlhandel.com.



Geschäftsführer Rolf Behringer verabschiedete sich zum 31.12.2022 in den Ruhestand. Sein Sohn Andreas Behringer hat zum 01.01.2023 die geschäftsführenden Tätigkeiten übernommen.

Bild: Behringer

Vierte Generation tritt in die Geschäftsführung ein

Wie der Vater so der Sohn

Zum 1. Januar 2023 hat Rolf Behringer (68) die geschäftsführenden Tätigkeiten der Behringer Maschinenfabrik und Eisengießerei an seinen Sohn Andreas Behringer (31) übergeben. Er leitet als zweiter Geschäftsführer gemeinsam mit Christian Behringer (54) das Unternehmen. Damit hat die Behringer GmbH die Weichen für die Zukunft gestellt.

Rolf Behringer übernahm 1988 die Geschäftsleitung von seinem Vater Willy Behringer. Er war schwerpunktmäßig für den Einkauf und die kaufmännischen Bereiche im Unternehmen verantwortlich. In dieser Zeit erfolgte auch der Wandel vom Handwerksbetrieb zum stetig wachsenden und international agierenden Industrieunternehmen. Seit dem Jahr 2000 leitete er die Geschicke der Firma gemeinsam mit seinem Cousin Christian Behringer, welcher für die Bereiche Technik, Vertrieb und Marketing zuständig ist. Rolf Behringer ist zum 31.12.2022 aus der operativen Geschäftsführung ausgeschieden, wird aber weiterhin als Gesellschafter in beratender Funktion zur Verfügung stehen.

Mit Andreas Behringer tritt die vierte Generation in die Geschäftsleitung ein. Nach seinem Abitur und einjährigem Auslandsaufenthalt studierte er bis 2015 Internationales Management in Mannheim. Seinen beruflichen Werdegang startete Andreas Behringer als Projektmanager bei einem Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen in der Nähe von Frankfurt am Main. Über vier Jahre gewann er dort Einblicke in die unterschiedlichsten Branchen und Konzerne Deutschlands. 2020 ist er in das Familienunternehmen eingetreten.

Die Entwicklung von Behringer

Das Familienunternehmen Behringer wurde vor 103 Jahren von August Behringer, dem Großvater der Geschäftsführer Rolf und Christian Behringer, in Kirchardt gegründet. Damals noch als mechanische Werkstatt begann man nach dem zweiten Weltkrieg mit der Produktion von Bügelsägen. Mit der Entwicklung der säulengeführten Bandsäge begann der internationale Erfolg und das Wachstum der Firma. Heute präsentiert sich das Unternehmen als Komplettanbieter für Sägetechnik und Anlagen für die Blech- und Profilbearbeitung und betreibt eine eigene Eisengießerei. Der Kundenkreis erstreckt sich über die gesamte metallverarbeitende Industrie.

In den kommenden Jahren soll sich Andreas Behringer primär auf Personalthemen im Unternehmen fokussieren. In Zeiten starken Wan-

[KONTAKT]

Behringer GmbH
Maschinenfabrik
und Eisengießerei
Industriestraße 23
74912 Kirchardt
+49 7266 207-0
info@behringer.net
www.behringer.net

dels und vieler Transformationsprozesse sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die stärkste Ressource für Unternehmen. Das ist die Voraussetzung für Innovation und Wettbewerbsfähigkeit am Weltmarkt, so das Unternehmen. „Ich bin davon überzeugt, dass unser zukünftiger Erfolg noch stärker als zuvor von den Menschen abhängig sein wird, die sich für unser Familienunternehmen entscheiden“, so Andreas Behringer.

Nachhaltigkeitsprojekte auf der Agenda

Im Rahmen eines firmeneigenen Energiemanagementsystems wird sich Andreas Behringer verstärkt Projekten zu Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung widmen. „Wir haben bereits mehrere Photovoltaikanlagen installiert, auf LED-Beleuchtung umgerüstet und nutzen Abwärme zum Heizen. Hinsichtlich der Reduzierung unseres Energiebedarfs und der Ressourceneffizienz gibt es aber noch genügend Potential“, betont Andreas Behringer. Effizientes und verantwortungsbewusstes Arbeiten und Handeln verbessert den ökologischen Fußabdruck des Unternehmens und somit auch die Auswirkungen auf die Umwelt. Das ist unsere Verantwortung und unser Anspruch.

„Mein Ziel ist es, unser Unternehmen in eine erfolgreiche und gleichzeitig nachhaltige Zukunft zu führen. Indem wir uns auf die Menschen und notwendigen Investitionen konzentrieren, können wir sicherstellen, dass unser Familienunternehmen noch viele Jahre floriert und auch für folgende Generationen attraktive Tätigkeiten und Arbeitsplätze bietet,“ erklärt er abschließend zu seinen Zielen als zukünftiger Geschäftsführer.

Revision einer getroffenen Entscheidung

Erzet setzt bei der IT-Umstellung nun auf GWS

Die GWS, Münsteraner Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, hat die Erzet Handelsgesellschaft mbH, Großhändler im Bereich Rohrzubehör, als Kunden gewonnen. Die drei deutschen Erzet-Standorte bekommen einheitliche ERP- und Lager-Systeme auf Basis der GWS-Lösung gevis ERP. Zum Sortiment der Erzet GmbH zählen Flansche, Fittings und Rohrbogen. Das Unternehmen, das seinen Hauptsitz in Essen hat, ist Tochter der Geldbach-Gruppe und beschäftigt rund 60 Mitarbeitende. Dass die GWS zum zentralen IT-Partner der Erzet GmbH wird, hat auch mit der Revision einer im vergangenen Jahr getroffenen Entscheidung zu tun. Bezüglich einer Überholung der IT-Infrastruktur hatte sich die Geschäftsführung des Großhändlers damals für die Auftragserteilung an einen lokalen IT-Dienstleister und den Kauf von Hardware entschieden.



Bild: Erzet

Die Erzet GmbH ist Spezialistin für Flansche, Fittings und Rohrbogen – und setzt künftig auf gevis ERP.

„Wir haben uns noch einmal intensiv mit den zukünftigen Prozessen in unserem Unternehmen und der neuen Software auseinandergesetzt. Dabei wurde klar, dass wir unsere anspruchsvollen Ziele mit der vorhandenen Software nicht erreichen können“, begründete Dennis Uebelgünne, seit wenigen Monaten Geschäftsführer der Erzet GmbH, den Kurswechsel. Zu dieser Einschätzung trug auch die Meinung des neuen Lager- und Logistik-Leiters Mustafa Gülec bei, der vor seiner neuen Tätigkeit bereits mehrere anspruchsvolle Projekte im Bereich ERP- und Lagerverwaltungsprogramme erfolgreich umgesetzt hatte.

Bei der erneuten Ausschreibung setzten sich die GWS und ihr im Stahlgroßhandel oft eingesetztes Programm gevis ERP durch. Entscheidend hierfür war, dass die Software bereits im Standard alle benötigten Funktionen abdeckte, darunter auch die Zeugnisverwaltung. Für den Einsatz sprachen zudem die Ergänzungsprogramme, die mit gevis ERP verknüpft sind.

www.gws.ms, https://erzet.de

Nissen & Velten

Neues Kundenmagazin erschienen

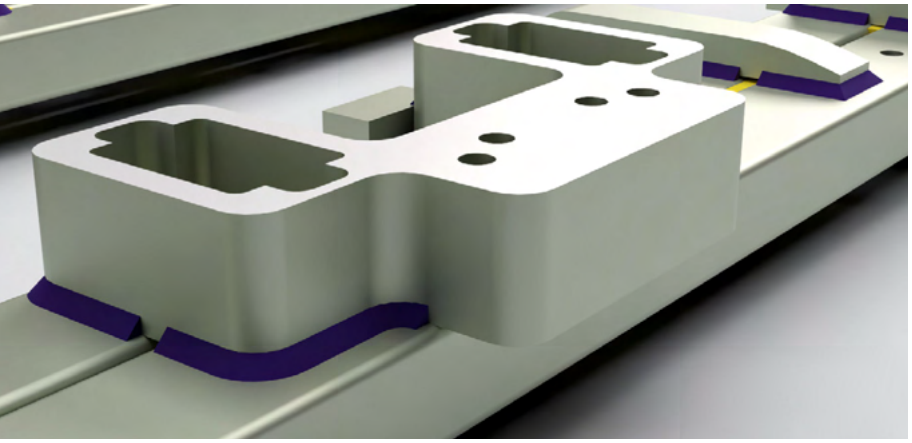
Eine große Themenvielfalt hält wieder das neue eNVenta-Kundenmagazin des ERP-Softwarehauses Nissen & Velten bereit. Darin geht es nicht nur um die Neuheiten der aktuellen Versionen der Unternehmenssoftware eNVenta ERP und des Webshops eNVenta eGate. Zu ihnen zählt etwa das neue Modul „Versand LagerScan“, welches kleinen und mittleren Unternehmen die Kommissionierung mit Scannern im Lager ermöglicht, für die das kompletten LVS-System von Nissen & Velten zu umfangreich ist. Neu ist auch ein Gefahrstoff-Modul. Es unterstützt Logistiker in Unternehmen dabei, die Vorschriften für den Transport von Gefahrgütern auf der Straße korrekt anzuwenden. Außerdem wird die Business Intelligence-Lösung aruba BI vorgestellt. Kathleen Höller von der Hamburger Agentur InnoONE zeigt im Interview, wie Marketing und Vertrieb von B2B-Unternehmen das Business-Netzwerk LinkedIn nutzen können.



