

Budzinski, Oliver; Kohl, Franziska

**Working Paper**

## Trends und Konzentrationstendenzen auf dem internationalen Stahlmarkt

Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge, No. 2007,07

**Provided in Cooperation with:**

Faculty of Business Administration and Economics, University of Marburg

*Suggested Citation:* Budzinski, Oliver; Kohl, Franziska (2007) : Trends und Konzentrationstendenzen auf dem internationalen Stahlmarkt, Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge, No. 2007,07, Philipps-Universität Marburg, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Marburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/29833>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

**Oliver Budzinski  
Franziska Kohl**

**Trends und Konzentrationstendenzen  
auf dem internationalen Stahlmarkt**

**No. 07-2007**

*[eine gekürzte und überarbeitete Fassung erscheint in den Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 2007]*

PD Dr. Oliver Budzinski  
Philipps-University Marburg  
Faculty of Business Administration and Economics  
Economic Policy  
Am Plan 2, D-35032 Marburg  
E-Mail: budzinski@staff.uni-marburg.de

# Trends und Konzentrationstendenzen auf dem internationalen Stahlmarkt

von

*Oliver Budzinski*

(Philipps-Universität Marburg)

&

*Franziska Kohl*

(Universität Leipzig)

(eine gekürzte und überarbeitete Fassung erscheint in den *Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* 2007)

## Inhalt

1. Einleitung.....	2
2. Eine „Krisenindustrie“ in der Boomphase? .....	3
3. Steigende Stahlpreise zwischen Kostendruck und Nachfragesog?.....	5
4. Stahlerzeuger - auf dem Weg zu Global Playern? .....	9
5. Fazit: Stahlsektor verstärkt im Visier der Wettbewerbsbehörden? .....	17
Literatur .....	18

## 1. Einleitung

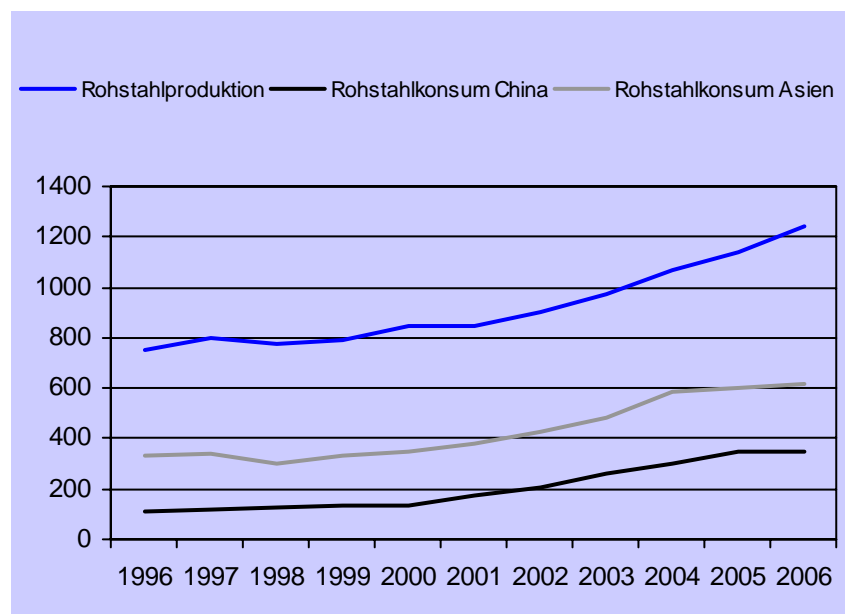
Noch vor weniger als 20 Jahren galt die Stahlindustrie als klassische Problemindustrie, in der bedingt durch den sektoralen Strukturwandel dauerhafte Überkapazitäten bestehen. Trotz diverser Konsolidierungs- und Kapazitätsreduktionsversuche erlebten die Stahlmärkte eine Reihe von ausgeprägten Krisen mit starken Absatzeinbrüchen, zuletzt in den 1990er Jahren. Doch in den letzten zehn Jahren hat sich die ehemalige Krisenbranche zu einem dynamischen Wachstumsmarkt entwickelt, der durch einen ausgeprägten Nachfragesog aus Asien, insbesondere aus China, getrieben wird. „Mit der Stahlproduktion kann inzwischen Geld verdient werden [...]“, so Dieter Ameling, Vorsitzender des Stahlinstituts VDEh und Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl auf der Jahrestagung „Stahlmarkt 2007“. Dementsprechend wuchs die Weltrohstahlproduktion seit Mitte der 1990er Jahre mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 5,2 Prozent um mehr als 40 Prozent auf 1239 Millionen Tonnen in 2006 (davon 8,9% Rohblöcke, 90,7% Strangguss und Billets, 0,4% Flüssiger Stahl für Gussstücke, siehe Abb. 1).<sup>1</sup> Der Boom auf dem internationalen Stahlmarkt geht dabei einher mit einer massiven Welle an Übernahmen und Unternehmenszusammenschlüssen in diesen Märkten. Zudem kommt es in den letzten Jahren zu massiven Preissteigerungen für Stahl, welche wiederum zu einem Problem für die stahlverbrauchenden Industrien werden könnten. Nach einem Überblick über die Entwicklung des internationalen Stahlmarktes diskutieren wir, inwiefern seine aktuellen Preis- und Wettbewerbsstrukturen ein wirtschaftspolitisches Problem darstellen.

