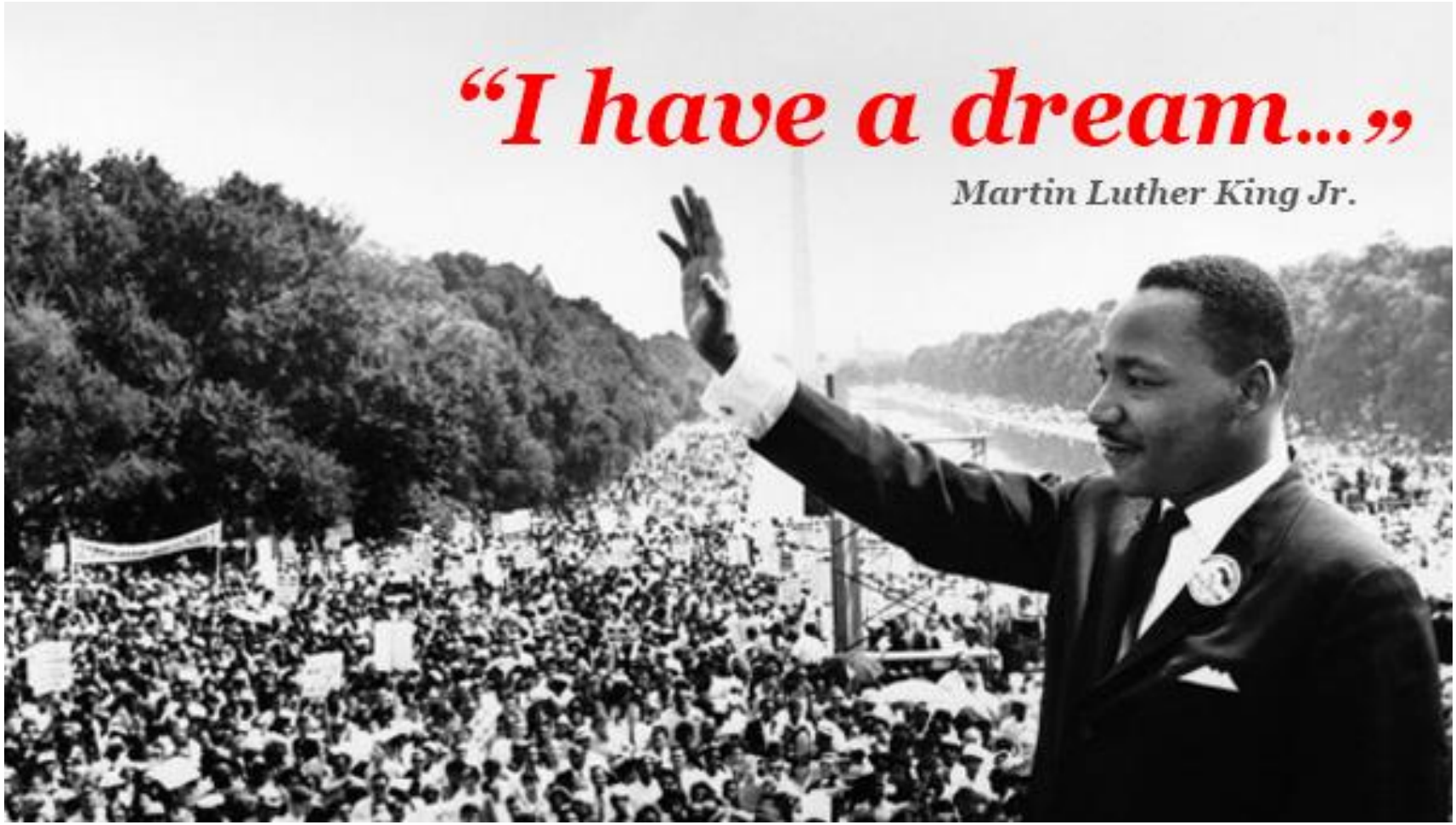
Iris Karsten

Geschäftsführende Gesellschafterin der KARSTEN STAHLHANDEL GmbH

Perspektiven des Stahlhandels aus Sicht eines inhabergeführten Mittelständlers

„I have a dream!“ Oliver Ellermann Anfang Juni 2017



Seit 1996 mit dem BDS verbunden und aktiv im Fernstudium

fern-studium

Fernstudium Betriebswirt Stahlhandel (BDS)
Betriebswirt Metallhandel (WGM)
Betriebswirt Metallhandel (VDM)

