

Für die Zukunft gut gerüstet

EXTERSTAHL hat in 20 Jahren keine Verluste gemacht

Linz. Die österreichische EXTERSTAHL hat sich erfolgreich von einem reinen Handelsbetrieb zu einem Logistikzentrum für die Anarbeitung von Stahlcoils entwickelt. Das Unternehmen übernimmt zunehmend Marktanteile auf den mittel- und osteuropäischen Märkten.

■ Der Name EXTERSTAHL steht seit 1994 für die zuverlässige Lieferung von Flach- und Langprodukten aus Stahl. In den letzten Jahren hat sich das von der Stahlindustrie unabhängige Unternehmen zu einem Logistikzentrum für die Anarbeitung von Coils entwickelt. Die Gruppe mit Hauptsitz in Linz verfügt über ein Service-Center im österreichischen Krems an der Donau sowie Tochterunternehmen in Kroatien und Bosnien-Herzegowina.

Das Stahl-Service-Center in Krems verfügt über eine sehr gute trimodale Anbindung und ist spezialisiert auf warmgewalzte Bleche in allen gängigen Güten. Dazu zählen u. a. unlegierte Baustähle, mikrolegierte

Feinkornbaustähle bis S700MC, Druckbehälterstähle, wetterfeste Baustähle sowie Stähle zur Kaltverformung.

Auf einer hochmodernen Querteilanlage stellt EXTERSTAHL Bleche mit engsten Maßtoleranzen her. Angeboten werden warmgewalzte Stahlbleche bis 2.075 mm Breite und bis zu 16.000 mm Länge, bei einer Materialdicke von 2 bis 15 mm.

Die gängigsten Stahlgüten in vielen Standard- und Nichtstandardabmessungen werden mit dem Vormateriallager abgedeckt. Falls etwas nicht vorhanden ist, wird es über Stahlwerke kurzfristig beschafft. Die Stahlcoils stammen ausschließlich von namhaften und ausgewählten europäischen Stahlwerken, zu denen enge und langfristige Handelsbeziehungen bestehen. Die eigene Verfrachtung garantiert eine zuverlässige Lieferung je nach Wunsch per Schiff, Bahn oder LKW an jeden gewünschten Ort, auch just in time. Insgesamt verfügt die Gruppe neben den großen Freilagerflächen über rd. 20.000 m² weitere Lager- und Produktions-

flächen mit hochmoderner Ausstattung. Das österreichische Unternehmen bietet schwarze, gebeizte und gebürstete Oberflächen an. Auch schwarze Coils werden bei EXTERSTAHL aus Qualitätsgründen nur in der Halle gelagert. Beim Bürsten wird der nicht festhaftende Zunder mechanisch entfernt und anschließend abgesaugt. So bleibt die für die Laserschneidleistung förderliche Mikro- und Unterschicht intakt. Bei gebürstetem Material ist ein Ölauftrag als Korrosionsschutz nicht notwendig, wird aber optional angeboten. Auch das Plasma- und das Autogenschneiden gehören zum Angebot der Gruppe. Geschnitten werden Stahlbleche mit einer Dicke von 2 bis 200 mm bis zu einer Breite von 3.000 mm.

EXTERSTAHL beliefert Kunden in Österreich und in den meisten Nachbarländern, wobei der Exportanteil bei rd. 70 % liegt. Die Abnehmer stammen aus den Bereichen Maschinen-, Fahrzeug- und Kesselbau sowie Baumaschinen. Es handelt sich überwiegend um Stammkunden, zu denen langfristige Lieferbeziehungen bestehen. Im Vertrieb sind mittel- und langfristige Rahmenlieferaufträge die Regel. Der Kunde bestimmt Menge und Spezifikation der benötigten Bleche über einen angegebenen Zeitraum (ein Quartal, ein Halbjahr oder ein Jahr). EXTERSTAHL liefert zu einem vereinbarten Fixpreis kurzfristig nach Abruf, wobei sowohl die Finanzierung als auch das Preis- und das Lagerrisiko von dem Unternehmen übernommen werden.

