



# Handel im Wandel

## Stimmungsbarometer zeigt: Die Digitalisierung verändert den Stahlhandel nachhaltig

**Köln.** Wie hat die Digitalisierung die Stahlmärkte in den vergangenen Jahren verändert, und wohin wird sie den Handel künftig führen? Einblicke bietet unser Stimmungsbarometer, in dem verschiedene Stahlhändler und Branchenkenner zu Wort kommen.

### Von Philipp Isenbart

■ Sie war ein zentrales Thema auf der Blechexpo im vergangenen November: die digitale Transformation. Und es ist bereits absehbar, dass der digitale Wandel auch auf der Doppelmesse wire & Tube allgegenwärtig sein wird, die in wenigen Wochen ihre Türen öffnet. Kurzum: Die Digitalisierung beschäftigt die Stahlbranche nach wie vor. Das gilt ebenso für die Produktion wie für den Handel. Während die Hersteller immer stärker auf digitale Zwillinge und die vernetzte Produktion setzen, stehen der Gedanke eines digitalen Marktplatzes sowie die Digitalisierung der gesamten Lieferkette zunehmend im Fokus der Stahlhändler. Was sicher ist: Der digitale Wandel verändert auch den Stahlhandel tiefgreifend. Deshalb haben wir uns dazu entschlossen, die Digitalisierung zum Thema unseres diesjährigen »stahlmarkt«-Stimmungsbarometers zu machen. Wir fragten Stahlhändler und andere Brancheninsider nach ihrer Meinung zum aktuellen Digitalisierungsstand und -tempo in der Stahlindustrie.

Herausgekommen ist ein interessantes Stimmungsbild, das wir Ihnen nachfolgend präsentieren.



Der Stahlhandel ist weiterhin auf dem Weg in die digitale Zukunft.

Kundenportal »Mein rff« zahlreiche digitale Möglichkeiten, die immer häufiger nachgefragt und intensiver genutzt werden.

#### Für wie digitalisierungsaffin halten Sie den Stahlhandel? Wie schätzen Sie das Thema der digitalen Transformation hierzu-lande ein?

**MA:** Es gibt klare Unterschiede und Geschwindigkeiten bei der Digitalisierung im Stahlhandel. Eine größere Affinität findet man im Bereich der Commodities, deutlich weniger im Bereich der Spezialitätenhändler wie zum Beispiel dem des druckgeführten und beratungsintensiven Rohrzubehörhandels. Viele Unternehmen auf Lieferanten- sowie Kundenseite sind in diesem Segment IT-seitig noch eher rudimentär unterwegs, wenn es um die Digitalisierung der Geschäftsvorgänge und der Onlineangebote geht. Daher macht es aus unserer Sicht nur Sinn, sehr gezielt in diesem Bereich zu investieren. Das Thema wird erst an Fahrt gewinnen, wenn auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette ein höheres Niveau erreicht wurde. Dennoch agieren wir als eines der größten Handelshäuser für Rohre und Rohrverbindungen weiter am Puls der Zeit und beobachten nicht nur die kommenden Entwicklungen, sondern werden die zukünftigen Anforderungen des Marktes weiterhin aktiv mitgestalten. Grundsätzlich stellen wir den Mehrwert des Kunden und die Effizienzverbesserung in Ablaufprozessen in den Fokus.

#### Wie verändert die Digitalisierung den Stahlhandel?

**MA:** Eine grundlegende Veränderung in unseren Produktbereichen können wir derzeit noch nicht erkennen. Dennoch beobachten wir, dass die Digitalisierung an Fahrt gewinnt, dies ist insbesondere bei Commodities der Fall. Wir vertreten die Meinung, dass sich eine hohe Beratungs- und Servicequalität, wie rff sie bietet, nicht vollständig digital abbilden, aber unterstützen lässt. Des Weiteren erkennen wir, dass der Trend hin zu größeren Unternehmenseinheiten ungebrochen ist. Viele kleinere Unternehmen verfügen leider nicht über die nötigen Ressourcen, um nachhaltig ihre Prozesse und ihr Angebot digitalisieren und automatisieren (auch unter Einbeziehung von KI) zu können. Problematisch werden hier die unter Digitalisierung zunehmend effizienteren Arbeitsweisen, Prozesse und Kundenanforderungen für den Stahlhandel. Das betrifft allerdings nicht nur unseren Geschäftsbereich, sondern ist ein Thema, mit dem sich viele Branchen derzeit auseinandersetzen müssen.



Foto: rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH

#### MICHAEL ALLEXI

Geschäftsführer

rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH

Seit Jahren gewinnt das Thema „Digitalisierung“ auch in der Stahlbranche an Bedeutung. Sehen Sie dieser Entwicklung positiv oder eher skeptisch entgegen? Warum?

**Michael Alexi:** Die Frage lässt sich kurz und bündig beantworten: Absolut positiv. In den vergangenen Jahren ist die Digitalisierung in vielen Bereichen weiter vorangeschritten, dies gilt auch für den Stahlhandel. Dennoch kann man in unserem Marktsegment »Rohre und Rohrverbindungen für druckgeführte Anwendungen« aus heutiger Sicht nicht seriös von einem sich stark digitalisierenden Geschäft sprechen. Nach unserer Einschätzung sind die Produkte trotz vielfacher Normung beratungsintensiv und oftmals auf den speziellen Bedarf des Kunden zugeschnitten. Daher bezieht sich das größte Potenzial in nächster Zeit auf die Optimierung interner und externer Prozesse. In den Bereichen »Auftragsabwicklung« und »Warenfluss« sind die digitalen Möglichkeiten noch nicht ausgeschöpft und auch die Automatisierung wird weiter voranschreiten. Vertriebsseitig bieten wir unseren Kunden über individuelle Schnittstellen und dem