BDS Stahlhandelskauffrau

2. Jahrgang (1996-1998)

Referentin, Autorin, Fernlehrerin, Prüferin seit 1999

Betriebswirtin Stahlhandel (BDS) 2010

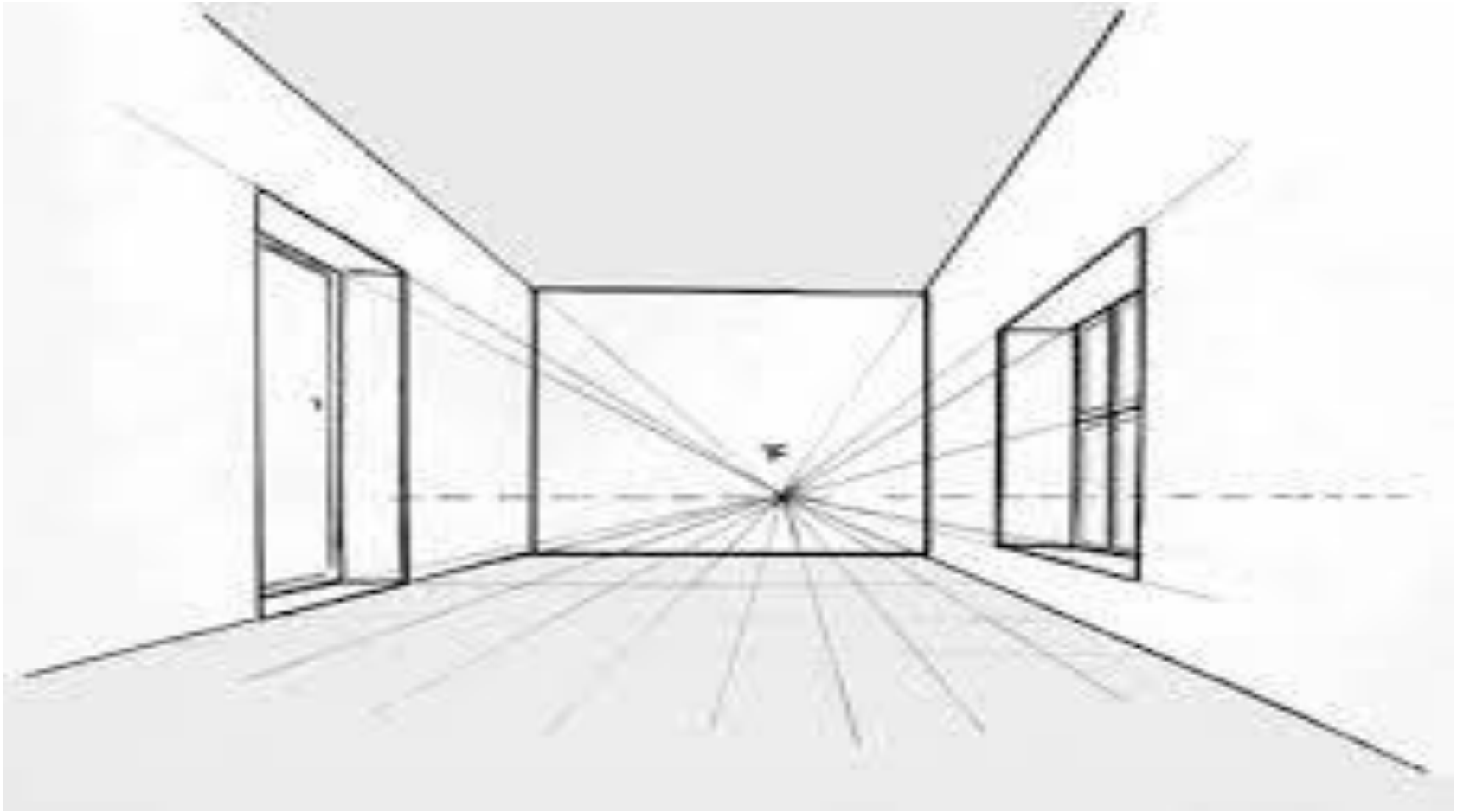
Fachbereichsleiterin Wirtschaft 2012

Struktur und Inhalt des Fachbereichs Wirtschaft

Im Jahr 2003 begannen die Studienarbeiten des BDS Fernstudiums. Dabei habe ich mittlerweile Deutschlandweit mehr als 70 SH besucht.

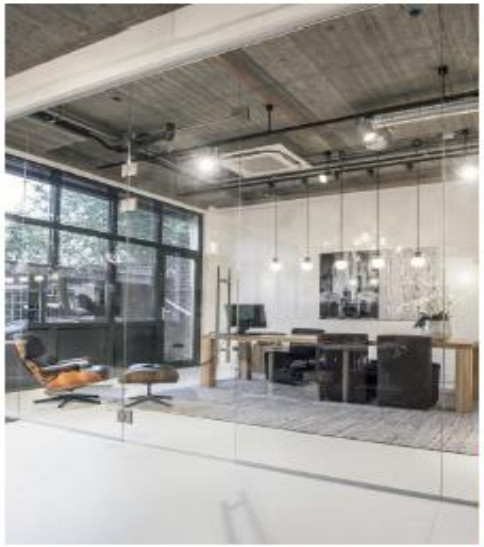
Ganz herzlichen Dank für den immer offenen, freundlichen und herzlichen Empfang in Ihren Häusern!

Was ist eine Perspektive? In der darstellenden Geometrie die Verlängerung einer Geraden zu einem Fluchtpunkt.



