

Mediendokumentation

1. Januar 2009

Der Schweizerische Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV

Der SSHV vertritt die Interessen der 90 Mitglieder gegenüber Behörden, Kunden und Lieferanten sowie befreundeten Organisationen im In- und Ausland. Zu seinen Aufgaben gehören Aus- und Weiterbildung, Erfahrungs- und Informationsaustausch (Stahl- und Haustechnik-Handelstag), Förderung der Qualitätsstandards, Erhebungen und Statistiken, Mitarbeit im Pflichtlagerwesen und bei der Koordination der Bau- und Liegenschaftsorgane des Bundes (KBOB).

Portrait SSHV

- **Gründungsjahr:** 1930
- **90 Verbandsmitglieder** (65 Deutschschweiz, 21 Westschweiz, 4 Tessin); oft traditionelle und innovative Familienunternehmen mit teilweise über hundertjähriger Geschichte
- **Mitarbeitende:**
 - ca. 4'000 Beschäftigte, davon rund 1'000 im Haustechnikhandel
 - 400 Lehrlinge in diversen Berufen wie KV, Detailhandel, Chauffeur, Logistiker/Lagerist, Informatiker
- **Jahresumsatz SSHV-Mitglieder:** rund 4 Milliarden Franken

Grösste Unternehmen

- **Gruppen:**
 1. Debrunner Acifer Management AG, St. Gallen (27 Gesellschaften)
 2. Spaeter-Gruppe Schweiz, Basel (11 Gesellschaften mit 22 Standorten)
 3. FF Group AG, Schaffhausen (6 Tochterfirmen)
 4. SFS Locher AG, Altstätten (5 Gesellschaften)
 5. Miauton (Gétaz Romang Holding), Vevey (11 Gesellschaften)
- **Unabhängige Anbieter:**
 - kiener + wittlin ag, Zollikofen
 - Pestalozzi + Co. AG, Dietikon
 - Stürm AG, Rorschach

Die beiden grössten Unternehmen, Debrunner Acifer und Spaeter, stehen für ca. 60% des Branchenumsatzes in der Schweiz.

Organisation SSHV

- **Präsident:**

Roman Rogger SFS Locher AG, Buchs ZH; seit 2003

- **Vorstandsmitglieder:**

Costantino Chiesa	Eredi fu Costantino Chiesa, Chiasso
Pascal Michel	Miauton SA, Villeneuve
Erich Grünig	Debrunner Koenig Management AG, St. Gallen (ad interim)
Max Th. Herzig	Carl Spaeter AG, Basel, ehem. Präsident
Roland Kunz	kiener + wittlin ag, Zollikofen
Dietrich Pestalozzi	Pestalozzi + Co. AG, Dietikon
Philipp Pfister	Stierlin AG, Schaffhausen
Max Rutz	Stürm AG, Rorschach
Christoph Weber	Arthur Weber AG, Schwyz

- **Fachkommissionspräsidenten/Vize-Präsidenten (FK3)**

FK1 Handelsstähle/Röhren:	Bruno Morgenthaler
FK3 Bewehrungsstahl:	Franz Erni und Reto Kuster (Vize-Präsidenten)
FK4 Haustechnik:	Urs Jenny
Ausbildung:	Jean-Jacques Strüby

Die Stahl- und Haustechnikbranche

Der Stahl- und Haustechnikhandel ist praktisch 1:1 von der Konjunkturlage in Bau, Gewerbe (Binnennachfrage) und Industrie (hoher Exportanteil in der Elektro- und Maschinenindustrie) abhängig. Währungseinflüsse spielen eine untergeordnete Rolle.

Stahlproduktion 2007

(Quelle: World Steel Association <http://www.worldsteel.org/>)

- Welt: 1,3 Mrd. Tonnen
- Europa (EU-27): 210 Mio. Tonnen
- Schweiz: 1,3 Mio. Tonnen

Rund 50% des weltweit produzierten Stahls werden aus Stahlschrott hergestellt; Schrotanteil Stahl Gerlafingen: ca. 99%.

• Grösste Stahlproduktionsländer der Welt

1. China: 489 Mio. Tonnen
2. Japan: 120 Mio. Tonnen
3. USA: 98 Mio. Tonnen
4. Russland: 72 Mio. Tonnen
5. Indien: 53 Mio. Tonnen

• Grösste Stahlproduzenten der Welt

1. ArcelorMittal: 116 Mio. Tonnen
2. Nippon Steel: 36 Mio. Tonnen
3. JFE Steel: 34 Mio. Tonnen

Hauptlieferanten/Stahlproduzenten für die Schweiz befinden sich vor allem in der Kern-EU und den neuen östlichen EU-Ländern.

