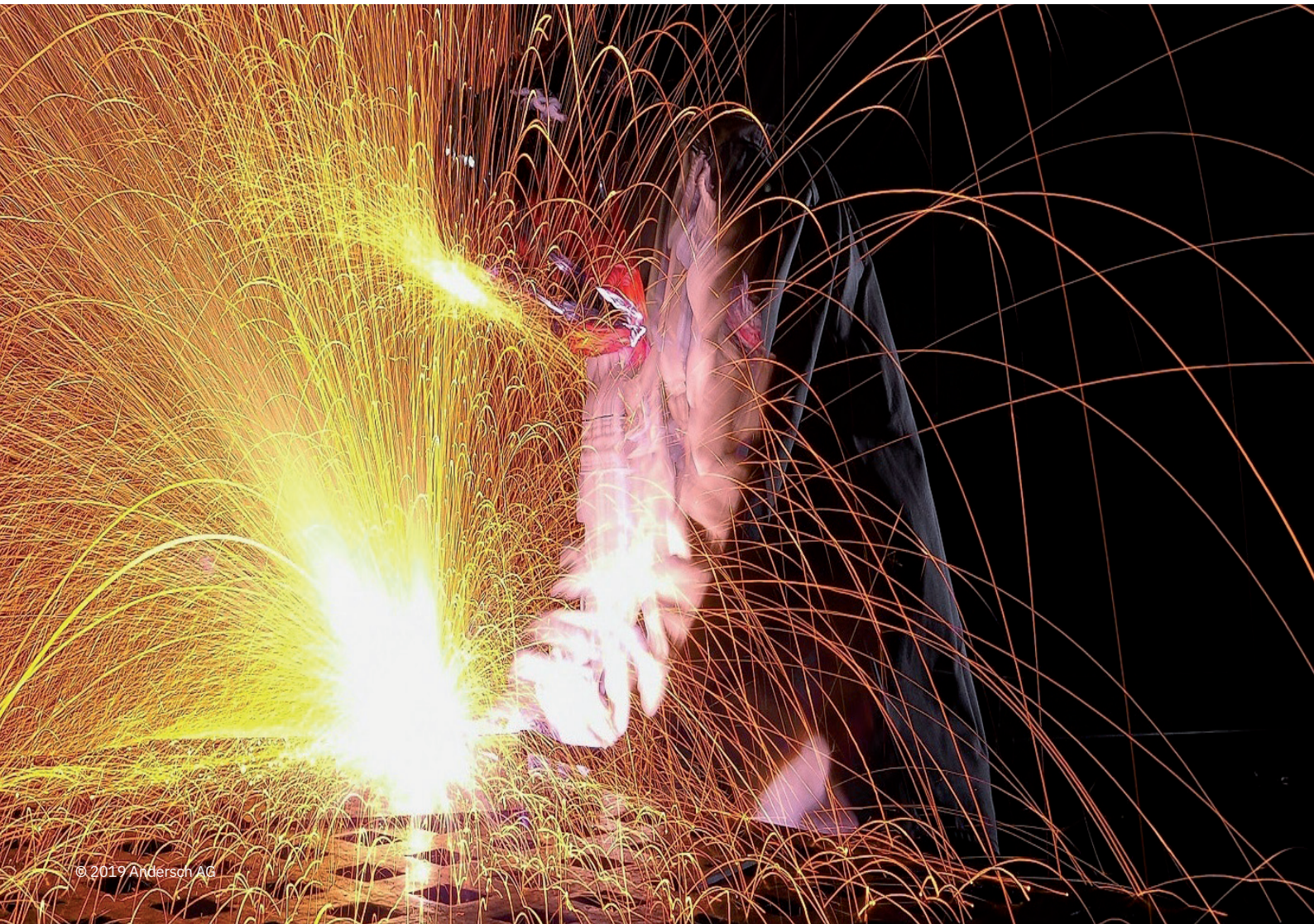
Andersch
an FTI Consulting Group Company

BRANCHEN-UPDATE

Flächenbrand in der Stahlindustrie? Ursachen und Ausblick



© 2019 Anderson AG

BRANCHEN-UPDATE STAHLINDUSTRIE

Andersch
an FTI Consulting Group Company

BESORGNISERREGENDE MELDUNGEN

Das DAX-Urgestein Thyssen-Krupp steigt nach 31 Jahren aus dem deutschen Leitindex ab, Weltmarktführer ArcelorMittal fährt seine Produktion an mehreren Standorten zugleich zurück, Salzgitter und Voestalpine erleiden Gewinneinbrüche, Schmolz Bickenbach kassiert mehrfach die Gewinnprognose und Klöckner & Co. steckt mitten in der Restrukturierung. Es ist offenkundig: Die Stahlindustrie steht unter Druck.