Was ist eine Perspektive? Ziel und Träume der Zukunft

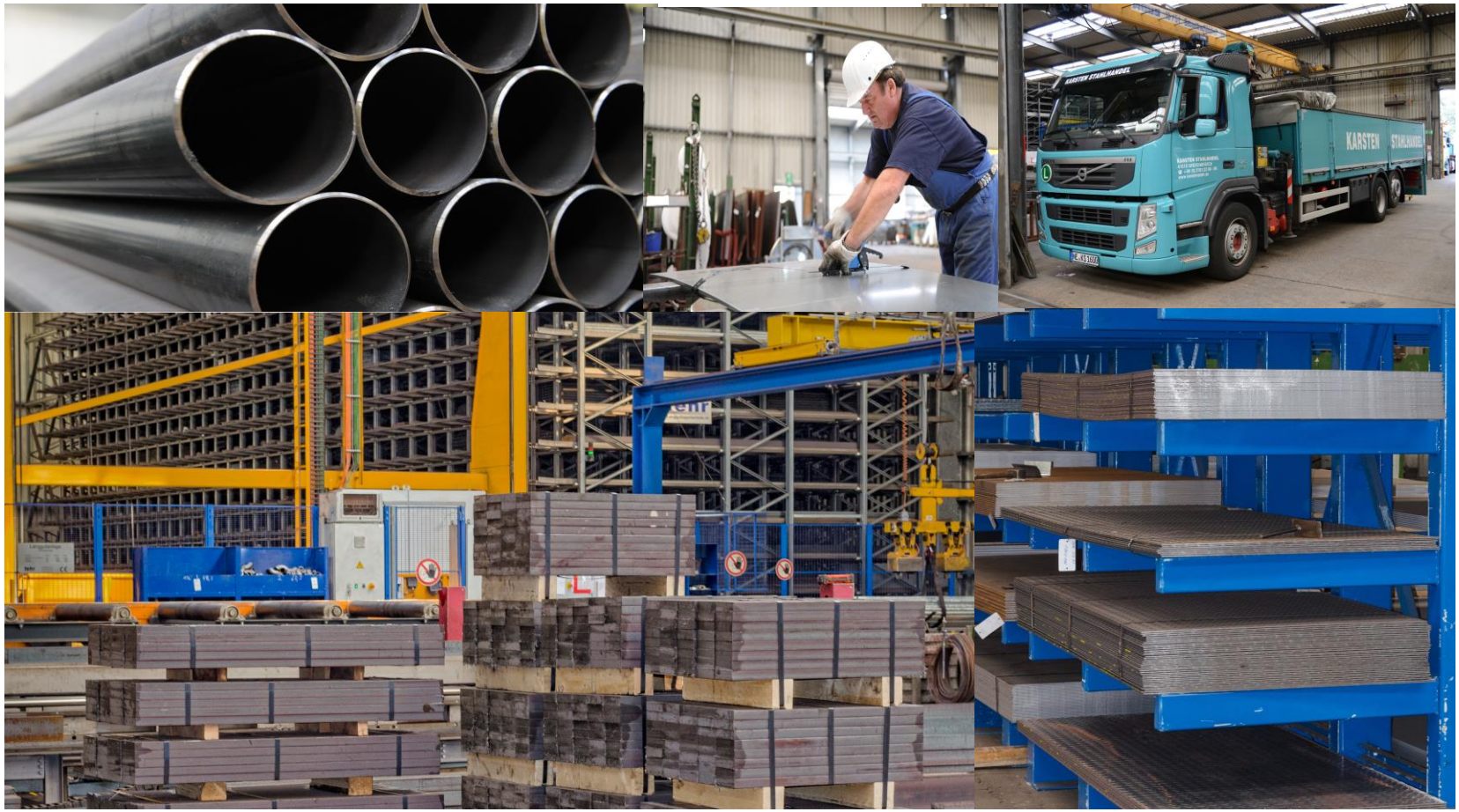
MOODBILDER



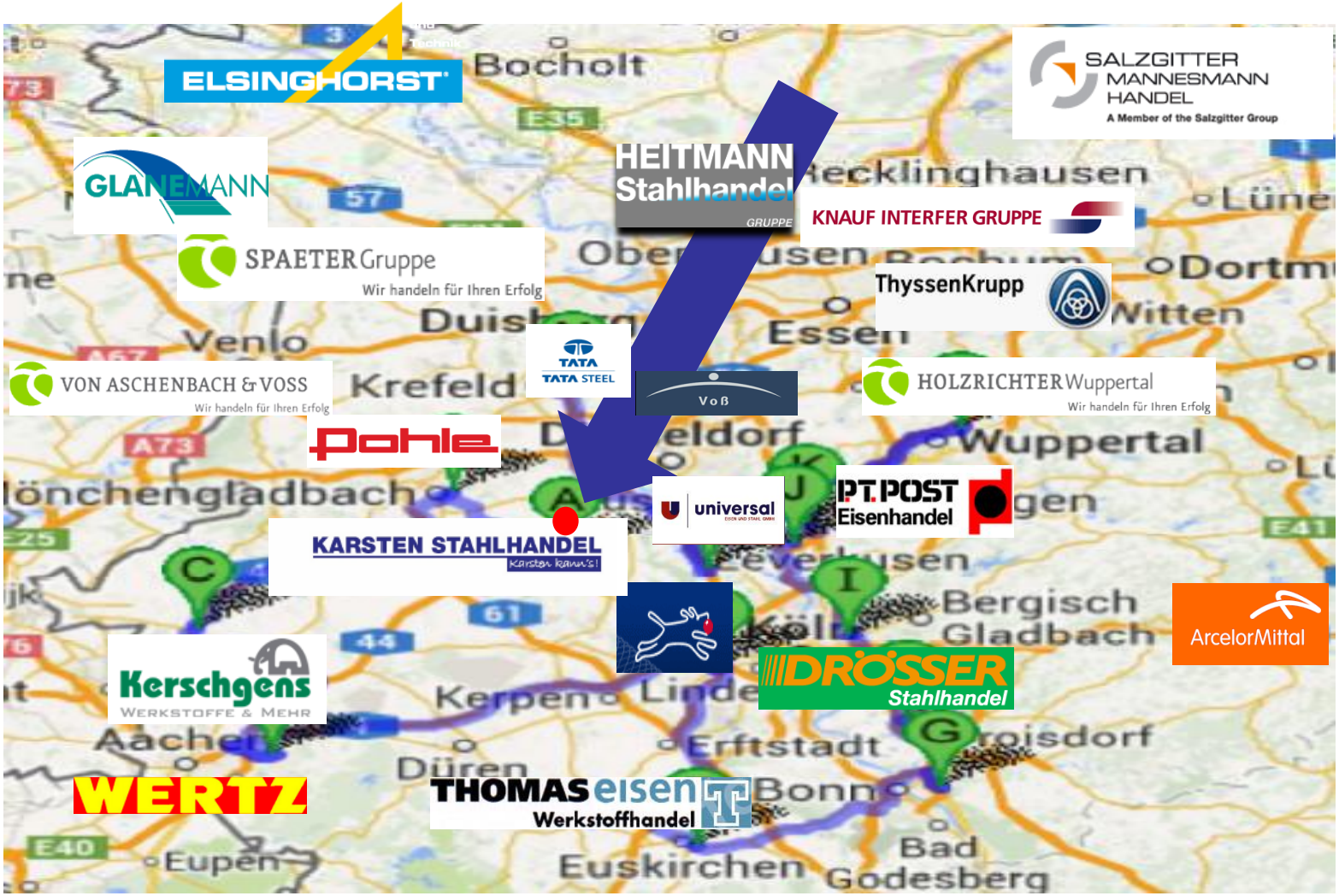
Was ist eine Perspektive? Etwas durch eine bestimmte Brille sehen

Was ist eine Perspektive? Das ist meine Perspektive

Die KARSTEN STAHLHANDEL, Grevenbroich, handelt als Vollsortimenter mit allgemeinem Baustahl, Edelstahl und Aluminium



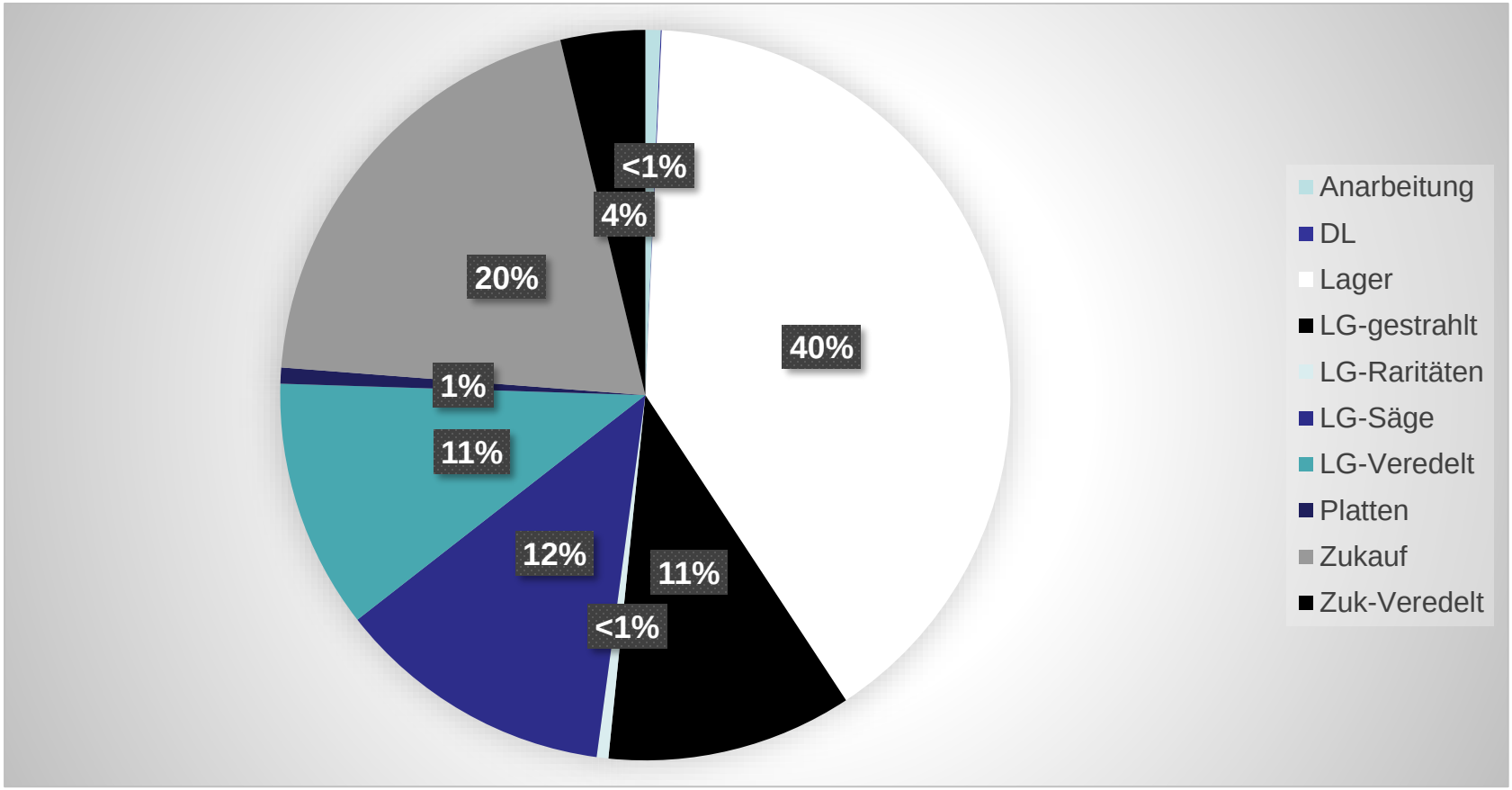
Im Umkreis von 50 km unseres Standortes sitzen 79 Stahlhändler



Wie behaupten wir uns in diesem Haifischbecken?

