

Thomas Erb, Geschäftsführer, Ferdinand Gross GmbH & Co. KG

# Über sichere Lieferketten und komplexe EU-Gesetze

Der CO<sub>2</sub>-Grenzausgleich (CBAM) stellt die Stahlindustrie vor erhebliche Herausforderungen. Thomas Erb, Geschäftsführer des Schraubenhändlers Ferdinand Gross, erläutert in einem Gespräch mit *Beschaffung aktuell*, wie sein Unternehmen mit den EU-Maßnahmen umgeht, welche Folgen sie für die Kunden haben und wo er Nachbesserungsbedarf sieht.

**Beschaffung aktuell:** Der Bereich C-Teile-Management, insbesondere in der Verbindungstechnik, ist ein umkämpfter Markt. Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Kunden in diesem Bereich?

**Thomas Erb:** Unsere Hauptzielgruppe besteht zu 60 % aus dem Maschinen- und Anlagenbau. Zusätzlich haben wir unser Engagement auf Schienenfahrzeuge ausgeweitet, was sich als äußerst dynamischer und stark wachsender Bereich erwiesen hat. Diese Entwicklung wird derzeit durch verstärkte gesetzliche Vorgaben im Bereich öffentlicher Verkehrsmittel begünstigt. Insbesondere die Forderung der Regierung nach einer Erhöhung der ICE-Taktung von stündlich auf halbstündlich trägt dazu bei. Ein interessantes Detail: Seit Anfang des letzten Jahres liefert Siemens monatlich einen neuen ICE an die Deutsche Bahn, was zu einer kontinuierlichen Erweiterung des Fuhrparks führt. Die gesteigerte Frequenz im Zugverkehr bedeutet auch, dass vermehrt Wartungsbedarf entsteht – ein Aspekt, der unserem Unternehmen in diesem Bereich zugutekommt und ihn für uns besonders attraktiv macht.

Die verbleibenden 20 % unseres Geschäftsbereichs setzen sich aus einem kleinen Anteil im Automobilsektor und einem wachsenden Bereich in der Medizintechnik zusammen. Hierbei berücksichtigen wir sämtliche andere Branchen, die in unsere breite Pa-

lette von Dienstleistungen und Produkten passen. Durch diese vielfältige Aufstellung sind wir nicht nur flexibel, sondern können auch auf die individuellen Bedürfnisse unterschiedlicher Branchen eingehen.

**Sie sind bei der Bahn zwar in der Instandhaltung drin, liefern aber nicht beim Erstausrüster Siemens? Genau. Das ist eigentlich eine witzige Geschichte, denn wir haben das Sortiment im Lager. Wir liefern identische Schrauben und Bolzen. Im Betrieb eines ICE beliefern wir beispielsweise fünf, zehn oder sogar zwanzig Mal, aber im Bereich der Erstausrüstung liefern wir bei Siemens so gut wie nichts – nur einige kleine Einzelteile. Wir führen fortlaufend Gespräche, und es bleibt spannend, wie es sich in Zukunft gestalten wird. International beliefern wir auch Hersteller wie die Firma PESA in Polen, die Schienenfahrzeuge produziert, um nur einen zu nennen.**

**Welche Services sind bei Ihren Kunden am meisten gefragt?**

Unser Geschäftsmodell basiert auf dem Konzept des Gesamtpakets, das der Kunde nachfragt. Er erhält nicht nur ein Produkt von uns, sondern Produkt und Dienstleistung. Das bedeutet, wir liefern die Ware genau dorthin, wo sie benötigt wird – sei es in einen oder mehrere Bereiche der Produktion mit unterschiedlichen Konzepten und Modellen. Auf diese Weise schaffen wir den größtmöglichen Mehrwert und Nutzen für den Kunden. Letztendlich strebt der Kunde danach, dass sein Monteur stets auf einen vollen Behälter zugreifen kann, die Ware vor Ort ist und die Produktion reibungslos läuft. Alle weiteren Schritte, angefangen bei der Beschaffung über die Qualitätsprüfung bis hin zur Lagerhaltung und Anlieferung, übernehmen wir. Dies entspricht den Erwartungen des Kunden an das Gesamtpaket. Etwa 80 % unseres Umsatzes sind durch mehrjährige Verträge



