

China stürmt Europas Stahlmärkte

Die Konzerne aus dem Reich der Mitte drücken ihre gewaltigen Überkapazitäten auf den Weltmarkt.

Die Preise einiger Sorten geraten bereits unter Druck.

- Vorerst kein Ende der Exportoffensive in Sicht.
- Anti-Dumping-Strafzölle sollen bedrängten Firmen helfen.

150910_HB_M. Woher, S. Scheuer / Düsseldorf, Peking

Das Turbowachstum ist vorbei. Chinas Staats- und Parteichef Xi Jinping spricht inzwischen von einer "neuen Normalität", in der sich die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt fortan bewegen werde. Aber viele Industrien des Riesenreiches sind nach den Investitionen der vergangenen Jahrzehnte weiter auf rasantes Wachstum ausgelegt. "In vielen Branchen gibt es ein gewaltiges Überangebot", warnt Kuang Xianming, Direktor des Wirtschaftszentrums am renommierten China Institute of Reform and Development. Chemie, Zement, Aluminium - in vielen Bereichen spüren die Konzerne den von China ausgelösten Preisdruck, wenn vor allem Grundstoff-Produkte auf den Weltmarkt geworfen werden.

Besonders schmerzhaft bekommt das die Stahlindustrie zu spüren. Seit geraumer Zeit drücken chinesische Konzerne überschüssigen Stahl auf den europäischen und amerikanischen Markt, doch in den vergangenen Monaten hat das Volumen noch einmal kräftig zugenommen. So stiegen die chinesischen Walzstahl-Importe nach Europa im ersten Halbjahr 2015 um 50 Prozent, nachdem sie schon im Vorjahr in der gleichen Größenordnung hochgeschneit waren. "Es ist kein Ende in Sicht", klagt Axel Eggert, Generaldirektor des europäischen Stahlverbandes Eurofer. "Wir sind sehr, sehr besorgt."

Über Jahrzehnte galt China als unersättlicher Stahlkonsument, baute selbst mit Hilfe westlicher Anlagenbauer große Kapazitäten im Land auf. Mit mehr als 800 Millionen Tonnen produzieren Chinas Stahlkonzerne inzwischen genauso viel wie der Rest der Welt zusammen. Doch die Nachfrage in China ist 2015 schon das zweite Jahr in Folge rückläufig, Experten rechnen mit einem Verbrauch von rund 730 Millionen Tonnen. Dem stehen aber Überkapazitäten gegenüber, die nach Einschätzung der Wirtschaftsvereinigung Stahl mindestens 300 Millionen Tonnen betragen dürften - fast doppelt so viel, wie Europa im Jahr verbraucht. Die Schweizer Bank UBS schätzt, dass die Auslastung der chinesischen Stahlwerke auf einen Tiefstwert von 70 Prozent gefallen ist. Viele Konzerne schreiben rote Zahlen.

Auch der Verband der chinesischen Stahlindustrie CISA sieht die Branche in einer neuen Phase. "Es ist offensichtlich, dass der Höhepunkt der Nachfrage nach Stahl hinter uns liegt", heißt es. Lange hatte der Bauboom in China den Verbrauch von Stahl und Beton in ungeahnte Höhen schießen lassen. Aber die Zeiten sind vorbei, die Preise für Häuser und Büros sind eingebrochen und erholen sich nur langsam.

Also wird der überschüssige Stahl exportiert. "Die Importe aus China haben ein beunruhigendes Ausmaß erreicht", sagt Karl-Ulrich Köhler, Europa-Chef von Tata Steel, Europas zweitgrößtem Stahlhersteller. So hätten sich beispielsweise chinesische Lieferungen von warmgewalzten Coils seit 2013 verdreifacht: "Das übt erheblichen Druck auf das Preisgefüge aus." Kostete eine Tonne Warmband-Stahl, wichtiges Vorprodukt für Maschinen-, Hausgerätebauer und die Autoindustrie, im Januar 2014 noch 450 Euro, waren es ein Jahr später nur noch gut 400 Euro, um dann im vergangenen Monat auf gut 370 Euro abzusinken -

ein Abschlag von gut 17 Prozent binnen anderthalb Jahren. "Inzwischen kursieren Angebote aus China von 310 Euro", kritisiert Eurofer-Chef Eggert.