Wir sind besonders! – Unser USP unser Leistungsspektrum

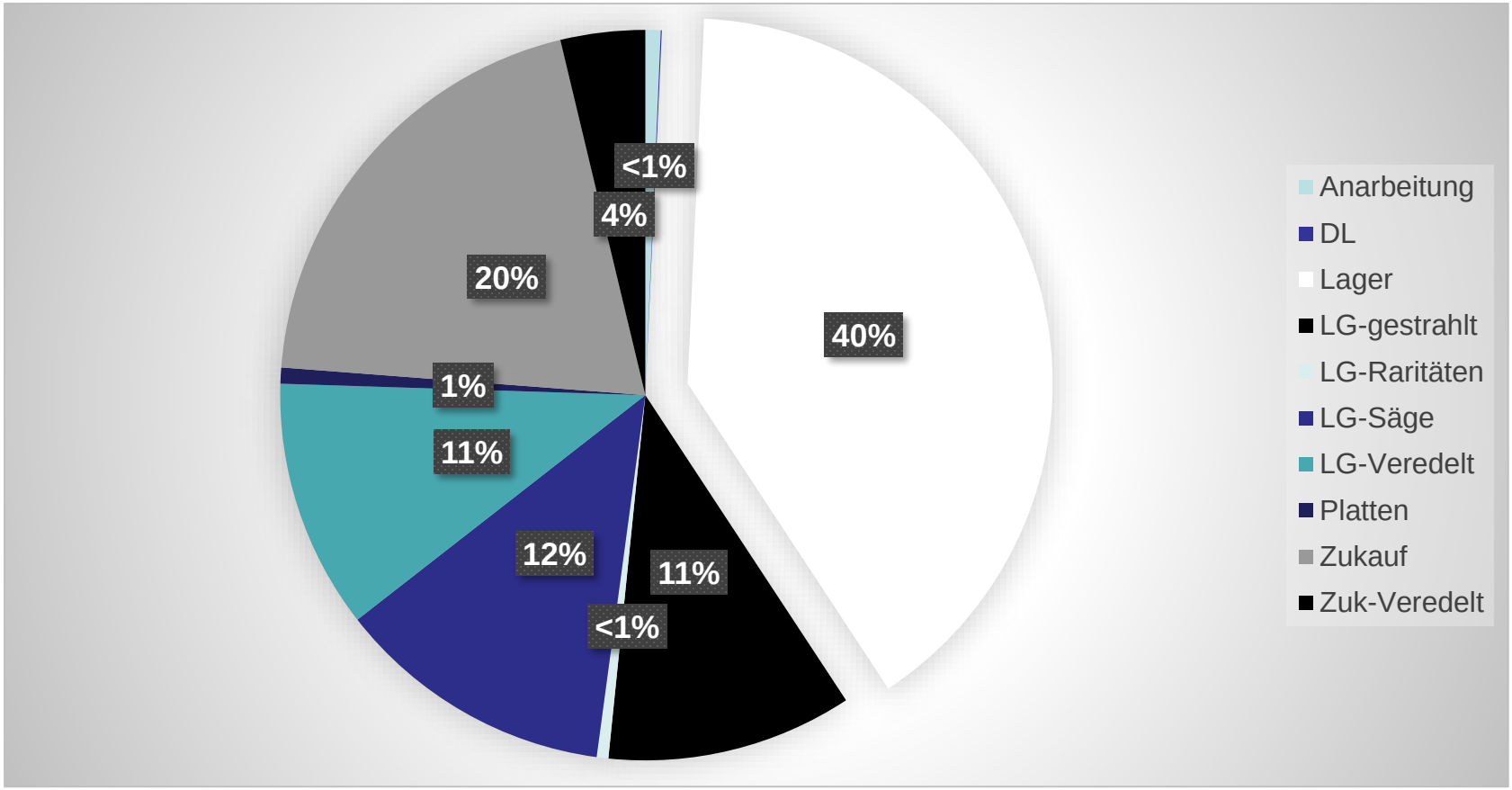
Anteil der Geschäftsart von der Gesamttonnage



USP =Unique Selling Proposition = Alleinstellungsmerkmal

Wir sind besonders! – Unser USP unser Leistungsspektrum

Nur 40% werden vom Lager gehandelt



Die USP unseres Handelns: „Alles aus einer Hand“

Jeder Vertriebler verkauft über 10.000 Artikel

Unsere USP unsere Lieferperformance

Unsere Leistungen werden vom Markt honoriert
Weil wir unseren Preis WERT sind

Unsere Handelsspanne ist >25%
Wieso funktioniert das?

Weil wir ein hochmotiviertes Team sind

Kunden sagen: „So leidenschaftlich, kompetent und kundenorientiert ist nur Karsten Stahlhandel“

Weil wir hoch qualifiziert sind

Zur Gewährleistung unserer USP brauchen wir kompetente Vertriebler

Unsere Vertriebler haben entweder BWL studiert, und/oder die Zusatzqualifikation des BDS Fernstudiums

Weil wir unsere Dienstleistungen unnachgiebig abrechnen

Materialpreis (Handelsware)

+

- **Sägekosten**
- **Anarbeitung**
- **Verpackung**
- **Zeugniskosten**
- **Kranentladung**
- **Maut**
- **Fracht**

PreisWERTE Abrechnung

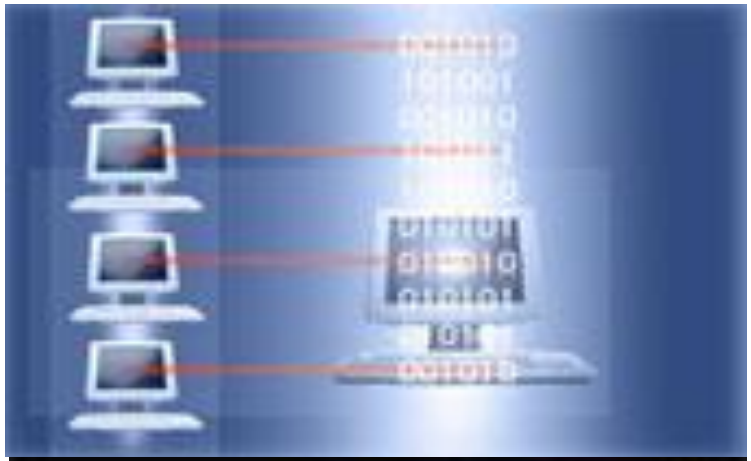
Quelle: Vortrag O. Ellermann 2015

Denn die Fakturierung unserer Dienstleistungen sind wie Dessous …tolle Verpackung und teuer…

Leistungen **U**n**N**achgiebig **A**brechnen

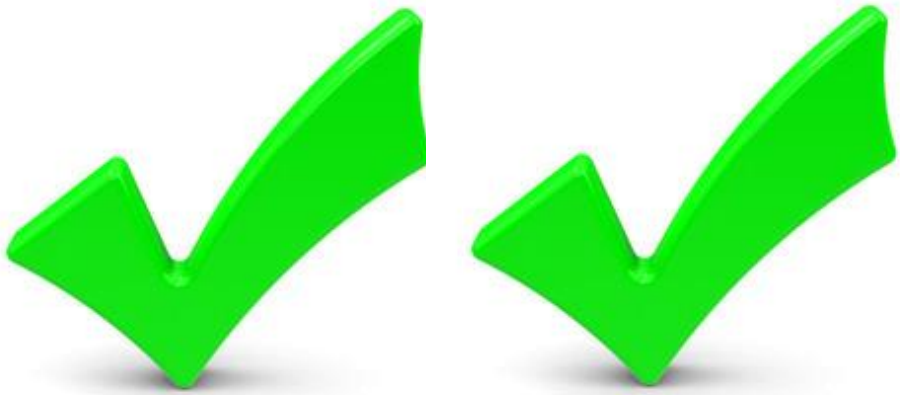
Quelle: Vortrag O. Ellermann 2015

Weil die Material- und Informationsflussprozesse optimal sind



Eine individuelle Programmierung aus dem Jahr 2000

Grundlage Industrie 4.0 – interne Prozesse u. Personal



Aktuelle Studie des Stahlhandelsunternehmens Günther + Schramm:

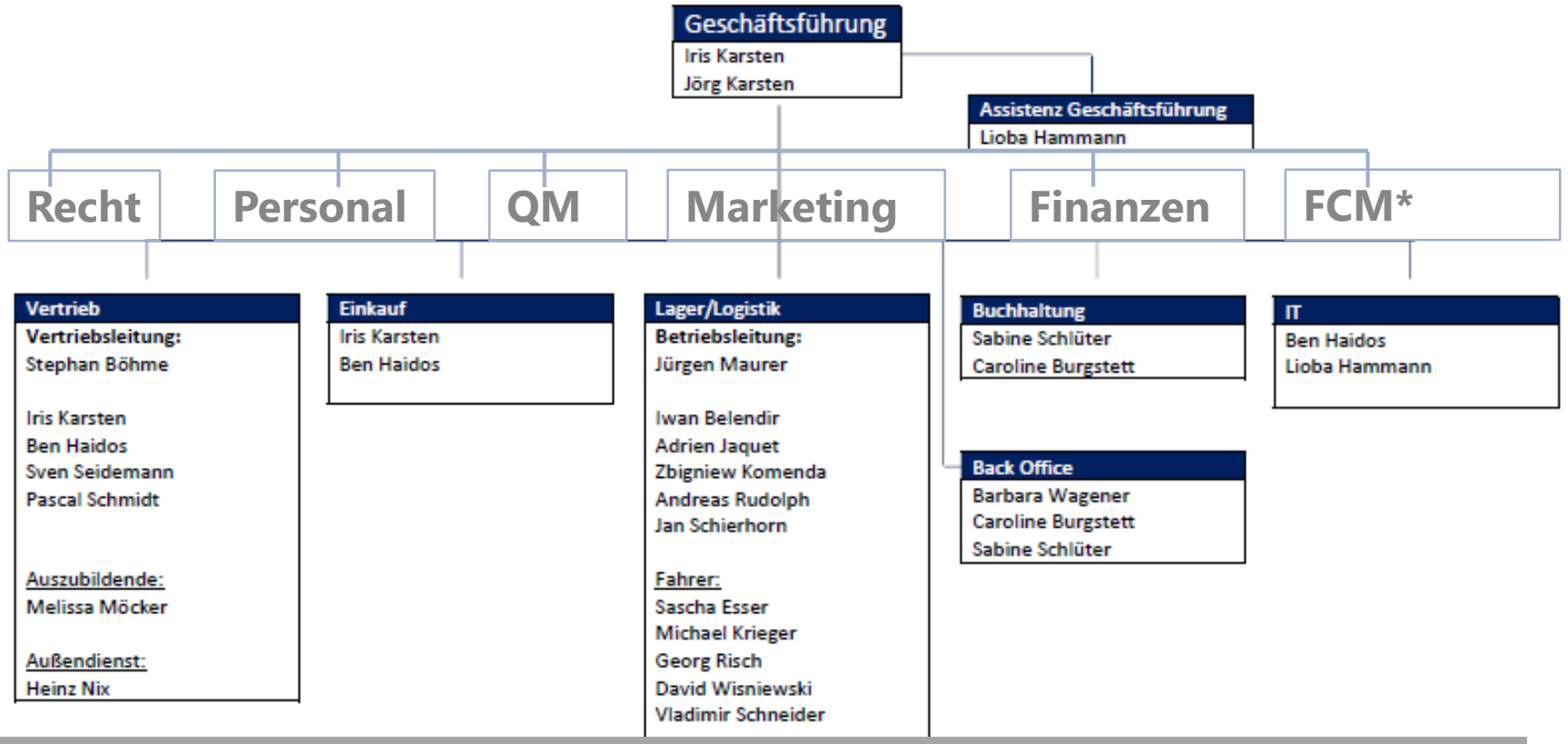
77 Unternehmen der stahlverarbeitenden Industrie wurden zu aktuellen Trends und Entwicklungen im Stahlhandel befragt

KRITERIEN FÜR EINEN ZUKUNFTSFÄHIGEN STAHLHANDEL

Unser Team erfüllt bereits (fast) alle Kriterien für einen zukunftsfähigen Stahlhandel

KSH Organigramm IST 2017

Organigramm eines Konzern



Dabei müssen wir im Mittelstand die gleichen Aufgaben erfüllen, wie die großen SH und Konzerne – diese haben jedoch Zentralabteilungen für Recht, Personal, QM, Marketing, etc.

FCM: Facilitiy Management – Organisation der Gebäude-, Maschinen-, Energie und Entsorgungsinfrastruktur

Die zu lösenden Aufgaben haben in den letzten Jahren enorm zugenommen. Ich erwarte eine weitere Zunahme

Insolvenz unter Eigenverwaltung

Reach- / Leed Verordnung

Aus- und Einbaukosten

Reverse Charge

EN 1090

Fachkräftemangel

Cyberkriminalität

Zusätzlich brauche ich ein Netzwerk von Steuerberater, Anwälten, Versicherungsmakler, Finanzmakler für WKV

Um die Zukunft unseres Einkaufsvorteils zu sichern, brauche ich NORDWEST als Einkaufsverband immer mehr

Strukturen des lagerhaltenden SH (Absatz 2016 ca.12 Mio to)

- Konzerne (ThyssenKrupp, Klöckner, ArcelorMittal,Salzgitter, Spaeter, KnaufInterfer)
- Im Einkaufsverband organisierte SH ca. 270
  Nordwest (NW) + E/D/E *

	Anzahl SH	Umsatz 16	ca. Mio to	Anteil im Segment
NW	**170**	**951 Mio €**	**1,1 Mio to**	**ca. 10%**
E/D/E ESH*'	**140**	**884 Mio €**	**1 Mio to**	**ca. 8,5%**

- freie SH (ca. 330)

SH: Stahlhändler *geschätzte Werte * * EURO Stahl Handel GmbH & Co.KG

Perspektiven unserer Abnehmerbranchen

Zukunft der Braunkohle?

Fortschritt der Elektroautos?

Ich bin ein Kind der 70er. Können Sie sich noch erinnern?

Das war vor langer Zeit – in der Old Generation

Heute bestimmt die Digitalisierung die Perspektive unseres Handels

Digitalisierung bedeutet den Einsatz innovativer Technik und die Weiterentwicklung der IT-Systeme

Um unsere Digitalisierungsperspektiven noch weiter nach vorne zu bringen, suchen wir seit 2015 nach einem passendem ERP System

