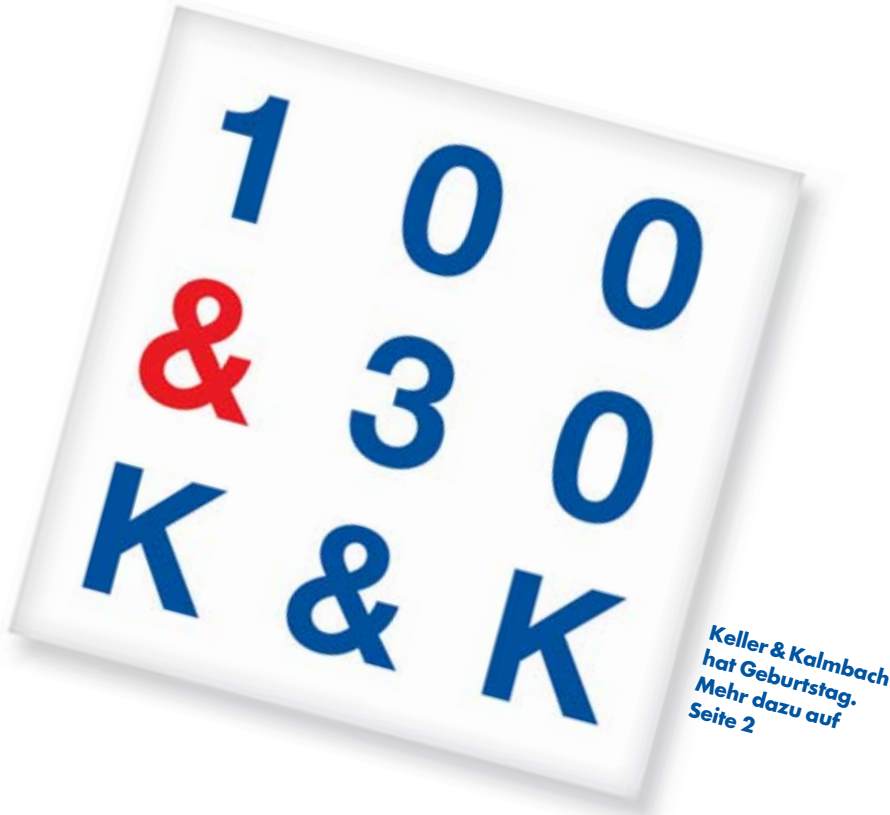


K&K Kurier 89

Kundeninformation der Keller & Kalmbach GmbH, Mai 2008

Unterschleißheim / München 089/83 95-0 & Chemnitz 03722/51 71-0 & Frankfurt 069/416740-0 & München,
Am Moosfeld 089/374160-86 & Nürnberg 0911/6 70 49-0 & Ludwigsburg 07141/64 314-0 & Regensburg 0941/4 02 06-0
& Rosenheim 08031/2211437-0 & Straubing 094 21/78 11-0 & Würzburg 0931/2 99 7-0



Die Inflation kehrt zurück!

Verehrter Kunde,

wir Älteren kannten sie noch, die Jüngeren glaubten, sie sei tot – jetzt rührt sie sich wieder! Woran liegt es, dass die Inflation zurückkehrt?

Fast zwei Jahrzehnte gab es weltweit einen Angebotsüberhang an Bodenschätzen, so dass die Rohstoffpreise sich wenig veränderten, ja eher sanken. Die Löhne stiegen ebenfalls nur wenig, weil durch die Globalisierung bei zu hohen Löhnen der Verlust des Arbeitsplatzes drohte. Und viele Produkte wurden immer billiger, weil ihre Produktion in Billiglohnländer verlagert wurde.