Im Herbst 2013 erfolgte mit der Übernahme des kroatischen Unternehmens Zeljeznar der Einstieg in neue Produktbereiche sowie in den Einzelhandel mit Eisenwaren am Standort Zagreb. Ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung der EXTERSTAHL-Unternehmensgruppe war im Dezember 2013 die Übernahme des gesamten Lagerbestandes und der Lagereinrichtungen der russischen Mechel-Gruppe im kroatischen Varaždin.

Darüber hinaus ist das Unternehmen Horex in Zagreb ein weiterer wichtiger Standort der EXTERSTAHL-Unternehmensgruppe in Kroatien. Von dort werden neben dem lokalen Markt auch Kunden in Ungarn, Slowenien, Serbien, Rumänien, Bulgarien und Bosnien beliefert. Zudem existieren umfangreiche Kapazitäten für die Anarbeitung, Lagerung und den Vertrieb von Stahlprodukten.

(sm 14020173) ■



Die Coils werden nur von namhaften Stahlwerken in Europa bezogen (Fotos: EXTERSTAHL).

Vier Fragen an

Wolfgang D. Schepe, Eigentümer der EXTERSTAHL-Unternehmensgruppe und Geschäftsführer der EXTERSTAHL GmbH Linz

Herr Schepe, wie unterscheidet sich Ihr Unternehmen von der Konkurrenz?

■ Unser Erfolg hat vor allem zwei Gründe. Der erste ist die gute Kundenorientierung. Dank unserer schlanken Organisationsstruktur können wir gut auf die individuellen Vorstellungen unserer Kunden eingehen. Wir werden vor allem als Lieferant von mittelständischen Kunden mit speziellen Ansprüchen bevorzugt, da diese Wert auf eine individuelle, jedoch zuverlässige Versorgung mit Stahlblechen legen. Wenn der Kunde mit uns Kontakt aufnimmt, wird er nicht innerhalb unseres Unternehmens weitervermittelt, sondern hat einen fixen Ansprechpartner, der Fragen zuverlässig und kompetent beantworten kann.

EXTERSTAHL ist darüber hinaus bekannt für seine Zuverlässigkeit in qualitativer wie terminlicher Hinsicht, dies führt bei uns aber nicht zu überhöhten Preisen. Die durch die optimale Lage direkt am Wasserweg und die schlanke Unternehmensstruktur entstehenden Kostenvorteile können an die Kunden weitergegeben werden.

Da unsere Anlagen auch in Krisenzeiten sehr gut ausgelastet sind, erreichen wir eine sehr hohe Fixkostendegression. Das erlaubt uns, beim Coileinkauf wählerisch zu sein. Wir kaufen ausschließlich bei qualifizierten Stahlherstellern, die uns regelmäßige Belieferungen garantieren. Einerseits sind wir so in der Lage, die immer weiter steigenden geforderten Qualitätsstandards unserer Kunden zu erfüllen und auf spezielle Anforderungen auch bei kleineren Los einzugehen. Andererseits können wir vielschichtige zusätzliche Vorteile in der Logistik anbieten.

Welche Bedeutung hat der internationale Stahlmarkt für Sie?

■ In der Vergangenheit hatten wir beim Coileinkauf auch Probelieferungen von außerhalb Europas. Diese sind jedoch aufgrund der qualitativen Unsicherheiten und der langen Transportdauer derzeit für uns nicht attraktiv. Wir beobachten die internationalen Preisentwicklungen jedoch sehr genau und stellen sicher, dass wir im Vormaterialeinkauf rechtzeitig auf Veränderungen reagieren können. Bei einigen

Produkten, die wir vertreiben, z. B. bei Quartoblechen, sind die Lieferungen von Herstellern außerhalb Europas ein wichtiger Bestandteil des Lagerassortiments und ein Garant für konkurrenzfähige Preise.