VIELFÄLTIGE NEGATIVTRENDS

In Europa belasteten bereits im ersten Halbjahr 2019 der starke Nachfragerückgang aus wesentlichen Kundenbranchen, der schwächelnde Euro, gestiegene Rohstoffkosten und gesunkene Stahlpreise die Ergebnisse. Verschärft wurde die Lage durch amerikanische Zölle, Brexit-Unsicherheiten, anhaltende Überkapazitäten, eine unwirksame Zollpolitik der EU und damit einhergehend steigender Preisdruck durch ausländischen Dumping-Stahl. Die EU-Stahlnachfrage ging im 2. Quartal 2019 deutlich um 7,7% ggü. Vorjahr zurück (Q1/2019: -1,6%). Die Stahlindustrie steckt mitten in einem strukturellen Wandel, denn selbst in guten Zeiten wächst der Stahlverbrauch aufgrund von Substitution durch andere Werkstoffe nur noch verhalten. Hinzu kommen steigende Energie- und CO2-Emissionskosten sowie perspektivisch eine kapitalintensive Umstellung auf eine CO2-neutrale Produktion.

STARKER ANSTIEG DER ROHSTOFFPREISE

Der starke, sprunghafte Anstieg der Eisenerzpreise ist auf den verheerenden Dammbruch in einer brasilianischen Eisenerzmine von Vale zurückzuführen. Zusätzlich wurden die Rohstoffpreise von Spekulationen um eine mögliche Rückkehr zu chinesischer Stimuluspolitik sowie dem tropischen Zyklon Veronica befeuert, der die australische Eisenerzförderung empfindlich störte.

SINKENDE STAHLPREISE

Aufgrund anhaltender Überkapazitäten auf dem europäischen Markt sowie eines schwachen konjunkturellen Umfelds mit abflauenden bis rückläufigen Abnehmerbranchen verzeichnet die Stahlindustrie einen signifikanten Preisverfall. Zudem entsteht Preisdruck aufgrund von chinesischem Dumping-Stahl und günstigeren Produktionskosten der osteuropäischen Anbieter. Infolge vermehrter Kämpfe um knappere Aufträge nimmt die Wettbewerbsintensität deutlich zu.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE

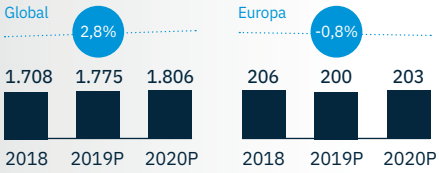
Die wichtigsten Endabnehmermärkte der Stahlindustrie, der Bausektor (34%), die Automobilindustrie (20%), und der Maschinenbau (15%), weisen aktuell unterschiedliche Konjunkturlagen auf, die sich unmittelbar auf die Stahlindustrie niederschlagen:

- ***Bausektor:*** Es wird mit einer Abschwächung der Wachstumsdynamik gerechnet. Für 2019 erwartet der ZDB in Deutschland ein Umsatzwachstum von 8,7% und für das kommende Jahr rund 5,0%. Damit bleibt der Bausektor eines der wenigen konjunkturellen Zugpferde.
- ***Automobilindustrie:*** Das seit September 2018 gültige Testverfahren Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure (WLTP) verursachte einen kurzzeitigen Nachfrageeinbruch der Automobilhersteller. Seit 2019 sind branchenweit zunehmende Krisenanzeichen zu erkennen. Alleine in Deutschland war die Produktion bis 9/2019 um 9% ggü. VJ rückläufig. In den USA schrumpfte der Absatz rd. 1%, während in China der Absatz um rd. 12% einbrach. Für 2020 wird in Europa und den USA mit Stagnation gerechnet, in China mit einer leichten Erholung aufgrund eventueller Steuererleichterungen.
- ***Maschinenbau:*** Infolge gesunkener Investitionen aus dem Automobilsektor flaute insbesondere die europäische Nachfrage ab (reale Produktion -0,9% in H1/2019). Für 2019 wird insgesamt ein Rückgang von -2,0% ggü. VJ erwartet. Auch die Perspektive ist eingetrübt – aktuelle VDMA-Prognosen gehen von einem weiteren Produktionsrückgang in Höhe von 2,0% in 2020 aus.

Gemäß Eurofer deuten die Hauptindikatoren der Stahlindustrie auf eine Fortsetzung des Abschwungs (2019: -3,1%) bis mindestens Q2/2020 hin.