Schließlich machten die Notenbanken seit Anfang der 90er-Jahre das Geld billig und förderten daher eine gute (USA-) oder moderate (Europa-)Konjunktur. Viele Menschen und Institutionen konnten immer größere Vermögen anhäufen und suchten nach attraktiven Anlagemöglichkeiten. Aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach Produkten aus Schwellenländern wie China und Indien wuchs die Wirtschaft dort teilweise mit zweistelligen Wachstumsraten, daher stieg die Nachfrage nach Rohstoffen in diesen Ländern exorbitant. Gleichzeitig

fusionierten die Anbieter von Rohstoff verarbeitenden Produkten und konnten so die Preise der starken Nachfrage entsprechend kräftig erhöhen. Rohstoffalternativen, neue Quellen etc. können dagegen nur in langen Zeiträumen erschlossen werden.

Dies führte ab 2004 zu steigenden Preisen für Metalle, Kohle, Koks und viele andere Rohstoffe.

Dazu kam, dass internationale Investoren, Anleger und Fonds nach dem Platzen der Internetblase, durch die die Illusion ewig steigender Börsenkurse als Illusion entlarvt wurde, nach Alternativen suchten. Das führte zunächst zu einer starken Nachfrage nach Immobilien, vor allem in Ländern wie den USA, England, Spanien oder Irland. Als klar wurde, dass dieser Markt ausgereizt war und geringwertige Immobilien viel zu hoch bewertet waren (subprime crisis), verlegten sich die Spekulanten zunehmend auf Rohstoffe und beschleunigten so den Preisauftrieb weiter. Geld ist weiterhin genug da, Rohstoffe waren knapp, die Preise zogen an.

Schließlich fordern nun auch die Arbeitnehmer ihren Anteil am Wachstum. Hohe Lohnabschlüsse, z.B. in Deutschland in den letzten Monaten oder drastische Erhöhungen der staatlichen Min-

destlöhne in China oder Rumänien, zeigen dies.

All dies führt zu einer eskalierenden Inflationsrate gegen die die Regierungen und Notenbanken im Moment wenig machen können oder wollen. Natürlich ist die Inflation ein süßes Gift, welches falsche Glücksversprechen macht: Man denkt, man würde reicher und wird doch ärmer. Nur die Besitzer von Rohstoffen – wie Araber, Russen oder Brasilianer – sind fein heraus.

Erhöhen die Notenbanken nun die Zinsen zu stark, um die Inflation zu stoppen, besteht die Gefahr einer heftigen Rezession, die angesichts der großen

PREISERHÖHUNG 2008

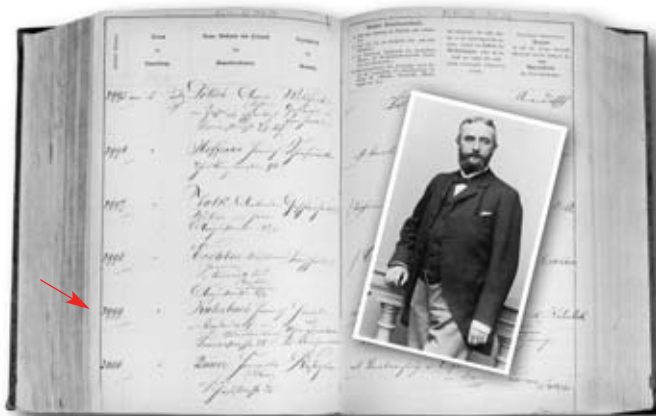
Aufgrund der starken Preisentwicklung (siehe Artikel in diesem Kurier) sehen wir uns gezwungen, **für alle Bestellungen ab 2.6.2008** auf bestehende Brutto- und Nettopreise den bestehenden Teuerungszuschlag von **7% auf 14%** für alle Stahlprodukte unseres Schraubenkatalogs zu erhöhen. Für HV-Artikel beträgt der TZ **10%**, Dübel und Spanplattenschrauben erhalten einen den Preiserhöhungen der Hersteller entsprechenden TZ. Wir bitten Sie um Verständnis für diese leider notwendige Maßnahme. Sollte das Anti-Dumping-Verfahren bei der EU erfolgreich sein, werden wir mit weiteren Preiserhöhungen konfrontiert werden, die wir gegebenenfalls ebenfalls weitergeben müssen.

