

Rohstoffpreise und Kreditklemme belasten Erholung auf den Stahlmärkten

Ergebnisse der 14. Handelsblatt Jahrestagung Stahlmarkt 2010
(3. und 4. März 2010, Düsseldorf)

Düsseldorf, März 2010. Nach Monaten des konjunkturellen Einbruchs ist die Stahlindustrie wieder im Aufwind. „Aber 2010 wird ein schweres Jahres, insbesondere durch die Entwicklungen auf den Rohstoffmärkten“, warnte der Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl, Hans Jürgen Kerkhoff, zum Auftakt der 14. Handelsblatt Jahrestagung „Stahlmarkt 2010“ Anfang März in Düsseldorf.

Seit Mitte letzten Jahres verzeichne die Stahlindustrie spürbare Verbesserungen. Die globale Rohstahlproduktion habe im vierten Quartal 2009 Vorjahresniveau erreicht. Im Januar 2010 sei sogar ein Zuwachs von knapp 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnet worden. Allerdings müssten hier Basiseffekte berücksichtigt werden. Weltweit seien im Januar 2010 1,33 Milliarden Tonnen Rohstahl erschmolzen worden, nur drei Prozent weniger als im Januar 2008. „Damit ist die Stahlindustrie weltweit schon fast wieder auf das Vorkrisenniveau von 1,346 Milliarden Tonnen zurückgekehrt“, stellte Kerkhoff gegenüber den rund 250 Teilnehmern fest. Vor allem die rasch wachsende Nachfrage in China und Indien treibe die globale Stahlproduktion an. Aber auch Europa sei schneller aus der Talsohle gekommen als erwartet. Bereits im vierten Quartal hätten die Auftragseingänge in Deutschland 50 Prozent über ihren Vorjahreswert gelegen. Zu Jahresbeginn sei der Bestelleingang von 3,2 Millionen Tonnen doppelt so hoch ausgefallen wie im März 2009, dem Tiefpunkt der Krise. Die Kapazitätsauslastungen würden in Folge der verbesserten Auftragsituation ebenfalls wieder normalisiert. Zurzeit sei nur noch ein deutscher Hochofen stillgelegt.

Stahlkonjunktur hat sich noch nicht normalisiert

Die Aufwärtsbewegung der letzten Monate zeige, dass die aktuelle Krise keine Strukturkrise der Stahlindustrie sei, betonte Kerkhoff. Die Folgen der Krise seien aber

noch nicht überwunden, da die Konjunktur weltweit weiter durch staatliche Konjunkturprogramme gestützt werde, mahnte er. Die stahlverarbeitende Branche in Deutschland befände sich weiterhin in einer schwierigen Situation. Neben der niedrigen Kapazitätsauslastung würden die Unternehmen durch das restriktive Geschäftsverhalten der Banken in ihren Finanzierungsverhalten eingeschränkt. Kerkhoff zitierte hier eine Umfrage des ifo-Institutes, nach der etwa 40 Prozent der befragten Stahlverarbeiter über einen eingeschränkten Kreditzugang klagen. „Die Stahlkonjunktur hat sich noch nicht normalisiert und lag in allen Regionen außer China und Indien noch deutlich unterhalb des Niveaus von Januar 2008“, sagte er.

„Die konjunkturelle Entwicklung ist weiterhin fragil, aber breiter“, betonte der Präsident. Die Talsohle sei durchschritten. Trotz weiterer Risiken gäbe es Anlass zu einem vorsichtigen Optimismus. Die Prognose der Wirtschaftsvereinigung über ein zehn bis fünfzehn prozentiges Wachstum auf 36 bis 38 Millionen Tonnen sei inzwischen nach unten gut abgesichert.

Benchmark-System für Rohstoffe unter Druck

Sorge bereite dagegen die Entwicklung auf den Rohstoffmärkten. Wegen der erneuten raschen Stahlnachfrage seien erhebliche Preissteigerungen zu befürchten, so Kerkhoff. Vor allem die hohe chinesische Nachfrage nach Basisrohstoffen treibe die Spotmarktpreise nach oben. Gegenüber dem Tiefpunkt im April 2009 von 64 US-Dollar pro Tonne habe sich der Spotmarktpreis für Eisenerz mehr als verdoppelt. Das aktuelle Preisniveau läge bei etwa 130 US-Dollar pro Tonne. Immer deutlicher werde die Diskrepanz zwischen Kontraktpreisen und aktuellen Spotpreisen. Die führenden Eisenerzproduzenten passten ihre Marktstrategien dieser Entwicklung an und entfernten sich vom bewährten Benchmark-Preissystem. Dies führe zu höheren Kostenbelastungen im Erzeinkauf und mache eine gesicherte Kostenkalkulation kaum noch möglich, so Kerkhoff. Ähnliche Entwicklungen seien bei Stahlschrott oder Kokskohle zu beobachten. „Die Rohstoffmärkte sind in einem strukturellen Umbruch und geraten ins Interesse von Spekulanten und Hedge-Fonds. Damit werden die Risiken größer und koppeln sich von

den Stahlmärkten ab“, betonte er. Die Abkopplung der Rohstoffpreise von den wirtschaftlichen Fundamentaldaten führe zu Milliardenbelastungen und könnten von der Stahlindustrie nicht getragen werden.