Quelle: https://abas-erp.com/de/ERP-Software

Verbesserung unserer USP

Effektivität und Transparenz erhöhen

Auswertungen Kunden verbessern durch BI

Vollständige digitale Integration aller Schnittstellen

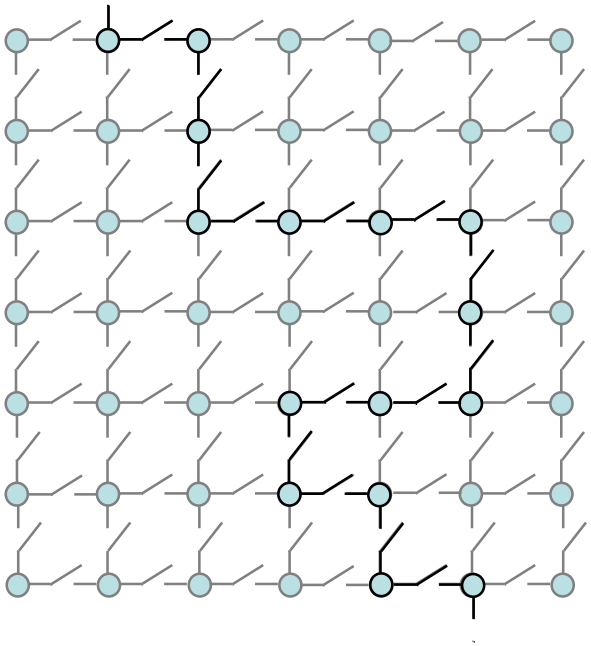
Arbeitsschritte sparen

Individualisierung bei gleichzeitiger

Zukunftsicherheit und garantierter Upgradefähigkeit

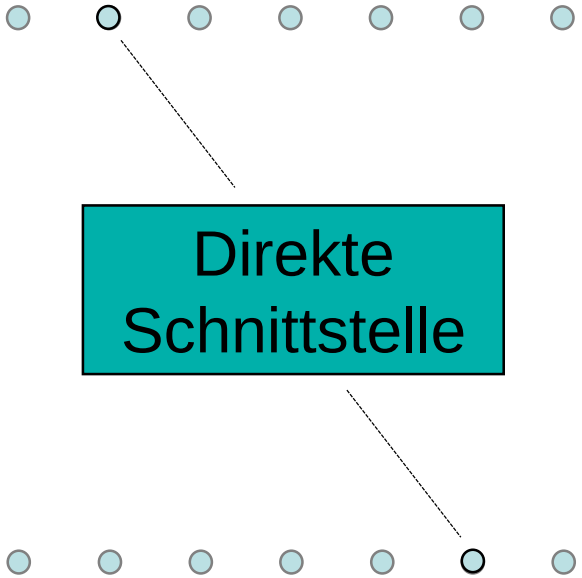
Wir haben endlich – außerhalb der Stahlhandels-ERP Anbieter – ein ERP-System gefunden, das unsere Ziele erfüllt

Prozess ERP IST



PROZESS

Prozess ERP SOLL



Quelle: abas Vertriebspräsentation, November 2016

Die flexible Oberfläche ermöglicht upgradesichere Anpassungen

Zukunftsfähigkeit der KSH für die Digitalisierung

Zweiter Teil unserer Digitalisierungsstrategie ist der KSH Webshop als zusätzlicher Vertriebskanal

Folgende Fragen sind in Klärung:

B2B?

B2C?

NW – WEB Shop?

Pricing?

Steel.Shop?

Selbst, vom ERP Anbieter?

Nur für Bestandskunden zur Überprüfung der Bestände?

Wie stelle ich sicher, dass sich meine Kunden bei mir einloggen?

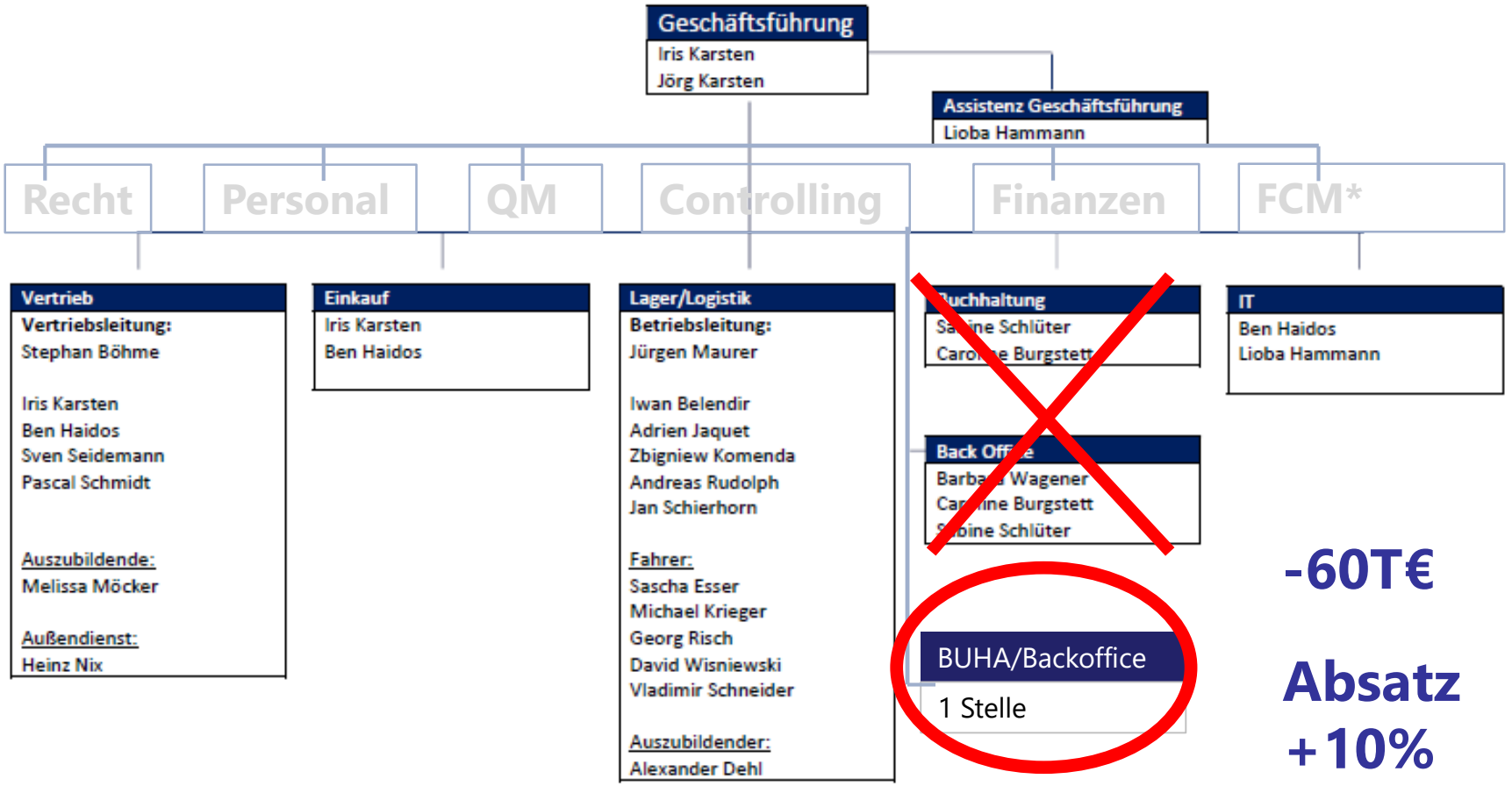
Quelle: http://biobach.com/en/barnabas-dukay/

Bezogen auf die Studie von Günther + Schramm:

Wie ist die Zukunftsfähigkeit der Karsten Stahlhandel GmbH nach Umsetzung der Digitalisierungsstrategie?

Unser Team erfüllt alle Kriterien für einen zukunftsfähigen Stahlhandel Karsten kann's!

KSH Organigramm nach Umsetzung der Digitalisierungsstrategie 2020



RoI ↑ nach der Umsetzung der Digitalisierung

Und wie sieht die Digitalisierungsstrategie in D aus?