Ungleichgewichte der Weltwirtschaft nun wirklich dramatisch sein könnte. Da ist die Inflation wohl das kleinere Übel. Wir als Händler oder Hersteller können nur abwarten und müssen die höheren Preise leider weiter belasten, wollen wir nicht selbst untergehen. Wir als Verbraucher sind die Leidtragenden. Wieder einmal hat sich die Lebenswahrheit bestätigt, dass alles Gute auch ein Ende hat.

Mit freundlichen Grüßen,
Ihr

Dr. Florian Seidl

Am 5. Juli 1878 wurden acht neue Betriebe in das Münchner Gewerbebuch eingetragen; unter der Nummer 2999 die Firma Christ & Kalmbach. Rechts der Firmengründer Heinrich Kalmbach, 1852-1914



Familie Seidl 1927 am Bavariaring. Von rechts: Emil, Hermann, Marianne, Gertrud, Irmgard und die zweite Frau Maria Seidl.

Geburtstag: Am 5. Juli 2008 kann Keller & Kalmbach seinen 130. Geburtstag feiern und am 1. September vor hundert Jahren wurde Hermann Seidl Gesellschafter von Keller & Kalmbach. Seit 1908 führt nun die Familie Seidl, mittlerweile in dritter Generation, Keller & Kalmbach.

Warum werden Schrauben so teuer?

Eine sehr komplexe Kombination von verschiedenen Faktoren führte zu gegenwärtigen Preiserhöhungen bei Schrauben und anderen Verbindungselementen aus Stahl. In diesem Artikel möchten wir, basierend auf Unterlagen und Artikeln des Manager-Magazins, der British Association of Fasteners Distributors, British Steel und anderen Presseberichten versuchen, dieser Komplexität einigermaßen gerecht zu werden.

1. Die Stahlproduktion

Stahl wird auf zwei Weisen produziert. Für beide benötigt man Eisenerz, Koks, Eisenschrott und Energie – allerdings in unterschiedlichen Zusammensetzungen. Zu diesen Grundkosten kommen die Kosten für die Fracht.



Der ›Neue Dollar‹

Beim Eisenerz kontrollieren drei Gesellschaften inzwischen mehr als 70% der Weltproduktion. Gefördert wird Eisenerz vor allem in Brasilien, Australien und China. Durch den feindlichen Übernahmever Versuch von BHP gegenüber Rio Tinto können aus den drei großen Anbietern zwei werden. Der Konzentrationsgrad nähme weiter zu. Auch hat extrem schlechtes Wetter im Januar in Australien und China die Produktion beeinträchtigt. Für April 2008 haben die Anbieter um 65 bis 71% höhere Preise für Eisenerz durchgesetzt. Von März 2003 bis März 2008 haben sich die Dollarpreise vervierfacht.

Für Koks gibt es eine größere Vielfalt an Anbietern, doch auch hier sind Rio Tinto und BHP die bedeutendsten. Der Konzentrationsgrad nahm ebenfalls stark zu. Die Preise haben hier vor einiger Zeit etwas nachgegeben, sind aber immer noch doppelt so hoch wie 2004. Im Moment steigen die Preise für Koks stark an, im Februar haben sie fast 500 US\$/Tonne erreicht! Eisenschrott wird in Amerika an der Börse gehandelt und bewegt sich ebenfalls auf einem Niveau weit über allen Vergleichswerten. 2008 stiegen die Preise in Europa um ca. 20%.

Dass schließlich Energie sehr viel teurer geworden ist, ist kein Geheimnis. Ein Preis für ein Barrel Erdöl von 120 US\$ war vor Monaten noch undenkbar. Andere Energieträger haben nachgezogen. Dies führte natürlich auch zur Erhöhung der Transportkosten.