Quellen: Eigene Analyse, Unternehmensangaben, Reuters, World Bank, WV Stahl, Business Standard, Oxford Economics, Worldsteel, Eurofer, VDA, VDMA, ZDB, Kassenzone

STAHLNACHFRAGE P.A. (MIO. T, % CAGR)

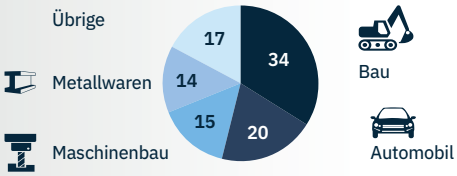


FÜHRENDE STAHLPRODUZENTEN GLOBAL UND IN EUROPA (UMSATZENTWICKLUNG 2019 GGÜ. VJ, MARKTANTEILE 2018)

			Umsatzentwicklung (%)	Marktanteil (%)
Global	#1	ArcelorMittal	-1,8*	5,3
	#2	BAOWU	-5,9***	3,7
	#3	Nippon Steel	3,4**	2,7
Europa	#1	Thyssenkrupp	-1,9*	0,7
	#2	voestalpine	-3,8**	0,4
	#3	Salzgitter	-2,0*	0,4

* H1 2019; ** Q1 2019; *** Q3 2018

ANTEIL DER EUROPÄISCHEN ABNEHMERBRANCHEN 2018 (%)

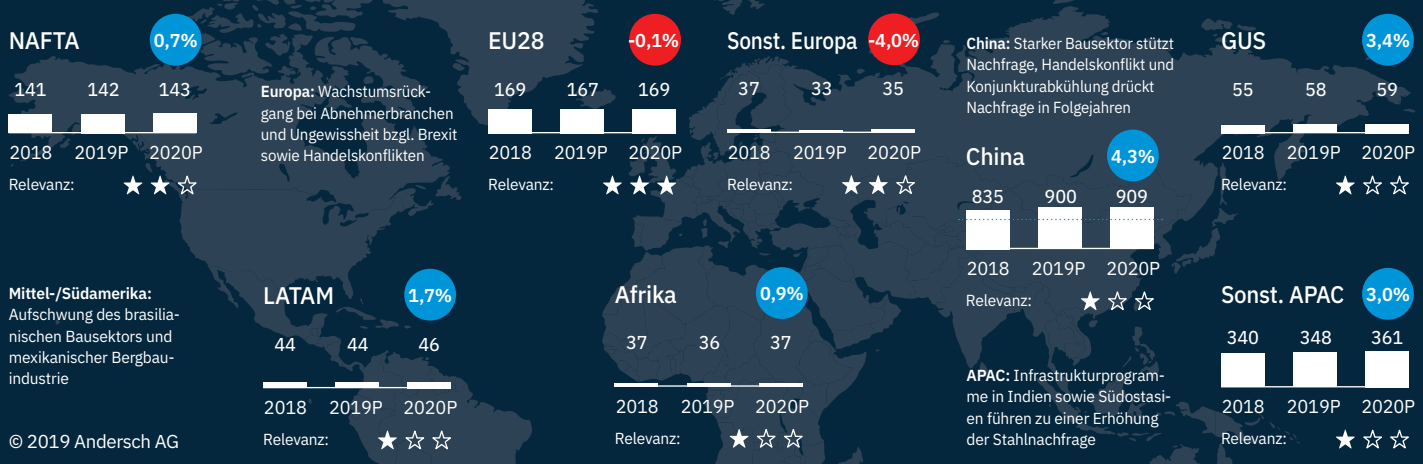


„In anderen Weltregionen ist die Situation nicht so schlecht. Aber Europa macht mir wirklich Sorgen. Die Stahlindustrie ist gewissermaßen der Puls der Gesamtwirtschaft, und die europäische Wirtschaft hat derzeit mit vielen Problemen zu kämpfen."

Lakshmi Mittal, CEO und Hauptaktionär Arcelor Mittal, im FAZ-Interview. Verfügbar unter: https://bit.ly/34aMQ8V

GLOBALE STAHLNACHFRAGE NACH REGION (MIO. T)

x% CAGR 2018-2020 ★ Marktrelevanz für deutsche Produzenten, gemessen am Umsatz (0=niedrig; 3=hoch)



