

**VORTRAG VON HERRN WODASCH AM 24. 09 2002 IN DÜSSELDORF BEIM
BUNDESVERBAND DEUTSCHER STAHLHANDEL**

Sehr geehrte Herren,

nochmals vielen Dank für Ihre Einladung. Wir wollen uns heute über das Strahlen und Konservieren von Profilstahl unterhalten. Ich habe mir gedacht, dass wir diese Ausführungen quasi in 2 Teile unterteilen:

Als erstes möchte ich einmal kurz feststellen, wie sich die Investition in eine Strahl- und Konservierungslinie auf die geschäftliche Situation bei Stahlhändlern nach deren eigenen Angaben auswirkt und welche Vorteile sie bringt. Ferner anhand von Daten Ihnen darzustellen, wie die Entwicklung im Stahlbau in der Zukunft sein wird, die ja unmittelbar mit Ihrem Geschäft zusammenhängt, so dass man daraus Schlüsse ziehen kann, ob sich die Investition in eine derartige Anlage für die Zukunft lohnt.

Der zweite Teil befasst sich dann mit der technischen Ausführung und Konzipierung derartiger Anlagen.

Zur Einleitung einige Worte über den Korrosionsschutz im Allgemeinen. Sie haben ja gerade in letzter Zeit in der Tagesschau wieder Aufnahmen von Königsgräbern in den ägyptischen Pyramiden gesehen. Dort haben metallische Gegenstände Jahrtausende überdauert. Dagegen behalten die tragenden Teile eines Automobils z.B. nur etwa 15 Jahre ihre Funktionsfähigkeit. Diese Gegenüberstellung macht deutlich, wie sehr funktionelle technische Teile in der heutigen Zeit chemischen und mechanischen Beanspruchungen ausgesetzt sind, und dieses Problem haben wir von der Arktis bis in die Tropen, nämlich metallisches vor der Zerstörung zu bewahren.

Dabei ist die Bedeutung der Oberflächentechnik unbestritten. Man schätzt den Verlust in Deutschland aufgrund von Korrosion, Verschleiß und Reibung auf ca. 25 Mio. €/Jahr. 50 % dieser Verluste könnten bei konsequenter Anwendung des heutigen Wissenstandes vermieden werden.

Und an dieser Stelle wird es für Sie interessant. Es wäre doch schön, wenn Sie volkswirtschaftlich etwas Gutes tun und damit auch noch Geld verdienen würden, denn nur durch die einwandfreie metallische Reinigung mit anschließender Konservierung können hohe Folgekosten durch laufende Instandhaltungen vermieden werden.

Ein weiterer wichtiger Punkt für Sie ist neben der Investitionssumme die Amortisation einer derartigen Anlage, d.h. wir müssen feststellen, wie ist eigentlich die Situation zur Zeit und wie wird sie sich in der Zukunft darstellen, denn eine Fehlinvestition kann man sich in Ihrer Branche nicht erlauben, denn bei Ihnen herrscht ein knallharter, ja zum Teil ruinöser Wettbewerb.

Die Entwicklung in der Vergangenheit war bei unseren Kunden durchweg positiv, nachdem man in eine derartige Anlage investiert hatte. Dies ist bei mittelständischen Stahlhändlern genau so zu beobachten, wie bei Konzernbetrieben, so antwortete z.B. Herr Samet von Elsinghorst bei einer Besichtigung einem Ihrer Kollegen darauf, ob er noch einmal so eine Anlage beschaffen würde und wie er zufrieden sei: „Wissen Sie, wenn Sie mir die Strahlanlage heute wegnehmen würden, wäre es ungefähr so, als wenn Sie uns das Fax wegnehmen würden. So unentbehrlich ist die Anlage geworden.“

Bei Konzernen ist es natürlich immer etwas schwieriger, weil die zuständigen Geschäftsführer befürchten, nicht schnell genug mit der Anlage schwarze Zahlen zu schreiben. Ich denke dabei z.B. an Herrn Brosette von der Saarländischen Handelsgesellschaft, heute Stinnes, der noch nie eine Anlage hatte und sofort eine sehr aufwendige Anlage mit 3300 mm Durchlaufbreite bestellte. Er bestätigte mir, dass sie innerhalb von 6 Monaten schwarze Zahlen geschrieben haben. Das gleiche gilt auch für Klöckner in Berlin. Dort hatte man innerhalb von 3 Monaten die Anlage so ausgelastet, dass man Überstunden fahren musste.