## Thomas Erb

ist seit 17 Jahren Geschäftsführer der Ferdinand Gross GmbH & Co. KG in Leinfelden-Echterdingen. Davor hatte er fast sechs Jahre lang die Leitung Vertrieb und Marketing in dem Unternehmen inne.

abgesichert. Dies ist notwendig, da wir die Freigabe des Kunden benötigen, um disponieren zu können. Seit einigen Jahren bauen wir dieses Dienstleistungsprinzip sukzessive aus, insbesondere seit 2016, als wir unsere strategische Ausrichtung auf Sonder- und Zeichnungsteile verstärkt haben.

#### Sie produzieren aber nicht selbst?

Tatsächlich produzieren wir selbst keine Waren. Unser Liefernetzwerk erstreckt sich über Deutschland, die gesamte EU, die Türkei und Asien, wo wir auf verschiedene Lieferanten zurückgreifen. Wir analysieren sorgfältig, wo die besten Möglichkeiten für die Herstellung eines bestimmten Teils liegen und welcher Lieferant am besten positioniert ist. Dies ist der erste Schritt bei der Prüfung, je nach Stückzahl, Fertigungsverfahren und Qualitätsanspruch.

#### Warum entscheiden sich Unternehmen dafür, Teile bei Ihnen zu bestellen, anstatt ihren eigenen Einkauf damit zu beauftragen, einen geeigneten Produzenten zu finden?

Ein entscheidendes Argument für uns ist die Vielfalt unseres globalen Lieferantennetzwerks, das weltweit aktiv 900 Hersteller aus verschiedenen Bereichen umfasst. Im Gegensatz zu Unternehmen, die ihre Teile direkt beim Produzenten einkaufen, haben wir ein deutlich breiteres Portfolio an Lieferanten. Wir kennen alle unsere Lieferanten persönlich, verstehen ihre Fähigkeiten und können dieses Wissen gezielt nutzen. Gegebenenfalls unterstützen wir sie sogar finanziell, damit sie erforderliche Investitionen tätigen und ins Geschäft einsteigen können.

Im Vergleich dazu besteht bei der Beschaffung über das Internet das Risiko, auf Hersteller zu stoßen, die möglicherweise nicht die erforderlichen Qualifikationen besitzen oder nicht zuverlässig liefern können. Wir hingegen können die Qualität sicherstellen. Unser Erfolg spiegelt das Vertrauen wider, das Kunden in unsere Kompetenz und Erfahrung setzen. Obwohl Kunden zuvor ihre Produkte direkt beim Hersteller gekauft haben, wählen sie jetzt uns als Zwischenhändler aufgrund der Sicherheit und des Vertrauens, das wir bieten können.

#### Wie sind Sie mit den Lieferproblemen der vergangenen Jahre umgegangen?

Um auch in Krisenzeiten die Just-in-time-Produktion unserer Kunden sicherzustellen, gewährleisten wir kontinuierlich ausreichende Lagerbestände. Das bereitet im Normalfall keine Probleme, vorausgesetzt, wir erhalten rechtzeitig Informationen über Produktionsauslastungen. Bei komplexen Teilen mit wenigen Herstellern sowie bei Zeichnungsteilen ist dazu aktive

Vorsorge gefragt: Da kommt unser Safe Supply Chain Management ins Spiel. Wir haben verschiedene Maßnahmen implementiert, um die Lieferkette zu sichern und die Risiken für die Kunden zu minimieren.