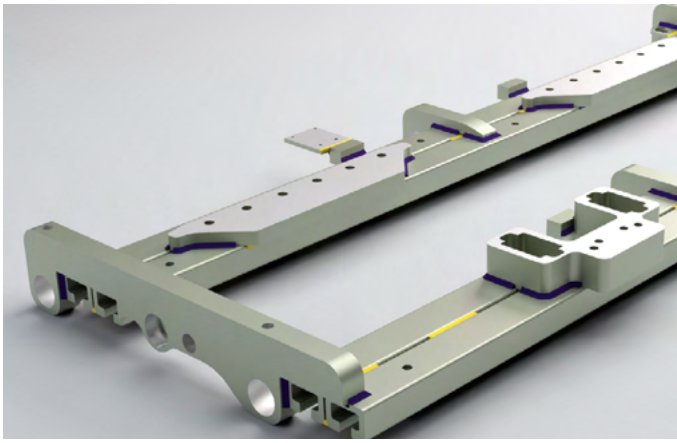
Bild: Nissen & Velten

Das eNVenta-Magazin von Nissen & Velten erscheint zweimal im Jahr und lässt sich auf der Website des Unternehmens kostenfrei abonnieren.

Der Download ist auf der Website von Nissen & Velten verfügbar: www.nissen-velten.de/mediathek/kundenmagazine



Detailansicht einer Schweißnaht



Dynamisch **belastetes Stahltragwerk**

Schweißnähte konzeptkonform modellieren

Den gesamten Schweißprozess **mit Software optimieren**

Energieeffizient mit modernen Techniken schweißen ist das eine. Seine Prozesse für das beste Ergebnis optimieren das andere. Doch in der Konstruktion nimmt das Schweißen oft eine Nebenrolle ein – die Anforderungen werden mündlich oder als Zeichnungen an die Ausführenden weitergegeben oder ganz deren Knowhow überlassen. Dabei bieten CAD-Programme diverse Funktionalitäten, um Schweißnähte zu modellieren und zu dokumentieren. So können eine optimale Ausführung vorbereitet und das Qualitätsmanagement vereinfacht werden. Und es geht noch weiter: Das CAD-Systemhaus Contelos baut zurzeit in Zusammenarbeit mit Schweißfachingenieur Frank Koppe an der Funktion eines digitalen Schweißfolgeplans, der eine große Prozesslücke schließen kann.

Unternehmen, die Schweißbaugruppen fertigen, müssen sich dem Wandel am Markt stellen: Nur wer auf die zentralen Fragen wie Fachkräftemangel und energieeffiziente Produktion die passenden Antworten findet, wird eine Zukunft haben. Der erste Schritt besteht hier in einer Ressourcen schonenden Konstruktion unter Berücksichtigung des Einsatzes effizienter Schweißverfahren. Das Ziel lautet dann bei so wenig Wärmeeinbringung wie möglich einen ausreichenden Einbrand, das heißt eine gewisse Aufschmelztiefe im Grundwerkstoff zu erreichen. Viele Schweißverfahren und alte Maschinen brennen allerdings deutlich mehr ein als notwendig ist. Das bedeutet nicht nur die Verschwendung von Energie, eine zu hohe Wärme wirkt sich auch auf die Qualität der Schweißnaht aus und kann eine größere Verformung und Spannungen im Bauteil bedeuten.

Nun erfordern moderne Werkstoffe eine gezielte Wärmeeinbringung. Vorwärm- und Zwischenlagentemperaturen sowie Abkühlgeschwindigkeiten müssen eingehalten werden. Um eine bessere Wärmeverteilung und ein gleichmäßiges thermisches Feld zu erzielen, muss die Schweißfolge festgelegt werden, auch die Schweißrichtung spielt eine entscheidende Rolle. Lange Schweißnähte werden in Teilstücke aufgeteilt und in einer bestimmten Reihenfolge abgeschweißt.

So lassen sich von Temperaturdifferenzen verursachte Schrumpfungen minimieren. Diese Schrumpfungen treten beim Erstarren und Abkühlen des Schweißgutes auf; sie können zu unerwünschten Verformungen führen. Manche Unternehmen unterhalten eine eigene Abteilung, um die Verformungen wieder zu richten – die Teile werden mit hydraulischen Pressen bearbeitet oder spannungsarm geglüht, um die Spannung über Wärme abzuführen und die Naht zu entlasten. Andere versuchen die Schrumpfung zu verhindern und die Verformung zu vermeiden, was aber zur Folge hat, dass Eigenspannungen in den Bauteilen entstehen. Diese können so hoch sein, dass es ohne weitere Belastung zur Rissbildung in Form von Sprödbruch, Ermüdungsbruch und Spannungsrisskorrosion kommt.

Eine intelligente Lösung erlaubt es hier, die Schrumpfkräfte und den erwarteten Verzug zum Vorteil zu nutzen. Sie wirken als Längs-, Quer- und Winkelschrumpfung in drei Richtungen und es entsteht ein 3D-Eigenspannungsbild. Liegt Verständnis dafür vor, können vor dem Schweißen passende, das heißt entgegengesetzte Eigenspannungen in das Bauteil eingebracht werden – die Schrumpfung baut diese dann ab. Durch diese Aufhebung der eingebrachten Spannung entspannt sich das Bauteil.

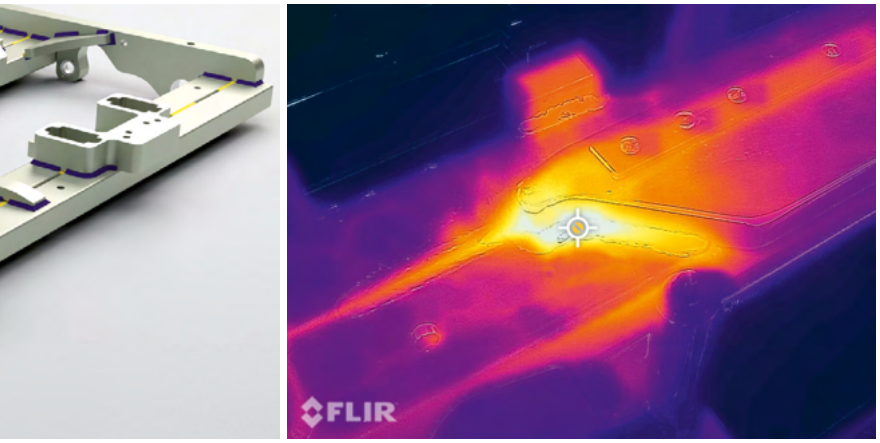
Analoger Schweißfolgeplan mit den relevanten Informationen

Um all diese erforderlichen Informationen für die schweißtechnische Fer-

[KONTAKT]

Contelos GmbH
Robert-Bosch-Str. 16
30989 Gehrden
+49 5108 9294-0
info@contelos.de
www.contelos.de

Koppe Ing
Dipl.Ing. (FH) Frank
Koppe IWE
Kirchweg 11a
38690 Goslar
+49 171 7582796
mail@koppe-ing.de
www.koppe-ing.de



Bilder: Contelos

Visualisierung des Thermofeldes beim Schweißen

tigung zu liefern, wird in Unternehmen ein Schweißfolgeplan erstellt. Er beinhaltet also, welche Nähte wann, wie und in welche Richtung geschweißt werden, wie die einzelne Schweißnaht unter- und am Bauteil verteilt wird.

Dieser Schweißfolgeplan erfolgt als Fließtext oder durch Zeichnungen mit Nummerierung der Schweißnähte. Das Problem: Was für den Ersteller verständlich ist, ist es nicht unbedingt für den Schweißer. Oft fehlen wichtige Angaben, um das gewünschte Ergebnis ohne weitere Nacharbeit erzielen zu können. Nicht selten werden diese Angaben mündlich zwischen Schweißaufsicht und Schweißer kommuniziert. Dieser Prozess ist alles andere als effizient.

Schweißnähte mit CAD-Software modellieren

Die Lösung liegt hier in einer Software. Unternehmen sind sich oft nicht darüber im Klaren, wie viele Möglichkeiten CAD-Systeme zum Thema Schweißen bereits vorhalten. So können sämtliche Informationen über die Schweißnähte digital erfasst werden. Das Autodesk Tool Inventor verfügt zum Beispiel über ein Schweißmodul mit Baugruppenvorlagen, das es erlaubt eine Schweißnaht in 3D zu modellieren.

Es ist wichtig, Schweißnähte in der 3D-Konstruktion zu berücksichtigen und nicht nur auf der 2D-Zeichnungsableitung darzustellen. Manche Unternehmen erstellen eine virtuelle Komponente mit dem geschätzten Gewicht der Schweißnähte im 3D-Modell. Dadurch passt die Masse der Hauptbaugruppe. Noch besser ist es, die Schweißnähte im 3D-Modell in einer Schweißbaugruppe zu erzeugen. Erst dann kann der gesamte Workflow von der Vorbereitung über das Schweißen bis zur Nachbearbeitung abgebildet werden.

Mit Software Ressourcen sparen und die Qualität verbessern.

Auch andere Abteilungen wie FEM profitieren von einem digitalen Tool. Der Verzug kann durch einen optimalen Prozess minimiert werden, Abteilungen wie das Richten werden obsolet, wenn die Schweißnähte keine Nacharbeit mehr erfordern und auch die Spritzerbildung und damit Reinigungsarbeiten können verringert werden.

So setzt ein Hersteller von Gabelstapleranbaugeräten in Salzgitter neueste Technologien und Software für die Herstellung dynamisch beanspruchter Schweißbaugruppen ein. Damit können die negativen Wirkungen der Fertigung auf die Bauteileigenschaften – Werkstoffzustand, Formgenauigkeit und Abmessungstoleranzen, Festigkeit und Steifigkeit – in den verschiedenen Phasen der Herstellung begrenzt werden. Unter strikter Einhaltung einer festgelegten Schweißfolge werden die geforderten Toleranzen ohne Nachrichten eingehalten und die Eigenspannungen in den Bauteilen geringgehalten.