© 2019 Andersch AG

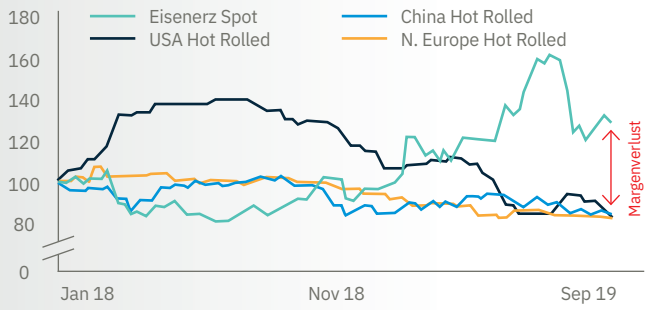
STAHLPRODUZENTEN

Andersch
an FTI Consulting Group Company

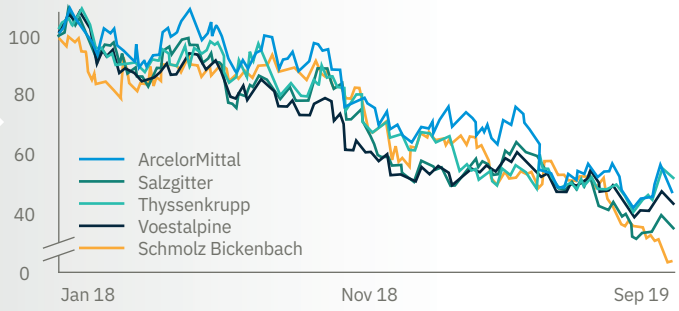
MARGE STARK BELASTET
Die Eisenerzpreise auf der Beschaffungsseite und Stahlpreise auf der Absatzseite haben sich seit Januar 2018 deutlich nachteilig entwickelt

AKTIENKURSE IM SINKFLUG
Alle u.g. Unternehmen haben Gegenmaßnahmen wie etwa Kapazitätskürzungen, Kurzarbeit und Kostensenkungen ergriffen

ENTWICKLUNG DER STAHLPREISE IM VERGLEICH ZU EISENERZPREISEN (INDEXIERT, 01.01.2018 = 100

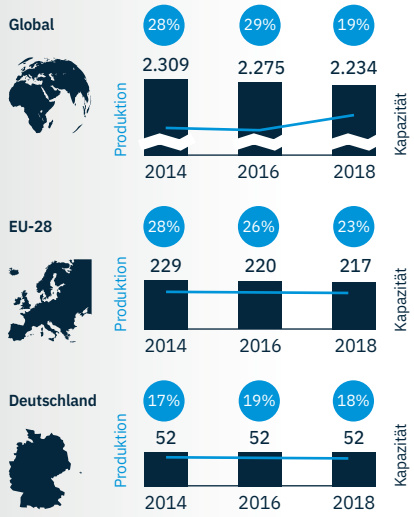


AKTIENKURSE NOTIERTER STAHLPRODUZENTEN (INDEXIERT, 02.01.2018 = 100)



ROHSTAHL – KAPAZITÄTEN UND PRODUKTION (MIO. T)

x% Überkapazität



STAHLPRODUZENTEN IM STRUKTURWANDEL

Neben kurzfristigen Effekten wie der Entwicklung des Eisenerz- und Stahlpreises oder der konjunkturellen Lage sind die Stahlkocher mit nachhaltigen Veränderungen konfrontiert: Durch moderne, leichtere Substitute und mögliche Kapazitätsverringerung wesentlicher Abnehmerbranchen wächst die Stahlnachgefrage selbst in guten Zeiten nur noch verhalten. Zudem müssen sich Produzenten auf erhebliche zusätzliche Kosten einstellen, da sie zur CO2-Kompensation und langfristig auch zu klimaschonender oder gar klimaneutraler Produktion angehalten sind. Ein erster Schritt zielt darauf ab, Prozessgase umzuwandeln; langfristig wird der Einsatz von Wasserstoff als Reduktionsmittel anstelle des bisher verwendeten Koks avisiert. Diese Umstellungen verursachen hohe Investitionen, die nur dann eine Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen, wenn die in die EU exportierenden Produzenten mitziehen oder ein Klimaausgleich an der EU-Außengrenze erhoben wird. Eine weitere Veränderung bringt die Digitalisierung mit sich: Die derzeitige Wertschöpfungs- und Distributionskette erfolgt über Händler, Subhändler und Anarbeitungsfirmen, auf jeder Zwischenstufe fallen entsprechende Margen an und verlängern den Lieferprozess. Die Digitalisierung ermöglicht es Produzenten, sich zu vertikalisieren und in Zukunft direkter an Endabnehmer zu liefern. Dies erfordert jedoch den Aufbau einer vollwertigen Distribution inklusive eines integrierten, automatisierten Bestellprozesses.

MARKTKONSOLIDIERUNG IN EUROPA

Die o.g. Treiber verstärken Konsolidierungstendenzen in der europäischen Stahlindustrie. Nicht zuletzt aufgrund bestehender Überkapazitäten am Weltmarkt werden diese von nachhaltiger Natur sein – sind Werke erst einmal kostenintensiv geschlossen, werden sie so schnell nicht wieder errichtet.

Quellen: Eigene Analyse, Unternehmensangaben, Experteninterviews, Worldsteel, WV Stahl, Eurofer, OECD

REGULATORISCHE EINFLUSSFAKTOREN – NACHTEILIG FÜR DIE DEUTSCHE STAHLINDUSTRIE

EU-ZOLLKONTINGENTE

Die EU-Zollkontingente, die seit Februar in Kraft sind, greifen nicht, destabilisieren den Preismechanismus und sind zudem mit automatischen Kontingentsteigerungen versehen, die nicht dem Realwachstum entsprechen. Selbst die aktuelle WTO-Anfrage der EU zur Adjustierung ist nicht entsprechend des Realwachstums – eine weitere Anpassung ist somit dringend erforderlich.