In dem Preisverfall für Stahlerzeugnisse spiegeln sich zwar auch die stark gefallen Ausgaben für Rohstoffe wie Koks- und Eisenerz wider, die die Konzerne fast nahtlos an ihre Kunden weitergeben müssen. Aber es sind Chinas Stahlkonzerne, die immer neue Preisrunden einläuten - und damit den europäischen Konkurrenten das Leben schwermachen.

"Der Preiskampf findet zunehmend in Europa statt", kritisiert der Chef des österreichischen Stahl- und Technologiekonzerns Voestalpine, Wolfgang Eder. "Es besteht nun die massive Gefahr, dass die europäische Stahlindustrie in Teilen des Marktes an Boden verliert."

Nach Einschätzung der Wirtschaftsvereinigung Stahl sind einige Hersteller bereits in wirtschaftliche Probleme geraten. "Die chinesische Stahlindustrie überfordert die Aufnahmefähigkeit der weltweiten Märkte", warnte Hans Jürgen Kerkhoff, Präsident des Industrieverbandes. "Vorrangig ist, dass sie ihre massiven Überkapazitäten reduzieren muss."

Es sind vor allem die Hersteller von Massenware im Süden und Osten Europas, die von der Stahlflut aus China betroffen sind. Stahlhersteller wie Voestalpine, aber auch Thyssen-Krupp oder Salzgitter schützen zum Teil die langjährige Verbindung und die räumliche Nähe zu ihren wichtigsten Kunden - noch. "Für einen europäischen Autohersteller oder Maschinenbauer ist es nicht so leicht, eine intensive Lieferbeziehung über viele Tausend Kilometer nach China aufrechtzuerhalten", sagt Eder, der zugleich Präsident des Weltstahlverbandes ist. Doch die großen Mengen chinesischen Stahls verderben überall die Preise - und die Stimmung.

Zumal die europäischen Hersteller fest davon ausgehen, dass die Konditionen, die von der chinesischen Konkurrenz aufgerufen werden, weit unterhalb der Herstellungskosten liegen. "Die Preise sind mit Sicherheit nicht fair", sagt Eggert dazu. Auch Tata-Europa-Chef Köhler vermutet hohe staatliche Subventionen der Regierung in Peking. "China verfügt über keine Produktionsvorteile, die es ermöglichen würden, mit Niedrigpreisen auf den Markt zu gehen", sagt er.

Anti-Dumping-Verfahren und Strafzölle scheinen im Moment die einzige Lösung zu sein, die Stahlflut zumindest einzudämmen. Auch wenn Konzerne und Verbände nahezu einstimmig den Vorteil des freien Handels preisen: "Die Stahlindustrie ist nicht grundsätzlich gegen Importe. EU-Marktanteile durch Dumping zu gewinnen, hat jedoch nichts mit fairem Wettbewerb zu tun", sagt Kerkhoff vom Stahlverband.

Derzeit laufen fünf bis sechs Verfahren gegen chinesische Konzerne. Erst Ende August wurden die Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlprodukten aus China und Taiwan mit Strafzöllen von bis zu 25 Prozent belegt. Stahlmagnat Lakshmi Mittal rechnet damit, dass die Zahl der Verfahren noch deutlich steigen wird: "Es gibt Situationen, in denen die Politik handeln muss."