2. Konsolidierung im Stahlmarkt

In den letzten Jahren hat ein Konzentrationsprozess auf dem Stahlmarkt stattgefunden. Die Top 10, angeführt von Mittal Arcelor, vereinen nun eine Kapazität von 27% des Weltmarkts. In China gibt es von Regierungsseite ebenfalls starke Bemühungen zur Konzentration der Hersteller: Die kleineren sollen in die größeren integriert werden oder verschwinden. Konsolidierung bedeutet, dass der Markt stärker strukturiert und höher spezialisiert ist und dass die Marktpreise steigen. Die großen Stahlhersteller haben seit zwei Jahren Bilanzen und Gewinnraten wie früher nur Arzneimittelhersteller. Sie können es sich leisten, die Preise zu diktieren und die Produkte zu verteilen.

3. Engpässe am Stahlmarkt

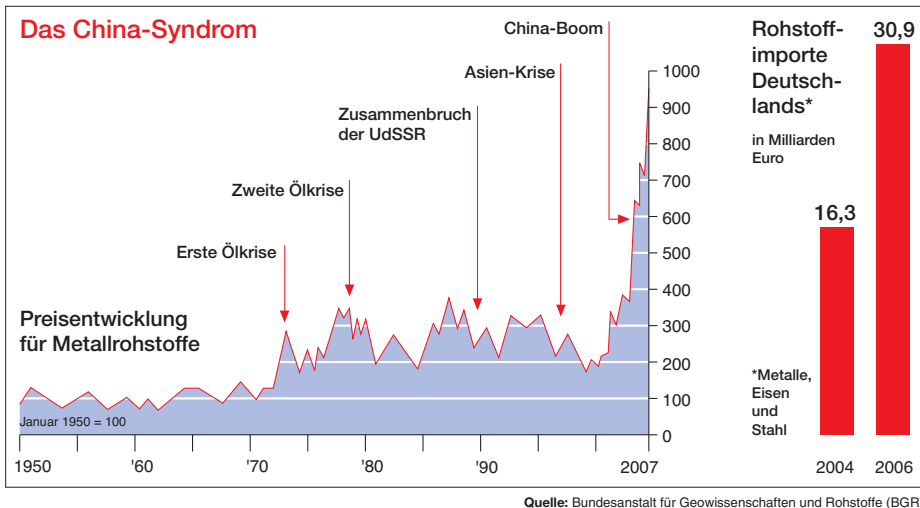
Für 2007 und 2008 schätzt man, dass der Weltverbrauch an Stahl um jeweils 7% gestiegen ist bzw. steigen wird. Stahlhändler berichten von Engpässen am Stahlmarkt – sei dies nun von den Herstellern gesteuert – sei es aufgrund von Spekulationen in Erwartung von Preisanstiegen.

4. Stahlpreise

Alle diese Entwicklungen führten zu einer starken Erhöhung der Stahlpreise. China Steel in Taiwan hat die Preise im Frühjahr um 19% erhöht, Korea um 17% und die europäischen Preise wurden um ca. 20% bzw. 100,- Euro/Tonne erhöht. Weitere Erhöhungen sind für 1. Juli angekündigt. Für Walzdraht (Vormaterial zur Schraubenherstellung) sind die Preiserhöhungen jedoch noch höher und bewegen sich um die 35%.

5. Exporte aus China

Während China in den vergangenen Jahren ein Exporteur von Deflation war, exportieren



tiert China nun für die meisten Produkte die Inflation. So wurde die Rückvergütung auf Exporte im Juli 2007 von 13% auf 5% reduziert. Die verbleibenden 5% werden höchstwahrscheinlich ebenfalls bald gestrichen. In China selbst ist die Inflationsrate inzwischen offiziell bei 8,4%. Durch neue Arbeitsgesetze und generell Lohnsteigerungen schätzt man, dass 2008 die Löhne um mindestens 20% steigen werden. Dazu kommen die gestiegenen Kosten für Transporte auch aufgrund der engen Kapazitäten im Überseetransport. Außerdem hat sich China in den letzten Jahren von einem Importeur zu einem Exporteur von Stahl gewandelt. Damit sollten auch die Stahlpreise des Weltmarkts niedrig gehalten werden. In der zweiten Jahreshälfte 2007 hat jedoch China Exporte erschwert. Generell sollen die Rohstoffe im Land bleiben und nicht exportiert werden. Außerdem will man die interne Inflation mit derartigen Aktionen, die übrigens auch für Schrauben wirksam sind, eindämmen. Stahl ist für 50 bis 70% der Kosten einer

