

Wasserstraße stärkt die Position von Exterstahl im Wettbewerb

Als lagerhaltender Stahlhändler mit Anarbeitung kommt die Exterstahl Gruppe auf rund 250.000 Tonnen Jahresabsatz. Die Transportlogistik ist der größte Einzelausgabeposten des Unternehmens. Der Wasserweg dient sowohl in Zentral- als auch in Südosteuropa als Türöffner zu den internationalen Stahlmärkten.



Die Wasserstraße sichert der Exterstahl GmbH die Anbindung an die Weltmärkte.

WIEN. Schon seit längerer Zeit spielte die Redaktion mit dem Gedanken einer Kombination der Themenschwerpunkte Ex-Jugoslawien und Binnenschifffahrt. Sowohl Kroatien als auch die Republik Serbien gehören zum Kreis der Donau-Anrainerstaaten. Ihre großen Industrie- und Handelsunternehmen nutzen die Wasserstraße seit Jahrzehnten für die Beschaffung von Rohstoffen aus aller Herren Länder beziehungsweise für den Versand von Fertigprodukten zu Abnehmern auf der ganzen Welt.

Allerdings bedürfen die für die Lagerung von Gütern und den Warenumsatz genutzten Binnenhäfen dringend einer Moder-

nisierung und Erweiterung, wofür den Regierungen schlichtweg die finanziellen Mittel fehlen. Auch die in Kroatien und Serbien ansässigen Betreiber der Donaufлотten sind ein Schatten ihrer selbst. Doch das verleiht der Sache einen gewissen Reiz. Immerhin gibt es mehrere ausländische Unternehmen, deren Verantwortliche nach Möglichkeiten für Direktinvestitionen in den Donauhäfen und in Binnenschifffahrtsunternehmen auf dem Balkan Ausschau halten.

Deren Kapital ist dringend erforderlich, um die Binnenschifffahrt im Wirtschaftsraum Ex-Jugoslawien wieder in Schuss zu bringen. Kroatien und Bosnien-Herzegowina

Exterstahl GmbH (gehört zur WDS Gruppe)

Firmensitz: Linz (OÖ)
Firmengründung: 1994
Ges.: Privatunternehmen
Mitarbeiter: 20 in der GmbH,
50 in der Gruppe
Umsatz (13): 60 Mio. Euro in der GmbH,
rund 100 Mio. Euro in der Gruppe

Geschäftstätigkeit: Anarbeitung, Lagerung und Vertrieb von Stahlblechen in Zentral- und Südosteuropa
Standorte: Linz, Krems, Prag, Zagreb, Varazdin, Rijeka, Budapest
Exportquote Exterstahl GmbH: 70 Prozent
Exportmärkte: Deutschland, Schweiz, Italien, Frankreich, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Kroatien, Bosnien und Herzegowina, Serbien, Bulgarien
Versand (13): 250.000 Tonnen

Logistikpartner: Mierka Donauhafen Krems, Brantner Transport, Gartner KG, JCL Logistics

www.exterstahl.com

leiden nach wie vor unter den Folgen der Wirtschaftskrise. In beiden Ländern ist der Stahlabsatz seit 2008 um mehr als Hälfte eingebrochen. Die Schiffsbauindustrie in Kroatien ist nahezu von der Bildfläche verschwunden. Ein Comeback scheint angesichts der Dominanz und Flexibilität der chinesischen und südkoreanischen Mitbewerber ausgeschlossen. Die leeren Staatskassen dämpfen die Hoffnungen auf große Investitionen in die dringend notwendigen Maßnahmen zur Modernisierung der Verkehrsinfrastrukturen. Der private Konsum läuft angesichts der hohen Arbeitslosenraten mehr schlecht als recht.

Wolfgang D. Schepe sieht darin aber auch etwas Gutes – und handelt danach. Der Eigentümer und Geschäftsführer der Exterstahl GmbH mit Sitz in Linz zerstreut im Gespräch mit *Pro Danube Austria aktuell* jeglichen Zweifel, wonach es mit den Volkswirtschaften in Kroatien, Bosnien-Herzegowina und Serbien im laufenden Jahr wieder bergauf gehen könnte. Es gibt seiner Meinung nach keine Anzeichen dafür. Doch auf lange Sicht müsse und werde sich in den genannten Ländern



Der trimodale Standort in Krems erhielt im Vorjahr Zuwachs in Form einer 3.000 m² großen Halle.

etwas bewegen, und dafür treffe er jetzt die entscheidenden Vorbereitungen. Erleichtert wird ihm dieser Prozess durch den Rückzug von großen Akteuren aus den Marktsegmenten des internationalen Stahlhandels und der Stahlindustrie aus dem Wirtschaftsraum Südosteuropa.

Exterstahl wurde 1994 von Wolfgang Schepe gegründet und ist einer der erfolgreichsten Anbieter von Stahlblechprodukten in den Ländern Zentral- und Südosteuropas, respektive eine feste Größe im österreichischen Stahlhandel. In der 20-jährigen Geschichte des Unternehmens wurden rund 5 Mio. Tonnen Stahlwaren bewegt. Im Service Center Krems werden warmgewalzte Bleche von Coils (Stahlrollen) geschnitten und zu Stahlblechen nach den Vorstellungen der rund 1.000 Kunden verarbeitet. Das Angebotspektrum umfasst Artikel mit maximal 2 Meter Breite, 16 Meter Länge und 15 Millimeter Materialdicke für die Weiterverarbeitung im gewerblichen oder industriellen Anlagen- und Maschinenbau, im Fahrzeugbau, bei Erzeugern von Baumaschinen, Herstellern von landwirtschaftlichen Geräten und anderen Industriebranchen. Als Drehscheibe für die Anarbeitung der Stahlcoils dient der anno 1994 eröffnete trimodale Standort im Mierka Donauhafen Krems. „an dem wir im laufenden Jahr die einmillionste Tonne Blech erzeugen werden“, wie der Firmenchef mit Stolz verkündet.