Stahl-Verbrauch 2008

- Welt: ca. 1'414 Mio. Tonnen (Quelle: World Steel Association)
- Europa (EU-27): ca. 195 Mio. Tonnen (Quelle: World Steel Association)
- Schweiz: ca. 2 Mio. Tonnen (eigene Schätzungen SSHV)

Stahl-Verwendung in der Schweiz

- ca. 50% werden im Bau, 50% in der Metall-, Elektro- und Maschinenindustrie (MEM) verbraucht
- Bau, Konstruktion: Armierungsstahl (Betonstahl), Stahlkonstruktionen, Gebäude (Träger)
- Recycling: Nach rund 10 Jahre wird Stahl aus der Industrie wieder zu Schrott; nach rund 40 Jahre wird Stahl aus Bauten und Infrastruktur wieder zu Schrott

Haustechnikhandel

- **Haustechnik-Systeme:**

- Vor allem Schweizer Lieferanten/Systemanbieter (Geberit, Georg Fischer, JRG Gunzenhauser, Nussbaumer)
- Weil viele spezifisch schweizerische Normen bestehen (z.B. Leitungsdimensionierungen, feuerpolizeiliche Auflagen), gibt es wenig Importe

- **Gebäudehülle (Dach und Wand):**

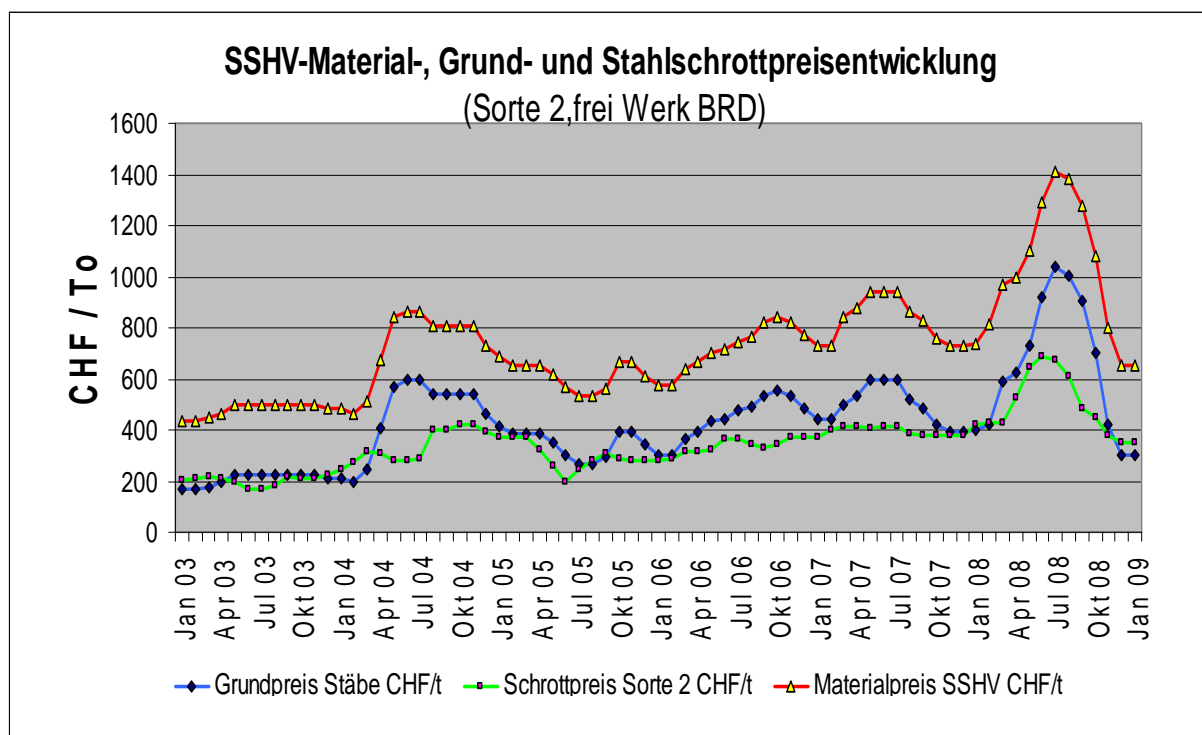
Für die in diesem Bereich benötigten Metalle (Kupfer, Zink, Aluminium, Blei, Nickel) gibt es ausländische Anbieter.

Preisentwicklung

Der Stahl- und Haustechnikhandel ist einem harten Wettbewerb unterworfen. Die Preisvolatilität hat sich in den letzten Jahren stark erhöht.

