

Ausführungen

von

**Jürgen Fechter**

Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp AG

und

Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Stainless AG

anlässlich der

**Pressekonferenz**

am 7. Oktober 2007

IISI-Jahrestagung, Berlin

Es gilt das gesprochene Wort

Meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie ebenfalls herzlich in Berlin auf unserer Pressekonferenz. Als Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Stainless AG möchte ich Ihnen das Unternehmen, unsere Strategie und die Situation auf dem Markt für nichtrostenden Edelstahl etwas näher bringen.

Die ThyssenKrupp Stainless AG bündelt alle internationalen Aktivitäten von ThyssenKrupp im Bereich Edelstahl Rostfrei Flachprodukte sowie Nickellegierungen und Titan. Seit dem 1. Oktober 2005 besitzt ThyssenKrupp Stainless den Status eines eigenständigen Segments innerhalb des ThyssenKrupp Konzerns. Mit diesem Schritt wurde der gestiegenen Bedeutung von Edelstahl Rostfrei und Hochleistungswerkstoffen, den besonderen Marktverhältnissen und Produktionsabläufen Rechnung getragen. ThyssenKrupp Stainless beschäftigt in ihren sieben Tochtergesellschaften mit Werken in Deutschland, Italien, Mexiko, China und den USA insgesamt rund 12.200 Mitarbeiter. Bei Edelstahl Rostfrei Flachprodukten ist die Stainless-Gruppe weltweit marktführend, bei den Hochleistungswerkstoffen nehmen wir Spitzenpositionen ein.

Strategisches Ziel ist es, diese international führende Marktstellung zu festigen und auszubauen. Unser Wachstumskurs ist durch drei wesentliche Säulen geprägt: im Bereich nichtrostender Edelstahl Flachprodukte die Absicherung der Wettbewerbsfähigkeit im europäischen Kernmarkt und die weitere Erschließung des attraktiven NAFTA-Marktes sowie im Bereich Hochleistungswerkstoffe der Ausbau unseres Geschäftes mit Nickellegierungen und Titan. Diese Vorwärtsstrategie ist im gerade abgelaufenen Geschäftsjahr 2006/07 konsequent fortgeführt worden. Umfangreiche Investitionen in die Optimierung von Produktionsstrukturen und Kapazitätserweiterungen bei unseren operativen Gesellschaften wurden umgesetzt oder auf den Weg gebracht und so die Position der Stainless-Gruppe im Wettbewerb weiter gestärkt. Über das Engagement im Rahmen des USA-Projektes hinaus werden zurzeit Investitionen in dreistelliger Millionen-Höhe realisiert. Durch diese Maßnahmen ergibt sich zusätzliches Potenzial für die weitere Steigerung der Profitabilität der Stainless-Gruppe.

Bei unserer italienischen Tochtergesellschaft, der ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni, haben wir vor einigen Monaten die Schließung des Werkes Turin angekündigt. Inzwischen sind die in diesem Zusammenhang geplanten Produktionsverlagerungen nach Terni angelaufen. Mit der Wiederinbetriebnahme verlagerter und modernisierter Anlagen aus Turin, dem Hochlauf neuer Produktionslinien und dem weiteren Ausbau der Werksadjustage entwickeln wir das

Werk Terni zu einem großen, integrierten Rostfrei-Standort auf Weltniveau. Die Investitionen in die Schmiede der ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni ermöglichen künftig die Herstellung noch größerer und komplexerer Schmiedestücke für hochanspruchsvolle Anwendungen. Auch bei der ThyssenKrupp Nirosta werden wir mit dem fortgesetzten Ausbau des Service-Centers der EBOR Edelstahl in Sachsenheim bei Stuttgart unser Dienstleistungsangebot nochmals ausweiten. Im Bereich Hochleistungswerkstoffe wird mit der Inbetriebnahme einer eigenen Schmiede im Werk Unna der ThyssenKrupp VDM im 1. Halbjahr 2008 eine bestehende Lücke im Prozess der Stangenfertigung geschlossen und damit der Weg zum Eintritt in den Markt der Luftfahrtindustrie geebnet. Bei der ThyssenKrupp Titanium wird die Schmelzkapazität für Titanblöcke am Standort Essen durch zwei neue Spezialöfen deutlich erhöht. Die Verknüpfung mit unseren Edelstahlaktivitäten erlaubt uns ohne Zusatzinvestitionen auch die Erweiterung unserer Downstream-Kapazitäten für Bänder, Bleche und Rohre.