---

<sup>1</sup> Vgl. International Iron and Steel Institute (2006: 10ff.).

**Abb. 1: Rohstahlproduktion und -konsum 1996-2005 in Mio. Tonnen**

Quelle: International Iron and Steel Institute (2006: 10-12).

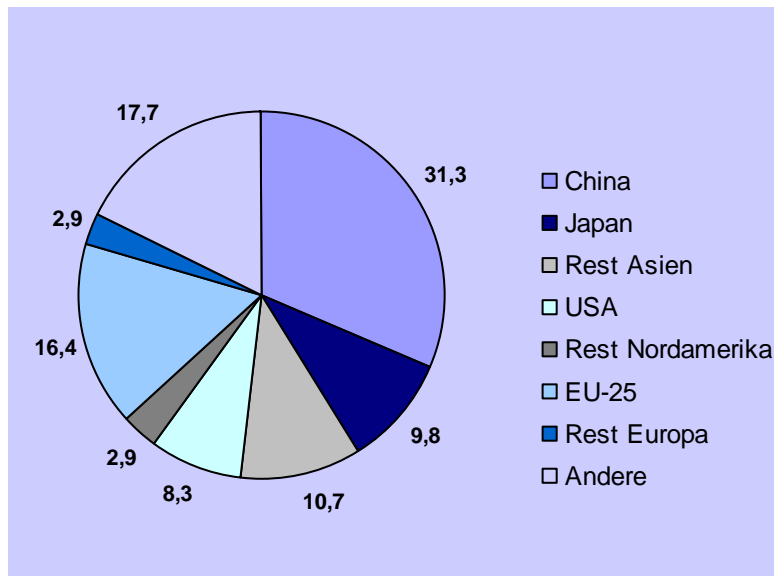
**2. Eine „Krisenindustrie“ in der Boomphase?**

Dominiert durch China gewinnt Asien als Brennpunkt der Entwicklung nicht nur als Nachfrager sondern auch als Hersteller von Stahlerzeugnissen stark an Bedeutung. Die Volksrepublik China erzielte mit einer mehr als Verdreifachung der Rohstahlproduktion seit 1996 einen enormen Produktionszuwachs. Angesichts zeitweiser Importüberhänge in 2003 wurden beachtliche Kapazitäten aufgebaut, so dass China allein mittlerweile jährlich 356 Millionen Tonnen Rohstahl (in 2006) produziert. Das entspricht etwa 31 Prozent der weltweiten Produktion (siehe Abb. 2). Japan nimmt mit 112 Millionen Tonnen Rohstahlproduktion (9,8 Prozent) weltweit Platz zwei ein, gefolgt von den USA mit 95 Millionen Tonnen (8,3 Prozent). Damit werden etwa 40 Prozent der weltweiten Rohstahlproduktion in Asien erzeugt. Lediglich 16,4 Prozent stammen aus der EU-25, wo der Rohstahlausstoß seit Mitte der 1990er auf annähernd konstantem Niveau blieb. So belief sich die EU-25-Rohstahlerzeugung 2005 auf ca. 187 Millionen Tonnen.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Vgl. International Iron and Steel Institute (2006: 10ff.).