1) Digitalminister im Kanzleramt
2) Einberufung und Installation eines international besetzten Sachverständigenrats f. digitale Fragen
3) Digitaloffensive an allen Schulen: alle Schulen ans Netz + Bildungsoffensive
4) Digitales Bürgerkonto
5) Flächendeckende Glasfaseranschlüsse
6) D sollen in Europa die ersten sein, die die neue Mobilfunkgeneration 5G ausbaut

Quelle: rp-online, 06.09.2017, Interview Michael Bröker mit Peter Altmeier zum Digitalisierungspapier der CDU; gem. BDI Platz 17/34

Die 4. Industrielle Revolution: Industrie 4.0

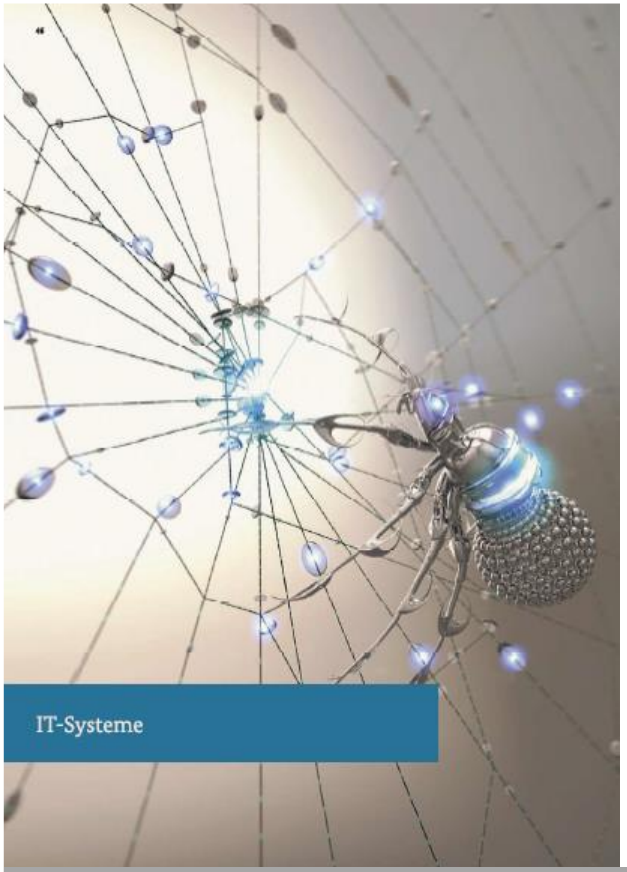
Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

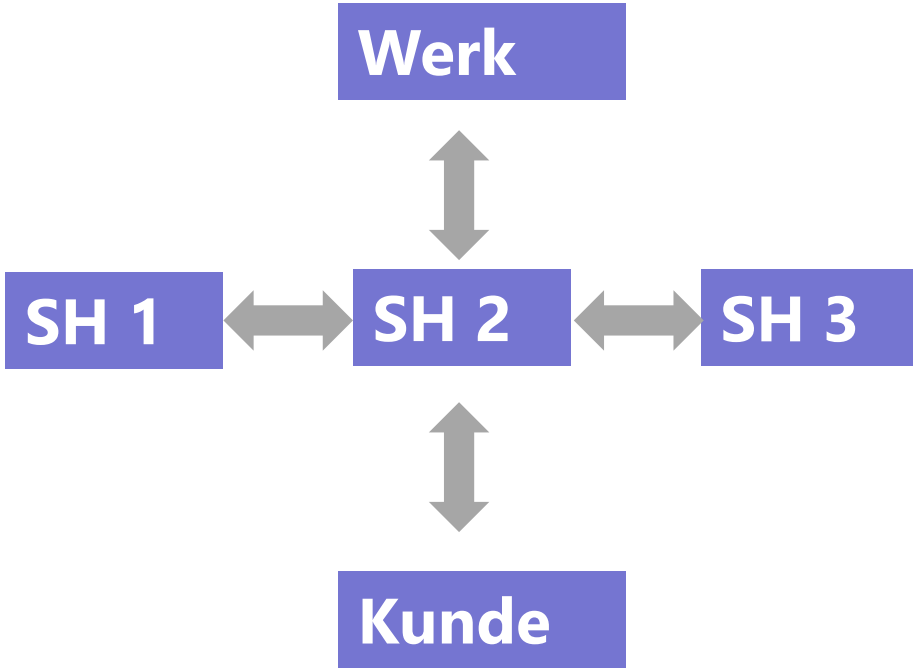
Förderschwerpunkte Förderinformationen Service

Fußt auf Cyber-Physischen Systemen, d.h. ein Verbund softwaretechnischer Komponenten, die über eine Dateninfrastruktur kommunizieren

Quelle: „Industrie 4.0, Innovationen für die Produktion von Morgen", bmbf, https://www.bmbf.de/pub/Industrie_4.0.pdf

Schwerpunkt ist eine neue Dimension der Vernetzung entlang der vertikalen und horizontalen Wertschöpfungskette Stahl





Wie kann der Stahlhandel Industrie 4.0 lösen?

Für die horizontalen und vertikalen Schnittstellen brauchen wir eine IT-Architektur, die die Komplexität reduziert und gleichzeitig die Datensicherheit und USP ALLER gewährleistet

eCl@ss

Wir brauchen eine NEUTRALE Plattform, „Industrial Data Space“ plus einheitliche Artikel

Quelle: IW-Studie „Potentiale des digitalen Wertschöpfungsnetzes Stahl“, S. 44, gemäß der Fraunhofer Gesellschaft i.A. der Salzgitter AG

Durch in Industrie 4.0 sind immer komplexer werdende Aufgabenstellungen zu lösen

Harsche Kritik am Deutschen Bildungssystem:
Die fachliche Qualifikation ist nicht mehr ausreichend!

Bundesagentur für Arbeit

Wir brauchen die Vermittlung methodischer und sozialer Kompetenzen!

Quelle: IW-Studie „Potentiale des digitalen Wertschöpfungsnetzes Stahl“, S. 56

Industrie 4.0 am Beispiel der Fertigungslinie Landrover in den UK

Quelle: Industrie 4.0, Innovationen für die Produktion von Morgen, bmbf, S. 28 https://www.bmbf.de/pub/Industrie_4.0.pdf

Wie ist die Zukunftsfähigkeit der Karsten Stahlhandel GmbH für die Umsetzung der Strategie Industrie 4.0?

Industrie 4.0 Bausteine

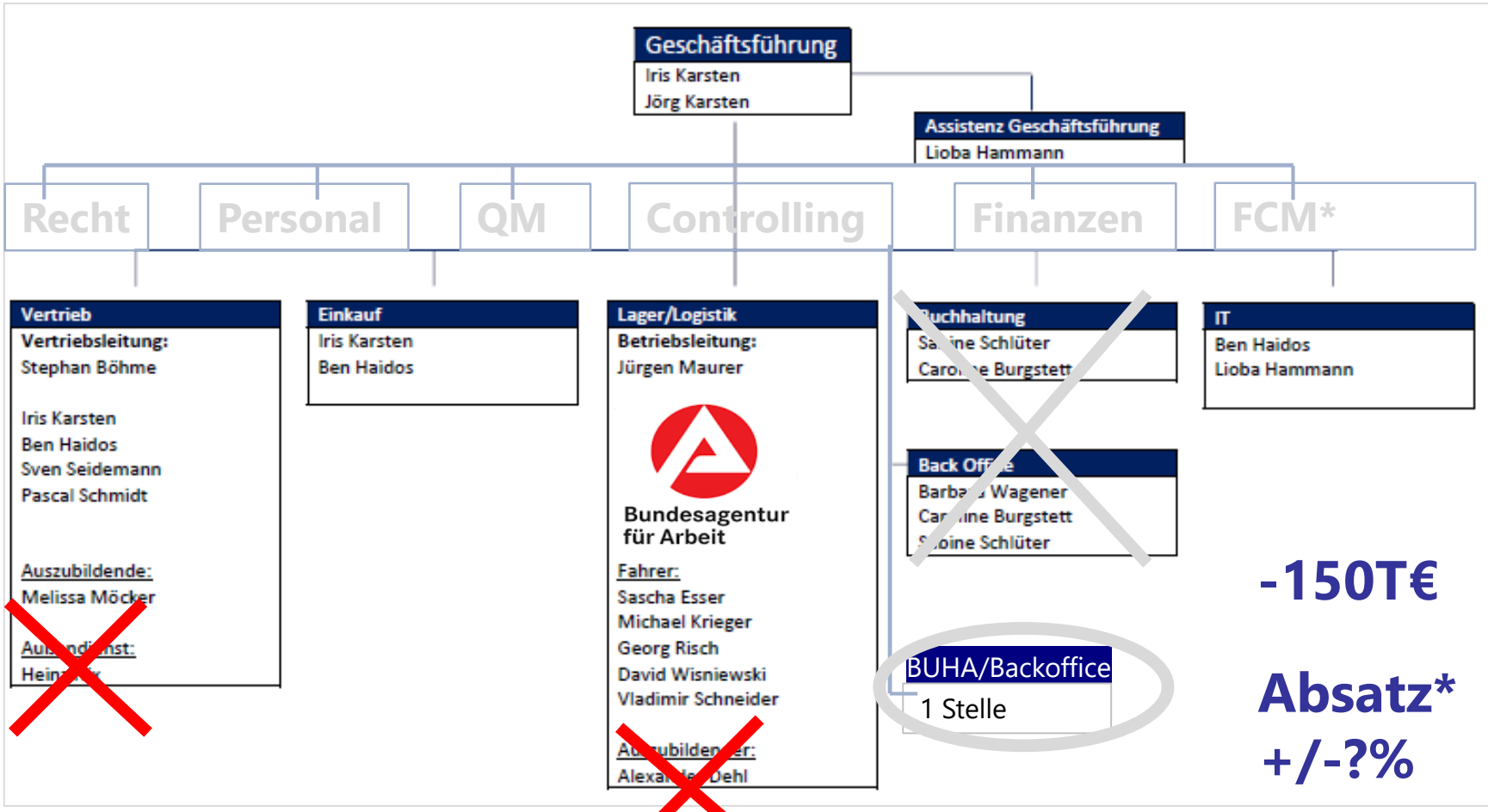
KARSTEN STAHLHANDEL
Karsten kann's!