Um das aus den vorher beschriebenen Absatzbewegungen der großen Mitbewerber aus den Ländern in Ex-Jugoslawien entstehende Vakuum zu füllen, hat Exterstahl im letzten Jahr zwei Betriebe in Kroatien übernommen. Mit der Akquisition der Firma Zeljznar wurde der Grundstein für den Einstieg in neue Produktsegmente gelegt. Ende Dezember folgte mit der Übernahme des gesamten Lagerbestandes und der Lagereinrichtungen der russischen Mechel-Gruppe in Varaždin ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung der Exterstahl Firmengruppe. Damit sei man für zukünftige Herausforderun-

gen gerüstet, sagt Wolfgang Schepe. Wobei die Betonung auf dem Wort „Zukunft“ liegt. Für das laufende Jahr prognostiziert der Geschäftsmann lediglich einen leichten Anstieg der Nachfrage nach Stahlblechprodukten in der Europäischen Union.

Es kommt nicht von ungefähr, dass die Exterstahl Firmengruppe ihr Anarbeitungszentrum in Krems etabliert hat und einen Standort im kroatischen Binnenhafen Vukovar unterhält. An beiden Plätzen sind die Voraussetzungen für die Umsetzung von trimodalen Logistikkonzepten gegeben, was für die Tätigkeiten des in Linz ansässigen Unternehmens von größter Bedeutung ist. Wolfgang Schepe begründet das mit der Kosteneffektivität der Vormaterialien. Zudem sei jedes Einzelgeschäft extrem transportkostenintensiv. Egal wie man es drehe und wende, stets kristallisierten sich die Aufwändungen für die Transportlogistik als größter Einzelausgabeposten heraus, erläutert der Geschäftsmann.

Zusätzlich erschweren die enormen Überkapazitäten auf dem Markt die Situation für die einzelnen Anbieter. In Österreich zum Beispiel steht dem Jahresbedarf von 230.000 Tonnen Bandblechen ein Angebot von ungefähr 1 Mio. Tonnen gegenüber. Wer da im Geschäft bleiben muss, ist auf den Export angewiesen, dessen Quote bei Exterstahl bei 70 Prozent liegt. Neben den Stammkunden in Zentral- und Südosteuropa zählen weiterverarbeitende Betriebe in Deutschland, der Schweiz, Italien und Frankreich zum Kreis der Abnehmer. Ihre Belieferung ab der Niederlassung in Krems/Donau erfolgt fast ausschließlich per Lkw. Vor 20 Jahren sei das eine Domäne der Bahnen gewesen, deren Konkurrenzfähigkeit gegenüber den Lkw-Frachten zuletzt stark abgenommen habe. Als Folge davon verbitten sich heute selbst Warenempfänger mit eigenen Anschlussgleisen die Belieferung mit Bahnwagen. Ähnlich verhält es sich mit den Rohstoffanlieferungen, wo fallweise selbst Vorholungen aus dem süditalienischen Taranto per Straßentransport anstatt per Schiene vorstat-

ten gehen. Exterstahl erwirtschaftet mit 50 Mitarbeitenden an eigenen Standorten in Österreich, Tschechien, Kroatien und Bosnien rund 100 Mio. Euro Jahresumsatz. Das klingt spektakulär. Jedoch erreichte die Nettoumsatzrendite in den letzten Jahren maximal 2 Prozent. „Deshalb ist unser Spielraum im Bereich der Transportlogistik äußerst knapp bemessen“, sagt Wolfgang Schepe. Nur der Wasserweg eröffne dem Unternehmen den Zugang zu den internationalen Stahlmärkten. Die Binnenschifffahrt von/nach Krems/Donau und Vukovar sei sozusagen das Tor zur Welt. Sie sichere das Bestehen der Firmengruppe am Markt. Vor diesem Hintergrund ist die kürzlich abgeschlossene Erweiterung des Standortes in Krems/Donau um eine 3.000 m² große Halle zu sehen, von der sich der Unternehmer eine weitere Flexibilisierung der Dienstleistungen für die Stammkunden erwartet.

„Nur dank der Binnenschifffahrt liegen die Transportkosten von Japan oder Brasilien nach Zentraleuropa etwa auf dem Niveau wie die Frachten für den Versand von Blechen von Krems/Donau in die Westschweiz“, rechnet Wolfgang Schepe vor. Im Fall der Firma Exterstahl kommt der Großteil der Rohstoffe und Stahlcoils aus Deutschland, Italien, mehreren Staaten Zentral-/Ost-Europas sowie mit Abstrichen aus Serbien, Rumänien und der Ukraine. In den letzten Jahren ist die Bedeutung der türkischen Lieferanten gestiegen, die das Unternehmen im Fluss-/Seeverkehr mit Nachschub versorgen. Die Anlieferung der Stahlcoils und der diversen Rohstoffe auf dem Wasserweg erfolgt durch Barge mit – je nach Wasserstand auf der Donau – 800 bis 1.200 Tonnen Zuladung. Die Vergabe der Frachten liegt meistens in der Verantwortung der Stahlwerke, die als Großverlader in den Genuss von attraktiven Frachtraten kommen und wissen wollen wohin ihre Erzeugnisse gehen. Mit diesem Szenario kann Wolfgang Schepe gut leben, „weil uns das in der Gesamtbetrachtung mehr Zeit für die Beschäftigung mit unserem Kerngeschäft lässt“.

JOACHIM HORVATH