Stählerner Umweltschutz

Ein weiteres Kostenrisiko hätte die deutsche und europäische Stahlindustrie durch den Emissionshandel zu tragen. Die politischen Rahmenbedingungen müssten richtig gesetzt werden und dürften nicht weiter die internationale Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Kerkhoff forderte zumutbare Regelungen für technisch nicht zu verhindernde Emissionen und erinnerte an die Belastungen der Stahlindustrie durch die Einpreisung der CO₂-Emission beim Stromverbrauch. Die Stahlindustrie könnte ihren Anteil zum Umweltschutz nur leisten, wenn sie politisch gestärkt würde. Die deutschen Anlagen erfüllten bereits hohe Umweltauflagen. Rund 242 Millionen Tonnen CO₂ könnten chinesische Anlagen einsparen, wenn sie den deutschen Standard erfüllen würden, dies sei mehr als die Jahresemission von ganz Deutschland, so Kerkhoff.

Mit Blick auf eine Studie einer Unternehmensberatung zusammen mit verschiedenen Organisationen der Stahlindustrie forderte der Präsident der Wirtschaftsvereinigung einen ganzheitlichen Blick der Politik auf stahlproduzierende und -verarbeitende Industrie. Die Stahlindustrie hätte nicht nur ihre Produktion umweltverträglicher gemacht, sondern könne auch mit ihren Produkten einen großen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Die Studie habe gezeigt, dass die CO₂-Einsparpotenziale durch den Einsatz von modernen Stahlanwendungen um ein Vielfaches höher seien als die anfallenden Emissionen in ihrer Produktion. Als Beispiel verwies Kerkhoff auf neue stählerne Kraftwerkstechniken oder Windkraftanlagen.

Rohstoffinduzierte Preise

Die Sorge um zunehmend rohstoffinduzierte Stahlpreisanhebungen teilten der Vorsitzende des Vorstandes Klöckner & Co. SE, Gisbert Rühl und der Executiv Vice

President von ArcelorMittal S.A., Robrecht Himpe. Aus Sicht der Stahldistribution prognostizierte Rühl Preissteigerungen bei Eisenerz von bis zu 80 Prozent. Daraus ergäben sich Rohstahl-Preise von 120 US-Dollar pro Tonne. Die teureren Rohstoffe könnten die Preise für Warmbreitband auf 500 bis 550 Dollar je Tonne erhöhen. „Wir stellen uns auf die Preise ein“, sagte Rühl und verwies auf die Dominanz der Eisenerzproduzenten. Die Rohstoffpreise seien nicht nachfrage-, sondern angebotsgetrieben. Wegen der schwer zu prognostizierenden Nachfrageentwicklung könne man zurzeit die Preisfrage nur schwer abschätzen, so Rühl. Preissteigerungen um 70 Prozent bei Rohstoffen prognostizierte auch Himpe. „Wir haben bereits Spotpreise bei Eisenerz und Kokskohle wie in 2008“, sagte er. Neben den Preissteigerungen habe man zunehmend mit der Rohstoff-Qualität zu kämpfen, die die Produktionskosten weiter steigern. Da das Benchmark-System durch die steigende Bedeutung des Spotmarktes unter Druck stehe, müssten offene Gespräche mit den Kunden geführt werden.

Für die Mengen Realnachfrage sieht Rühl weiterhin nur wenige Impulse, allerdings würden zurzeit die Lager wieder aufgefüllt. Auch die Stahldistribution ginge von einem zehnprozentigen Wachstum in 2010 aus. Da China kein Lowcost-Produzent mehr sei und die Eisenerzabhängigkeit auch die chinesischen Produktionskosten erhöhten, befürchtet Rühl keinen weiteren Preisdruck durch chinesischen Stahl. China werde weiter die Preisentwicklung beeinflussen, insgesamt würden sich die Preise aber international anpassen. Nach Einschätzung von Himpe wird der chinesische Einfluss weiter groß bleiben, da die Chinesen sehr aktiv auf den Spotmärkten sein. „Wir haben eine Welt der zwei Geschwindigkeiten. Während in China schon wieder ein sehr hohes Produktionsniveau erreicht ist, liegen die anderen Länder noch weit zurück“, so der ArcelorMittal-Manager.