Software ermöglicht unkomplizierte Zusammenarbeit

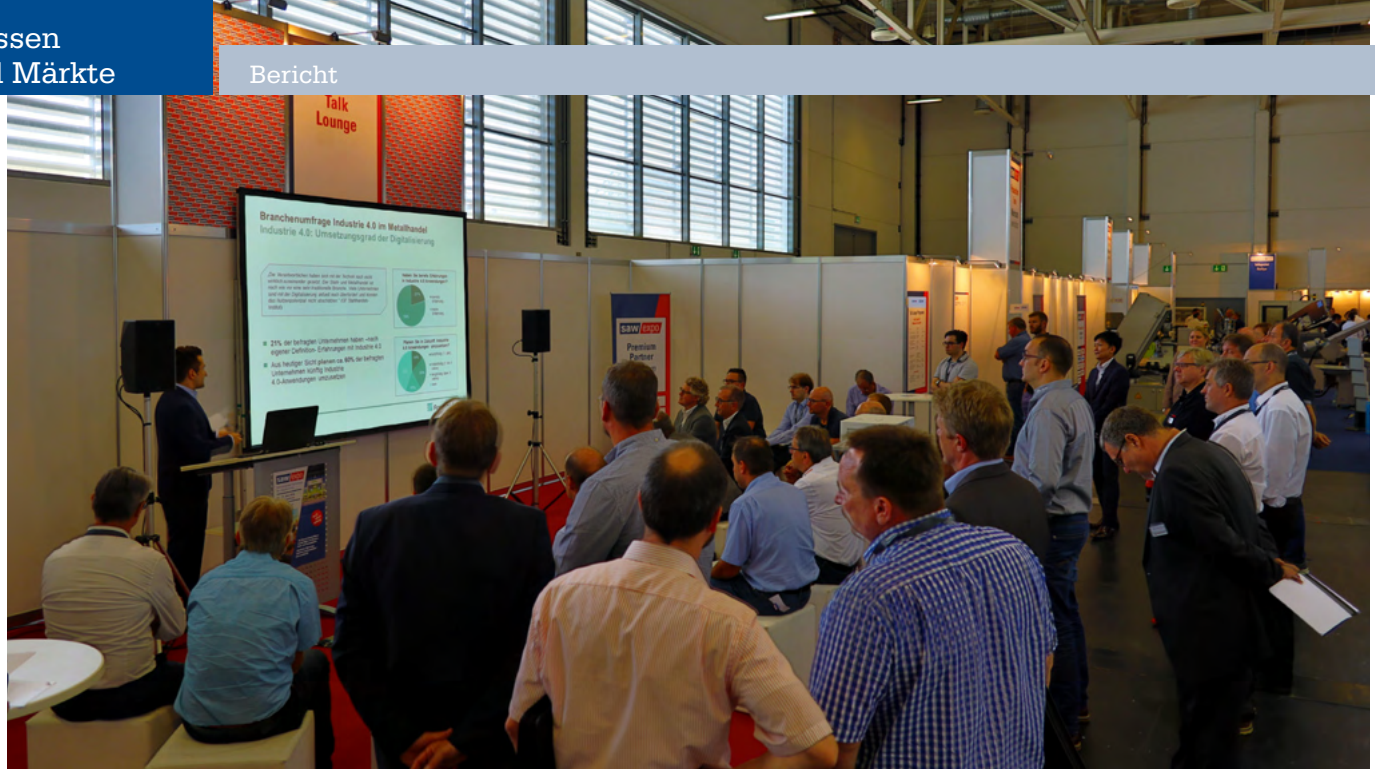
Wichtig ist, dass ein Tool für das Schweißen auch Möglichkeiten einer übergreifenden Zusammenarbeit bietet. Denn die Ingenieure und technischen Zeichner der Konstruktion sind in der Regel keine Schweißexperten und manchmal ist es erforderlich, für die Bestimmung der Lage und der Reihenfolge der Schweißnähte im Entwicklungsprozess mit Experten zusammenzuarbeiten. Das cloudbasierte PLM-System Fusion 360 Manage von Autodesk erlaubt zum Beispiel die Zusammenarbeit anhand von 3D-Modellen. Unternehmen, die ihre internen Prozesse noch nicht mit einem solchen PLM-System digital abbilden wollen, bietet Autodesk mit dem PDM-System Vault Professional und dem Fokus auf das Dokumentenmanagement die Möglichkeit für externe Zusammenarbeit sowie das Teilen von Zeichnungen und Modellen.

Schweißfolgeplan mit Software abbilden?

Eine große Erleichterung wäre es, auch den Schweißfolgeplan mit einer Software abbilden zu können. Digital wäre die Darstellung der Schweißfolge leicht abbildbar und nachvollziehbar. Über ein Tool könnte dann jede Schweißnaht per Klick sämtliche Informationen in Form einer hinterlegten Schweißanweisung für den Schweißer enthalten. Die Vorteile eines solchen digitalen Schweißfolgeplans wären greifbar: Die Zeit zur Erstellung der Pläne kann reduziert werden, es ist keine aufwändige Einarbeitung des Schweißers erforderlich und auch sprachliche Barrieren können durch Visualisierungen und Animationen überwunden werden.

Vordefinierte Ziele können reproduzierbar erreicht werden und gleichzeitig sinkt die Fehlerquote. Das Tool Inventor bietet bereits die Möglichkeit, Zusammenbaureihenfolgen zu simulieren und als Videodatei auszugeben – ein Ziel ist es jetzt diese Funktionalität auch für Schweißnähte zu entwickeln. Das CAD-Systemhaus Contelos ist, in Zusammenarbeit mit dem Schweißexperten Frank Koppe, dabei diese Lücke in der Funktionalität durch eine Zusatzprogrammierung zu schließen.

Der Beitrag wurde verfasst von den Autoren Mathias Voigt, Bereichsleiter Produktdesign und Fertigung, Contelos GmbH sowie Dipl.-Ing. (FH) Frank Koppe IWE.



Bilder: Stefan Motte

Die Auftaktveranstaltung der SawExpo 2018 in Augsburg war ein voller Erfolg. Nun findet die 2. SawExpo in Friedrichshafen statt – für Anbieter und Anwender der Säge- und Trenntechnologien im Juni 2023 der „place to be".

Zweite Auflage der SawExpo

Säge-Messe öffnet ihre Tore im Sommer

Im Juni 2018 fand die erste SawExpo, Fachmesse für Sägetechnologien, in Augsburg statt. Nach dem Erfolg der Erstmesse war auch die Folgeveranstaltung schon fest geplant. Doch ein Veranstalterwechsel und vor allem die Pandemie machten einen Strich durch die Rechnung. Nun nimmt die SawExpo den Faden wieder auf: Vom 13.–16. Juni 2023 findet die Fachmesse in Friedrichshafen statt. Warum die SawExpo für Stahlhandelsunternehmen auch als Aussteller interessant ist, erläutert Initiator und Veranstalter Stefan Motte im Interview mit dem Stahlreport.

Stahlreport: Mit der SawExpo findet im Juni in Friedrichshafen eine Fachmesse statt, die sich voll auf das Thema Sägen und Trenntechnik fokussiert – damit ist der Stahlhandel eine wichtige Besucher-Zielgruppe. Warum ist dieses Format für Stahlhandelsunternehmen aber auch als Aussteller interessant?

Stefan Motte: Die SawExpo bietet eine exzellente Plattform für Stahlhändler ihre Anarbeitung zu präsentieren, dafür zu werben nicht selbst zu sägen, sondern bei ihnen sägen zu lassen. Darüber hinaus wartet sicher auch Stahlhandels-Kundschaft unter den Besuchern.

Die Ableitung funktioniert über zwei Wege: zum einen über die Fertigungskette von der Stahlproduktion über den Handel mit Sägen als Anarbeitungsdienstleistung bis hin zur Weiterverarbeitung. Zum anderen über die Besucher der Messe: Wer sich für Sägemaschinen und Sägewerkzeug interessiert, kauft auch Stahl, gibt Sägearbeiten außer Haus und benötigt meist noch weitere Anarbeitungsschritte.

Das Sägen ist in der Fertigungskette von Stahl und Metallen eine zugleich allgegenwärtige wie häufig unterrepräsentierte Technologie. Woher kommt Ihr Interesse am Thema Sägen?

Ich war selbst Stahlhändler! Nein, im Ernst, ich kenne die Zusammenhänge von Stahlhandel und Sägen aus dem elterlichen Handelsbetrieb sehr gut. Schon dort habe ich mich sehr für das Sägen interessiert und nach vorne gebracht – damals noch mit einer Reihe von Bügelsägeautomaten und einer tonnenschweren Einzelschnittsäge bis Durchmesser 800 mm.

Heute berate ich Stahlhändler bei der Wahl der Sägemaschinen und/oder des Sägewerkzeuges. In einigen Betrieben habe ich über die letzten 20 Jahre auch das Personal an den Maschinen geschult, physikalisches Hintergrundwissen vermittelt und eine andere Grundeinstellung zum Sägen geschaffen.

Zwischen der ersten SawExpo 2018 und der nun anstehenden Messe im Juni liegen fünf Jahre. Woran lag diese lange Pause – es kann ja nicht nur an der Pandemie gelegen haben?

Richtig, natürlich nicht. Da hat vieles reingespielt. Nach der überaus

SAWEXPO
MESSE FÜR TRENN- UND ZERSPANUNGS-TECHNIK
FRIEDRICHSHAFEN 13.–16. JUNI 2023

„Die SawExpo bietet eine exzellente Plattform für Stahlhändler ihre Anarbeitung zu präsentieren, dafür zu werben nicht selbst zu sägen, sondern bei ihnen sägen zu lassen."

Stefan Motte, Veranstalter SawExpo



positiven Resonanz 2018 wurde von den Ausstellern angeregt in ungrade Jahre zu wechseln. Für uns stellte sich daraufhin die Frage: 2019 oder 2021? Wir entschieden uns den „Run" mitzunehmen und gleich 2019 erneut eine SawExpo stattfinden zu lassen.