- **Stahlpreise:**

- Die Stahlpreise sind seit 2006 bis Sommer 2008 um rund 150% gestiegen; seit Ende Sommer sind die Stahlpreise im Zuge der Finanzmarktkrise und ihren Auswirkungen jedoch deutlich im Sinken begriffen; dh. um ca. 30%, je nach Produkten.
- Preise für Bewehrungsstahl (Betonstahl) haben sich in der Schweiz von Dezember 2007 bis Mai 2008 verdoppelt; der Bewehrungsstahlpreis hat sich seit August bis November fast wieder halbiert. Der Trend für Dezember und Januar ist jedoch wieder steigend (Talsohle erreicht?)
- Höhere Stahlpreise können in der Schweiz nur verzögert an die Kunden weitergeben werden; sinkende Preise schlagen dagegen sofort durch. Dies ist eine enorme Herausforderung für den Stahlhandel.



- **Gründe für die Volatilität bei den Stahlpreisen:**

1. Die um 30% gestiegene Nachfrage der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) in den letzten 15 Jahren führte teilweise zu Lieferengpässen; die Schweiz konnte aber einen überproportionalen Anteil Stahl importieren. Seit Sommer 2008 ist die Nachfrage auch in den BRIC-Staaten zurückgegangen.
2. Schwankende Kosten für Eisenerz, Energie, Transport und Schrott (80% der in der Schweiz verwendeten Stahlträger enthalten Schrott)
3. Der momentane Rückgang der Stahlpreise wird u.a. durch den massiven Bestellungsrückgang in der Automobilindustrie sowie durch den Abbau der Lager hervorgerufen.
4. Spekulation

- **Preise im Haustechnikhandel:**

- Stark volatile Preise für die auch an der Börse gehandelten Metalle (Kupfer, Zink, Aluminium, Blei, Nickel): Kupferpreise sind aktuell im 12-Monate-Vergleich um ca. 50% gesunken
- Der Haustechnikhandel übernimmt Logistik und Vertrieb von ganzen Haustechnik-Systemen; die Brutto-Preise werden durch die (Schweizer) Produzenten empfohlen

Branchenentwicklung

- Die Schweizer Stahl- und Haustechnikhändler sind weiterhin einem starken Wettbewerb ausgesetzt
- Hohe Preisvolatilität bleibt bestehen
- Zukunftssicherung über Mehrwertleistungen (alles aus einer Hand)
- Weitere Branchenkonsolidierung (Firmenzusammenschlüsse und -übernahmen) absehbar

Der Mehrwert des Stahl- und Haustechnikhandels für Industrie und Bauwirtschaft

Die Mitglieder des SSHV sind wichtige Partner der Metall-, Elektro- und Maschinenindustrie und der Bauwirtschaft. Die Stahl- und Haustechnikhändler beraten ihre Kunden bei der Wahl der passenden Werkstoffe und Produkte. Sie übernehmen Beschaffung, Veredelung, Lagerhaltung, Transport – von der innovativen Haustechnik bis zu massgefertigten Stahlprodukten.

Produkte und Abnehmer

- **Stahlhandel:** Stahl, Bewehrungsstahl, rostfreie Stähle, Metalle, Blech, Konstruktions- und -leitungsrohre, Baunebenprodukte (z.B. Armierungsnetze)
- **Haustechnikhandel:** 1. Haustechnikprodukte für Sanitär, Gasversorgung, Wasserversorgung und -entsorgung, Heizung, Lüftung (Installationsmaterial); 2. Dach und Wand (Material für Spengler, Dachdecker und Fassadenbauer)
- **Abnehmer:** Metall-, Elektro-, Maschinenindustrie (MEM), Bauwirtschaft, Stahlbauer, Installationsgewerbe

Dienstleistungen und Kundenlösungen aus einer Hand

- Beschaffung
- Anarbeitung und Veredelung: Verzinken, Polieren, Beschichten usw.
- Logistik und Lagerhaltung: z.B. für Stahlbauer und Haustechnik-Installateure
- Beratung und Schulung
- Logistik/Transport: Versorgungssicherheit, Lieferfristen, Just-in-time usw.
- Abholzentren, vor allem für Installateure
- e-commerce-Lösungen: individuelle Preise/Rabattstufen, Lagerbestand

Kundenauswahl

- ABB: Kraftwerke (Generatoren, Turbinen)
- Metall-Union-Betriebe, z.B. Wetter AG (u.a. Stahlkonstruktionen für Herzog & de Meuron)
- Stadler Rail: Schienenfahrzeugbau
- USM Haller: Büromöbelsysteme
- Victorinox: Sackmesser (Swiss Army Knife)

Umsetzungsbeispiele

- **Anlagen:**
 - industrielle Backstrassen
 - Waschanlagen für Siebdrucker
- **(Spezial-)Produkte:**
 - Metallräder Mars-Mobil
 - Messgerät für Airbus A380
- **Bauten:**
 - Museum Paul Klee, Bern
 - SihlCity, Zürich
 - Stadion Letzigrund, Zürich