Strategien in schwierigen Zeiten

Besonders in der Stahldistribution müsse man seine Kosten überblicken, um Krisenzeiten zu überstehen, betonte Rühl. Neben den Fixkosten seien das Forderungs- und Verbindlichkeits-Managing sowie die Lagerhaltung entscheidend. Bei der Finanzierung

hätten kapitalmarktnotierte Unternehmen in schwierigen Zeiten Vorteile, da unterschiedliche Finanzierungsinstrumente zur Verfügung stünden. Sein Unternehmen habe direkt nach der Eskalation der Finanzkrise seine Personalkosten und die Kapazitäten gesenkt. Neben der Absenkung von variablen Kosten habe man sich von 1500 Mitarbeitern trennen müssen. Nachdem der Umsatz 2009 teilweise um bis zu 50 Prozent eingebrochen sei, habe sich die Situation wieder normalisiert und die Lagebestände abgebaut. Um der Verschuldungsfalle zu entgehen, habe Klöckner sehr schnell seine Bestände abgebaut und mit den Banken neue Konditionen verhandelt. Bereits seit Mitte 2009 habe Klöckner durch die schnelle Umsetzung seines Krisenprogramms wieder auf Wachstum umstellen können. „Die Krise ist noch nicht ausgestanden“, betonte Rühl. Sein Unternehmen wolle die Krise nutzen, um seine Marktanteile auszubauen. Er sei optimistisch, für 2010 durch eine konservative Finanzierung und eine aggressive Akquisition das zehnpromtente Wachstumsziel zu erreichen.

Volumenflexibilität

Die Krise habe in der Stahlproduktion von ArcelorMittal zu einer grundsätzlichen Änderung in den Produktionsabläufen geführt, stellte Himpe mit Blick auf das Krisenmanagement seines Unternehmens fest. ArcelorMittal habe das Produktionsvolumen der Krise angepasst und die Arbeitsprozesse flexibilisiert. Es seien neue Methoden entwickelt worden, Hochhöfen gesichert stillzulegen und dem Bedarf entsprechend wieder anzufahren. So seien die Fixkosten gesenkt und eines der größten Probleme in der Stahlproduktion bewältigt worden. Von den rund 25 europäischen Hochöfen von ArcelorMittal hätten zeitweise nur noch elf Hochöfen gearbeitet und die Kapazitäten seien um 50 Prozent herabgesetzt worden. Zurzeit seien wieder 17 Hochöfen in Betrieb und die Volumenflexibilität habe sich verbessert, so dass weniger Überkapazitäten entstünden. Das Cash-Flow-Management bleibe in der Produktion weiter ein großes Thema. „Wir werden nach der Krise neue Realitäten haben, aber ich bin sicher, dass wir gestärkt und mit neuen Modellen in die neue Periode gehen werden“, schloss Himpe.

Rohstoffpreise treiben Nachhaltigkeitsstrategien voran

Einen optimistischen Ausblick auf die internationalen Stahlmärkte gab auch Pierre Mangers, Director Europe Industrial Products Metals bei PricewaterhouseCoopers Luxemburg. Das robuste Wirtschaftswachstum in China hole die Stahlindustrie im laufenden Jahr aus der Krise, so der Stahlexperte. Nach den Prognosen der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC werde die weltweite Rohstahlerzeugung 2010 von 1,22 Milliarden Tonnen im Jahr 2009 auf 1,35 Milliarden Tonnen ansteigen und so das Niveau von 2007 wieder erreicht. Auf Chinas Hüttenwerke dürften im Jahr 2010 annähernd 45 Prozent der weltweiten Rohstahlproduktion entfallen. Mit dem Anstieg der chinesischen Produktion falle aber der Anteil der Triadenregion an der weltweiten Stahlerzeugung von 37 Prozent auf 30 Prozent, so Mangers. „Die Stahlnachfrage in China und anderen Schwellenländern wird infolge der massiven Infrastrukturentwicklung stärker zunehmen als in den etablierten Industriestaaten“, sagte er. Wegen der steigenden Rohstoffkosten sei es besonders in Nordamerika und Europa entscheidend, nicht über Mengen- oder Kapazitätswachse nachzudenken, sondern bei der Stahlproduktion weniger Energie und Rohstoffe pro Tonne einzusetzen und damit umweltverträglicher und kostengünstiger zu werden, erläuterte Mangers. Dies gelte verstärkt vor dem Hintergrund der zunehmenden Konzentration auf Seiten der Rohstofflieferanten. Immerhin entfielen auf Eisenerz, Kohle und andere Grundstoffe rund 70 Prozent der Erzeugungskosten. Der Marktmacht der Rohstofflieferanten müsse eine Nachhaltigkeitsstrategie entgegen gesetzt werden. „Die Umstellung auf umweltfreundliche Produktionstechnologien trägt unmittelbar zur Kostensenkung bei und ist daher der nahe liegende Einstieg in eine nachhaltige Unternehmensstrategie“, so Mangers. Bislang allerdings zeige die Stahlindustrie beim Thema Nachhaltigkeit noch ein sehr heterogenes Bild. Von den zwanzig führenden Unternehmen der Branche hätten bislang nur fünf eine stringente Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt.

