

Stahlindustrie erwartet höhere Stahlpreise

TED-Ergebnisse der 14. Handelsblatt Jahrestagung „Stahlmarkt 2010“

(3. und 4. März 2010, Hilton Düsseldorf Hotel, Düsseldorf)

Düsseldorf, März 2010. Die Stahlpreise werden nach Einschätzung der rund 250 Teilnehmer der diesjährigen 14. Handelsblatt Jahrestagung „Stahlmarkt 2010“ steigen. Rund 70 Prozent der Vertreter aus der Stahlindustrie gaben in der erstmalig im Rahmen der Tagung durchgeführten TED-Umfrage an, 2010 mit steigenden Preisen zu rechnen. Traditionell lebt die Stahlindustrie mit Zyklen. Besondere Herausforderungen bergen die Zyklen nach Einschätzung von rund 40 Prozent der Teilnehmer für die Stahlproduzenten. Die Auswirkungen der Höhen und Tiefen der Stahlindustrie haben aber auch Verarbeiter, die Stahldistribution und letztlich die Endkunden zu tragen. Die verhalten optimistische Stimmung der diesjährigen Handelsblatt Jahrestagung zeigte sich auch bei der Antwort der Teilnehmer auf die Frage, wann die deutsche Rohstahlproduktion wieder 45 Millionen Tonnen erreichen wird. In den nächsten zwei Jahren rechnen nur wenige mit einer Produktion auf Vorkrisenniveau. 44,3 Prozent prognostizieren nach 2012 wieder ein sehr hohes Rohstahlproduktionsniveau. Bereits 2012 erwarten 26,1 Prozent eine hohe Kapazitätsauslastung. Eindeutig fiel die Beurteilung der Befragten hinsichtlich der weiteren Wachstumspotenziale in China aus. Über 80 Prozent rechnen damit, dass der Stahlverbrauch in China weiter steigen wird.

Nachhaltigkeit setzt sich immer stärker durch

Die Bedeutung ökologischer, ethischer und sozialer Gesichtspunkte in der Geschäftsphilosophie von Stahlunternehmen nimmt immer weiter zu. Nicht nur die Bedeutung des Stahls für die Entwicklung grüner Technologien rückt in den Fokus der Unternehmen, sondern auch die eigene Nachhaltigkeitsstrategie. Befragt nach der eigenen Nachhaltigkeitsperformance beurteilen bereits knapp 60 Prozent diese als gut (37,2 Prozent) oder sehr gut (19,8 Prozent).

Kreditklemme und Rohstoffpreise belasten die Finanzierung

Angesichts der Finanzkrise und der schwachen konjunkturellen Entwicklung in den letzten 18 Monaten gewinnen Finanzierungsfragen eine immer größere Bedeutung. Gespalten waren die Erfahrungen der

Befragten mit einer Kreditklemme. 52,6 Prozent gaben an, keine Kreditklemme zu erfahren. 47,4 Prozent räumten Probleme bei der Kreditvergabe ein. Als geeignete Instrumente, die Risiken insbesondere durch die Volatilität der Rohstoffmärkte aufzufangen, setzen 37,9 Prozent weiter auf preisindizierte Verträge. Weitere 37,6 Prozent bewerten allerdings weder die London Metal Exchange noch das Kongruenzmodell oder preisindizierte Verträge als ausreichende Instrumente für ein funktionierendes Risikomanagement. Mit Blick auf die weiteren Rahmenbedingungen für die Unternehmensfinanzierung im Jahr 2010 gehen 63,4 Prozent davon aus, dass die Finanzierung 2010 im Vergleich zu 2009 schlechter werden wird. Die hohe Preisvolatilität für Stahl infolge der steigender Rohstoffpreise stellen für über die Hälfte (50,7 Prozent) der Teilnehmer die größte Herausforderung für den Stahlhandel in 2010 dar. Während logistische Probleme nur von 2,7 Prozent als problematisch angesehen werden, sind Kapitalbindung (25,3 Prozent) und Profitabilität (21,3 Prozent) die großen Herausforderungen im laufenden Jahr. Während die überwiegende Mehrheit dem internationalen Stahlhandel weiterhin große Bedeutung zumisst, glaubt nur ein kleinerer Teil (38,8 Prozent), dass Warenterminbörsen in naher Zukunft eine bedeutende Rolle im Stahlmarkt erlangen werden.

