

全球布局的历史性步伐-----

## 集团控股全球最大钢贸商德高公司

于勇、鲍尔夫、摩根代表双方企业签约 彭兆丰主持仪式

11月18日上午，“河北钢铁集团、德高控股集团股权合作签约仪式”在北京举行，集团董事长于勇、德高控股集团董事长布鲁诺·鲍尔夫、德高国际贸易控股公司ceo马修德·摩根分别代表双方企业签约。集团对瑞士德高国际贸易控股公司（以下简称德高公司）增持股权至51%。此次股权合作，是迄今为止我国钢铁企业首次收购国际成熟商业网络，开启了中国最大钢铁企业和全球最大钢铁贸易与综合服务商一体化合作的全新模式，集团“全球拥有资源、全球拥有市场、全球拥有客户”的国际化战略由此迈出了历史性重要步伐。





签约仪式由集团总经理彭兆丰主持。中国银行河北省分行行长杨红光应邀出席仪式。

于勇代表集团向鲍尔夫、摩根先生一行，向热切关注和大力支持集团建设发展的各界朋友表示热烈欢迎与衷心感谢！他说，今天我们相聚北京，共同见证这一必将载入双方历史史册的重要时刻；共同开启双方放眼全球、面向未来、携手发展的崭新里程。站在行业发展的历史潮头，面对国内、国际经济发展新趋势和行业发展的“新常态”，河北钢铁集团已经踏上“建设全球最具竞争力钢铁企业”的伟大征程，更加注重国内、国际两个市场的资源配置和优化；更加注重产品、服务在国际市场上的份额，和成熟、高效的国际化商业机制；更加注重自身产业链条向国际化平台的延伸与拓展；更加注重寻求与成熟国际战略伙伴的密切对接与合作。

于勇指出，德高公司是全球最大、非常成熟的钢铁贸易与综合服务商，是业内运营管理备受赞誉的国际化跨国公司的典范。几年来，双方合作不断加深，建立了非常紧密、完全可信赖的伙伴关系。正如同鲍尔夫先生讲过：我们除了语言不通，一切都是相通的，虽然我们相隔千山万水，彼此间却好像只隔了一张办公桌。此次股权合作，标志着全球规模第二、具有国际化视野的钢铁企业，迅速拥有了自己全球最大而且成熟的销售网络；标志着拥有钢铁行业最大全球销售网络的德高公司，迅速拥有了自己“正在向全球最具竞争力钢铁企业迈进的”钢铁制造商。

于勇感谢鲍尔夫先生和摩根先生长期以来对河北钢铁集团的无比信任。他强调，这次股权合作，是河北钢铁集团发展进程中最具历史意义的里程碑之一。河北钢铁集团管理团队有信心更有智慧，以此作为快速推进河北钢铁集团全面国际化发展战略的“桥头堡”，早日让我们共同的美好愿景成为现实，在全球市场竞争中共同分享更加丰厚的合作成果。

鲍尔夫在致辞中说，德高公司1979年成立，目前已经成长为世界上最大的独立钢铁贸易商，而且成为工业资产及其他服务活动多样化发展的平台。35年来，德高的商业模式一直建立在和需要拓展国际市场的强大工业伙伴联盟的基础之上。这些强大的合作伙伴，为德高公司在全球市场的发展提供了强大支持。今天，德高公司与河北钢铁集团的合作，是与中国最大的、具有较强国际影响力的钢铁企业进行联盟，这为德高公司今后的发展提供了绝好机会，开启了德高公司发展的新时代，必将使德高公司的发展达到一个新的水平。

鲍尔夫说，此次股权合作，对各方都是成功面对未来的“理想配方”。因为，对于河北钢铁集团来说，正需要一个有经验并能经得住考验的国际化商业机制；对于股权管理者来说，将有机会与快速发展的、强大的钢铁公司成为伙伴；对于德高全体员工来说，将拥有更具发展前景的未来，并可以在这样一个公司中成长；对于德高的老股东来说，能够看到自己的“孩子”更加茁壮地成长。新的企业架构下，我们将会面临来自于文化、语言差异等诸多方面的挑战，基于双方密切友好的关系，我们对未来一体化的成功怀有极大的信心。

鲍尔夫最后感谢河北钢铁集团管理层、尤其是于勇董事长对德高公司价值和能力的信任。德高公司的每一位员工都将继续发挥最大的能力，确保全新的德高公司在业内依然是最成功、最受人尊敬的企业。

杨红光代表中国银行河北省分行，向河北钢铁集团、德高控股集团携手开启钢铁产业合作新局面表示衷心祝贺！他说，中国银行始终坚持走国际化经营之路，将“走出去”金融服务作为战略重点，力争成为“走出去”企业金融服务的最佳合作伙伴。以此战略为指导，作为河北钢铁集团长期、坚定的合作银行，中行已经并将继续为河北钢铁集团实施国际化战略提供大力支持。

据了解，德高公司是德高控股集团的重要子公司，目前拥有员工3500多名，年销售钢材及原材料约2200万吨，遍布全世界76个地点，在120多个国家有着贸易活动，为全球4.3万多家客户提供服务。集团唐钢公司早在2009年就开始与德高进行贸易合作，并于2013年将合作关系上升至贸易、融资、技术、资本和人才培

养等全方位的战略合作。为充分发挥唐钢与德高之间的既有合作优势，打造集团在钢铁企业国际化发展中的首发优势，集团决定将唐钢与德高之间的全面战略合作伙伴关系上升至集团层面，使德高公司成为集团面向全球市场的一个独有窗口和平台。

控股德高后，集团将充分利用其在国际钢铁和资源贸易领域的优势、良好的国际市场声誉以及成熟的国际化运营管理经验，尽快形成集团效益和国际市场竞争优势。将通过德高全球布局的营销网络准确把握国际市场需求，突破生产企业与国际钢贸商之间的信息壁垒，实现集团在国际、国内两个市场的协同销售；通过德高直接为全球4.3万多家客户提供服务，延伸集团钢铁产业链至全球终端；利用集团与德高之间强大、稳定的贸易支撑，大力开展结构性融资，拓宽低成本融资渠道，借助资本市场实现德高业务的可持续发展；利用德高丰富的国际钢贸企业运营管理经验，为集团培训、输送国际化、专业化经营管理人才；助力集团在非洲、欧洲、南美以及东南亚等地区的战略发展，共同开发、占领新兴市场，形成协同发展优势。