Schraube, Mutter oder Scheibe verantwortlich (bei Edelstahl können es bis zu 90% sein). Hier waren nun lange die chinesischen Schraubenhersteller durch die niedrigeren chinesischen Stahlpreise und die Exportrückvergütungen begünstigt. Die chinesischen Preise wirkten jedoch auch als Preiskorrektiv für andere Anbieter, vor allem im europäischen Raum, die aufgrund der niedrigen chinesischen Preise ihre Preise nicht wie gewünscht und aufgrund der Stahlpreiserhöhungen notwendig erhöhen konnten. Noch immer haben die Chinesen Preisvorteile, vor allem aufgrund der geringeren Lohnkosten, geringeren Investitionskosten (Maschinen aus Taiwan sind billiger als Maschinen aus Europa, laxere Umweltbestimmungen etc.) und der geringeren Overhead-Kosten (chinesische Hersteller haben keinen Außendienst, keine große Werbeabteilung, keine Forschung und Entwicklung). Trotzdem hat sich die Preisdifferenz stark verringert, so dass nicht nur die chinesischen Importe teurer werden,

sondern auch die europäischen Hersteller nun ihre Preise leichter erhöhen können.

4. Fazit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass eine Reihe von kurzfristigen Faktoren zu dramatischen Preiserhöhungen geführt hat und dass die Spekulation diesen Trend noch verstärkt hat. Der Weltstahlmarkt befindet sich weiter auf Konsolidierungskurs, wenngleich diese Entwicklung noch nicht so weit fortgeschritten ist wie bei den Rohstoffen. Die Schraubenhersteller benötigen nur einen kleinen Anteil vom Gesamtstahlmarkt und haben daher nicht die Möglichkeit wie die Automobilindustrie, Einfluss auf die Preise zu nehmen. Sie berichten davon, dass sie heute froh sein müssen, wenn sie überhaupt Material bekommen. Ähnlich ist es bei Abnehmern in Industrie und Handel. Die Preise werden heute von den Schraubenherstellern diktiert. Akzeptiert man sie nicht, verzichtet der Hersteller lieber auf den Auftrag. Der Trend scheint irreversibel. Im Augenblick ist auch keine andere Region in der Welt in Sicht, die einspringen könnte, um Vormaterial und/oder Stahl in nennenswerten Mengen zu fördern und sich damit als Wettbewerber gegenüber China und anderen großen Stahlherstellern aufzustellen. Dies alles führt zu den starken Erhöhungen der Stahlpreise, die in Europa aufgrund der Euro-Stärke noch etwas moderater ausfallen. Selbstverständlich können kurzfristige Einflüsse auch wieder zu einer Umkehr des Trends führen. Der langfristige Trend weist jedoch eindeutig auf generell steigende Preise hin und es gibt wenig Hoffnung, dass sich dieser Trend umkehren könnte – es sei denn, durch eine allgemeine weltweite Rezession, welche jedoch sicherlich noch weniger wünschenswert wäre.

PRODUKTE

Neue Maßstäbe für Hammerbohrer

Mit dem »SDS-plus X5L« setzt Bosch neue Maßstäbe für Hammerbohrer. Der innovative Bohrer schafft im Vergleich mit den besten heute am Markt befindlichen Produkten mehr als die dreifache Anzahl Löcher in armiertem Beton. Das heißt: Der Anwender steigert seine Produktivität um das Dreifache. Seine Bezeichnung kennzeichnet die wichtigsten Merkmale des Bohrers: **X** steht für eine neue SDS-plus-Bohrer-Generation und für die neue Hartmetall-Schneideform.

