

Effiziente Stahllogistik der NOSTA Group: Langstahltransport aus Deutschland in die USA

Für die NOSTA Group ist Stahl ein besonderer Werkstoff. Die erste Lieferung des Unternehmens im Jahr 1978 war der Transport von Langstahl aus Norddeutschland. Der Name „NOSTA“ geht sogar auf die Bezeichnung eines Stahlherstellers zurück. Innerhalb der Unternehmensgruppe ist die NOSTA Sea & Air GmbH ein wichtiger Ansprechpartner für den internationalen Stahltransport mit einem besonderen Fokus auf transatlantischer Logistik. Die Spezialisten für diese Logistik innerhalb der NOSTA Group sind in der alten Stahlstadt Dortmund beheimatet.

Stahllogistik ist Teil der NOSTA-DNA

Der Transport von Langstahl stellt eine besondere Herausforderung dar, da es sich um sperrige und besonders schwere Güter handelt, die eine effiziente Logistik erfordern, um die Versorgungsketten reibungslos aufrechtzuerhalten und die Bedürfnisse der Kunden weltweit zu erfüllen.

Für namhafte Stahlhersteller nimmt der Full-Service-Logistikdienstleister zwei zentrale Herausforderungen der internationalen Stahllogistik an: Den sicheren und effizienten Transport der überlangen Stahlerzeugnisse und den komplexen Verzollungsprozess von Europa in die USA.

Herausforderung 1: Transportsicherheit

Transporte von Langstahl erfordern nicht nur in der Vorbereitungs- und Planungsphase besondere Vorkehrungen. Auch gibt es zielgenau abgestimmte Sicherheitsmaßnahmen während der gesamten Projektlaufzeit, um Schäden an der Ware zu vermeiden. Einen Großteil der Exporte bildet der Transport von langen Edelstahlprodukten, die formtreu bleiben müssen und keine oberflächlichen Beschädigungen aufweisen dürfen. Eine höchst komplexe Anforderung, die ein hohes Maß an Spezialisierung aufseiten des Logistikunternehmens erfordert.

Die NOSTA Group stellt deshalb im konkreten Fall in Zusammenarbeit mit der NOSTA Business Unit Road sicher, dass Transportbehälter und -fahrzeuge höchsten Standards entsprechen. Außerdem werden robuste Verpackungen und spezielle Ladungssicherungssysteme verwendet, um sicherzustellen, dass die Ware während des Transports nicht beschädigt wird und keine Gefahr für andere Verkehrsteilnehmer darstellt. Ein Team des Logistikers besucht sogar einige Produktionsstätten des Kunden, um potenzielle Risiken im Rahmen des Straßentransports zu identifizieren.

Zugleich wird auch der besonders kritische Verladeprozess in den Häfen von Antwerpen und Hamburg von den erfahrenen Fachkräften des Logistikunternehmens genauestens überwacht. Die Zusammenarbeit mit erfahrenen und effizienten Partnern bei diesen komplexen Verladeprozessen macht sich für den Kunden in Form einer schnellen Abwicklung bezahlt.



Der logistische Prozess im Überblick: Herausforderungen und Lösungen

1. Abholung und Verladung in Deutschland: Es wird sichergestellt, dass der Langstahl sicher verpackt und für den Transport vorbereitet ist. In Zusammenarbeit mit der NOSTA Business Unit Road werden spezialisierte LKW und Ausrüstung eingesetzt, um die Ware sicher zu verladen.
2. Transport zum Hafen: Die Strecke vom Abholort zu den Häfen erfordert sorgfältige Planung und Koordination, um Engpässe und Verzögerungen zu vermeiden. Auch hier wird auf das umfangreiche KnowHow der Business Unit Road zurückgegriffen, die moderne Tracking- und Flottenmanagement-Systeme nutzt, um den Status der Lieferung in Echtzeit zu überwachen.
3. Verladung im Hafen: Die seesichere Verladung und Stauung der empfindlichen Edelstahlware auf Containerschiffen wird seitens der NOSTA Group genauestens überwacht. Erfahrene und effizient arbeitende Verladepartner in den Häfen halten Verzögerungen klein und sorgen für einen schadensfreien Weitertransport. Hierbei wird der Langstahl im Gesamtpaket in den Container verladen, um Verformungen zu vermeiden.
4. Seefracht: Die Buchung geeigneter Containerschiffe und die Sicherstellung, dass die Ladung ordnungsgemäß geladen und gesichert wird, sind kritische Aspekte. Das Logistikteam setzt auf die enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Reedereien, um einen reibungslosen Seetransport zu gewährleisten.
5. Entladung in den USA: Bei der Ankunft in den USA wird der Langstahl entladen und der Verzollungsprozess findet seinen Abschluss. NOSTA arbeitet mit ausgewählten, festen Partnern zusammen, die mittels KnowHow in gegenseitiger Kooperation die Prozesse sicherstellen und somit Verzögerungen minimieren.