SECTION 232: TARRIFS

Die amerikanischen Zölle, die seit März 2018 in Kraft sind, betreffen rd. 16% der europäischen und rd. 20% der deutschen Exporte. Die globalen Überkapazitäten werden somit verstärkt nach Europa geleitet. Experten fordern die Zölle in Kontingente sog. „quotas“ umzuwandeln (nach EU-Vorbild), die die Importe deckeln, Zölle erheben, aber auch zu stärkerer Preisvolatilität führen könnten.

FAIRER WETTBEWERB

Teile Osteuropas, i.W. Türkei, Ukraine und Russland, sind nicht Teil des EU ETS und unterliegen somit nicht den CO2-Zertifikate-Kosten – wie auch asiatische Stahlproduzenten. Daraus ergibt sich ein bedeutender Kostenvorteil, weshalb Stahlverbände Klimaschutzzölle fordern. Die aktuelle Regelung fördert den Import von umweltschädlichem Dumping-Stahl.

CO2-ZERTIFIKATE PREIS

Gemäß Berechnung von Salzgitter wird bis 2025 ein Preisanstieg bei CO2-Zertifikaten von rund 80% erwartet, denn ab 2021 wird die Zertifikatsmenge um 2,2% p.a. gesenkt (aktuell 1,74%). Zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs wäre eine Vereinheitlichung der Strompreisausgleiche, wie sie in einigen EU-Ländern gezahlt wird, erforderlich oder neue Klimaschutzzölle.

STAATSHILFE

Rund 85.000 Menschen arbeiten in der deutschen Stahlindustrie, deren Jobs akut gefährdet sind. Viele Unternehmen kündigen massive Stellenstreichungen an, weshalb nun die ersten Hilfen beim Bund beantragt werden. Angesichts der nachhaltigen Überkapazitäten am Weltmarkt wird eine Rettung jedoch von Experten nicht durchgehend als nachhaltig erachtet.

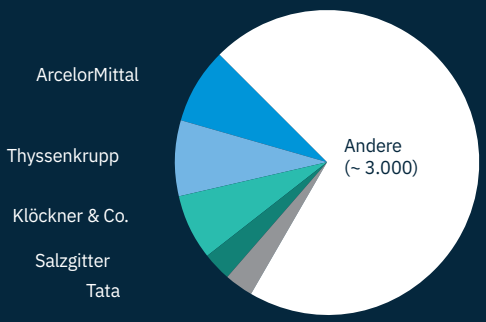
PROTEKTIONISMUS | KLIMA | BESCHÄFTIGUNG

© 2019 Andersch AG

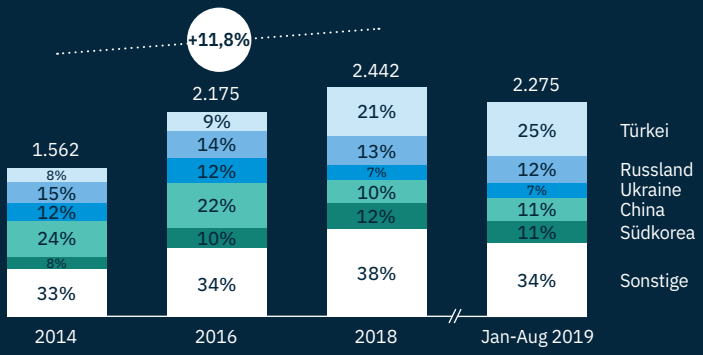
STAHLHÄNDLER

Andersch
an FTI Consulting Group Company

MARKTANTEILE STAHLDISTRIBUTION EUROPA 2018 (%)



DURCHSCHNITTLICHE MONATLICHE EU-IMPORTE NACH LÄNDERN ('000 T)



STAHLHANDEL – GESCHÄFTSMODELL MIT GERINGEN MARGEN

Ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor des Werkstoffes Stahl ist neben den Aspekten Qualität und Produktionskosten die Effizienz der Distribution. Der Stahlhandel spielt eine zentrale Rolle in der Lieferkette zwischen Herstellern und Stahlverbrauchern: Etwas mehr als die Hälfte des in der EU hergestellten und importierten Stahls gelangt über Distributoren an die Abnehmer. Der Rest wird von Herstellern direkt vertrieben.

Die primäre Wertschöpfung der Stahldistribution besteht in der Lagerhaltung – Händler kaufen möglichst günstig ein und nutzen die Zyklizität des Stahlpreises, um ihre Lagerbestände gewinnbringend zu veräußern. Aufgrund geringer Wertschöpfung und hoher Wettbewerbsintensität ist die Verhandlungsmacht reiner Stahlhändler gering. Ein ergänzendes Geschäftsfeld liegt in der Anarbeitung von Halbzeugen (Bohren, Zurechtschneiden, Fräsen). Der Wert für Kunden besteht in der Verfügbarkeit von Stahl sowie speziellen Ausführungen. Die erzielbaren Margen sind generell gering (1-2% EBIT-Marge) und wesentlich getrieben von Preis und Nachfrage nach Rohstahl, folglich extrem sensitiv gegenüber den Überkapazitäten im Weltmarkt sowie der stagnierenden Nachfrage.