Die **5** steht für fünf Produktvorteile: eine Zentrierspitze und vier Schneidepunkte. Das **L** kennzeichnet »long life«, die lange Lebensdauer des Bohrers.

Der neue Hammerbohrer hat einen massiven Vollmetallkopf mit Vierschneiden-



Geometrie. Das macht ihn extrem robust. Auch beim Einsatz mit Drei-Joule-Bohrhämmer der neuesten Generation zeigt er eine unerreicht hohe Langlebigkeit bei konstant hoher Bohrgeschwindigkeit in Beton, vor allem in armiertem Beton. Die Hauptschneide wird beim Bohren durch die Nebenschneiden unterstützt. So bricht sich der Beton in viele kleine Teile. Das Verhalten in armiertem Beton ist dabei so gut wie ausgeschlossen. Dies ergibt einen schnellen und dennoch ruhigen Bohrverlauf. Die spezielle konische Zentrierspitze des Bohrers gewährleistet den Rundlauf und optimale Führung. Die innovative Abnutzungsmarkierung im

- Dreimal längere Lebensdauer als die besten bekannten Bohrer mit Vollhartmetallkopf
- Fünf Produktvorteile: eine Zentrierspitze und vier Schneidepunkte
- Besonders robust durch massiven Vollhartmetallkopf mit Vierschneiden-Geometrie

Vollhartmetallkopf dient als Kontrollanzeige zur Absicherung genauer Bohrdurchmesser. Der Anwender weiß damit, dass der Dübel genau passt und sicher hält, auch bei extrem hohen Zugkräften. Außerdem sorgt die spannungsoptimierte Spiraloberfläche und die Spiralgeometrie für einen schnellen Bohrmehltransport und vermindern die Vibration bei konstant hoher Bohrgeschwindigkeit.

Mit dem neuen X5L-Bohrer bietet Bosch dem Verwender ein Produkt für höchste Ansprüche. Der Bohrer wurde von der Prüfgemeinschaft Mauerbohrer e.V. getestet und entspricht deren Vorschriften. Das Angebot umfasst 50 Bohrer mit Durchmesser zwischen fünf und zwölf Millimetern.

Für Angebote und Rückfragen sprechen Sie mit dem zuständigen Produktmanager Manfred Heinzl, Tel. 089/8395-834, Fax 089/8395-876, manfred.heinzl@keller-kalmbach.com oder fragen Sie Ihren Außendienstmitarbeiter.

K&K-PERSONALIEN

Zum 1. Juli 2008 erhält Keller & Kalmbach eine neue Organisationsstruktur und zwei neue Geschäftsführer.



**Geschäftsführer Verwaltung:
Rudolf Karl**

Herr Karl wurde 1963 in Schrobenhausen geboren, am dortigen Gymnasium legte er 1982 das Abitur ab, anschließend trat er in die Bundeswehr als

Offiziersanwärter ein und begann dort 1983 das Studium der Wirtschafts- und Organisationswissenschaften. 1987 schloss er dieses erfolgreich als Diplom Kaufmann ab und war anschließend als Hauptmann für das Stabsgebiet Logistik eines Ausbildungsregiments der Luftwaffe zuständig. Nach Beendigung seiner Verpflichtungszeit bei der Bundeswehr begann er am 1. Juli 1994 seine berufliche Laufbahn bei Keller & Kalmbach als Assistent der Geschäftsleitung. In dieser Position war er für Controlling, Logistik und Facility Management zuständig und unterstützte die Geschäftsleitung bei vielen Projekten.

Währenddessen legte er die Prüfung zum Bilanzbuchhalter ab und erhielt dabei den Meisterpreis der Bayer. Staatsregierung. Mit Ausscheiden des Leiters Rechnungswesen Günter Müller wurde er zum 1. Juli 2003 Abteilungsleiter Rechnungswesen, Allg. Verwaltung und Controlling, 2004 erhielt er Prokura.