Herausforderung 2: Verzollungsverfahren

Die Verzollung von Stahlprodukten in die USA ist ein komplexer und zeitaufwändiger Prozess. Unter anderem ist die Einhaltung der Stahl-Kontingente von großer Bedeutung. Diese regeln die Einfuhrmenge des Stahls in die USA, um die dortige Stahlproduktion zu schützen. Die Zollkontingente für Stahlprodukte werden quartalsweise auf Basis

eines Kataloges mit einer Höchstmenge in Tonnen angesetzt. Nur mit vorausschauender Planung des Warenausganges kann ein Exporteur diese Kontingente für sich effektiv nutzen. Ungenauigkeiten oder Verzögerungen in diesem Teil des Prozesses führen in der Konsequenz zu deutlich erhöhten Zollabgaben, die nur mit massivem bürokratischen Aufwand erstattet werden können.



Diese Verzögerungen zu vermeiden und eine reibungslose Zollabfertigung zu gewährleisten, ist für die NOSTA Group die zentrale Herausforderung. Im konkreten Fall plant der Kunde anhand der Ausschöpfung eines Kontingentes zusammen mit dem Team des Logistikers vorausschauend den Warenausgang so ein, dass er bei Ankunft in den USA sicher auf das Einfuhrkontingent zurückgreifen kann. Diese Vorgehensweise stärkt die Vertrauensbasis zwischen Stahlhersteller und Logistikunternehmen nachhaltig.

Außerdem werden durch eine frühzeitige Einbindung des Kunden weitere Risiken noch vor der Finalisierung der Verzollung erkannt und ausgeräumt. Statt die Verzollung „im Blindflug“ zu regeln, erhält der Kunde eine sogenannte „Entry Summary“, die er vor der Finalisierung des Zollprozesses prüfen und anpassen kann. Der gesamte Prozess sorgt dafür, dass der Kunde vor überhöhten oder zusätzlichen Zollzahlungen sicher ist.

Für den Erfolg entscheidend: Kommunikation auf Augenhöhe

Eine effektive Kommunikation mit dem Kunden ist entscheidend, um ein reibungsloses Zusammenspiel zwischen dem namhaften Stahlhersteller und der NOSTA Group sicherzustellen. Das Dortmunder Team des Logistikpartners hält den Kunden über jeden Schritt des Prozesses auf dem Laufenden, von der Verladung in Deutschland bis zur Ankunft der Ware in den USA. Dadurch wird das Sicherheitsgefühl des Kunden erhöht.

Die NOSTA Group etabliert dafür einen dedizierten Kundenbetreuer, der als zentraler Ansprechpartner für den Stahlhersteller dient. Regelmäßige Besprechungen und Statusupdates werden bereitgestellt, um den Kunden über den Fortschritt des Transports zu informieren und potenzielle Risiken oder Verzögerungen frühzeitig zu kommunizieren.

Besonders hervorgehoben werden muss dabei die von offener Kommunikation geprägte Zusammenarbeit beim finanzkritischen Thema Zoll. Die hohe Sorgfalt, mit der von allen Beteiligten gehandelt wird, spart dem Kunden unnötige Zollaussgaben.



Fazit: Zusammenspiel sorgt für Erfolg

Die Case Study zeigt, dass die NOSTA Group durch ihre Expertise, Sicherheitsmaßnahmen, Verzollungsstrategien und effektive Kommunikation mit dem Kunden in der Lage ist, die Herausforderungen im internationalen Stahltransport zu

meistern und eine reibungslose Logistikleistung zu erbringen. Ihre Stärken liegen in ihrer Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Stahltransporte anzubieten und die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen.