Stahlpreisprognosen bleiben schwierig

Den Einfluss Chinas auf die globalen Stahlmärkte und besonders auf die Rohstoffpreise betonte auch Peter M. Fish von MEPS International LTD. In China würden weiterhin große Investitionen in Großanlagen getätigt, so dass es mittelfristig zu einem Überangebot kommen und die Banken ihre Investitionen abziehen könnten. Bis in den Herbst prognostizierte Fish trotz der noch schwierigen Wirtschaftslage steigende Preis für alle Stahlprodukte. Getrieben werde dies insbesondere durch die Rohstoffe. Neben Eisenerz und Kohle würden auch weitere Rohstoffe wie Nickel und Chrom oder auch Stahlschrott teurer werden. Eine Preisdämpfung für Stahl erwartet Fish gegen Ende des Jahres, wenn Überkapazitäten aufgebaut sein sollten. Allerdings könnten die Werke in der Zwischenzeit flexibler auf die Nachfragesituation reagieren.

Energie- und Rohstoffpreise belasten deutsche Stahlindustrie doppelt

Unter der Leitung des ehemaligen Präsidenten der Wirtschaftsvereinigung Stahl, Prof. Dr.-Ing. Dieter Ameling, diskutierten Vertreter der Stahl-, Rohstoff- und Energieindustrie über Energieeffizienz, die Entwicklung der Preise und den CO₂-Emissionshandel.

Der Vorsitzende der Geschäftsführung des Stahlverarbeiters C.D. Wälzholz KG, Dr. Hans-Toni Junius, stellte zunächst fest, dass die Rekordgewinne der Rohstoffhändler und Stahlproduzenten 2008 nicht zu den Möglichkeiten der Stahlverarbeiter gepasst habe. Bei allem Verständnis für die rohstoffinduzierten Stahlpreissteigerungen sei das Vertrauen zwischen Erzeugern und Abnehmern stark gestört worden. Die Preissteigerungen könnten von den Verarbeitern nicht weitergegeben werden. Mit Sorge nehme er die auf der Tagung angekündigten Preiserhöhungen zu Kenntnis. Er warnte davor, dass die Preiserhöhungen zu einem Abwürgen der sich leicht erholenden Konjunktur führen könnten.

Verfügbarkeit und Qualität

Als Vertreter der Rohstoffindustrie kritisierte Dr. Johannes Sittard, CEO der Eurasian Natural Resources Corporation Plc., die deutsche Industriepolitik. Während die Chinesen

ihren Einfluss auf afrikanische Rohstoffe sehr aktiv ausbauen würden, stünden in westlichen Ländern politische Gründe gegen eine Zusammenarbeit mit diesen Ländern. Politisch könne aber ein Ausverkauf der Rohstoff-Quellen an die Chinesen nicht gewollt sein. Grundsätzlich sei auf der Welt genug Eisenerz vorhanden. Bei einer starken Nachfrage käme es aber zu Knappheiten, da immer noch Investitionen in weitere Explorationen fehlten. „Wenn Sie bereit sind, in politisch instabile Gegenden zu investieren, ist das Problem zu lösen“, stellte Sittard fest. Gute Kokskohle sei dagegen knapp. Das Qualitätsproblem und die Auswirkungen auf die Prozesse betonte auch der Vorsitzende des Vorstandes von ArcelorMittal Bremen GmbH, Dr. Dietmar Ringel. Schlechtere Qualitäten führten zu erheblichen Veränderungen in der Effizienz der Anlagen und verteuerten die Prozesse. Die Preise und Qualitäten von Erz und Kohle beklagte auch Hans-Joachim Welsch, Geschäftsführer ROGESA Roheisengesellschaft Saar mbh. Besonders in Europa seien gute Qualitäten nur eingeschränkt verfügbar. Nach den drastischen Einbrüchen 2009 hoffe er 2010 auf einen kleinen Stahlboom wegen der leeren Lager. Die sich abzeichnende Ablösung des Benchmarking-Systems stelle die Industrie aber vor ganz neue Kalkulationsprobleme. Die Preise würden volatiler und die Kalkulationszeiträume kleiner.

Sittard entgegnete auf die Kritik an dem sich neu etablierenden Spotmarktsystem, dass die Stahlhersteller für die Ablösung des Benchmark-Systems selbst verantwortlich seien. Vor allem die chinesischen Hersteller wollten das alte System ablösen. Er erinnerte auch daran, dass bei niedrigen Spotmarktpreisen alle Stahlhersteller Börsenpreise präferiert hätten. Das Eisenerzproblem sei darüber hinaus ein europäisches Phänomen, da die europäischen Hersteller ihre Minen verkauft hätten und Chinesen noch über eigene Vorkommen verfügten.