Als Geschäftsführer ist Herr Karl neben dem Rechnungswesen, der Allg. Verwaltung und dem Controlling auch für Einkauf, Logistik und EDV zuständig.



**Geschäftsführer Vertrieb:
Thomas Obermeyer**

Herr Obermeyer wurde 1968 in München geboren. Er absolvierte eine Lehre als KFZ-Mechaniker und besuchte die staatl.

Technikerschule Ingolstadt, wo er zum staatl. geprüften Maschinenbautechniker ausgebildet wurde. 1994 begann er als Verkäufer bei Würth, wo er 1997 Niederlassungsleiter wurde und weiter aufstieg bis zum Divisionsleiter Automotive Deutschland. Er war dort für die Steuerung von ca. 350 Außendienstmitarbeitern und Key-Account-Managern zuständig.

Nachdem er eine neue berufliche Herausforderung suchte, fing er am 1. April 2007 bei Keller & Kalmbach an und baute dort die Niederlassung Österreich auf.

Zum 1. Juli 2008 wechselt er als Geschäftsführer Vertrieb nach München und ist dort neben den Verkaufsniederlassungen Industrie und Handwerk auch für die Kundenlogistikabteilung, Key-Account-Management, Produktmanagement und Marketing zuständig.

Der Geschäftsführende Gesellschafter Dr. Florian Seidl wird weiterhin zustän-

dig sein für Vertrieb Automotive und Großkunden, Personal, Qualitätswesen, Investitionen und Unternehmensentwicklung.



**Neuer Einkaufsleiter:
Uwe Lang**

Herr Lang wurde 1970 in Heidenheim geboren. Nach Beendigung seiner Schulzeit arbeitete er zunächst als Einkaufs-

sachbearbeiter und wurde im Jahr 2001 Einkaufsleiter bei der Firma Ziegler, einem führenden Hersteller von Feuerwehrfahrzeugen. Berufsbegleitend machte er eine Ausbildung zum Betriebswirt und bildete sich danach zum diplomierten Einkaufsmanager weiter. Diese Prüfung legte er als Lehrgangsbester ab. Im Juli 2007 übernahm er die Leitung der Einkaufsabteilung bei Keller & Kalmbach. Seine Aufgaben: Ausbau der internationalen Beschaffung, der Optimierung der Einkaufsprozesse und der Verbesserung der Lieferbereitschaft. Zur Jahresmitte wird auch der Einkauf im Werkzeugbereich an ihn übergehen, so dass er insgesamt für ein Einkaufsvolumen von über 100 Mio. Euro verantwortlich sein wird. Herr Lang ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Keller & Kalmbach eröffnet Verkaufsniederlassung in Österreich

Am 5. Mai 2008 eröffnete Keller & Kalmbach in Traun direkt an der Wiener Bundesstraße B1, eine Verkaufs- und Vertriebsniederlassung in Österreich. Damit wird der bisherige Standort in Neuhofen nach dem Umzug aufgegeben. Am neuen Standort wird auf 1.200 m² Fläche – inklusive Ladenverkauf – das bekannte breite Sortiment für Industrie und Handwerk in

gewohnt hoher Qualität angeboten. In Traun wird auch die Vertriebszentrale – bestehend aus Innen- und Außendienstmitarbeitern – für Österreich ihren Standort haben. Durch die neu ausgerichtete vertriebliche als auch die logistische Präsenz von Keller & Kalmbach können Kunden in Österreich individuell beraten, betreut und beliefert werden.



München

A8/E552/E56

A8/E55/E56

A8/E55/E56

Salzburg

A25/E552

A1/E55/E60

Graz



Prag/Freistadt

Linz

A1/E60

Wien

Keller & Kalmbach GmbH
Bäckerfeldstraße 13
A-4050 Traun

info.austria@keller-kalmbach.com

Internet-Adresse:

www.keller-kalmbach.at

Internetshop:

www.kk-shop.com