„Wir" waren damals noch die Firma „untitled exhibition" als Veranstalter und ich als Initiator und Inhaber der Rechte. Leider wurde auf Drängen einzelner Teilhaber die Firma dann zu Ende 2018 verkauft – und ich stand von einem auf den anderen Tag ohne Veranstalter da. Zum Glück meldete sich eine ganze Reihe von Interessenten bei mir, die für mich und meine Messe Veranstalter werden wollten.

Nach vielen Gesprächen entschied ich mich für die Messe Düsseldorf. Die Synergien waren überragend groß. Für eine Messe in 2019 war es aber zu spät. Wir hatten aber von Anfang an vor, in geraden Jahren die Messe Tube in Düsseldorf und in ungeraden Jahren die SawExpo in Friedrichshafen als Mainstream für „Säger" zu etablieren. Also wurde die nächste SawExpo für 2021 geplant.

Und dann kam Corona?

Genau, dann kam die Pandemie dazwischen. Die Zusammenarbeit mit dem Team der Messe Düsseldorf hat sehr viel Spaß gemacht und macht es noch heute. Nur Veranstalter ist die Messe Düsseldorf nicht mehr. Nach den vielen ausgefallenen Messen fehlte dort jegliche Luft für eine „neue" kleinere Messe. Im Moment müssen es in Düsseldorf die „alten, schweren Boote" reißen. Das ist sicher richtig, aber ich war wieder ohne Veranstalter.

Dann habe ich kurzerhand selbst eine Veranstaltungsgesellschaft gegründet: die SawExpo Trenn- und Zerspanungstechnik Messen GmbH. Wie der Titel schon sagt, haben wir die Chance genutzt, dass das Sägen sowohl zur Trenntechnik als auch zur Zerspanung gehört und möchten beides gleichermaßen auf unserer neue SawExpo wertschätzen.

Eine Zusammenarbeit mit der Messe Düsseldorf wird aber bleiben, wie unser Stand auf der Tube im vergangenen Jahr und wie es umgekehrt der Stand der Düsseldorfer auf der kommenden SawExpo zeigt. Die Synergien bestehen nach wie vor.

Auch da spielen übrigens die Stahlhändler eine Rolle. Die Messe Düsseldorf ist einerseits stark bei Stahlhändlern und können gut in Richtung SawExpo argumentieren. Wir sind auf der anderen Seite stark in der Sägebranche und können gut in Richtung Tube argumentieren. Wird es angenommen, bleibt ein sehr stimmiges Konzept: gerade Jahre, nördlich, stahl-lastig, Tube, ungerade Jahre, südlich, säge-lastig, SawExpo.

Herr Motte, vielen Dank für das Gespräch!



bauforumstahl

4. Fachtagung Mechanische Verbindungsmittel im Stahlbau

Im Fokus der Fachtagung stehen die Herausforderungen durch die staatlichen Anforderungen an das nachhaltige Bauen, auf technischer Ebene die Vorspannkraftverluste in beschichteten geschraubten Verbindungen im Stahlbau sowie Fragen der Haftung für Konstruktionsfehler am Beispiel der eingestürzten Eissporthalle von Bad Reichenhall. Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben zudem die Möglichkeit, an einer Führung durch Deutschlands größten Schraubenhändler Reyher teilzunehmen.

Wann: 02./03.03.2023
Wo: Hamburg

https://bauforumstahl.de/veranstaltungen/4-fachtagung-mechanische-verbindungsmittel

Fachverband industrielle Teilereinigung e.V.

31. Fachtagung Industrielle Bauteilreinigung

Die Technologie- und Energiewende erfordert von Unternehmen aus allen Bereichen der fertigenden Industrie eine Anpassung der Prozesse. Davon betroffen ist auch der qualitätsentscheidende Schritt der Bauteilreinigung. Um aktuelle und zukünftige Anforderungen an die technische Sauberkeit von Komponenten stabil, effizient und nachhaltig zu erfüllen, präsentiert die 31. Fachtagung Industrielle Bauteilreinigung innovative Lösungen, Knowhow und Best Practice-Anwendungen sowie Einblicke in die Forschung und Entwicklung.

Wann: 22./23.06.2023
Wo: Esslingen

www.industrielle-reinigung.de

Konradin-Verlag

mav Innovationsforum 2023

Die Werkzeugmaschinenindustrie steht vor einem Jahr voller Herausforderungen. Umbrüche in Kernmärkten wie der Automobilindustrie führen dazu, dass etablierte Fertigungsprozesse grundlegend neu gedacht werden müssen. Dabei steigen die Ansprüche an Präzision, Qualität und Liefertreue weiter. Durchgängige Digitalisierung und Vernetzung, Automatisierung und moderne Bedienkonzepte können einen Ausweg bieten und Herstellern wie Anwendern neue Zukunftschancen eröffnen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Auf dem mav-Innovationsforum 2023 zeigen führende Unternehmen der Werkzeugmaschinen-Branche ihre Top-Innovationen. In spannenden Vorträgen und in der begleitenden Ausstellung informieren Experten über zukunftsweisende Trends. Die Besucher erwartet die gesamte Bandbreite der zerspanenden Bearbeitung.

Wann: 23.03.2023
Wo: Böblingen

https://mav.industrie.de/mav-innovationsforum-2023

Informationsstelle Edelstahl Rostfrei

Düsseldorfer Edelstahltage 2023

Pandemie, Krieg in Europa, Inflation, explodierende Produktionskosten, steigende Preise: Was das für die Zukunft der deutschen und europäischen Edelstahl-Industrie bedeutet, wird im Rahmen der nächsten Düsseldorfer Edelstahltage Ende März 2023 diskutiert. Die aktuelle Situation ist für alle Marktteilnehmer und -beobachter, die gesamte Wertschöpfungskette kaum verlässlich einzuschätzen. Und so werden die kommenden Düsseldorfer Edelstahltage mehr denn je ihren Fokus auf das richten, was Produzenten, Händler und Verbraucher nach der Zeitenwende im Auge behalten sollten, so die Ausrichter der Veranstaltung – die Informationsstelle Edelstahl Rostfrei (ISER), die Edelstahlhandelsvereinigung (EHV) sowie FocusRostfrei. Nichtsdestotrotz bleiben die Düsseldorfer Edelstahltage auch darüber hinaus, was sie immer waren: zwei Tage voller Informationen, Austausch und Netzwerken. Traditionell werden die Düsseldorfer Edelstahltage im Schlösser Quartier Bohème (Henkel Saal) auf der Ratinger Straße in der Altstadt stattfinden.

Wann: 29./30.03.2023
Wo: Düsseldorf

www.edelstahltage.com

Messe München

BAU 2023

Die BAU 2023 greift Themen auf, die aktuell die Branche beschäftigen und sich wie ein roter Faden durch die Ausstellung und das Rahmenprogramm ziehen. Eine besondere Herausforderung für die Baubranche stellt der Klimawandel dar. Zur Eindämmung trägt unter anderem Energieeffizientes Bauen einen wichtigen Teil bei. Hierzu passt auch das Leitthema „Ressourcen & Recycling“. Neben der Energieeffizienz beim Bauen zählen wiederverwertbare Rohstoffe zu den Schlüsselelementen für das Bauen der Zukunft. Wie bei allen Industriezweigen spielt die Digitale Transformation auch im Baubereich eine wichtige Rolle. In diesem Jahr erhalten Besucher der BAU Einblicke in digitale Lösungsansätze innerhalb der Bauindustrie.

Wann: 17.-22.04.2023
Wo: München

https://bau-muenchen.com

DGM

Moderne Hochleistungswerkstoffe spanend bearbeiten

Vor dem Hintergrund der aktuellen Forderungen nach Ressourcenschonung und Energieeffizienz spielen moderne Werkstoffe wie Titanlegierungen, schwefelarme und hochfeste Stähle sowie Nickelbasislegierungen eine entscheidende Rolle. Aufgrund ihrer herausragenden mechanischen Eigenschaften stellen diese Werkstoffe jedoch große Herausforderungen an die spanende Bearbeitung. Um diese fertigungstechnischen Problemstellungen zu bewältigen, ist sowohl ein grundlegendes technologisches Verständnis des Zerspanprozesses als auch die Kenntnis der neuesten Entwicklungen geeigneter Werkzeuge und Verfahren eine wesentliche Voraussetzung. Das Seminar vermittelt die Grundlagen der Zerspanung und gibt einen Überblick über verschiedene Bearbeitungskonzepte moderner Werkstoffe. Anhand von Vorführungen von Zerspanprozessen zur Bearbeitung moderner Werkstoffe werden die theoretischen Inhalte praxisnah vertieft.