Industrie braucht wettbewerbsfähige Energiepreise

„In Europa haben wir die höchsten Energiepreise. In Deutschland sind sie noch um ein Vielfaches höher“, stellte Dr.-Ing. Dr.-Ing. E.h. Volker Schwich, Vorsitzender des Verbandes der Industriellen Energie- und Kraftwerkswirtschaft (VIK) mit Blick auf die

hohen Strom- und Gaspreise fest. So lobenswert die klima- und energiepolitischen Regelungen in Deutschland seien, sie führten nicht zwangsläufig zu ökologischen Vorteilen. Als Beispiel nannte Schwich die Ausgrenzung ökologisch sinnvoller KWK-Anlagen in der Industrie durch das EEG. „Windparks bekommen hier Subventionen, die die KWK-Anlagen der Stahlschrottwerke nicht bekommen“, so Schwich. Auch Dr. Stefan Vogg, Mitglied des Vorstandes der E.ON Ruhrgas AG, beklagte die unausgeglichene Förderung der erneuerbaren Energien. Diese Entwicklung sei politisch getrieben und vernachlässige auch aus Sicht der Energiewirtschaft die Interessen der energieintensiven Industrien. Die Energiewirtschaft könne im Ausland günstiger Strom produzieren als in Deutschland. Allerdings müsse auch der Transport bezahlt werden. Die hohen Kosten und Ungleichgewichte beim Stromtransport unterstrich auch Schwich. Vogg gab zu bedenken, dass Länder wie Polen oder Tschechien gar kein Interesse daran hätten, ihren Strom nach Deutschland zu verkaufen, um die eigenen Strompreise nicht unter Druck zu setzen. Der Hoffnung der Industrie, dass durch den Verkauf der Übertragungsnetze aus der Hand der vier großen deutschen Energieversorger die Strompreise sinken werden, erteilte der E.ON-Vorstand eine Absage.

Effizienz ist keine Frage des Wollens mehr

Angesichts der zunehmenden Bedeutung der Rohstoff- und Ressourceneffizienz erinnerte Dr. Axel Schweitzer, Vorsitzender des Vorstandes Intersoh SE, an die Endlichkeit aller Rohstoffe und plädierte für eine höhere Effizienz. Die Rückführung von Schrott könne in Asien noch nicht genutzt werden, da der Entwicklungsstand dieser Länder erst in zehn bis zwanzig Jahren nennenswerte Schrottmengen erlaube. Mittel- und langfristig könnte Schrott zwar Teil der Problemlösung sein, aber die Verfügbarkeit werde regional noch sehr unterschiedlich bleiben.

Ringel und Junius verwiesen auf die bereits erreichten großen Effizienzsteigerungen und beklagten die Effizienzverluste durch schlechtere Kokskohle. „Für eine ressourcenschonende Produktion können wir keine Kompromisse bei den Rohstoffen eingehen“, betonte Junius. Als besonders energie- und emissionseffizient habe sich die

Blitzvergütung erwiesen, so Ringel weiter. Weitere Potenziale räumte er beim Recycling und beim Energieeinsatz ein. „Es ist keine Frage des Wollens, sondern wir haben langfristig keine Alternativen zu Energie- und Rohstoffeffizienz“, betonte dagegen Schweitzer. Deutschland sei Vorreiter und im internationalen Wettbewerb müsse die technologische Führerschaft weiter ausgebaut werden. Langfristig würden sich die Wettbewerbsnachteile durch die strengen deutschen und europäischen Auflagen als Vorteile erweisen.

Liquidität in schwierigen Zeiten.

Jörg Grzella, Geschäftsführer Finanzen und Controlling bei der Salzgitter Flachstahl GmbH, betonte die Bedeutung einer ausreichenden Liquidität in schwierigen Zeiten. Auch wenn das abgelaufene Geschäftsjahr unrettbar sei, habe man auch in den letzten Monaten den Fokus auf ein rentables und wirtschaftliches Handeln gerichtet. Die Umsetzung einer konsequenten Cash-Steuerung ohne Zeitverzögerungen, eine zentrale Verantwortung bei gleichzeitiger Eigenverantwortung der Gesellschaften und Transparenz hätten sich auch in der Krise bewährt. Salzgitter habe bei den Sachkosten eingespart und das Working-Capital sukzessive gesenkt. Neben Kosteneinsparungen habe sich Salzgitter auf die Erweiterung des Produktprogramms konzentriert und an Investitionsprojekten festgehalten, betonte Grzella. Die nachhaltige Geschäftspolitik und Finanzierungsstrategie aus dem Dreisprung von Pensionsfond, Wandelleihe und Kreditlinie habe sich in der Krise bewährt.

Weder Spot- noch Langfristverträge sind die Lösung

„In diesem Jahr wird es zu einer Neujustierung der Branche kommen“, stellte Dr. jur. Clemens Stewing, Mitglied der Geschäftsführung der Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH, mit Blick auf die Veränderungen bei den Lieferverträgen fest. Schon in der Vergangenheit habe man Kosten nur schätzen können. Die Volatilität der Rohstoffpreise habe das Problem der Kostenkalkulation weiter verschärft. Der angestrebte Wechsel zweier Rohstofflieferanten zu Spotmarktpreisen führe dazu, dass immer stärker

spekulative Interessen das industrielle Geschäft beeinflussten, sagte er. Weder Spot- noch Langfristverträge seien eine Lösung, um das weiterhin zyklische Geschäft absichern zu können. Es gelte Kompromisse zu finden, um einen unternehmerischen Umgang mit Risiken und eine Abstimmung zwischen Rohstoff- und Kundenverträgen zu ermöglichen, so Stewing weiter. Die Treffgenauigkeit von Prognosen auf der Kosten- und Erlösseite bleibe schwierig, da die Komplexität durch die Globalisierung weiter zunähme. Sicherungsinstrumente würden immer wichtiger. Stewing betonte aber, dass Risikominderungen nicht gleichzusetzen seien mit Ertragsmaximierungen.