1. IT-Architekturen - interorganisational
2. IT-Sicherheit
3. Mittelstand: Akzeptanz, Zeit, Finanzielle Mittel
4. Qualifikation

Was bedeutet die Umsetzung der Strategie Industrie 4.0 für meine USPs?

Jeder Vertriebler ~~verkauft~~ über 10.000 Artikel

KSH Organigramm nach Umsetzung der Strategie Industrie 4.0 2040?



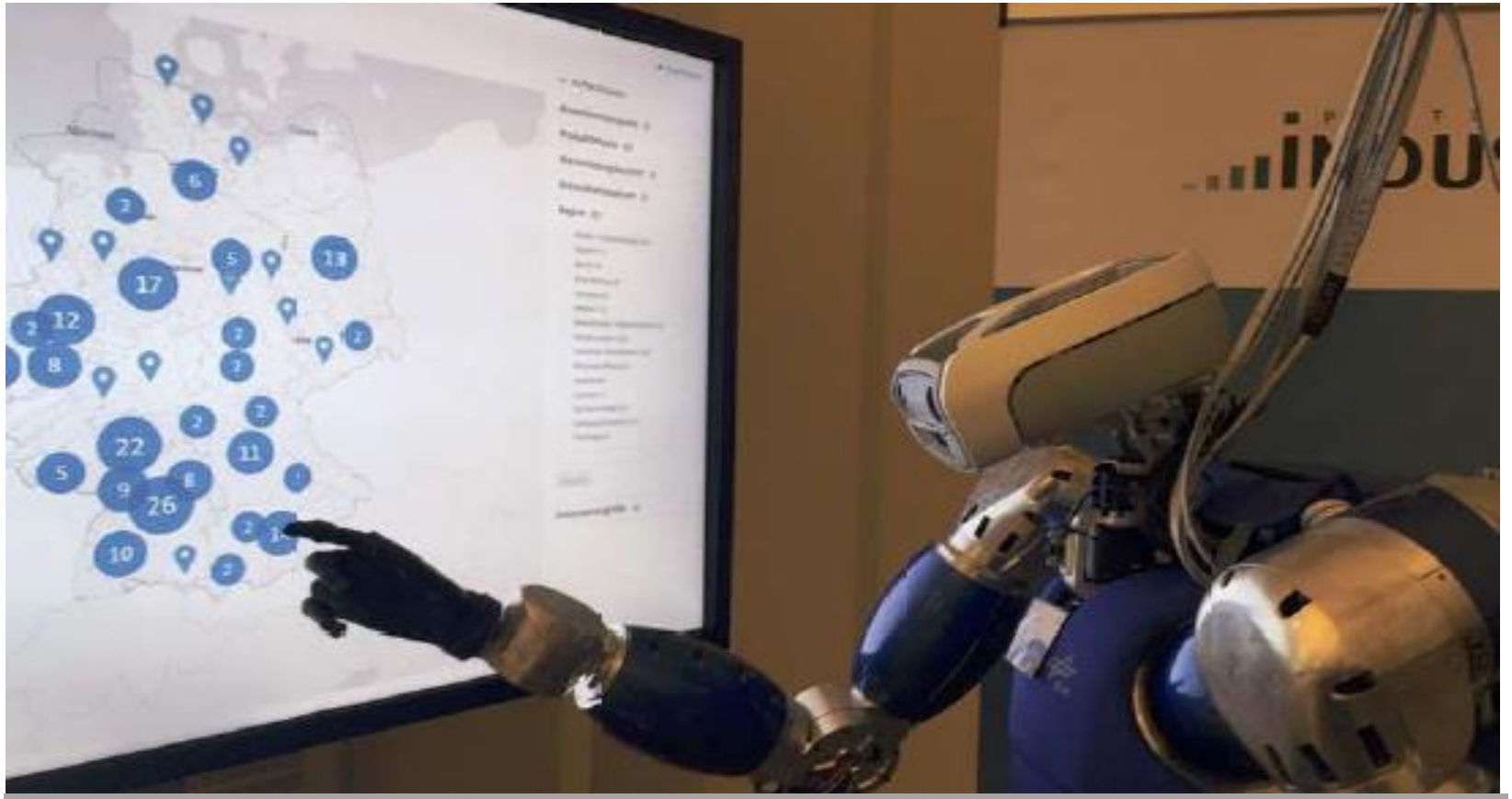
FCM: Facilitiy Management – Organisation der Gebäude-, Maschinen-; Energie und Entsorgungsinfrastruktur

* Entwicklung der Abnehmerbranchen, Marktanteile der Wettbewerber aufgrund von Industrie 4.0 und Eingriff in unsere USPs

Perspektive Künstliche Intelligenz – KI – selbstlernende Maschinen
ALEXA ist bei mir eingezogen…

Ebenso der Streit zwischen
Elon Musk ./. Mark Zuckerberg

„Bei der Industriekonferenz 2016 erkundet ROBot TORO die Online-Landkarte der Plattformen Industrie 4.0“



Sie zeigt über 200 Beispiele in welchen Betrieben und Produktionsprozessen Industrie 4.0 Alltag sind

Fast menschliche filigrane Bewegungen bestimmen heute die KI

Quelle: ars electronica 2017, VW Drive, Friedrichstr. 84, Berlin: zum You Tube Video: „Flagella Yamanaka Laboratory „ eingeben

KI – wer ist Vorreiter in der Welt in der Forschung für KI?

DFKI

Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH

Die DFKI, mit Hauptsitz in Saarbrücken, gegründet von Wolfgang Wahlster ist die weltweit größte Forschungseinrichtung für KIs

Auswirkungen der Weiterentwicklung der KI für KARSTEN STAHLHANDEL Karsten kann's!