FRAGMENTIERTER MARKT FÜHRT ZU INTENSIVEM WETTBEWERB

Der Markt weist grundsätzlich einen hohen Fragmentierungsgrad auf – auf mittelständische und kleine Stahlhändler entfällt rd. 70% des Marktvolumens. Trotz hoher Marktfragmentierung dominieren zentrale Akteure den Großhandel, darunter unabhängige Anbieter wie Klöckner sowie führende Stahlerzeuger (u.a. Thyssenkrupp, Salzgitter), die sich entlang ihrer Wertschöpfungskette mit eigenen Handelsgesellschaften vertikal integrieren. Entscheidende Wettbewerbsfaktoren sind Skaleneffekte im globalen Einkauf, diversifizierte Produktpaletten, Kundenzugang über weit verzweigte Logistik- und Distributionsnetzwerke sowie Expertise in der Anarbeitung von Stahlprodukten (bspw. thermisches Schneiden, 2D/3D- Lasertechnologie oder CNC Drehen und Fräsen).

DIE DIGITALISIERUNG BEDROHT DAS KLASSISCHE GESCHÄFTSMODELL

Zwischen Marktteilnehmern der Stahlindustrie besteht kein effektiver Informations- und Datenaustausch über verfügbare Bestände und Durchlaufzeiten. Daraus folgen lange Lieferzeiten, Falschlieferungen und hohe Lagerbestände. Zudem ist der Angebotsprozess mitunter kompliziert und ineffizient. Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung werden nach Expertenmeinung mittelfristig immer mehr klassische Stahlhändler aus dem Markt gedrängt, da Hersteller zunehmend anstreben, ihre Abnehmer direkt zu erreichen. Die Herausforderung für Stahldistributoren liegt in der Entwicklung entsprechender Digitalisierungsstrategien, die darauf abzielen, bestehende Netzwerke zu erweitern und effizienteren Handel zu ermöglichen. Ein Beispiel hierfür ist die Klöckner Plattform XOM Materials, die darauf abzielt, als Marktplatz für sämtliche Werkstoffe der verarbeitenden Industrie Verkäufer und Käufer zusammenzubringen. Plattformen ermöglichen auch Abnehmern mit geringer Markttransparenz und kleinen Abnahmemengen einen direkteren Zugang zu Herstellern.

„Das Commoditygeschäft hat nur eine Chance attraktiv zu sein, wenn die gesamte Liefer- und Leistungskette dort vollkommen digitalisiert ist. [...]"

Gisbert Rühl, CEO Klöckner & Co SE, im Interview mit Alexander Graf/Kassenzone; online verfügbar unter: https://bit.ly/2MOQXBO

REGULATORIK SPIELT AUCH FÜR STAHLHÄNDLER EINE GROSSE ROLLE

Um profitabel zu agieren, nehmen Händler immer größere Risiken bei der Beschaffung von Rohstahl in Kauf und gehen teils riskante Wetten im asiatischen Markt ein. Kaufen Händler bspw. in China Stahl ein, müssen sie diesen schnellstmöglich nach Europa bringen, um unterhalb der Quota-Grenze zu bleiben und hohe Zölle zu vermeiden. Bisher entfalten die von der EU-Kommission eingeführten „Safeguards" noch nicht die erwünschte Wirkung – Stahlimporte aus Drittstaaten nahmen 2019 auf Monatsbasis trotz Einfuhrquoten nur um 6,8% ggü. VJ ab – der Preisdruck bleibt somit bestehen. Insbesondere große börsennotierte Distributoren können weniger spekulativ agieren, was kleineren Anbietern riskante Freiräume ermöglicht.

M&A-AKTIVITÄTEN ENTLANG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Fusionen zwischen Herstellern und Händlern werden derzeit diskutiert. Die im September durch Klöckner einseitig beendeten Fusionsgespräche zwischen den deutschen Konzernen Klöckner und Thyssen-Krupp versprach Synergien in Einkauf und Vertrieb. Weitere Fusionsbestrebungen sind im Laufe der nächsten Jahre in der Branche dennoch zu erwarten.