## Abb. 2: Rohstahlproduktion - geografische Verteilung

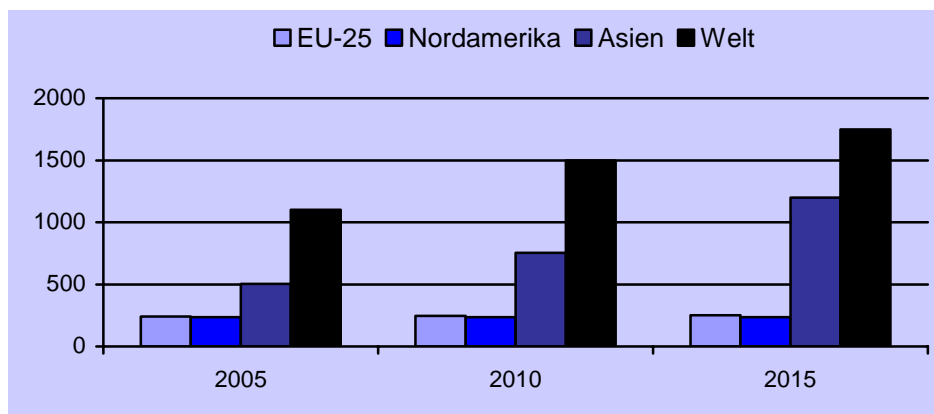
Quelle: International Iron and Steel Institute (2006: 10-12).



Prognosen zufolge ist mit Kapazitätserweiterungen und einer Ausweitung der Stahlproduktion zu rechnen. Demnach wird die Produktion um jährlich 5 Prozent auf fast 2 Milliarden Tonnen im Jahr 2015 steigen (siehe Abb. 3). Anhaltendes wirtschaftliches Wachstum sowie umfassende Infrastruktur- und Baumaßnahmen vorausgesetzt, könnte Asien überdurchschnittliche Zuwachsraten von bis zu 8 Prozent erreichen und damit 64 Prozent der Weltproduktion erzeugen.<sup>3</sup>

## Abb. 3: Entwicklung der Rohstahlproduktion in Millionen Tonnen

Quelle: Deutsche Bank Research (2006: 1).



<sup>3</sup> Vgl. Deutsche Bank Research (2006: 1) und Kendall et al. (2007).

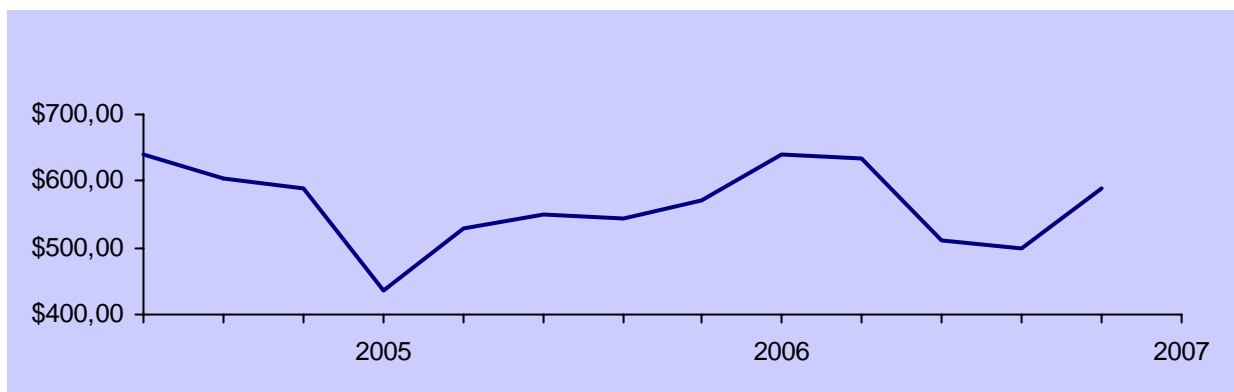
### 3. Steigende Stahlpreise zwischen Kostendruck und Nachfragesog?

