

Härtere Zeiten für kleine Stahlkocher

Die Konjunktur kühlt ab, die Erzeuger üben Optimismus

Von Sascha Rentzing

Umsatz: mehr als verdoppelt, Gewinn vor Zinsen und Steuern: fast verneunfacht - und das alles innerhalb der letzten fünf Jahre. Das Unternehmen mit dieser Erfolgsgeschichte stammt nicht aus Asien, sondern aus dem Saarland. "Wir sind mittlerweile eine Nummer auf dem Markt", sagt Paul Belche, Chef der Dillinger Hütte GTS. Weil Dillinger-Stahl rund um den Globus stark gefragt sei, produziere die Hütte fast am Anschlag. Experten warnen jedoch davor, dass sich die Konjunktur abschwächen und die Stahlnachfrage sinken könnte. "Die Prognosen für 2009 sind eher pessimistisch", sagt Hermann Reith, Analyst der BHF-Bank. Gleichzeitig werden Energie und Rohstoffe teurer.

Besonders für kleinere Hersteller birgt die angespannte Rohstofflage Gefahren. Bislang gilt das sogenannte Contract Base Model: Auf "Stahlgipfeln" handeln die Bergbaukonzerne mit den Stahlgrößen Eisenerzpreise aus, die für einen gewissen Zeitraum für die gesamte Branche gelten. Minengiganten wie BHP Billiton und Rio Tinto wollen dieses Preismodell nun jedoch kippen und mit ihren Kunden individuell verhandeln. Kleinere Abnehmer mit geringerer Preismacht könnten dadurch benachteiligt werden.

Die durch mittelständische Unternehmen geprägte deutsche Stahlbranche sieht sich jedoch gut aufgestellt und rechnet weiter mit starken Auftragseingängen insbesondere aus dem Maschinen- und Anlagenbau und der Energiewirtschaft. "Trotz der gesamtwirtschaftlichen Eintrübungen bleiben die Perspektiven für den Stahlmarkt auch für das zweite Halbjahr günstig", sagt Hans Jürgen Kerkhoff, Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl.

Durchaus noch Wachstumschancen

Die Saarländer wollen ihre Umsätze sogar deutlich erhöhen: "2008 wird sich sicher einreihen in die Serie der sehr guten Jahre", sagt Belche. Schlüssel zum Erfolg sei die Spezialisierung auf ein Produkt: "Wir fertigen nur Grobbleche, die aber mit besonders hoher Qualität." Mit guten Absätzen rechnet Belche auch, da sein Unternehmen vor allem die boomende Energiebranche beliefe. Knapp zwei Drittel der Jahresproduktion würden in Kraftwerken, Offshore-Plattformen und Windturbinen verbaut.

Auch das Stahlwerk Thüringen, mit einer Jahresproduktion von einer Million Tonnen einer der kleinsten Erzeuger in Deutschland, setzt auf Spezialisierung. Das Werk stellt aus einfachem Schrott Profilstahl vornehmlich für den deutschen Bau- und Maschinenbau her. "Wir wollen Kostenführer werden", sagt Sprecher Michael Hirsch.

Experten sehen für kleinere Spezialstahlerzeuger auch in schlechterem Wirtschaftsklima durchaus Wachstumschancen. "Sie können ihre Kosten besser kontrollieren und sich schnell dem Markt anpassen", sagt Küng. Schwierig werde es dagegen für diversifizierte Unternehmen mit breitem Portfolio und mehreren Geschäftsbereichen. "Wer meint, auch künftig noch auf allen Hochzeiten tanzen zu können, könnte viel verlieren."

Sascha Rentzing