WERTSCHÖPFUNG UND TRENDS

	Rohstoffe	Produktion	Handel	Verarbeitung	Konsumgüter	Recycling
Wertschöpfung	Eisenerz und Kokskohle sind Hauptbestandteile für die Produktion von Stahl	Produktion des Stahls und Formung zu Blöcken, Barren, Brammen und Blechen	Service Center kaufen, lagern und verarbeiten Bestände an Halbfabrikaten aus Stahl	Weiterverarbeitung von Stahl, um spezialisierte Komponenten für andere Hersteller zu produzieren	Zu den größten Stahlverbrauchern gehören Baustoffe sowie Automobilgüter und mechanische Anlagen	Altwaren sowie überschüssige Teile werden gesammelt und wiederverwertet
Trends	Vermehrte Einbindung lokaler Rohstofflieferanten zur Reduzierung der Versandstrecken	Neue Produktionsverfahren wie die Verwendung von Wasserstoff oder Erdgas sollen CO2-Emissionen minimieren	Digitalisierung der Prozessabläufe führt zu Kostenreduktion bei der Bestellung, Lagerung und Lieferung von Stahlvorräten	Digitale Vernetzung ermöglicht stahlverarbeitenden Unternehmen direkt auf die Lagerbestandsdaten ihrer Lieferanten zuzugreifen	Produktinnovationen wie hochfeste Leichtbaustähle sind kostengünstig und werden zunehmend für Elektroautos eingesetzt	Stahl kann ohne Qualitätsverlust wiederverwertet werden: Zunehmende Recyclingrate von 79,5% bei Stahlverpackungen

© 2019 Andersch AG

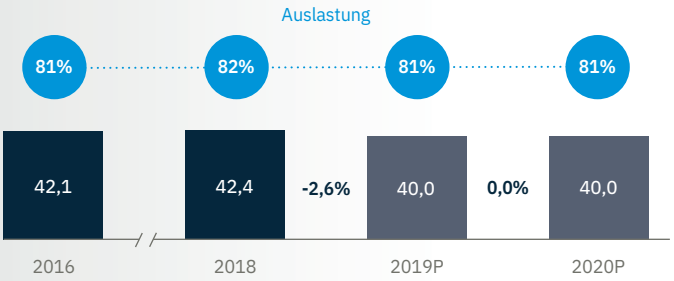
FAZIT UND AUSBLICK

Andersch
an FTI Consulting Group Company

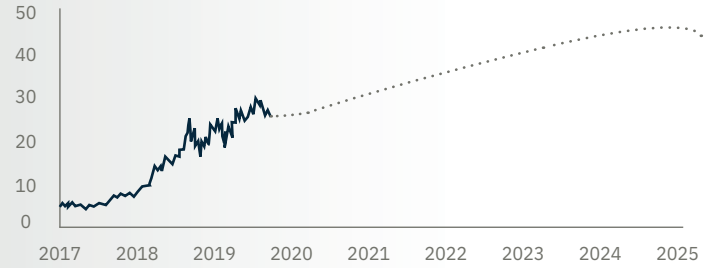
STAHLPRODUKTION WEITER UNTER DRUCK
Kurzfristig werden keine wesentlichen Aufholeffekte erwartet

WEITERER KOSTENANSTIEG ABSEHBAR
Der CO2-Zertifikatpreis ist seit Januar 2018 um mehr als 200% angestiegen; ab 2021 wird die Zertifikatmenge um jährlich 2,2% (aktuell: 1,74%) sinken

STAHLPRODUKTION, AUSLASTUNG IN DEUTSCHLAND (MIO. T)



ENTWICKLUNG UND PROGNOSE DES CO2-ZERTFIKATEPREISES 2017-25 (€)



ERHOLUNG LÄSST AUF SICH WARTEN

Konjunkturelle Entwicklung und Brexit, der Handelskrieg zwischen den USA und China sowie bestehende Subventions- und Dumpingpraktiken in Drittstaaten machen eine kurzfristige Erholung des europäischen Stahlmarkts unwahrscheinlich. Verschiebungen von Investitionsprojekten und erhebliche Kosteneinsparungen in wesentlichen Zielbranchen werden sich 2020 voraussichtlich fortsetzen. Die hohen Bestände (die Produktionskürzungen verpuffen lassen könnten) sowie steigende Rohstoffpreise tragen maßgeblich zur verzögerten Erholung bei.

ÜBERKAPAZITÄTEN BLEIBEN BESTEHEN

Die globalen Überkapazitäten bleiben auch mittelfristig trotz möglicher Konsolidierungstendenzen in Europa bestehen, potenzielle Bruttokapazitätserweiterungen durch Investitionsprojekte 2019-21 betragen nach Expertenschätzungen zwischen 3,9-4,9%. Laut OECD wird die meiste Kapazität in Asien (53-63 Mio. t) durch China und Indien sowie im mittleren Osten (25-28 Mio. t) durch den Iran hinzugefügt.

KOSTENDRUCK STEIGT WEITER

Aufgrund steigender CO2-Zertifikatspreise, hoher Entwicklungskosten für klimafreundliche Technologien sowie notwendige Investitionen nimmt der Kosten- und Liquiditätsdruck auf die Hersteller weiter zu.