Einen Meilenstein für die ThyssenKrupp Stainless und ein Herzstück unserer Segmentstrategie stellt fraglos unser Engagement in Alabama mit dem geplanten Rostfrei-Werk im Rahmen des Gemeinschaftsprojekts mit ThyssenKrupp Steel dar. Mit unserem Direkteinstieg in die USA wollen wir unser Geschäft in Nordamerika nachhaltig ausbauen. Schon jetzt ist die Stainless-Gruppe aktiv am nordamerikanischen Rostfrei-Markt beteiligt: Allein in den USA liegt unser Marktanteil bei über 10 Prozent. Die Lieferungen übernimmt dabei im Wesentlichen unsere mexikanische Tochtergesellschaft ThyssenKrupp Mexinox. Hinzu kommen Importe aus unseren Werken in Deutschland, Italien und China. Die Vermarktung erfolgt über unsere bereits bestens eingeführte Vertriebsgesellschaft in Chicago.

Der Investitions-Anteil der ThyssenKrupp Stainless an dem Gesamtprojekt beläuft sich auf rund 840 Millionen Euro. Dabei gelten auch hier unsere Mindestanforderungen bei Investitionen, wonach die Rendite bei mindestens 15 Prozent des investierten Kapitals liegt. Wir werden damit in den Vereinigten Staaten ein komplettes Werk zur Herstellung von Rostfrei-Flachprodukten errichten. Hierzu gehören insbesondere ein Stahlwerk mit Elektro-Lichtbogenofen, AOD-Konverter und Stranggießanlage. Die darin erzeugten Brammen werden auf der gemeinsamen Warmbreitbandstraße unserer Schwestergesellschaft ThyssenKrupp Steel zu Warmband ausgewalzt. Von diesem Warmband erhält die ThyssenKrupp Mexinox jährlich etwa 340.000 Tonnen als Vormaterial. Weitere rund 475.000 Tonnen pro Jahr werden als Endprodukte in Form von rostfreien Kalt- und Warmflachprodukten direkt in Nordamerika vermarktet.

Meine Damen und Herren,

die ThyssenKrupp Stainless AG unternimmt alle Anstrengungen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern. Dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden, haben die Ergebniszahlen zuletzt gezeigt. Das Geschäftsjahr 2005/06 hat ThyssenKrupp Stainless mit dem erfreulichen Ergebnis von 423 Millionen Euro abgeschlossen. Diesen erfolgreichen Geschäftsverlauf konnte die Stainless-Gruppe in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres 2006/07 noch einmal deutlich verbessern. Allerdings haben sich temporär die Vorzeichen auf dem Rostfrei-Markt geändert. Verantwortlich für diese Situation sind im Wesentlichen zwei Faktoren: Einerseits betrifft dies die Preisentwicklung beim Nickel. Der Nickel als wichtiges Legierungselement bestimmt entscheidend den Preis der so genannten Chromnickelstähle, die größten Teils der nichtrostenden Edelmehle ausmachen. Zum anderen wird die gegenwärtige Situation der Rostfrei-Industrie massiv beeinflusst durch Importe von rostfreien Flachprodukten nach Europa, insbesondere aus Asien und vorrangig China.

Der Nickelpreis stieg seit Ende des Jahres 2005 um nahezu 350 Prozent auf ein nie zuvor gekanntes Niveau von über 50.000 US-Dollar pro Tonne im Mai 2006 an. Diese Entwicklung führte dazu, dass sich der Marktpreis der nickelhaltigen, rostfreien Stähle – die etwa zwei Drittel des Rostfrei-Marktvolumens ausmachen - innerhalb dieser eineinhalb Jahre nahezu verdreifachte. Diese Situation erzeugte eine starke Verunsicherung bei den Kunden. Es zeigte sich bei den Endverbrauchern ein gewisser Trend, Chromnickelstahlgütern wegen der marktbedingt hohen Preise durch kostengünstigere nickelarme Gütern zu ersetzen. Diese Entwicklung kam für uns nicht unerwartet. Wir haben deshalb eine Reihe von Werkstoffalternativen entwickelt beziehungsweise deren Herstellung und Verarbeitungsverhalten optimiert, so dass wir für fast alle Kundenanwendungen geeignete, kostengünstige Lösungen anbieten können. Wir gehen davon aus, dass, der einzigartige Werkstoff Edelmehle, der zuletzt weltweite Wachstumsraten von 6 bis 7 Prozent verzeichnete, auch in Zukunft nichts von seiner Bedeutung einbüßen wird.