Viele Abnehmerbranchen wie Automobil- oder Metallverarbeitende Industrie klagen über explodierenden Stahlpreise der letzten Jahre. Insbesondere die Automobilzulieferer und Automobilhersteller befürchten geringere Gewinnmargen, weil die weltweiten Preise von Stahl, einem der größten Automobil-Rohstoffkomponenten, stark angestiegen sind.

Tatsächlich sind in den letzten Jahren kontinuierlich ansteigende Stahlpreise charakteristisch für die Situation am Stahlmarkt. So erreichten die Stahlpreise 2004 das höchste Niveau seit 1989. Die Rekordhöhen von Ende 2004 erlebten 2005 einen leichten Rückgang, der sich 2006 aber wieder umkehrte. So zeigte beispielsweise Bandblech, was vorwiegend beim Autobau eingesetzt wird, eine steile Preiskurve mit Spitzen von über 600 \$/Tonne (siehe Abb. 4).

**Abb. 4: Preise für Bandblech in \$/Tonne (Spotmarkt)**

Quelle: Purchasing Magazine Online (2007).



Anfang 2007 kam es zu einem kurzen Rückgang, aktuell sind die Stahlpreise, teils aufgrund hoher Schrottpreise im März, aber wieder am Anwachsen. Zwar kann kurzfristig mit einem weiteren Preisanstieg gerechnet werden, langfristig aber lassen sich kaum konkrete Aussagen treffen. Zum einen ist der Stahlpreis naturgemäß hoch volatil, zum anderen hängt er stark von der Angebots- und Nachfragesituation ab. Kommt es weiterhin zu starken Kapazitätserweiterungen, dann ist durchaus auch ein Abflachen der Preisentwicklung zu erwarten.

An dieser Stelle sei außerdem erwähnt, dass große Abnehmer wie die Automobilhersteller ihre Abnahmepreise in Langzeitverträgen fixieren. Anders als bei den Spotmarktpreisen spielt die Preisdynamik und -volatilität bei langfristigen Vertragspreisen zunächst kaum eine Rolle. Vielmehr sind diese üblicherweise niedriger als die Spotmarktpreise. Großabnehmer von Stahl und Stahlprodukte wie Automobilhersteller, Bausektor und Metall- und Maschinenbauwesen sind damit kurzfristig unabhängig von der aktuellen Preisentwicklung am Stahlmarkt. Eine Rolle spielt außerdem auch die Marktmacht der jeweiligen Abnehmerbranche. Beispielsweise ist der Automobilsektor, anders als die Stahlindustrie, recht stark konzentriert. Die fünf größten Automobilhersteller haben immerhin einen Marktanteil von mehr als 50 Prozent. Vor diesem Hintergrund bemängelt die Stahlindustrie immer wieder ihre schwache Position zwischen konzentrierten Rohstofflieferanten und marktmächtigen Abnehmern.