Wann: 04./05.04.2023
Wo: Dortmund

https://dgm.de/de/veranstaltungen/fortbildungen/moderne-hochleistungswerkstoffe-spanend-bearbeiten

Messekalender

Immer aktuell auch auf www.stahlreport.com

Datum	Messe	Ort	Info
7./14./21.02.2023	**BDS-Seminar: Kreative Arbeitsansätze zur Steigerung der Umsatzrentabilität – dies vor dem Hintergrund der Kleinlosproblematik**	online	www.stahlhandel.com
21.–23.02.2023	**BDS-Seminar: Stahlkunde**	Dortmund	www.stahlhandel.com
26.02.–02.03.2023	**EuroCIS**, The Leading Trader Fair for Retail Technology	Düsseldorf	www.eurocis.com
06.–08.03.2023	**BDS-Seminar: Rohre und Rohrzubehör**	Paderborn	www.stahlhandel.com
07.–08.03.2023	**Handelsblatt-Tagung:** Zukunft Stahl 2023	Essen	www.handelsblatt-zukunft-stahl.de
07.–10.03.2023	**Intec**, Internationale Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Fertigungs- und Automatisierungstechnik	Leipzig	www.messe-intec.de
07.–10.03.2023	**Z**, Internationale Zuliefermesse für Teile, Komponenten, Module und Technologien	Leipzig	www.zuliefermesse.de
07.–10.03.2023	**GrindTec 2023** – Internationale Fachmesse für Schleiftechnik	Leipzig	www.grindtec.de
21.–23.03.2023	**Fastener Fair**, Internationale Fachmesse der Verbindungs- und Befestigungsbranche	Stuttgart	www.fastenerfair.com
29.–30.03.2023	**Düsseldorfer Edelstahltage**	Düsseldorf	www.edelstahltage.com
17.–21.04.2023	**Hannover Messe**	Hannover	www.hannovermesse.de
17.–22.04.2023	**BAU**, Weltleitmesse für Architektur, Materialien, Systeme	München	www.bau-muenchen.com
18.–19.04.2023	**BDS-Seminar: Stahleinkauf kompakt**	Duisburg	www.stahlhandel.com
25.–26.04.2023	**BDS-Seminar: Edelstahl Rostfrei**	Werl	www.stahlhandel.com
25.–27.04.2023	**LogiMAT**, Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement	Stuttgart	www.logimat-messe.de
25.–27.04.2023	**Cutting World**, Fachmesse für professionelle Schneidtechnik	Essen	www.cuttingworld.de
02.–06.05.2023	**METPACK**, Weltleitmesse für Metallverpackungen	Essen	www.metpack.de
03.–04.05.2023	**BDS-Seminar: Blankstahl**	Ludwigsburg	www.stahlhandel.com
04.–10.05.2023	**Interpack** – Processing & Packaging	Düsseldorf	www.interpack.de
09.–11.05.2023	**SENSOR + TEST**, Messtechnik-Messe	Nürnberg	www.sensor-test.de
09.–12.05.2023	**Control**, Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung	Stuttgart	www.control-messe.de
10.–11.05.2023	**BDS-Seminar: Mehr Umsatz, Ertrag und Kunden II**	Hamburg	www.stahlhandel.com
10.–11.05.2023	**Stainless 2023**, International Stainless Steel Fair	Brünn	www.stainless2023.com
10.–13.05.2023	**Lamiera**	Mailand	www.lamiera.net
23.–25.05.2023	**Learntec**, Internationale Fachmesse und Kongress für Bildung	Karlsruhe	www.learntec.de
12.–16.06.2023	Bright World of Metals, **GIFA, METEC, THERMPROCESS und NEWCAST**	Düsseldorf	www.gifa.de, www.metec.de
12.–16.06.2023	6th European Steel Technology and Application Days (ESTAD)	Düsseldorf	www.metec-estad2023.com
13.–16.06.2023	**Moulding Expo**, Internationale Fachmesse Werkzeug-, Modell- und Formenbau	Stuttgart	www.messe-stuttgart.d
13.–16.06.2023	**SawExpo**, Messe für Trenn- und Zerspanungstechnik	Friedrichshafen	www.sawexpo.de
20.–21.06.2023	**BDS-Workshop: Von Frau zu Frau**	Fulda	www.stahlhandel.com
27.–30.06.2023	**automatica**, Weltleitmesse für intelligente Automation und Robotik	München	www.automatica-munich.com
04.–06.07.2023	**digitalBAU**, Fachmesse für digitale Lösungen in der Baubranche	Köln	www.digital-bau.com
05.–06.09.2023	**BDS-Seminar: Qualitäts- und Edelstahl**	Osnabrück	www.stahlhandel.com
11.–12.09.2023	**BDS-Seminar: Mehr Umsatz, Ertrag und Kunden I**	Köln	www.stahlhandel.com
11.–15.09.2023	**SCHWEISSEN & SCHNEIDEN**, Weltleitmesse Fügen, Trennen, Beschichten	Essen	www.schweissen-schneiden.com
12.–14.09.2023	**Eurosteel Conference**	Amsterdam	www.eurosteel2023.org
18.–19.09.2023	**BDS-Seminar: Frau im Stahlhandel**	Nürnberg	www.stahlhandel.com
18.–23.09.2023	**EMO Hannover,** Weltleitmesse der Produktionstechnologie	Hannover	www.emo-hannover.de
19.–20.09.2023	**BDS-Seminar: Stahleinkauf kompakt**	Duisburg	www.stahlhandel.com
26.–28.09.2023	**parts2clean**	Stuttgart	www.parts2clean.de
28.–29.09.2023	**BDS – 29. Stahlhandelstag 2023**	Magdeburg	www.stahlhandel.com
10.–11.10.2023	**BDS-Seminar: Grobbleche**	Wernigerode	www.stahlhandel.com
10.–12.10.2023	**DeburringEXPO**	Karlsruhe	www.deburring-expo.de
10.–13.10.2023	**Motek**, Internationale Fachmesse für Produktions- und Montageautomatisierung	Stuttgart	www.motek-messe.de
10.–13.10.2023	**Bondexpo**, Internationale Fachmesse für Klebtechnologie	Stuttgart	www.bondexpo-messe.de
24.–25.10.2023	**BDS-Seminar: Auszubildende im Fokus**	Kassel	www.stahlhandel.com
24.–27.10.2023	**A+A,** 2023, Weltleitmesse für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit	Düsseldorf	www.aplusa.de
07.–10.11.2023	**Blechexpo**, Internationale Fachmesse für Blechbearbeitung **Treffpunkt Stahlhandel, BDS-Gemeinschaftsstand auf der Blechexpo, Halle 10**	Stuttgart	www.blechexpo-messe.de
07.–10.11.2023	**Schweisstec**, Internationale Fachmesse für Fügetechnologie	Stuttgart	www.schweisstec-messe.de
15.–16.11.2023	**BDS-Seminar: Betonstahl**	Kehl	www.stahlhandel.com
04.–06.12.2023	**BDS-Seminar: Stahlkunde**	Gegenbach	www.stahlhandel.com
12.–13.12.2023	**BDS-Seminar: Stahleinkauf kompakt**	Duisburg	www.stahlhandel.com
16.–18.01.2024	**EUROGUSS**, Internationale Fachmesse für Gruckguss, Technik, Prozesse, Produkte	Nürnberg	www.euroguss.de
16.–19.01.2024	**Swissbau**, Fachmesse der Bau- und Immobilienwirtschaft in der Schweiz	Basel	www.swissbau.ch

Sie möchten Ihre Veranstaltung bei uns im Kalender sehen?
Kommen Sie gern auf uns zu unter +49 211 86497-0 oder jung-bds@stahlhandel.com



Gunnar Groebler, Vorstandsvorsitzender der Salzgitter AG, und KHS-Geschäftsführer Kai Acker im Gespräch

Der Kreis **schließt sich**

In der neuen Konzernstrategie der Salzgitter AG zählen Kreislaufwirtschaft, Partnerschaften und die Transformation zu den wichtigsten Themen. Im Gespräch geben Konzernchef Gunnar Groebler und KHS-Geschäftsführer Kai Acker Einblicke in die ehrgeizigen Ziele und sagen, welche Herausforderungen es auf dem Weg dorthin zu meistern gilt.

Gesellschaft, Industrie und Wirtschaft befinden sich aktuell in einem tiefgreifenden Wandel: Auf dem Weg zur Klimaneutralität leisten immer mehr Unternehmen ihren Beitrag zu Dekarbonisierung und nachhaltigem Wirtschaften. Hier bildet die Salzgitter AG, die Konzernmutter von KHS, keine Ausnahme: Mit seiner Anfang 2022 festgelegten Strategie „Salzgitter AG 2030“ nimmt der Konzern die gesellschaftlichen und politischen Strömungen auf und verschreibt sich ganz dem Prinzip der Circularity.

„Wir wollen uns als führendes Unternehmen der Kreislaufwirtschaft etablieren“, betont der Vorstandsvorsitzende Gunnar Groebler, der vor seinem Amtsantritt 2021 mehr als zwanzig Jahre lang in der Energiebranche die Transformation hin zu erneuerbaren Energien begleitet und mitgestaltet hat. Stahl ist für ihn ein universeller und nachhaltiger Werkstoff, der Menschen in sämtlichen Lebensbereichen begegne und zudem unendlich recycelbar sei. Konzernweit gibt es bereits viele Ansätze einer Circular Economy, die nun ausgebaut und durch neue Aspekte ergänzt werden.

Vier klare Prinzipien

„Circularity umfasst ‚Reduce – Reuse – Recyle – Rethink‘, vier Prinzipien, die wir künftig bei jeder unserer Handlungen im Blick behalten“, erklärt Groebler. „Indem wir bewusster mit endlichen Ressourcen umgehen, minimieren wir diese im Wirtschaftskreislauf – das spiegelt sich im Begriff Reduce wider. Reuse bedeutet für uns, dass wir einmal der Natur entnommene Ressourcen möglichst lange in der wirtschaftlichen Verwendung halten. Mit Recycle meinen wir, dass Rohstoffe von bereits verwendeten Produkten wieder nutzbar gemacht werden, um so Ressourcen zu sparen. Und unter dem Motto Rethink hinterfragen wir kontinuierlich unsere Gewohnheiten und Prozesse.“

Die Prinzipien der Kreislaufwirtschaft finden selbstverständlich auch bei KHS Anwendung, stellt Kai Acker fest, Vorsitzender der Geschäftsführung des Dortmunder Systemanbieters von Getränkeabfüll- und Verpackungsanlagen. „Für uns ist Circularity aus verschiedenen Blickwinkeln besonders relevant. Wir können die Behälter, die auf unseren Maschinen hergestellt oder abgefüllt werden, als zirkulär betrachten: Das gilt für PET, das beliebig oft recycelt werden kann, sofern es die notwendige Infrastruktur gibt, und bei dem wir Wege entwickeln, wie immer mehr Material eingespart werden kann. Und es trifft auf Mehrweg-Glasflaschen zu, die so lange wie möglich durch Rückführung, Reinigung und Wiederbefüllung in Umlauf gehalten werden. Bei Sekundärverpackungen engagieren wir uns unter dem Motto

‚Weniger ist mehr': Denken Sie nur an das Nature MultiPack, bei dem dank weniger Klebepunkte ganz auf weiteres Verpackungsmaterial verzichtet werden kann. Andere und, wie ich finde, für uns noch wichtigere Aspekte betreffen unsere Maschinen: Sie sind aus Stahl hergestellt, der für eine lange Lebensdauer sorgt und selbst nach seiner Verschrottung vollständig recycelt werden kann."