Stahl und seine Kunden

Die Automobilindustrie ist nach wie vor einer der wichtigsten Kunden der Stahlindustrie. Mit Blick auf die Kundenseite urteilten nur 19,6 Prozent, dass die Stahlpreise in der Wertschöpfungskette der Automobilindustrie eine geringe Bedeutung haben. Rund 42 Prozent messen den Stahlpreisen für den Automobilbau dagegen eine sehr große (15 Prozent) oder große (26,7 Prozent) Bedeutung zu. Weitere 38,4 Prozent schätzen die Bedeutung der Stahlpreise für die Autoindustrie als mittelmäßig ein. Auch wenn der Stahl im Flugzeugbau in den letzten Jahren an Bedeutung verloren hat, geht immer noch weit über die Hälfte der befragten Stahlexperten davon aus, dass Stahl im Flugzeugbau eine Zukunft haben wird. Allerdings wurde im Rahmen der Tagung sehr deutlich, dass es sich hier um Spezialstähle mit außergewöhnlichen Eigenschaften handeln wird, die in direkter Konkurrenz zu Titan stehen werden.

Die Zukunft der deutschen und europäischen Stahl- und stahlverarbeitenden Industrie hängt für über 50 Prozent der Befragten an

technologisch hochwertigen Produkten. Als weitere wichtige Wettbewerbsvorteile nannten die Teilnehmer der Handelsblatt Jahrestagung Kundennähe (24 Prozent), Kostenführerschaft (16 Prozent) und Anwendungsberatung (9,3 Prozent).

Kosten- und Innovationsdruck für Stahlzulieferer

Mit Blick auf die Anforderungen an die Zulieferer der Stahlindustrie sprachen sich 38,5 Prozent für kostengünstige Anlagenkonzepte aus. Weitere 35,9 Prozent fordern vom metallurgischen Anlagenbau neueste Umwelttechniken und 17,9 Prozent erwarten allgemeine Modernisierungen. Die Herausforderungen für die Stahl-Zulieferindustrie wurden sehr homogen von den Befragten beurteilt. Niedrigpreis-Wettbewerber aus den Schwellenländern wurden von 28,2 Prozent als Problem der Zulieferindustrie bewertet. Weitere 25,6 Prozent sehen die Herausforderungen in der Verschiebung der globalen Produktionskapazitäten. Die hochqualitative Positionierung in der Wertschöpfungskette wurde von 23,1 Prozent und die Visibilität der Auftragslage von weiteren 20,5 Prozent der Teilnehmer als herausfordernd beurteilt.

Die erstmalig im Rahmen der Handelsblatt Jahrestagung „Stahlmarkt 2010“ durchgeführte TED-Umfrage wurde vom Auditorium begeistert aufgenommen. Die rund 250 Teilnehmer sind vorwiegend in der Vorstands- oder Geschäftsleitungsebene tätig und kommen aus den Branchen Stahlindustrie, Elektrotechnik, Maschinenbau und Automobilindustrie. Die 15. Handelsblatt Jahrestagung „Stahlmarkt 2011“ findet am 22. und 23. Februar 2011 in Düsseldorf statt.

Das Programm finden Sie im Internet unter:

<http://www.handelsblatt-stahlmarkt.de/?pr>

Weitere Informationen zum Programm

EUROFORUM – ein Geschäftsbereich der EUROFORUM Deutschland SE
Konzeption und Organisation für Handelsblatt Veranstaltungen

Dr. phil. Nadja Thomas

Senior-Pressereferentin

Prinzenallee 3

40549 Düsseldorf

Telefon.: +49 (0)2 11. 96 86-33 87

Fax: +49 (0)2 11. 96 86-43 87

E-Mail: nadja.thomas@euroforum.com

Handelsblatt und Wirtschaftswoche Veranstaltungen

EUROFORUM ist Exklusiv-Partner für Veranstaltungen des Handelsblatts sowie der WirtschaftsWoche. Gemeinsam werden Konzepte zu aktuellen und

richtungsweisenden Themen erarbeitet. Die Vermarktung und Durchführung der Veranstaltungen erfolgt durch EUROFORUM.

EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. EUROFORUM ist ein Geschäftsbereich der EUROFORUM Deutschland SE, einem führenden deutschen Konferenzzanbieter.

Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.