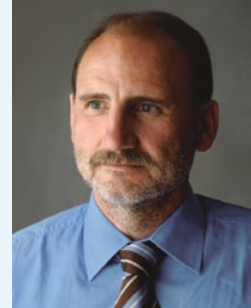
Wie wird sich EXTERSTAHL für die Zukunft aufstellen?

■ Die EXTERSTAHL-Gruppe steht momentan besser da als je zuvor – und das im zwanzigsten Jahr ihres Bestands und nach fünf aufeinanderfolgenden Jahren der Absatzkrise auf dem Stahlmarkt. In keinem einzigen Jahr hatten wir Verluste zu verzeichnen und unsere Eigenkapitalquote lag zum letzten Jahresabschluss bei rd. 50 %. Somit sind wir gut gerüstet für maßvolle Expansionen. Im Stahl-Service-Center in Krems betreffen die Expansionen insbesondere die schrittweise Erweiterung der Produktvielfalt sowie die noch feinere Aufgliederung unserer Logistik. Nur so können wir die ständig wachsenden Qualitätsanforderungen unserer Kunden erfüllen. Die vor Kurzem fertiggestellte vierte Logistikhalle erlaubt uns seit Dezember 2013 die Produktion größerer Serien. Dadurch haben wir die historisch höchste Anlagenproduktivität und noch kürzere Lieferzeiten erreicht.

Im Ausland investiert die Gruppe gezielt in die Erweiterung der Anarbeitung und des Produktsortiments. Grundlage dafür sind die Ende 2013 erfolgten Asset Deals zur Übernahme der Geschäftstätigkeit eines Eisenwarenhändlers in Kroatien sowie die Lagereinrichtungen und Lagerbestände der Mechel Services in Varaždin, nahe der ungarischen Grenze. Während sich einige Branchenriesen aufgrund stark zurückgegangener Umsätze und Deckungsbeiträge wieder aus mehreren mittel- und osteuropäischen Märkten zurückziehen, rücken wir in das entstehende Vakuum nach und übernehmen deren Marktanteile.

Welche Prognosen haben Sie für das Jahr 2014?

■ Die Prognosen gehen für 2014 für die meisten EU-Länder wieder von einer leicht ansteigenden Nachfrage bei Stahlflachprodukten aus. Das spüren wir bereits: Unser Auftragsbuch für 2014 ist prall gefüllt. Trotzdem erwarten wir mittelfristig



Wolfgang D. Schepe

keine nachhaltigen Mengensteigerungen in unserem Marktbereich. Die Vertriebsmengen der Jahre 2005 bis 2007 sind wohl für immer Geschichte. Nicht zuletzt deshalb haben die in unserer Region bestehenden enormen Überkapazitäten im Bereich der Stahl-Service-Center und des lagerhaltenden Stahlhandels bereits zu mehreren Standortschließungen geführt. Wir erwarten für 2014 noch andere Anlagenstilllegungen in unserem Marktbereich. Dabei dürften insbesondere veraltete Anlagen oder solche mit einem ungünstigen Standort betroffen sein.

Für den mittel- und osteuropäischen Raum rechnen wir für 2014 noch nicht mit einer Verbesserung der Marktsituation. Bedingt durch die Probleme des lokalen Bankensektors und die angespannte Budgetlage ist nicht mit einer Stärkung der Inlandsnachfrage, z. B. durch Infrastrukturmaßnahmen, zu rechnen. Unsere Tätigkeit der letzten 18 Jahre in diesen Märkten hat uns aber gezeigt, dass jegliche Nachfrageentwicklung in den Ländern der alten EU mit zeitlicher Verzögerung auch in den neuen EU-Ländern spürbar wird. Das hängt offenbar mit der Tatsache zusammen, dass viele unserer Kunden in Zentral- und Osteuropa als Subauftragnehmer für Großkonzerne in westeuropäischen Volkswirtschaften arbeiten. Wir sehen unterm Strich also optimistisch in die Zukunft und sind dafür gut gerüstet.

KONTAKT

EXTERSTAHL GmbH
Hauptplatz 2
4020 Linz, Österreich
Tel. +43 732 777-500
www.exterstahl.com