INFO Auf einen Blick: Konzern mit KHS

Die Salzgitter AG ist in die Geschäftsbereiche Stahlerzeugung, Stahlverarbeitung, Handel und Technologie aufgeteilt. Rund 25.000 Menschen stellen im Konzern Walzstahl- und Röhrenerzeugnisse her, verarbeiten sie weiter und handeln weltweit damit oder sind im Sondermaschinen- und Anlagenbau tätig. Zusammen mit DESMA Schuhmaschinen und DESMA Elastomertechnik bildet die KHS-Gruppe den Geschäftsbereich Technologie, der rund 14 % zum Konzernumsatz beisteuert – etwa 90 % davon, 1,245 Mrd. Euro, erlöst KHS mit seinen fast 5.000 Mitarbeitenden.

KHS-Kurs bestätigt

Ende 2018 kam Acker als Geschäftsführer zu KHS. Eine seiner ersten Aufgaben war, die bisherige Unternehmensstrategie grundsätzlich zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. Das Anfang 2019 vorgelegte Ergebnis dieses Prozesses heißt „KHS 2025" und umfasst 10 Kernmaßnahmen oder „Hausaufgaben", wie der KHS-Chef es nennt, deren Realisierung einen langen Atem erfordere. „Dabei konnten wir feststellen, dass unsere Zielsetzungen mit denen von Salzgitter weitgehend übereinstimmen. Und wir haben sehr gute Diskussionen geführt, die uns in unserem Kurs bestätigt haben, den Fokus auf profitable Neuprodukte zu legen, die Kunden begeistern und am Markt entsprechenden Mehrwert bringen." Bis Ende 2024 werde er nun die KHS-Strategie in einem iterativen Prozess kontinuierlich weiterentwickeln und – in Übereinstimmung mit den Konzernzielen – bis zum Jahr 2030 fortschreiben.

Für die anderen Tochtergesellschaften mit ihrem Schwerpunkt auf Stahl sind die Herausforderungen größer – das ist Groebler durchaus bewusst: „Ich wünsche mir, dass alle Mitarbeitenden den Veränderungen offen gegenüberstehen, die sich aus der Transformation der Salzgitter AG ergeben, diese aktiv mitgestalten und als Chance begreifen." Ziel jeder Gesellschaft müsse es sein, sich branchenübergreifend zu unterstützen und durch Kooperationen gegenseitig zu fördern. Dabei seien strategische Partnerschaften sicherzustellen, unter anderem hinsichtlich der Schaffung von Zugängen zu hochqualitativen Schrott- und regenerativen Energiequellen sowie der Verfügbarkeit von grünem Wasserstoff.

Der Mensch als Transformationstreiber

Wesentlicher Teil der neuen Konzernstrategie ist es, den Menschen in den Mittelpunkt zu rücken. „In unserer neuen Strategie geht der Mensch als Pionier voran und stellt das Gelingen der Unternehmensvision sicher", verdeutlicht Groebler. „Er bringt seine Ideen ein, setzt sie um und treibt die Transformation der Salzgitter AG voran. Ohne unsere Mitarbeitenden ist alles, was wir uns vorstellen, nicht möglich."

Im Zusammenhang mit dieser neuen Akzentsetzung weist Acker auf den zu erwartenden enormen Personalabgang hin: „In den nächsten 10 Jahren werden wir aufgrund des demographischen Wandels im gesamten Konzern zwischen 25 und 30 Prozent unserer Mitarbeitenden verlieren. Das stellt uns vor die Herausforderung, das vorhandene Know-how zu sichern und neues hinzuzugewinnen. Und es wirft die Frage auf, wie wir als Arbeitgeber so attraktiv bleiben, dass wir junge Menschen für uns begeistern können. Das ist ein globales Thema und eine spannende Aufgabe."

Nachweislich weniger Emissionen

Für Veränderung sorgt aber vor allem die globale Klimadiskussion: Bisher lag der Fokus bei Investitionsentscheidungen auf dem Anschaffungspreis der KHS-Maschinen; Erträge erzielte deren Hersteller vor allem durch Wartung und Service. Nun hat sich der Schwerpunkt verschoben: „Wir werden gefragt, welchen konkreten Beitrag wir für unsere Kunden in der Getränkeindustrie leisten können und müssen über Maschinendaten, Energieverbräuche, den CO_2-Fußabdruck und vieles mehr informieren", betont Acker.

Ein gutes Beispiel sei Heineken, das derzeit eine Brauerei errichte, bei der CO_2-Neutralität buchstäblich schon vor dem ersten Spatenstich ganz oben auf der Prioritätenliste stehe. „Dort wird selbstverständlich gemessen, was wir beitragen können. Und selbst

„Reduce, Reuse, Recyle, Rethink – diese vier Prinzipien der Kreislaufwirtschaft werden wir künftig bei jeder unserer Handlungen im Blick behalten."

Gunnar Groebler, Vorstandsvorsitzender der Salzgitter AG.



Bilder: Salzgitter AG/Carsten Brand/Frank Reinhold



„Wir müssen die Frage beantworten, wie unsere Anlagen über ihre ge samte Lebensdauer die CO_2-Bilanz unserer Kunden positiv beeinflussen können."

Kai Acker,
KHS-Geschäftsführer

wenn unser eigener Fußabdruck bei Neumaschinen vergleichsweise gering ist, wird sich auf die Entscheidung zugunsten von KHS künftig auswirken, wie unsere Anlagen über ihre gesamte Lebensdauer die CO_2-Bilanz unserer Kunden positiv beeinflussen können. Das erfordert ein umfassendes und belastbares Reporting nicht nur unserer deutschen Aktivitäten. Wir müssen mit Hilfe von Auditoren nachweisen, was wir an unseren Produktionsstandorten etwa in Brasilien, Mexiko, den USA, Indien und China konkret in puncto Nachhaltigkeit unternehmen – und mit welchem Erfolg."

Auf die Frage, wo die KHS im Rahmen des nachhaltigen und auf Kreislaufwirtschaft fokussierten Konzerns in 10 Jahren stehe, hat Acker eine klare Antwort: „Wir werden unsere Produkte auf ihre Kreislauffähigkeit hin genau überprüft und optimiert haben, sodass möglichst alle Komponenten am Ende des Maschinenlebenszyklus refurbished, reused oder recycelt werden können. Dabei werden wir uns weiterhin auf unser Kerngeschäft im Getränkebereich konzentrieren. Zusammen mit dem Markt, der angesichts der ansteigenden Weltbevölkerung weiterhin ein großes Potenzial verspricht, werden wir organisch wachsen."

Schwierige Rahmenbedingungen

Mit welchen Risiken sieht sich der Konzern auf dem Weg zum Vorreiter in der CO_2-armen Stahlerzeugung und -weiterverarbeitung konfrontiert? Als aktuell größtes Risiko nennt Konzernchef Groebler den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine sowie alles, was damit zusammenhängt. Zutiefst besorgniserregend findet er, dass dort ansässige Mitarbeitende von KHS unmittelbar betroffen seien und dass niemand absehen könne, wann der Krieg ende.

„Unsere wirtschaftlichen Aktivitäten in der Ukraine und in Russland mögen zwar überschaubar sein", stellt Groebler fest. „Aber als global tätiges Unternehmen spüren wir die indirekten Auswirkungen. Angefangen von steigenden Energiepreisen über zunehmende Transport- und Logistikherausforderungen, die angespannten globalen Lieferketten sowie die schwierigen Marktbedingungen unserer Endkunden bis hin zur Zukunft der Energieversorgung." Insbesondere die Lieferkettenproblematik, da ist er sich mit Acker einig, stelle für KHS eine große Herausforderung dar, da sich die Fertigstellung von Getränkeabfüllanlagen teilweise aufgrund fehlender Komponenten verzögere. Man arbeite allerdings mit Hochdruck daran, Alternativen und Lösungen für diese Engpässe zu finden, sodass die Kunden weiterhin zuverlässig beliefert werden könnten.

„Innerhalb kürzester Zeit ist eine komplette Neuordnung unserer deutschen und europäischen Energiepolitik erforderlich", sagt Groebler. „Neben der positiven Auswirkung, dass die Situation dafür sorgt, dass die Energiewende Fahrt aufnimmt, sehen auch wir als Salzgitter AG darin eine konkrete Chance. Mit unseren Stahlrohren unterstützen wir den Bau von LNG-Leitungen und leisten einen Beitrag zur Weiterentwicklung der Energiesituation. Und der in Deutschland nun angestrebte schnellere Ausbau von grüner Energie und Wasserstoffkapazitäten unterstützt unser Programm SALCOS® Salzgitter Low CO_2 Steelmaking.

Immerhin muss sich Acker im Vergleich zu seinen Kollegen aus dem Stahlbereich etwas weniger Sorgen um steigende Energiekosten oder gar einen kurzfristigen Lieferstopp bei fossilen Brennstoffen machen. Schließlich ist der Technologiebereich der Salzgitter AG nicht so energieintensiv, und der Umstieg auf Erneuerbare kann relativ einfach erfolgen beziehungsweise ist es in Teilen bereits.

Persönlicher Beitrag

Abschließend wollen wir von unseren Gesprächspartnern noch wissen, was sie im privaten Umfeld zu Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz beitragen. Acker verbringt zum Beispiel seinen Urlaub am liebsten auf der nordfriesischen Insel Amrum, statt für Fernreisen lange Flugstrecken zurücklegen zu müssen. Ein gewisser Druck kommt auch aus der Familie: „Meine 25-jährige Tochter gehört zur ‚Generation Greta' und ernährt sich seit acht Jahren vegan. Da werde ich schon herausgefordert, wenn ich am Wochenende den Grill anwerfe", sagt er lächelnd.