Generell könnten sich für eine starke Preisdynamik einerseits steigende Energie-, Transport- und Rohstoffkosten sowie andererseits ein anhaltender Nachfrageüberhang verantwortlich zeichnen. Erstens nehmen die *Energie-, Transport- und Rohstoffkosten* je nach Stahlherstellungsprozess einen Anteil zwischen 60 und 80 Prozent an der Gesamtkostenstruktur der Industrie ein. Deshalb spielt die Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise eine nicht unerhebliche Rolle bei der Ermittlung der Ursachen der Stahlpreisdynamik. Stellvertretend sollen hier Eisenerz, Stahlschrott und Koks bzw. Kokskohle als wichtige Rohstoffe betrachtet werden. Eisenerz, aus welchem im Hochofenprozess Roheisen entsteht, ist knapp und teuer, was vor allem der anhaltenden Nachfrage aus China geschuldet ist. Die Förderkapazitäten sind nur langfristig anpassbar und blieben deshalb lange unverändert. Zudem erscheint der Markt für Eisenerz aufgrund seiner oligopolistischen Struktur problematisch. So haben die drei Zulieferer BHP Billiton, Rio Tinto und Companhia do Rio Doce (CVRD) auf dem Eisenerzmarkt bislang einen Marktanteil von über 70 Prozent. Die Weltmarktpreise für Eisenerz haben sich von 2000 bis 2006, vor allem aufgrund der starken Importnachfrage aus China, um mehr als 100 Prozent erhöht. Die Vertragspreise für Eisenerz wurden 2005 um 72 Prozent angehoben. 2006 hat Brasiliens CVRD mit Baosteel (China) und Posco (Südkorea) eine 9,5-prozentige Preiserhöhung für Eisenerz ausgehandelt, der auch die australischen



Minengesellschaften Rio Tinto und BHP Billiton zugestimmt haben.<sup>4</sup> Der italienische Stahlerzeuger Ilva folgte der Vereinbarung als erstes Europäisches Stahlunternehmen. Die zukünftige Entwicklung der Eisenerzpreise scheint unklar und wird stark von der asiatischen Nachfrageentwicklung determiniert. Die starke Nachfrage nach Eisenerz hat mittlerweile zu erheblichen Kapazitätserweiterungen auf Seiten der Minengesellschaften geführt. Schätzungen zufolge sollen die Preise 2009 und 2010 um 5 Prozent und im Folgejahr um weitere 9 Prozent fallen.<sup>5</sup>

Aufgrund der aktuellen Rohstoffknappheit von Eisenerz ist Stahlschrott recht bedeutsam, da er ersatzweise für Eisenerz im Herstellungsprozess verwendet wird. Die Schrottpreientwicklung zeigt eine dynamische Entwicklung. Ende 2004 waren die Schrottpreise mit rund 270 EUR/Tonne Stahlneuschrott auf hohem Niveau, brachen aber im zweiten Quartal 2005 um ca. 140 EUR/Tonne ein. Seit dem ist die Schrottpreientwicklung weiter volatil, mit steigender Tendenz.<sup>6</sup> Ferner wird Koks als Brennstoff und Reduktionsmittel bei der Roheisenherstellung benutzt. Die Situation auf dem Markt für Koks bzw. Kokskohle zeigt sich aktuell am wenigsten bedenklich. Anders als die Preise für Eisenerz und Stahlschrott sind die Preise für Kokskohle leicht rückläufig.<sup>7</sup>

Die steigenden Produktionszahlen von Stahl implizieren einen erhöhten Energiebedarf der Industrie für den Herstellungsprozess. Vor diesem Hintergrund kann man auch die Dynamik der Preise von Rohöl und Erdgas als wichtigen Faktor der Stahlpreisentwicklung verstehen. In den letzten Jahren entwickelte sich der Erdölpreis, maßgeblich auf politischen Ereignissen basierend, beständig nach oben. Ein Erdölpreis zwischen 250 und 300 Euro je toe (tons of oil equivalent) erscheint künftig realistisch. Das entspricht in etwa dem dreifachen Preis von 1995. Auch bei Erdgas ist ein Aufwärtstrend der Preise beobachtbar, der sich zukünftig fortsetzen könnte. Zwangsläufig haben sich die Preisbewegungen der Energieträger auch auf die Strompreise niedergeschlagen, wobei hier auch unzureichende Liberalisierungsprozesse, ein hoher Konzentrationsgrad und fehlender Wettbewerb auf dem Strommarkt eine bedeutende Rolle spielen dürften. Letztlich beeinflussen auch die Transportkosten zur Beschaffung von Erz und

---

<sup>4</sup> Vgl. Emfis (2006).