Die unterschiedlichen Sicherungsmöglichkeiten würden weiterhin Kalkulationsrisiken bergen. Ohne Sicherungen läge das Risiko bei Lieferanten, durch das Hedging werde das Kostenrisiko aus dem Realgeschäft eliminiert, aber nicht aufgelöst. Bei Preisanhängern oder Preisanpassungs- und Öffnungsklauseln wechsele das Kostenrisiko zwischen beiden Seiten. Eine Sicherung für alle Beteiligten ermögliche bei klaren Regeln und möglichst festgelegten Indizes die Fristenkongruenz. Aber auch die Fristenkongruenz sei kein Allheilmittel. Sie ersetze genauso wenig wie alle anderen Sicherungsinstrumente ein maßvolles unternehmerisches Handeln, sagte er.

Mittelstand leidet unter der Kreditklemme

Die Herausforderungen für die stark mittelständisch geprägte Stahl- und Metallverarbeitung durch die verschärften Bedingungen bei der Unternehmensfinanzierung betonte RA Dr. Andreas Möhlenkamp, Hauptgeschäftsführer WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung. Die angekündigten Preiserhöhungen bei den Stahlherstellern würden bei den Verarbeitern auf eine kreditschwache Situation treffen. Die hohen Eigenkapitalanforderungen der Banken in Folge der Finanzkrise erschwerten den Verarbeitern bereits den Zugang zu Krediten, so dass weitere Preissteigerungen für viele Unternehmen existenziell würden. In der Metallverarbeitung befürchteten viele Unternehmen, notwendige Investitionen nicht mehr tätigen zu können und so an der langsamen Erholung der Branche nicht mehr teilhaben zu können.

Stahlhandel übernimmt Finanzaufgaben

Die Herausforderungen für den Stahlhandel sowie die Anforderungen an Kunden und Lieferanten der Stahlindustrie standen im Fokus des zweiten Tages der Handelsblatt Jahrestagung „Stahlmarkt 2010“.

Ralph Oppenheimer, Executiv Chairman von Stemcor Holdings Limited verwies auf die Rolle von Stahlhändlern bei der Finanzierung von Stahlhandelsgeschäften. In Zeiten einer restriktiven Kreditvergabe käme der Finanzierung eine wichtige Rolle im Stahlhandel zu, betonte er. Der Stahlhandel trage auch zur Finanzierung von Projekten in politisch instabilen Gebieten bei. Als Stahlhändler könne Stemcor durch die Finanzierung von Projekten Kunden und Lieferanten helfen, ein eigenes Geschäft aufzubauen. Stemcor selbst denke für sein eigenes Geschäft über Akquisitionen nach, um größere Lager halten und damit besser auf Nachfragen reagieren zu können.

Auf die zunehmende Komplexität bei der Preisgestaltung im Stahlhandel verwies Nasser Alaghand, CEO von Bali Steel. Er erinnerte daran, dass nur etwa 20 Prozent des Weltstahls gehandelt würden. Die Internationalisierung mache die Preisfindung dabei nicht leichter. Als Händler könne man die Preise indizieren, hedgen oder an den Börsenpreisen orientieren. Wegen der Komplexität der Preisgestaltung und der Übernahme von Währungs- und Logistikkrisiken sowie der schwierigen Bedarfs- und Angebotsprognosen fungierten Stahlhändler immer mehr als Risikopuffer.

Kunden brauchen kalkulierbare Stahlpreise

Die Automobilindustrie ist weiterhin einer der wichtigsten Kunden für die Stahlindustrie. Das Beschaffungsvolumen von 220.000 Tonnen des Automobilzulieferers Kirchhoff Automotive veranschaulicht für dessen Geschäftsführenden Gesellschafter, J. Wolfgang Kirchhoff (Kirchhoff Automotive GmbH), die große Bedeutung, die vor allem hochfeste Stähle für den Automobilbau weiter haben. Die Volatilität der Stahlpreise beurteilte

Kirchoff sehr kritisch, da die Zuliefererindustrie berechenbare Preise bräuchten, um im Wettbewerb bestehen zu können.