Für den leidenschaftlichen Koch Groebler steht der Besuch auf dem Wochenmarkt an erster Stelle, wo es unfassbar leckere regionale Produkte gebe, wie er betont. „Indem ich dort einkaufe, unterstütze ich kurze Lieferketten und trage ein wenig dazu bei, dass lange Transportwege vermieden werden und CO_2 eingespart wird." Seine Streuobstwiese und der Gemüsegarten zu Hause lockten Bienen und andere Insekten an und bildeten zusammen mit dem Kompost, auf dem der Dünger für das nächste Jahr entstehe, einen kleinen, aber perfekten Kreislauf mit Mehrwert für die Natur.

[KONTAKT]

Salzgitter AG
Eisenhüttenstraße 99
38239 Salzgitter
+49 5341 21-01
www.salzgitter-ag.com

KHS GmbH
Juchostraße 20
44143 Dortmund
+49 231 569-0
www.khs.com



Interview mit Yurda Burghardt, Negotiation Advisory Group

Was Nachhaltigkeit für den Einkauf **in der Baubranche bedeutet**

Keine andere Frage beeinflusst unser persönliches und wirtschaftliches Handeln in den nächsten Jahrzehnten mehr als das Thema Nachhaltigkeit. Auch der Einkauf steht vor der zunehmenden Herausforderung, eine Balance zwischen Nachhaltigkeit und Kosten zu finden. Das Potenzial zur Reduktion von CO_2-Emissionen, aber auch andere ökologische Aspekte werden als Kriterium bei Lieferantenauswahl und Sourcing-Entscheidungen immer wichtiger. Welche Faktoren für den Einkauf in der Baubranche wichtig sind, erläutert Verhandlungsexpertin Yurda Burghardt, Partnerin der Negotiation Advisory Group, im Interview mit dem Stahlreport

Stahlreport: Welche Entwicklungen bestimmen derzeit den Einkauf der Baubranche am meisten?

Yurda Burghardt: Wir sehen in der Baubranche derzeit drei große Trends, die sich teilweise gegenseitig beeinflussen. Erstens die rapide Verteuerung vieler Vorprodukte wie Stahl, Beton, Ziegel, Flachglas, Asphalt oder Dämmstoffe aufgrund von Lieferengpässen und der höheren Energiekosten, vor allem von Erdgas. Der teils zweistellige Preisschub hat sich bei einigen Materialien wie Holz oder Baustahl jüngst zwar etwas abgeschwächt, die Preise liegen aber immer noch deutlich über dem Niveau von Anfang 2021, als die massive Verteuerung einsetzte. Da Vorleistungen mehr als die Hälfte des Bauumsatzes ausmachen, ist die Auswahl preisgünstiger und zugleich zuverlässiger Lieferanten weiter Topthema im Einkauf.

Zweitens der technologische Fortschritt, etwa durch den zunehmenden Einsatz von Baurobotern und Fertigbau, was Materialeffizienz und Bautempo steigert, Kosten spart und auch dem Fachkräftemangel entgegenwirkt. Die Zahl der Bauroboter wächst Prognosen zufolge bis 2026 jährlich im Schnitt um 13,6 %. In Deutschland wird der Anteil der Fertighäuser von derzeit knapp 20 % bis 2030 auf 25 % steigen. Auch die Digitalisierung erhöht Produktivität und Effizienz. Nicht zuletzt ermöglicht die digitale Erfassung der Bauprozesse und -materialien ein effizienteres sortenreines Recycling mit Hilfe Künstlicher Intelligenz am Ende des Lebenszyklus eines Bauwerks. Dadurch ließe sich der Anteil des Schrotts an der Stahlerzeugung in Deutschland erheblich ausweiten.

Und damit sind wir beim dritten Trend: Der technische Fortschritt ermöglicht auch mehr Nachhaltigkeit. Die Produktion von Sekundärstahl auf der Basis von Schrott im Elektroofen führt zu weitaus geringeren CO_2-Emissionen. Und mit Hilfe neuer, technisch

ausgefeilter Werkstoffe wie Kalziumsilikatplatten oder Graphen, die effektiver, langlebiger und recycelbar sind, kann der Materialeinsatz verringert oder eine höhere Energieeffizienz erreicht werden, so dass sich die CO_2-Emissionen und der ökologische Fußabdruck der Baubranche verringern lassen. Das ist allerdings noch Zukunftsmusik. Bis beispielsweise Graphen massenhaft in der Bauproduktion eingesetzt wird, dürften noch einige Jahre vergehen.

„Für die Transformation zu einer nachhaltigen Wirtschaftsform kommt es auf die Innovationskraft der deutschen Bauwirtschaft und ihrer Zulieferer an."

Yurda Burghardt, Negotiation Advisory Group



Bild: N-Advisory

Wo sehen Sie die Treiber der Entwicklung zu mehr Nachhaltigkeit – sind es Kunden, die auf nachhaltige Projekte setzen, sind es gesetzgeberische Vorgaben oder greifen andere Dynamiken?

In Europa ist die Bauwirtschaft für jeweils rund 50 % des Primärenergiebedarfs und des primären Rohstoffbedarfs sowie 36 % des Müllaufkommens und 40 % des CO_2-Ausstoßes verantwortlich. Wenn die EU ihre Umweltziele erreichen will, dann geht das nicht ohne ein Umdenken in der Baubranche. Die Dynamik kommt sowohl von der Kundenseite als auch von der Politik sowie der Industrie. Umfragen zufolge wird der Trend zu nachhaltigem Bauen von der Mehrheit der deutschen Bevölkerung getragen. Die Bauherren sind heute umweltbewusster, sie achten auf Energieeffizienz und geringere Treibhausgasemissionen, zumal sich Energie ja erheblich verteuert hat.

Damit liegen sie im Gleichklang mit den Vorgaben der Politik: Die EU hat sich im Green Deal verpflichtet, Europa bis 2050 zu einem klimaneutralen Kontinent zu machen. Der Aktionsplan Kreislaufwirtschaft der EU hebt ausdrücklich die Bauwirtschaft als eine der sieben Schlüsselbranchen hervor. Beim Bau eingesetzte Materialien wie Stahl, Beton, Kunststoff, Stein oder Holz müssen sortenrein und ohne Beimischung von Schadstoffen sein und so verbaut werden, dass sie beim Abriss von Gebäuden nicht verloren gehen, sondern man sie wieder verwerten und so in die Kreislaufwirtschaft zurückführen kann. Der Anteil dieser sekundären Rohstoffe muss in Zukunft stark steigen. Hier kann die Baubranche ihre Kompetenz zum Urban Mining einbringen.

Welche Stellschrauben spielen in Bezug auf Nachhaltigkeit die größte Rolle für die Baubranche?

Nach Angaben des Umweltbundesamtes verarbeitet die Bauindustrie mehr als 70 % aller abgebauten Rohstoffe in Deutschland. Für mehr Nachhaltigkeit lassen sich vor allem drei Stellschrauben anziehen: alternative Rohstoffe wie Holz und Lehm sowie das Recycling von Beton und vor allem Stahl, das voll recyclingfähig ist und wodurch sich viel Energie und damit CO_2 einsparen lässt; eine ressourcenschonende Bauweise, die auch die spätere Nutzung einschließt; sowie anstelle von Abriss und Neubau die Sanierung von Gebäuden.

Für den Einkauf ist zwar vor allem der erste Punkt relevant. Aufgrund von zunehmenden Nachhaltigkeitsvorgaben muss er aber auch die beiden anderen Punkte in den Blick nehmen. Und überhaupt gilt es, schon bei der Bauplanung mehr auf langfristig flexible Nutzungsmöglichkeiten von Gebäuden zu achten. Denn es ist zumindest fraglich, ob beispielsweise der aktuelle Trend zum Großraumbüro anhält oder sich nach einiger Zeit wieder umkehrt. Umbau ist ressourcensparender als Neubau.

Welche Rolle spielen Werkstoffe wie Stahl und Beton in der Gesamtheit des Baueinkaufs? Wie sind sie zu gewichten?

Baustahl ist mit einem Anteil von etwa 10 % die größte Kostenposition der Bauwirtschaft, die etwa 35 % des in Deutschland eingesetzten Stahls verbraucht. Auf Stahl insgesamt entfallen etwa 6 % der deutschen Klimagase. Da Baustahl jedoch zu zwei Dritteln aus Stahlschrott im Elektroofen-Verfahren hergestellt wird, bei dem rund 80 % weniger Klimagase anfallen, ist seine Kohlenstoffdioxydbilanz etwas günstiger – was den Anteil der Bauwirtschaft an den gesamten Stahl-CO_2-Emissionen, auch bedingt durch den aktuellen Strommix, auf etwa 1,5 % reduziert. Dieser lässt sich bei konsequenter Verwendung von Erneuerbaren Energien und Stahlschrott weiter reduzieren – tendenziell bis auf null.

Bei der zweitwichtigsten Kostenposition, Beton, ist die Bauwirtschaft de facto der einzige Abnehmer. Die Höhe der Kosten des Betons für den Bau lässt sich am Umsatz der Zementindustrie ablesen: etwa 3 Mrd. € jährlich bei rund 34 Mio. t Zement. Und Zement ist nach Angaben der Umweltorganisation WWF für 2 % der Treibhausgasemissionen Deutschlands ver-

antwortlich. Allein auf den Einsatz der Vorleistungsgüter Stahl und Beton im Bau kommen also zusammen etwa 3,5 % der Treibhausgasemissionen Deutschlands – knapp das Dreifache des direkten Anteils der Baubranche von 1,2 %. Das zeigt, welche Bedeutung der Einkauf in der Bauwirtschaft für die Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks hat.