<sup>5</sup> Vgl. Kendall et al. (2007).

<sup>6</sup> Vgl. Bundesverband Deutscher Stahlhandel (2007).

<sup>7</sup> Vgl. Kendall et al. (2007).

Stahlschrott die Stahlpreise. So bestehen Engpässe hinsichtlich der Verfügbarkeit von Frachtschiffen zum Transport der Rohstoffe wie Erz und Stahlschrott und die Frachtpreise sind massiv gestiegen.

Zusammenfassend kann die schlechte Verhandlungsposition der Stahlproduzenten gegenüber den Erzminenbetreibern und die starke Preisdynamik auf den Energie-, Transport- und Rohstoffmärkten augenscheinlich zumindest eine Teilerklärung für die anhaltend hohen Stahlpreise liefern. Wird die Entwicklung der Rohstoffpreise aber, getrieben durch drohende Überkapazitäten, unter Druck geraten, sind Szenarien von sinkenden Stahlpreisen vorstellbar.

Zweitens könnte der starke Preisanstieg auf dem Stahlmarkt in einer anhaltenden *Stahlknappheit* begründet sein. Die Nachfrage nach Rohstahl wächst kontinuierlich. Dies ist zu einem nicht unerheblichen Maße dem anhaltenden Stahlhunger aus Asien geschuldet. Mehr als die Hälfte des weltweiten Stahlkonsums entfällt auf Asien, wobei wiederum China mit ca. 350 Millionen Tonnen Rohstahl deutlich vorne liegt. Das entspricht annähernd 30 Prozent der weltweiten Rohstahlproduktion (siehe Abb. 1). Einhergehend mit BIP-Wachstumsraten von teilweise mehr als 10 Prozent hat sich der Chinesische Stahlkonsum seit 1996 mehr als verdreifacht. Demgegenüber sind die Zuwächse der Nachfrage nach Rohstahl in Europa und den USA lediglich marginal.<sup>8</sup>

Der weltweite Stahlkonsum wird nach Berechnungen von Abare (2007)<sup>9</sup> von 2006 bis 2012 jährlich um 4,8 Prozent auf über 1,6 Milliarden Tonnen ansteigen. In erster Linie werde der asiatische Raum wie bisher die Nachfrage bestimmen. Zusätzlich zu China bieten sicher auch Indien, Russland und Brasilien ein großes Nachfragepotential, die Nachfrage aus den entwickelten Volkswirtschaften bleibt dahinter zurück.

Trotz des anhaltenden Stahlsogs von Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien zeigt ein Blick auf die Angebots- und Nachfragesituation, dass von einem Nachfrageüberhang auf dem Stahlmarkt mittlerweile nicht mehr geredet werden kann. Zwar werden ungebrochen große Mengen Stahl vor allem für Infrastrukturmaßnahmen in den Schwellenländern nachgefragt, durch den Ausbau

---

<sup>8</sup> Vgl. International Iron and Steel Institute (2006: 77ff.).

<sup>9</sup> Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, vgl. Kendall et al. (2007).

der Produktionskapazitäten ist Stahl aktuell aber weit weniger knapp als noch vor drei Jahren. So ist China mit einem Stahlexportüberschuss von über 30 Millionen Tonnen mittlerweile vom Nettoimporteur zum Nettoexporteur geworden. Vor diesem Hintergrund ist die anhaltende Preisdynamik von Stahl nicht unproblematisch.