Hinzu kommt, dass man mit einer eigenen Anlage natürlich die erheblichen Folgekosten, die ein Fremdstrahlen verursacht, vermeidet, wie Transport, Beschädigungen und vor allen Dingen die Terminprobleme.

Ein ganz wichtiger Punkt, den ich von den gerade genannten Firmen und zuletzt z.B. von der Firma Kicherer in Ellwangen gehört habe. Der Inhaber sagte mir, dass er durch die Strahl- und Konservierungsanlage natürlich komplett mit Säge usw. seinen Umsatz (seit 1999) verdoppelt hat. Ich habe dies bezweifelt, aber man hat mir das anhand von Daten klar belegt. Gerade hat dieser Kunde uns den Auftrag über eine Erweiterung und Automatisierung der Anlage erteilt dadurch wird die Leistung und damit die Produktivität bei gleichem Personal erheblich gesteigert.

Vorweg noch einige Anmerkungen zu der Strahl- und Konservierungslinie. Nach den Angaben unserer Kunden durchläuft zwischen 30 und 40 % der verkauften Profile die Strahlanlage. Die Hälfte davon wird im Schnitt zusätzlich konserviert.

Wie sehr der Bedarf an gestrahltem Material kontinuierlich zunimmt, kann man mit vielen Beispielen belegen, aber hier vielleicht nur eins, weil ich in der Teilnehmerliste gesehen habe, dass Herren der Firma A & R, Neckarsulm zu Ihrem Kreis gehören. Als diese Firma eine Strahl- und Konservierungslinie bestellte, sah man das bei Ihrem damaligen Lohnstrahlunternehmen der Firma Industriebau Bönnigheim als mittlere Katastrophe an. Man hat aber innerhalb weniger Monate diesen Ausfall durch neue Kunden ausgleichen können. Als nächstes beschaffte dann ein anderer Großkunde, die Firma Thyssen-Schulte, eine derartige Anlage und auch diesen enormen Auftragsverlust konnte man relativ kurzfristig ausgleichen. Obwohl natürlich neben diesen Firmen auch noch andere Firmen inzwischen Strahlanlagen beschafft haben, hat die Firma IBB dann nach wiederum ca. 2 Jahren bei uns eine noch leistungsstärkere komplette neue Linie bestellt, die auch heute mit Überstunden im Einsatz ist.

Und dieser Trend zu gestrahlten Materialien nimmt Gott sei Dank weiter zu, z.B. durch die Zertifizierung werden immer mehr Firmen gezwungen, der DIN folgend sauberes Material in der Produktion einzusetzen.

Ferner ist es unter dem Schlagwort „Outsourcing“ regelrecht modern, sich in den Produktionsbetrieben immer mehr auf das eigentliche Kerngeschäft zurückzuziehen und für die Firmen sekundäre Fertigungsteile, die nicht Ihr spezielles Know-how betreffen, an Unterlieferanten weiterzugeben.

Hinzu kommt noch, dass der Stahlbau ganz grundsätzlich auf dem Vormarsch ist. Sie können dies überall selbst sehen, sei es an Autohäusern, Geschäftsbauten, Flughäfen, wie in München, Köln, Düsseldorf, Bürohochhäusern, wie dem größten Europas, der Hauptverwaltung der Commerzbank in Frankfurt von Norman Forster, dem Sony-Center in Berlin oder dem Messegebäude in Leipzig. Diese Gebäude sind offen, durch die Verbindung mit Glas lichtdurchflutet und entsprechen den Vorstellungen heutiger Bauherren.

Für diese moderne Bauweise ist Stahl zwingend erforderlich. Deswegen fingen auch traditionelle Bauunternehmen, wie z.B. Züblin und Bögel schon vor Jahren mit dem Stahlbau an, der sich bei beiden Firmen in den letzten 10 Jahren enorm entwickelt hat. Das bedeutet für den Stahlhandel für die Zukunft noch eine starke Entwicklung, denn in Deutschland sind nur 10 % der Bürohochhäuser in Stahlbau ausgeführt, während dies in London ca. 50 % sind und in New York schon 90 %.

Die Bauherren drängen hier auch in diese Richtung und wenn unsere Firmen oder Architekten nicht mitspielen, holt man sich, wie beim Commerzbankgebäude, oder jetzt bei dem Hochhaus der Post in Bonn, ausländische Unternehmen.