Automobilbau setzt weiter auf Stahl

Als Vertreter eines OEM bekräftigte Hinrich J. Wuebcken (BMW Group) die Bedeutung von hochspezialisierten Stählen und Güten im Automobilbau. Weltweit umfassten Stahlanwendungen einen Anteil von etwa 10 bis 15 Prozent am deutschen Stahlmarkt. Das Einkaufsvolumen der BMW Group bezifferte Wuebcken auf rund 34 Milliarden Euro, davon entfielen allein 26 Milliarden auf Produktionsmaterialien. Stahl stelle in Wert und Menge mit 42 Prozent den wichtigsten Konstruktionswerkstoff bei BMW dar. Wuebcken räumte ein, dass Stahl durch andere Werkstoffe wie Kunststoff etwas verdrängt worden sei, lobte aber die Innovationskraft der Stahlindustrie, der es immer wieder gelingen würde, durch neue Produkte eine neue Renaissance im Autobau zu erleben.

Mit rund 70 Prozent stellten Stahlbleche den Schwerpunkt des Stahlbedarfs dar, so der Bereichsleiter Indirekter Einkauf bei BMW, weiter. Insgesamt würden 1,3 Millionen Tonnen Stahlblech pro Jahr benötigt, von denen rund eine Million Tonnen direkt für die BMW-eigenen Presswerke genutzt würden. „Stahl wird bei BMW weiter eine große Bedeutung haben und wir investieren weiter in unsere Presswerke“, so Wuebcken. Die Umformtechnik werde eine Kerneigenleistung bei BMW bleiben.

Um den Stahlbedarf über die gesamte Prozesskette kontrollieren und managen zu können, habe BMW seinen Einkauf zentralisiert. Der zentrale Einkauf ermögliche aber auch ein verbessertes Risikomanagement angesichts der Volatilität der Preise. Da man zur Kostenkalkulation auf Planbarkeit angewiesen sei und die Volatilität deutlich zunehmen werde, gewinne das Hedgen eine immer größere Bedeutung. Angesichts der Preisentwicklungen optimiere BMW seine Vertragsstrategien und Finanzinstrumente sowie das Bestandsmanagement. Darüber hinaus würden die Prozesse optimiert. Als Beispiel nannte der BMW-Manager die Investition in eine Recycling-Anlage, die es

ermögliche, den anfallenden Verschnitt von fast 50 Prozent dem Herstellungsprozess wieder zuzuführen.

Flugzeuge aus Stahl sind Geschichte

Die immer kleiner werdende Bedeutung von Stahlprodukten im Flugzeugbau beschrieb Tilmann Steinhagen von Airbus SAS Toulouse. Effizienz, Gewicht und Lebensdauer seien die Schlüssel im Flugzeugbau und darum spiele die Materialauswahl eine große Rolle. Die langen Zyklen und der direkte Einfluss der Materialien auf das gesamte Design und die Flugeigenschaften machten den Materialeinkauf zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor. Stahl werde dabei immer stärker verdrängt. Zunächst habe Aluminium große Stahlkomponenten ersetzt, in der kommenden Generation werde Aluminium aber bereits von Glasfasern ersetzt. Die noch bestehenden Stahlteile in einem Flugzeug in Konkurrenz zu Titan. Sehr hoch spezialisierte Stähle würden zwar auch in Zukunft eine Rolle im Flugzeugbau spielen, allerdings werde der Anteil am Gesamtflugzeug immer kleiner werden.

Boomjahre sollten nicht die Meßlatte sein

Die Auswirkungen der Krise auf Walzstahlhersteller betonte Hartwig Kockläuner von der Georgsmarienhütte Holding GmbH. Besonders das erste Quartal 2009 sei dramatisch gewesen, sagte er. „Wir haben mit 30 Prozent gerechnet, es kam ein Minus zwischen 80 und 90 Prozent bezogen auf die ganze Unternehmensgruppe“, so Kockläuner. Als Spezialanbieter bestehe eine große Abhängigkeit von anderen Branchen, bei der Georgsmarienhütte seien das vor allen die Automobil- und Energiewirtschaft. Nach der Rekordproduktion in 2008 von 757.000 Tonnen habe man in 2009 eine Rekordminderproduktion von 451.000 Tonnen Walzstahl erleben müssen. Die Talsohle sei zwar durchschritten, aber die erwarteten Preiserhöhungen für Rohstahl von 10 bis 15 Prozent würden sich auch beim Walzstahl widerspiegeln.

Georgsmarienhütte gehe mit sehr vorsichtigen Erwartungen in das Jahr 2010, da die Absatzentwicklung trotz der langsamen Erholung in den Exportmärkten in der Automobilindustrie noch ungewiss sei. Als Stahlverarbeiter prognostiziere man nur ein Wachstum von 1,5 Prozent in alle Bereichen. Man hoffe bereits im nächsten Jahr wieder auf dem Niveau von 2005 zu sein. „Das ist eine Ausgangslage, denn 2008 als Boomjahr sollte nicht die Meßlatte sein“, so Kockläuner. Um mehr Wachstum generieren zu können, werde Georgsmarienhütte auch sein internationales Geschäft ausbauen, denn auf lange Sicht müsse man dort produzieren, wo der Kunde ist.