Dazu gehören eine kontinuierliche Risikobewertung der Lieferkette, ein breites Netzwerk von Lieferanten, ausreichende Lagerbestände, Transparenz in der Lieferkette und Notfallpläne für den Fall von Lieferengpässen oder anderen unvorhersehbaren Ereignissen.

#### Wie gehen Sie beim Risikomanagement vor?

Wir nutzen sowohl Tools als auch interne Prozesse, um unser Risikomanagement zu unterstützen. Diese Tools analysieren Informationen aus verschiedenen Quellen, wie beispielsweise Zeitungsberichte, um kritische Bereiche zu identifizieren. Darüber hinaus ha-

Thomas Erb meint, dass die CO<sub>2</sub>-Bepreisung globaler werden muss, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen insgesamt zu senken, und hofft, dass immer mehr Länder sich daran beteiligen werden.



Bild: Ferdinand Gross

ben wir interne Verfahren etabliert, um sicherzustellen, dass unsere Einkäufer regelmäßig strategische Lieferanten zu bestimmten Themen befragen. Dies steht im Zusammenhang mit den Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes.

Obwohl wir formal nicht unter die Vorgaben des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes fallen, setzen wir uns aktiv damit auseinander, um die Anforderungen bezüglich Transparenz und Berichterstattung unserer Kunden wie beispielsweise der Deutschen Bahn, BMW oder Thyssenkrupp vollumfänglich gerecht werden. Wir haben von Anfang an beschlossen, dieses Thema ernsthaft anzugehen und umfassend zu behandeln.

**Die europäische Lieferkettenrichtlinie ist ja nun beschlossen ...**

Die Idee hinter dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz halte ich für absolut richtig und notwendig. Es ist jedoch eine große Herausforderung für Unternehmen, diese Verantwortung zu übernehmen und sicherzustellen, dass keine Verletzungen entlang ihrer Lieferkette auftreten. Ich vertraue darauf, dass unsere Lieferanten alle CSR-Richtlinien erfüllen. Wir kennen sie persönlich und haben Vertrauen in ihre Integrität. Doch wie können wir Verstöße absolut ausschließen? Das ist ein grundlegendes Problem vieler Kritiker. Trotzdem ist es wichtig, das Thema anzugehen und anzusprechen.

**Das Thema CBAM dürfte für Sie wichtig sein.**

Das Thema CO<sub>2</sub>-Grenzausgleich ist ein Riesenhammer. Das ist ein Monster, anders kann ich das nicht ausdrücken. Seit dem 1. Oktober 2023 sind wir ver-

pflichtet, Berichte zu erstellen, wobei der erste Quartalsbericht bis zum 31. Januar eingereicht werden musste. Momentan erhalten wir die Grenzwerte noch von der EU, was uns die Meldung etwas erleichtert. Ursprünglich wurde über den CO<sub>2</sub>-Grenzausgleich im Jahr 2022 gesprochen, doch die Verabschiedung erfolgte erst im Mai 2023 mit Wirkung ab dem 1. Oktober. Zu diesem Zeitpunkt wusste noch niemand genau, welche Anforderungen gestellt würden. Die Verordnung wurde erst im August letzten Jahres veröffentlicht und das Meldeportal erst im Januar freigeschaltet. Das Ding ist mit heißer Nadel gestrickt.

Mittlerweile haben wir einen Bericht vollständig abgegeben, der das 4. Quartal 2023 beinhaltet. Momentan wird dabei den Bericht für das 1. Quartal 2024 einzureichen.

Unsere Mitarbeiter kümmern sich derzeit manuell um die Datenpflege, da keine Zeit war, sich auf automatisierte Prozesse einzustellen. Unsere IT arbeitet daran, dass wir spätestens ab Sommer die Daten elektronisch hochladen können.