Eurofer-Generaldirektor Eggert sieht vor allem die Kommission in Brüssel am Zug: "Die EU muss aufpassen, dass sie nicht die Kontrolle verliert." Das bisherige Instrumentarium sei nicht effektiv genug: Die Verfahren dauerten zu lange, die Strafen fielen zu gering aus, klagt Eggert. "Der Schutz des freien Handels muss zu effektiveren Maßnahmen kommen." Auch Stahlmanager Köhler verlangt von der Politik ein entschiedeneres Eingreifen. "Die Kommission muss viel stärker gegen unlautere Importe vorgehen, die unsere wichtige Grundstoffindustrie untergraben. Es dauert viel zu lange, bis Maßnahmen in die Wege geleitet werden, sofern dies überhaupt geschieht."

Allergisch reagiert die Branche daher auf die Forderung Pekings, dem Land 2016 den Status einer Marktwirtschaft zuzuerkennen. Ein Industriebündnis - darunter Keramik, Papier, Nichteisenmetalle, Solar und Stahl - warnt vor Nachteilen. So würden Anti-Dumping-Maßnahmen erschwert.

Angesichts der Verwerfungen auf den Märkten müssten aber solche Instrumente erhalten bleiben, argumentiert die Industrie. "Es zeigt sich in diesem Zusammenhang deutlich, dass China noch weit vom Status einer Marktwirtschaft entfernt ist", erklärt Heinz Jörg Fuhrmann, Chef der Salzgitter AG. So hat die EU zwar fünf Kriterien festgelegt, damit einem Land der Marktwirtschaftsstatus verliehen werden kann. "China erfüllt davon aber gerade mal eins", sagt Eurofer-Chef Eggert.



150 Stahl-Unternehmen gibt es in Italien. Sie leiden besonders unter der chinesischen Offensive.

Quelle: Branchenangaben

Europa Masse bringt's nicht Nur spezialisierte Hersteller haben eine Chance.

150910_HB Von der massiven Exportoffensive der Chinesen sind nicht alle europäischen Hersteller gleichermaßen betroffen. Die Faustformel lautet: Je stärker sich das Unternehmen spezialisiert hat, desto besser kann es sich aus den Preiskämpfen heraushalten. An der Spitze dürfte hier der österreichische Stahl- und Technologiekonzern Voestalpine stehen, der kaum noch sogenannte Commodities oder Massenstähle herstellt, sondern sich frühzeitig auf Spezialprodukte wie hochfeste Stähle für die Autoindustrie oder die Bahntechnik konzentriert hat.

Das gilt auch für viele deutsche Stahlhersteller wie Thyssen-Krupp, Salzgitter oder Saarstahl - aber nur zum Teil: Um ihre Kapazitäten auszulasten, produzieren sie ebenfalls noch Massenstähle, die jetzt unter Preisdruck geraten. Für viele Stahlkocher ist das eine mittlere Katastrophe. Mühselig hatten sie sich nach der Krise 2008/09 gerade erst zurück in die schwarzen Zahlen gekämpft. Zwar sind vor allem die deutschen Hütten deutlich besser ausgelastet als die europäische Konkurrenz, doch unter dem Strich bleibt zu wenig übrig.

Zudem bedrohen politische Vorgaben in Richtung Klimaschutz und im internationalen Vergleich hohe Energiekosten die Profitabilität von Thyssen-Krupp Co. Die Konsequenz für die Konzerne: weitere Spezialisierung, noch größere Sparanstrengungen - und die Hoffnung auf Anti-Dumping-Klagen der EU.

Noch stärker unter Druck stehen viele Hersteller aus dem Süden und Osten Europas. Sie liefern vielfach an die Bauindustrie, die nach einfachen Stahlsorten verlangt - die auch Chinas Stahlhütten produzieren. Italien beispielsweise, wo es mit bekannten Namen wie Arvedi, Ferralpi, Ilva, Riva und Alfa Acciai mehr als 150 Stahl-Unternehmen gibt, leidet mehr als andere unter der chinesischen Konkurrenz. Der Preissturz trifft eine Branche, die derzeit ohnehin schon an der schwachen Konjunktur im Lande krankt. Kurzarbeit ist bei vielen Firmen an der Tagesordnung. "Wir sind sehr beunruhigt in Hinblick auf die Überkapazitäten in China", heißt es beim Stahlverband