Modernisierungsbedarf gegenüber BRIC-Staaten steigt

Die Perspektiven der Zulieferer und Anlagenbauer der Stahlindustrie stellten der Vorstandsvorsitzende der SMS Siemag AG, Dr. Kay Mayland und der CEO der RHI AG, Thomas Fahnmann vor. Wegen der langen Projektierung neuer Anlagen seien die Auftragsbücher des Anlagenbauer SMS Siemag zurzeit noch gut gefüllt. Die Krise zeige sich aber im Investitionsverhalten der Kunden und eine kurzfristige Erholung sei nicht abzusehen. Mittelfristig sei SMS Siemag optimistisch, da viele Anlagen in Europa und den USA einen deutlichen Modernisierungsbedarf zeigten. Die meisten Investitionen in neue Anlagen seien in den letzten Jahren in den BRIC-Staaten zu verzeichnen gewesen. In China seien die Anlagen durchschnittlich sieben Jahre alt, betonte Mayland. Wenn Europa und USA nicht hinter den Anlagen in China und Indien zurückfallen wollten, müssten die Anlagen in der Triade erneuert werden. Schwerpunkt bei der Modernisierung seien Umwelttechnologien, Energieeffizienz und die Optimierung der Flexibilität. Mayland betonte das Potenzial moderner Anlagenkonzepte den Breakeven-Point zu senken. SMS Siemag konzentriere sich besonders auf die Energie- und Umwelttechnik und setze auf Energieeffizienz, Wasser- und Luftreinhaltung sowie auf Recycling-Konzepte. Innovative Konzepte könnten nur gemeinsam mit den Kunden entwickelt werden und gerade in der Krise bedürfe es Pioniere, die mutig genug seien, einen Paradigmenwechsel zu wagen. Am Beispiel der Rückgewinnung von Abgaswärme an Hochöfen und der hydrothermalen Säureregeneration verdeutlichte Mayland, wie sich Investitionen in Energieeffizienz und Umwelttechniken betriebswirtschaftlich rechnen.

Ohne Rohstoffe keine Industrie

Die Herausforderungen der Feuerfest-Industrie, die Stahlindustrie mit Spezialmaterialien zu beliefern, zeigte Thomas Fahnenmann von der RHI AG auf. Trotz der Krise habe der Produzent von feuerfesten Materialien seine Marktanteile ausbauen können. Als einer der wenigen Anbieter für die gesamte feuerfeste Produktpalette habe sich RHI gut am Markt durchsetzen können. Darüber hinaus habe RHI davon profitiert, dass einige Unternehmen feuerfeste Leistungen ausgelagert hätten. Da über 50 Prozent der RHI-Kunden in Europa und den USA ansässig seien, habe aber auch sein Unternehmen mit der Krise zu kämpfen, sagte er. Nach dem schwierigen ersten Halbjahr 2009 schaue die Feuerfest-Industrie allerdings wieder optimistischer in die Zukunft.

Feuerfeste Produkte spielten zwar quantitativ eine untergeordnete Rolle in der Stahlproduktion, dennoch seien sie physikalisch und qualitativ ein wichtiger Baustein. Ähnlich wie bei den Basisrohstoffen Kokskohle und Eisenerz habe die Feuerfest-Industrie große Rohstoffprobleme insbesondere im asiatischen Raum zu meistern. Als Beispiel nannte Fahnenmann den wichtigsten Rohstoff für feuerfeste Produkte Magnesit. Die Verfügbarkeit sei zwar gut, allerdings fänden sich 80 Prozent der Vorkommen in China und Nordkorea. Wegen des nordkoreanischen Entwicklungsstandes seien diese Vorkommen erst langfristig zu gewinnen. In China habe man mit Exportschranken zu kämpfen. Die Exportlimits und Ausfuhrpreise machten 40 bis 60 Prozent der Preise aus. Die Qualität der chinesischen Produkte ließe auch zu wünschen übrig, so dass die Feuerfest-Industrie in einer schwierigen Abhängigkeit zu China stehe. „In der Krise hat sich die Rückwärtsintegration bewährt“, so Fahnenmann weiter. Man habe sich um eigene Schürfrechte in China und Europa bemüht und bewusst in China investiert, um Europa versorgen zu können. Die chinesischen Gesetze zwängen ausländische Unternehmen in China zu investieren, um Produktionen in China zu halten. Dennoch würden weiterhin 50 Prozent der von RHI angebotenen Materialien in Europa produziert und etwa 25 Prozent in China. Trotz einer mangelnden europäischen Rohstoffpolitik ziele sein Unternehmen

auf eine Integration von 80 Prozent. „Ohne Rohstoffe wird es keine Industrie mehr geben“, mahnte er zum Abschluss der Jahrestagung.

Die 15. Handelsblatt Jahrestagung „Stahlmarkt 2011“ findet am 22. und 23. Februar 2011 in Düsseldorf statt.

Fotos zum Download finden Sie im Internet unter:

<http://www.konferenz.de/fotos-stahl2010>

Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter:

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

Kontakt:

Dr. phil. Nadja Thomas

Senior-Pressereferentin

EUROFORUM Deutschland SE

Konzeption und Organisation für Handelsblatt Veranstaltungen

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