Stahlunternehmen, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen, können von diesen Erfahrungen und Empfehlungen profitieren, um ihre Stahllogistik zu verbessern und erfolgreiche Transporte zu gewährleisten. Die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und zuverlässigen Logistikpartner wie der NOSTA Group kann sich daher als sehr vorteilhaft erweisen und zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

NOSTA Group-Empfehlungen für Stahlunternehmen

Aus den Erfahrungen des vorgestellten Kunden in dieser Case Study ergeben sich insgesamt vier Empfehlungen, die andere Stahlhersteller beachten sollten, wenn sie sich für den transatlantischen Transport ihrer Ware entscheiden. Im Zentrum steht hier vor allem die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Logistikbranche.

Partnerschaft mit erfahrenen Logistikunternehmen:

Stahlunternehmen, die Langstahl transportieren müssen, sollten strategische Partnerschaften mit erfahrenen und zuverlässigen Logistikunternehmen wie der NOSTA Group eingehen. Die Expertise dieses Logistikdienstleisters und seine Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Transporte anzubieten, tragen dazu bei, die Herausforderungen im internationalen Stahltransport erfolgreich zu bewältigen.

Effektive Kommunikation mit Logistikpartnern:

Eine transparente und offene Kommunikation mit dem Logistikdienstleister ist unerlässlich, um den Transportprozess zu optimieren. Stahlunternehmen sollten regelmäßige Besprechungen und Statusupdates mit ihren Logistikpartnern durchführen, um über den Fortschritt der Lieferungen informiert zu bleiben und potenzielle Herausforderungen frühzeitig anzugehen.

Frühzeitige Planung und Koordination:

Die Planung und Koordination des Stahltransports sollte frühzeitig beginnen, um Engpässe und Verzögerungen zu vermeiden. Stahlunternehmen sollten eng mit ihren Logistikpartnern zusammenarbeiten, um den geeigneten Transportmodus und den Zeitpunkt der Lieferung festzulegen. Das kann gerade bei Zollabgaben entscheidend sein.

Optimierung der Verzollungsverfahren:

Die Verzollung von Stahlprodukten kann komplex sein, aber eine reibungslose und rechtzeitige Zollabfertigung ist entscheidend, um überhöhte Zahlungen zu vermeiden. Stahlunternehmen sollten deshalb ihre Verzollungsprozesse optimieren und dafür auf erfahrene Logistikpartner zurückgreifen, um den Export von Langstahl in die USA effizienter zu gestalten.

Andere Herausforderungen im Bereich Metall?

Das Team der NOSTA Group in Dortmund steht Ihnen für Fragen zu dieser Case Study und Fragen zur Stahllogistik gerne zur Verfügung. Darüber hinaus kann die NOSTA Group auch beim Transport hochwertiger und diebstahlgefährdeter Metalle wie Kupfer oder beim aufwändigen Import von Metallschrott weiterhelfen.

Sprechen Sie uns gerne an!

Kontakt



Jörg Schulte
NOSTA Sea & Air GmbH

Selkamp 12
D-44287 Dortmund

Tel.: +49 (0) 231 44 42 16-10

E-Mail: Joerg.Schulte@nosta.de

NOSTA Group: Mehr als 800 Mitarbeitende. Über 40 Standorte weltweit. Seit über 45 Jahren in der Welt der Logistik erfolgreich unterwegs. Die familiengeführte NOSTA Group bietet als internationaler Full-Service-Logistikdienstleister nicht nur Güterbeförderung auf allen Verkehrsträgern, sondern gehört auch in den Bereichen Warehousing, Kontraktlogistik, eCommerce und Logistikberatung zu den führenden Anbietern. Neben der optimalen Planung und Durchführung von logistischen Prozessen konzentriert sich die NOSTA Group auf die Entwicklung individueller Branchenlösungen und zukunftsweisender Konzepte für ihre Kunden. Qualitativ hochwertige Logistikdienstleistungen, Zuverlässigkeit und gelebte Kundennähe stehen für die Logistikexperten dabei stets im Mittelpunkt.