Sehen Sie Bewegung konkret beim Stahleinkauf? Spielt „grüner Stahl", der in der Stahlbranche derzeit stark diskutiert wird, überhaupt eine größere Rolle beim Einkauf?
Das ist eher ein Thema für den Automobil- oder den Maschinenbau. Denn in der Bauwirtschaft werden vor allem die Stahlprodukte nachgefragt, die großteils klimaschonender aus Schrott über die Elektroroute hergestellt werden. In der Bauwirtschaft sehen wir deshalb aktuell noch kaum oder gar keine Bewegung beim grünen Stahl.

Ohnehin gibt es dazu bislang nur Absichtserklärungen. Zudem ist grüner Stahl nach Industrieangaben etwa 20 bis 30 % teurer als herkömmlicher, für die Transformation sind Milliardeninvestitionen nötig. Erst wenn der Staat sich mit den geplanten Klimaschutzverträgen an den Kosten der Transformation beteiligt und grüner Stahl zu wettbewerbsfähigen Preisen auf den Markt kommt, dürfte das zu einem Thema für den Einkauf werden.

Wie müssen sich Werk- und Baustoffanbieter – Hersteller und Händler – aufstellen, um den Anforderungen an nachhaltigeres Bauen und dem dazugehörigen Einkauf gerecht zu werden?
Die Hersteller stehen jetzt vor der Aufgabe, die Transformation des Ressourcenverbrauchs zu gestalten – hin zu nachwachsenden Rohstoffen, recycelbaren Materialien, geringerem Energieverbrauch und Erneuerbaren Energien, etwa bei der Produktion von Beton und Baustahl. Vor allem bei letzterem gilt es, die Chancen zu seiner klimaneutralen Herstellung voll zu nutzen. Die Hersteller müssen die technischen Möglichkeiten nutzen, um leichter, ressourcensparender und klimaschonender zu bauen, und ihr Produktportfolio um leistungsfähigere, nachhaltigere Baustoffe erweitern.

Beim Bau für die öffentliche Hand, die etwa ein Viertel des gesamten Bauvolumens aufnimmt, spielt nachhaltiges Bauen ohnehin eine zunehmend größere Rolle aufgrund gesetzlicher Vorgaben. Hier wird vom Einkauf erwartet, dass er bei Vergabeentscheidungen an Lieferanten Nachhaltigkeitskriterien abbildet und berücksichtigt. Kriterien für den Einkauf können bei der Materialbeschaffung und -verwendung Umweltsiegel wie beispielsweise der Blaue Engel für Holz sein oder der Ausschluss bestimmter umweltschädlicher Stoffe, der Emissionsausstoß von Baumaschinen, die Organisation der Abfallwirtschaft und weitere Aspekte. Damit Hersteller überhaupt als potenzielle Lieferanten in Frage kommen, müssen sie sich darauf einstellen, entsprechende Informationen und Nachweise oder Zertifikate – etwa über das Ausmaß von CO_2-Emissionen – bereitzustellen, um dem Einkauf so die Beurteilung zum Beispiel mit Blick auf die Berechnung der Lebenszykluskosten zu ermöglichen.

Frau Burghardt, vielen Dank für das Gespräch.

[KONTAKT]

Negotiation Advisory Group GmbH
Hafenstrasse 25
68159 Mannheim
+49 211 500 8005-0
info@n-advisory.com
www.n-advisory.com





Stahlschrottsorten richtig unterscheiden

Sind Sie schon Schrottexperte?

13,7 Mio. t – soviel Stahlschrotte haben die Stahlwerke in Deutschland 2019 für ihre Produktion zugekauft, zusätzlich zu den Schrottmengen, die sie selbst aus den eigenen Prozessen schon zur Verfügung haben. Diese Mengen werden in den kommenden Jahren aufgrund der Transformation der Stahlproduktion hin zu klimaneutralen Stählen aller Voraussicht nach deutlich steigen: Stahlschrotte werden zu einem noch begehrteren Gut. Grund genug, einmal zu fragen: Kennen Sie sich mit Stahlschrott aus? Wissen welche Unterschiede die einzelnen Stahlschrottsorten von 1 bis 8 mit allen Untervarianten bedeuten? Nun, das ist vielleicht auch gar nicht im Detail nötig. Gut nur, wenn man weiß, wo man die Informationen im Notfall findet. Zum Beispiel bei der Bundesvereinigung Deutscher Stahlrecycling- und Entsorgungsunternehmen e.V. (BDSV). Neben Markt- und Preisinformationen zu Stahlschrotten findet man auf der Webseite des Verbands auch eine übersichtliche Darstellung der Schrottsorten.

Eine übersichtliche Darstellung der Stahlschrottsorten findet man unter https://bdsv.org/die-branche/stahlschrottsorten

Impressum

STAHLREPORT
Nachrichten aus Handel, Produktion und Verarbeitung
Offizielles Organ des BDS-Fernstudiums

Herausgeber:
Bundesverband
Deutscher Stahlhandel
Wiesenstraße 21
40549 Düsseldorf

Redaktion:
Markus Huneke (Chefredakteur)
Telefon +49 211 86497-24
Huneke-BDS@stahlhandel.com

Anzeigen:
Ksenija Sandek
Telefon +49 211 86497-21
Sandek-BDS@stahlhandel.com

Verlag:
BDS AG
Wiesenstraße 21
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 86497-0
Telefax +49 211 86497-22

Layout und Herstellung:
auhage|schwarz, Leichlingen

Erscheinungsweise:
monatlich (10 Hefte/Jahr)

Anzeigenpreis:
Zur Zeit gilt die Preisliste Nr. 40

Bezugspreis:
Jährlich 65 € im Inland und 70 € im Ausland zuzüglich Versandspesen und Mehrwertsteuer. Abbestellungen sind lediglich unter Einhaltung einer dreimonatigen Kündigungsfrist zum Jahresende möglich. Für die Mitglieder des BDS und die Teilnehmer im BDS-Fernstudium ist der Bezug eines Exemplars der Fachzeitschrift „Stahlreport" im Mitgliedsbeitrag bzw. in der Studiengebühr enthalten. Ein Nachdruck ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte oder Fotos übernehmen Herausgeber, Redaktion und Verlag keine Gewähr. Namentlich oder mit Initialen gekennzeichnete Beiträge vertreten eine vom Herausgeber unabhängige Meinung der Autoren.
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird mitunter auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlechter. Außerdem bittet die Redaktion um Verständnis, dass insbesondere Firmennamen je Artikel in der Regel nur einmal in ihrer werbeorientierten Form verwendet und entsprechende Begriffe häufig eingedeutscht werden.

International Standard Serial Number:
ISSN 0942-9336

Diese Zeitschrift wurde aus umweltschonendem Papier hergestellt.

Bereit für **größere** Aufgaben?



Fernstudium – in drei Jahren berufsbegleitend zum „Betriebswirt Stahlhandel (BDS)“

Argumente
- Staatlich zugelassener Studiengang
- Markenrechtlich geschützter Abschluss
- Registriert auf Stufe 7 im Fernstudien-DQR (Deutscher Qualifikationsrahmen)
- Zertifizierter Anbieter

Inhalte
- Technik (Werkstoffe, Produkte, Anarbeitung)
- Wirtschaft (Kaufmännische Kompetenz, Führungskompetenz)
- Methoden (Selbst- und Sozialkompetenz)

Formen
- 50 Module
- 5 Präsenzphasen
- 3 Prüfungen
- 1 Studienarbeit

BDS

Wiesenstraße 21 · 40549 Düsseldorf
Telefon: 0211 86497-0 · Telefax: 0211 86497-22
www.stahlhandel.com

fern-studium
Betriebswirt Stahlhandel (BDS)



BERUFSBILDUNG 2023
SEMINARE BEIM BDS

SEMINARTHEMA	TERMIN	ORT	
KREATIVE ARBEITSANSÄTZE ZUR STEIGERUNG DER UMSATZRENTABILITÄT – DIES VOR DEM HINTERGRUND DER KLEINLOSPROBLEMATIK	7./14./21.02.2023	ONLINE	
STAHLKUNDE	21.–23.02.2023	DORTMUND	AUSGEBUCHT
ROHRE UND ROHRZUBEHÖR	06.–08.03.2023	PADERBORN	
STAHLEINKAUF KOMPAKT	18.–19.04.2023	DUISBURG	
EDELSTAHL ROSTFREI	25.–26.04.2023	WERL	
BLANKSTAHL	03.–04.05.2023	LUDWIGSBURG	
MEHR UMSATZ, ERTRAG UND KUNDEN II	10.–11.05.2023	HAMBURG	
VON FRAU ZU FRAU	20.–21.06.2023	FULDA	
QUALITÄTS- UND EDELSTAHL	05.–06.09.2023	OSNABRÜCK	
MEHR UMSATZ, ERTRAG UND KUNDEN I	11.–12.09.2023	KÖLN	
STAHLEINKAUF KOMPAKT	19.–20.09.2023	DUISBURG	
FRAU IM STAHLHANDEL	18.–19.09.2023	NÜRNBERG	
GROBBLECHE	10.–11.10.2023	WERNIGERODE	
AUSZUBILDENDE IM FOKUS	24.–25.10.2023	KASSEL	
BETONSTAHL	15.–16.11.2023	KEHL	
STAHLKUNDE	04.–06.12.2023	GENGENBACH	
STAHLEINKAUF KOMPAKT	12.–13.12.2023	DUISBURG	

Diese Übersicht gibt den aktuellen Stand der Seminarplanungen wieder. Änderungen sind vorbehalten. Über weitere Details sowie zu den Anmeldemöglichkeiten informieren Sie sich bitte unter www.stahlhandel.com.

» INFOS & ANMELDUNG
www.stahlhandel.com/seminare

BDS

Bundesverband Deutscher Stahlhandel BDS AG · Wiesenstraße 21 · 40549 Düsseldorf · info-bds@stahlhandel.com