Ab dem 1. Juli, also dem dritten Quartal dieses Jahres, müssen wir den CO<sub>2</sub>-Wert des Stahls melden. Für den Wert des Fußabdrucks der Produktion der Warengruppe haben wir bis zum 31. Dezember 2025 Zeit. Wir sind seit einiger Zeit mit den Herstellern in Kontakt, die uns bereits konkrete Daten liefern.

Wir planen, die Echtzeiten für jeden Wareneingang zu erfassen, um sie quartalsweise elektronisch hochzuladen. Dadurch können wir den Kundenanfragen schnell und präzise begegnen und echte Daten liefern. Wir glauben, dass KI-basierte Lösungen uns helfen können, effizienter zu arbeiten und manuelle Prozesse zu vereinfachen.

**Wie aufwändig ist das für Ihr Unternehmen?**

Das Thema des CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichs ist äußerst komplex. In unserem Bereich erwarten wir, dass der CO<sub>2</sub>-Ausstoß pro Tonne Schrauben zwischen 3 und 3,5 Tonnen liegt. Dies variiert je nach Stahlwerk und anderen Faktoren. Dank unserer hundertprozentigen Chargenverfolgung sind wir in der Lage, diese Informationen genau zu ermitteln. Unser Ziel ist es, dem Kunden auf der Rechnung den CO<sub>2</sub>-Ausstoß der gelieferten Produkte transparent darzustellen.

Wir möchten sicherstellen, dass diese Kosten transparent und separat ausgewiesen werden, um sie unseren Kunden zur Verfügung zu stellen. Wir werden diese Abgabe nicht in den Produktpreis einrechnen, sondern separat ausweisen. Denn wenn wir sie einrechnen, dann wird es undurchsichtig. Wenn ein Kunde möchte, zeigen wir ihm von jedem Wareneingang die Belege, die Informationen und die dazugehörigen CO<sub>2</sub>-Werte.



## Ferdinand Gross GmbH & Co. KG

Das Familienunternehmen mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen hat sich zu einem der größten Verbindungstechnik- und C-Teile-Anbieter in Deutschland entwickelt. Das Angebot umfasst: Verbindungstechnik, Zeichnungsteile, Technische Sortimente, Chemie-Produkte, bahnspezifische Produkte. Ferdinand Gross zeichnet sich durch innovative Lösungen im C-Teile-Management aus:

- **Kanban-Systeme:** Falcon, ein Online-Tool zur Visualisierung und Steuerung von Lagerorten
- **C-Teile-Management:** Analyse, Optimierung und Beschaffung von C-Teilen
- **Belieferungssysteme:** Verschiedene Systeme für die bedarfsgerechte Belieferung
- **Technische Beratung:** Unterstützung bei der Auswahl von Produkten und Technologien

Ziel ist, möglichst CO<sub>2</sub>-armen Stahl einzusetzen. Wie sehen Sie Ihre Rolle als Zwischenhändler?

Das Thema CO<sub>2</sub> ist global relevant, aber als europäischer Zwischenhändler ist unser Einfluss begrenzt. China setzt beispielsweise bereits große Maßnahmen um und setzt großdimensional auf Solar- und Windenergiegewinnung. Auch einige weltweite Stahlhersteller bemühen sich um CO<sub>2</sub>-Reduktion. Jedoch können wir nicht flächendeckend beeinflussen, woher unsere Lieferanten ihren Stahl beziehen. Einige Großhersteller orientieren sich bereits hin zu umweltfreundlicheren Produktionsmethoden, die jedoch möglicherweise zu höheren Basispreisen führen. Der Übergang zu grüneren Produktionsprozessen wird voraussichtlich zu Kostensteigerungen führen.

Eine EU-weite Diskussion darüber, wie europäische Hersteller wettbewerbsfähig bleiben können, ist im Gange, aber es gibt noch keine konkreten Lösungen. Es ist wahrscheinlich, dass CO<sub>2</sub>-Bepreisungen globaler werden müssen, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen insgesamt zu senken. Es gibt bereits Diskussionen darüber, ähnliche Systeme wie in Europa auch in anderen Ländern einzuführen, was letztendlich zur Reduzierung der globalen CO<sub>2</sub>-Emissionen beitragen könnte. Hoffentlich kommen immer mehr Länder dazu, dann wird das funktionieren. Ansonsten wird es schwierig.