GESCHÄFTSMODELL DISTRIBUTION BEDROHT

In den nächsten Jahren werden reine Distributoren ohne wesentliche Zusatzleistungen sukzessive aus der Wertschöpfungskette verschwinden, wenn Produzenten und große, über Plattformen wie XOM vernetzte Distributoren mithilfe digitaler Lösungen disruptive Elemente schaffen.

MARKTKONSOLIDIERUNG IST UNAUSWEICHLICH

Die Bewertungen von Stahlunternehmen bewegen sich auf einem niedrigen Niveau (3-Jahressicht: ThyssenKrupp: -39.1%, Salzgitter: -46,5%) und könnten sich weiter verschlechtern. Im Vergleich zu den USA ist der europäische Stahlmarkt weniger konzentriert, weshalb Forderungen nach einer liberaleren Fusionspraxis der EU lauter werden.

AKTUELLE KLIMADEBATTE

Die Stahlindustrie fürchtet eine weitere Beeinträchtigung ihrer Wettbewerbsfähigkeit ggü. internationalen Anbietern infolge einer verschärften Klimapolitik der EU. Hoffnung schöpft die Branche aus der neuen Zusammensetzung der EU-Kommission, deren Präsidentin Ursula von der Leyen das Thema in ihrer Bewerbungsrede vor dem Europäischen Parlament wieder ins Gespräch gebracht hatte. Ihre Aufgabe liegt nun in der Abwägung eines möglichen handelspolitischen Konfliktes zugunsten einer klimafreundlicheren Produktion, ohne die Wettbewerbsfähigkeit hiesiger Anbieter im internationalen Vergleich zu benachteiligen. Gegenläufig wird derzeit die Privilegierung energieintensiver Branchen diskutiert. EU-Wettbewerbskommissarin Vestager plant, Ausnahmeregeln im Emissionshandel stark zu beschneiden und eventuell mittelfristig ganz zu beenden. Hierzu sei eine öffentliche Konsultation geplant – mit noch unbekanntem Ausgang.

Das politische Ziel einer CO2-neutralen Stahlerzeugung bis 2050 kann nur durch die Einführung neuer Technologien seitens der Stahlhersteller gewährleistet werden

Aktuelle Maßnahmen ausgewählter Stahlerzeuger

PROJEKT HYBRIT – SSAB, VATTENFALL, SALZGITTER UND LKAB
Ersetzung von Kokskohle durch Wasserstoff oder Erdgas aus erneuerbaren Energien mittels Direktreduktionsanlagen

PROJEKT CARBON2CHEM – THYSSENKRUPP
Die in der Stahlerzeugung entstehenden Hüttengase (inkl. CO2) werden zu wertvollen Chemikalien umgewandelt

PROJEKT H2FUTURE – VOESTALPINE, SIEMENS, VERBUND
Errichtung einer Pilotanlage zur Erzeugung von CO2-freiem Wasserstoff durch eine hochmoderne Wasserstoffelektrolyseeinrichtung

AKTUELLE STIMMEN AUS DEM MARKT

Hiesige Stahlproduzenten fürchten die langfristig orientierte Subventionspolitik Chinas...

„China könnte, ähnlich wie bei den Seltenen Erden, die europäische Stahlindustrie durch Dumping zerstören, Abhängigkeiten schaffen und die Preise anschließend vervielfachen. Spieltheoretisch hat China langfristige Interessen und tiefe Taschen mit ausreichendem Cash Flow."

Anonym, Interview Marktexperte (Stahlkonzern)

... sowie eine klimagetriebene einseitige Benachteiligung im internationalen Wettbewerb:

„Derzeit fallen bei der Produktion einer Tonne Stahl in Europa rund 800 kg CO2-Emissionen an, während eine Tonne in China ein Vielfaches an CO2 verursacht, vom Transport ganz zu schweigen. Spätestens wenn ein großer europäischer Stahlkonzern eine signifikante Anzahl an Mitarbeitern freisetzt, wird deutlich, dass eine isolierte EU-Klimapolitik die europäische Stahlindustrie zerstört, Abhängigkeiten von ausländischem Stahl verursacht und das globale Klima stärker belastet als es zu schützen."

Anonym, Interview Marktexperte (Stahlkonzern)

Sie interessieren sich für die Markttrends der Stahlindustrie? Wir freuen uns über Ihre Anfrage und vereinbaren gerne einen unverbindlichen Termin für ein gemeinsames Gespräch.

TAMMO ANDERSCH
Tel. +49 40 6360753-220
andersch@andersch-ag.de

DOROTHÉE FRITSCH
Tel: + 49 69 2722995-13
fritsch@andersch-ag.de

ANDERSCH AG
Frankfurt a.M. | Hamburg | Düsseldorf
www.andersch-ag.de

© 2019 Andersch AG