



Volker Schult,
Vorsitzender des Vorstandes
Salzgitter Mannesmann Handel
GmbH

■ Wie stehen Sie zur Digitalisierung in der Stahlbranche? Chance oder Bedrohung? Wie dringlich? In welchen Bereichen?

■ Die Digitalisierungsbemühungen der Salzgitter Mannesmann Stahlhandel GmbH sind immer getrieben vom Kundenwunsch. Sinn und Zweck der Digitalisierung muss es sein, sowohl die eigenen als auch die Prozesse beim Kunden effizienter und schlanker zu gestalten. Wir sehen uns als Partner und möchten gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreich sein. Dazu gehören eine Effizienzsteigerung in den Prozessen des Kunden, eine Reduzierung des gebundenen Kapitals und eine Vereinfachung des Einkaufsprozesses. In Zeiten des demografischen Wandels müssen zudem die immer komplexer werdenden Prozesse mit immer weniger Manpower abwickelt werden. Um mehr Zeit für die Betreuung unserer Kunden zu schaffen und diese just-in-time bedienen zu können, benötigen wir daher digitale Hilfsmittel in der kompletten Supply Chain – von der Abwicklung bis hin zur Lieferung und bei allen internen Abläufen.

■ Was erwarten Sie diesbezüglich für die Zukunft speziell für Ihr Unternehmen/Ihre Sparte? Wie reagieren Sie?

■ Die Stahl-Handelsbranche ist aus unserer Sicht am Scheideweg. Viele Unternehmen haben sich bisher mit der Digitalisierung noch nicht ausreichend beschäftigt. Dies wird allerdings immer wichtiger werden. Entsprechend ist die Salzgitter Mannesmann Stahlhandel GmbH mit unterschiedlichen kundenorientierten Lösungen auf die Wünsche der Kunden eingestellt. Wir digitalisieren nicht der Digitalisierung wegen, sondern wir möchten uns für unsere Kunden noch besser aufstellen. Daher ist es uns ein besonderes Anliegen, zusammen mit unseren Kunden neue Ansätze zu entwickeln und umzusetzen.

(171205727)