**Welche Positionen vertreten Ihre Kunden hinsichtlich einer CO<sub>2</sub>-Steuer?**

Kunden sollten nicht erwarten, dass Lieferanten die Mehrkosten für CO<sub>2</sub> übernehmen können. Allerdings wissen die meisten Unternehmen wenig über CBAM, auch nicht im Maschinenbau. Ich glaube, viele deutsche Unternehmen kaufen betroffene Produkte im EU-Ausland, wissen aber nicht, dass sie eine Meldung zu CBAM abgeben müssten.

Es gibt noch viele Themen, die nicht vollständig geklärt sind: Ein Beispiel betrifft Kugellager, die hauptsächlich aus Stahl bestehen. Wenn man Kugellager außerhalb der EU kauft, muss man dafür Zölle zahlen, oder nicht? Man könnte denken, ja, aber die Wahrheit ist nein. Wenn man jedoch nur die Kugel eines Kugellagers außerhalb der EU kauft, muss man dafür CBAM bezahlen. Und dieses Beispiel ist kein konstruiertes Szenario.

Ein anderes Beispiel: Ein großer Hersteller von Druckmaschinen hatte massive Probleme, da die Kugellager nicht verfügbar waren. Er begann, Kugeln aus dem Ausland zu importieren und montierte die Lager hier in Deutschland. Sie zahlten also für die Kugel, aber nicht für das gesamte Lager, aufgrund der Zolltarifnummer und der Eingruppierung. Dies zeigt, dass Anpassungen in diesem Bereich erforderlich sind. Es ist unlogisch, dass bei Kugellagern die Zölle



nur für bestimmte Bestandteile gelten, während andere nicht davon betroffen sind.

**Wo erfassen Sie die Daten?**

Das ERP-System ist die einzige Möglichkeit, um wie bei Finanzkennzahlen, wie bei einer Rechnung, wirklich 100% belastbar, nachvollziehbar die Daten zu melden. Als Geschäftsführer einer GmbH & Co. KG ist es unerlässlich, transparent zu sein, da es sich bei diesem Thema um eine Steuer handelt. Wir müssen sicherstellen, dass wir keine Steuerhinterziehung oder Insolvenzverschleppung begehen. Wir Schraubenhändler sind erst spät in das System integriert worden, da der Verband der Europäischen Schraubenhersteller die Ungerechtigkeit in Bezug auf die Kostenübernahme beim Stahl erkannte. Obwohl wir uns möglicherweise nicht nahtlos in das System einfügen, müssen wir uns den Herausforderungen stellen.

Zudem stellt sich die Frage, warum Produkte aus Kunststoff oder Dichtungen nicht Teil des Systems sind, obwohl sie ebenfalls erhebliche CO<sub>2</sub>-Emissionen verursachen. Die EU plant jedoch, die Anwendungsbereiche des Systems zu erweitern, was eine positive Entwicklung sein könnte. Letztendlich müssen wir akzeptieren, dass wir Teil dieses Systems sind und uns darauf einstellen.

**Für Beschaffung aktuell stellten die Fragen Yannick Schwab und Sabine Schulz-Rohde.**

Die Ferdinand Gross GmbH bietet einen umfassenden Zeichnungsteileservice und garantiert die präzise und termingerechte Lieferung hochwertiger Komponenten. Im Bild: Ausschnitt des Flyers „Zeichnungs- und Sonderteile“ der Ferdinand Gross GmbH.

**»Dank unserer 100%igen Chargenverfolgung sind wir in der Lage, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß genau zu ermitteln.«**

**Thomas Erb**