Parallel zur Entwicklung der Nickelpreise wirkte sich die schon von mir genannte zweite Einflussgröße aus: der starke Anstieg der Drittlandsimporte nach Europa, vorwiegend aus Asien und hier insbesondere aus China seit Ende des Jahres 2006. So haben sich nach Zahlen des Branchenverbandes EUROFER die Einfuhrmengen aus Asien nach Europa von rund 10.000 Tonnen pro Monat bis Mitte 2006 bis auf über 50.000 Tonnen pro Monat seit Ende 2006 vervielfacht. Für die europäischen Produzenten sind diese hohen Importe von rostfreien Edelmehlen zunehmend problematisch. Ursache hierfür ist das Auseinanderdriften von Angebot und Nachfrage durch den ungezügelter Bau neuer Kapazitäten in China. Die

dortigen Produzenten versuchen ihre Werke auszulasten und laden überschüssige Mengen zu nicht kostengerechten Preisen bei Händlern und Servicecentern in Europa ab.

Die Anfang Juni einsetzende Trendwende beim Nickelpreis, veranlasste den lagerhaltenden Handel, die insbesondere importbedingt überhöhten Bestände möglichst schnell abzubauen, was dann zu einem Einbruch bei den Preisen und zu einer Rücknahme von Bestellungen bei den Produzenten führte. In der Folge dieser Entwicklung nahmen die meisten europäischen Produzenten insbesondere im 3. Kalenderquartal ihre Beschäftigung deutlich zurück. Zur Stabilisierung des Marktes nahm die Stainless-Gruppe in ihren europäischen Werken ihre Fertigung signifikant zurück. Diese Produktionsrücknahme betraf im Wesentlichen die Chromnickelstahlgüten und lag im 2. Halbjahr des gerade zu Ende gegangenen Geschäftsjahres bei rund 400.000 Tonnen Rohstahlerzeugung oder bei nahezu 30% unserer europäischen Stahlwerkskapazität. Ähnliche Produktionskürzungen nahmen auch unsere Wettbewerber vor. Umso erstaunlicher ist es, dass seit Mitte August der Nickelpreis trotz deutlich geringerer Bedarfe und steigender Verfügbarkeit nicht weiter fiel sondern sich sogar wieder erholte.

Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass die hohen asiatischen Importe mit teils wettbewerbsverzerrenden Preisen den europäischen Rostfrei-Produzenten schaden. Wir stehen zu freiem Welthandel aber nicht unter diesen Bedingungen. Deshalb wollen jetzt die europäischen Rostfrei-Produzenten gegen Importe aus China vorgehen. Der Stahlverband EUROFER befasst sich deshalb zurzeit mit der Vorbereitung eines entsprechenden Antidumping-Verfahrens bei der Europäischen Kommission.

Wie Sie sehen, befindet sich die Stainless-Gruppe sowohl in einem wechselhaften Marktumfeld als auch in einer spannenden Zeit der Ausrichtung auf die Zukunft. Die Perspektiven für unsere Märkte und unsere Wettbewerbsposition stimmen mich trotz aller gegenwärtigen Verwerfungen optimistisch. In diesem Sinne werden wir den eingeschlagenen Kurs fortsetzen. Wir haben eine ganze Reihe von Investitionen auf den Weg gebracht und arbeiten auf vielen Feldern an der weiteren Verbesserung unserer Kostenposition, Produktivität und Service-Kompetenz. Das vor uns liegende Geschäftsjahr wird ein Jahr des Übergangs für uns sein – sowohl was das Marktumfeld als auch die Realisierung vieler unserer Investitionen betrifft. Ich bin überzeugt, dass sich bereits in naher Zukunft die Erfolgserwartungen an unsere umfangreichen Investitionstätigkeiten auch erfüllen werden. Für die Herausforderungen der kommenden Monate und Jahre ist ThyssenKrupp Stainless jedenfalls sehr gut aufgestellt.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!