Der Umsatz an Stahl wird sich auch dadurch erhöhen, dass man gerade in den letzten Jahren durch das dreidimensionale Konstruieren neue Fertigungs- und Einsatzmöglichkeiten für Stahl gefunden hat. Durch die Computer ist erst eine präzise industrielle Fertigung derartiger Stahlkonstruktionen möglich geworden, mit der man auch abstrakte Gebäude, wie das Guggenheim-Museum in Bilbao, heute wirtschaftlich herstellen kann.

Eine weitere Zunahme für die Stahlverarbeitung und damit für Sie als Händler liegen in der hohen Möglichkeit zur industriellen Vorfertigung, die ja zum Teil schon vom Stahlhandel angeboten wird. Dadurch erreicht der Stahlbau eine günstigere Kostenstruktur und geringere Bauzeiten und damit der Bauherr geringere Bauzwischenfinanzierungen.

Die Stahlbau-Baustellen sind umweltfreundlich und, was heute schon ganz wichtig ist, wie Sie beim World-Trade Center gesehen haben, die Möglichkeit zum kompletten Recycling.

Dass dies bereits in der Vergangenheit zum Tragen gekommen ist, zeigten meine Beispiele von unseren Kunden, aber auch ganz einfach die nackten Zahlen. Obwohl wir in den vergangenen Jahren erhebliche Einbußen in der Bauindustrie gehabt haben, hatten wir im Stahlbau beim Produktionswert Steigerungen von ca. 2 %. Das entspricht einem Produktionswert von ca. 6 Milliarden DM/Jahr. Das beweist, dass der Anteil am Stahlbau in der Bauindustrie weiter zugenommen hat. Im Gegensatz zu den anderen Bauaktivitäten sind im Stahlbau nach wie vor 1,7 Mio. t/Jahr verarbeitet worden.

Ich glaube, dass die Fakten ganz klar eine positive Entwicklung für den Stahlhandel zeigen, wenn er sich rechtzeitig anhand der Fakten auf die Zukunft einstellt und vorausschauend plant und investiert. Hinzu kommt noch ein Gesichtspunkt, den ich in den letzten Jahren beobachten konnte, bei den vielen Fusionen und Übernahmen in Ihrer Branche haben sich die Betriebe behauptet und sind von Schließungen verschont geblieben, die mit ihrer Einrichtung und dem vorhandenen Know-how für die Wertschöpfung der neu entstandenen Firmen wichtig waren.

Dies ist auch für viele mittelständische Unternehmen wichtig, die ihre Firmen so an ihre Nachfolger übergeben möchten, dass sie diesen eine möglichst sichere Position für die Zukunft bieten. Denn gerade im Stahlhandel und in der Wirtschaft im Allgemeinen muß man immer daran denken wie ist unsere Position wenn mein früherer Feind vielleicht morgen mein Partner ist.

Soviel zu der Situation im Stahlhandel und nun zu der eigentlichen Strahl- und Konservierungslinie, wobei ich davon ausgehe, dass Sie ja prinzipiell mit diesen Anlagen vertraut sind.

Wir haben dazu einiges Bildmaterial vorbereitet. Einleitend möchte ich noch erwähnen, dass die Firma GIETART sich ausschließlich auf diese Strahl- und Konservierungslinien für den Stahlhandel und Stahlbau spezialisiert hat. Wir sind bemüht, dem Kunden nicht nur eine Maschine, sondern eine komplette Funktion zu verkaufen, integriert in sein Fertigungsprogramm, so dass er möglichst produktiv und wirtschaftlich arbeiten kann.

Wir haben sehr viel Know-how für unsere Kunden gesammelt und geben dies auch gerne kostenlos weiter. Da wir uns auf ein sehr begrenztes Marktfeld konzentriert haben, sind wir im ureigensten Interesse gezwungen, Qualität zu liefern.

Das Schlagwort „König Kunde“ mag Ihnen vielleicht etwas abgedroschen vorkommen, aber wir sind aufrichtig bemüht, unsere Kunden nach unseren Kräften und Möglichkeiten zufrieden zu stellen und erreichen dies auch in der Regel.

Im zweiten Teil wurden die nachfolgenden Bilder und ein Film kommentiert und dabei die Arbeitsweise kompletter Strahl- und Konservierungslinien für Profile, aber auch für Konstruktionen sowie die vielfältigen Möglichkeiten beschrieben. Ein wichtiger Punkt waren dabei neuste Entwicklungen und Fertigungsmöglichkeiten in Verbindung z.B. mit Sägen usw.