Das Bild wird außerdem durch die Tatsache komplettiert, dass für bestimmte Verwendungsmöglichkeiten von Stahl bisher keine Substitutionsprodukte existieren. Zwar können Materialien wie Aluminium, Titan, Kunststoffe, Glas und Beton für gewisse Zwecke alternativ verwendet werden, dennoch bleibt Stahl mit Abstand der mengenmäßig bedeutendste Werkstoff. Durch ständige Verfahrensverbesserungen und Innovationen konnte Stahl immer dünner und haltbarer gemacht werden und hat in der Vergangenheit sogar noch an Bedeutung gewonnen. Wie sich die Situation zukünftig entwickeln wird ist unklar. Freilich ist es vorstellbar, dass insbesondere Kunststoffe an Bedeutung gewinnen und Stahl hinsichtlich verschiedener Verwendungszwecke ersetzen können. In Bereichen wie Brücken- und Gebäudebau sowie Autokonstruktion wird Stahl in den nächsten Jahrzehnten aufgrund seiner spezifischen Eigenschaften aber kaum verdrängt werden. Man kann also davon ausgehen, dass Stahlprodukte hinsichtlich alternativer Materialien eine relativ geringe Kreuzpreiselastizität aufweisen.

Trotz der günstigen Preisentwicklung und einer relativ stabilen Nachfragesituation sieht sich die Stahlbranche zunehmend unter Druck gesetzt. Stahlimporte aus Asien, vornehmlich China, aber auch aus Osteuropa, Ukraine und Russland drängen auf die europäischen und nordamerikanischen Märkte. Außerdem droht zukünftig, getrieben durch weltweite Überkapazitäten, ein Preisdruck auf Stahl und Stahlprodukte.

#### **4. Stahlerzeuger - auf dem Weg zu Global Playern?**

Auf den internationalen Stahlmärkten ist seit einigen Jahren eine massive Zusammenschlusswelle zu beobachten. So wurden alleine 2004 weltweit 117 Fusionen in der Stahlbranche gezählt, eine Zahl, die 2005 nochmals anstieg auf 165 (siehe Tabelle 2). Das Transaktionsvolumen fiel dabei allerdings geringfügig von 31,4 Mrd. US\$ (2004) auf 27,4 Mrd. US\$ (2005), was darauf zurückzuführen ist, dass es 2005 trotz der hohen Zahl an Zusammenschlüssen keine

herausragende Megafusion gegeben hat. Die 2004er Doppelfusion der Mittal Familienholding mit Ispat International und der International Steel Group zur Bildung des weltweiten Marktführers Mittal Steel alleine brachte ein Transaktionsvolumen von 17,8 Mrd. US\$ in die Statistik ein. Angesichts der weiterhin hohen Zahl an Zusammenschlüssen und der neuen Stahlmegafusion Mittal-Arcelor (Transaktionsvolumen: 32,2 Mrd. US\$) stellt 2006 in dieser Hinsicht ein neues Rekordjahr dar. Auch im Jahr 2007 scheint die Fusionswelle im internationalen Stahlmarkt nicht an Fahrt zu verlieren; so konnte mit dem Zusammenschluss Tata Steel-Corus (Transaktionsvolumen: ca. 12 Mrd. US\$) bereits eine weitere Megafusion verzeichnet werden. Bemerkenswert ist die Globalität der Zusammenschlussaktivitäten: In den letzten drei Jahren wiesen mehr als 60 Zusammenschlüsse einen transkontinentalen Charakter auf und mehr als die Hälfte waren als grenzüberschreitende Fusionen einzustufen – beides mit steigender Tendenz.

**Tab. 1: Milliarden-Zusammenschlüsse in der Stahlindustrie**

Quelle: Ameling (2007: 10).

Transaktionsvolumen (Mrd. US\$)	Erwerber	Übernahmeziel	Jahr
32,2	Mittal (NL)	Arcelor (LUX)	2006
14,1	JFE Group (J)	Kawasaki (J), NKK (J)	2001
13,3	Ispat Int. (IND)	LMN Holdings (IND)	2004
12,1	Tata Steel (IND)	Corus (NL-GB)	2007
8,3	Thyssen (D)	Krupp (D)	1998
5,2	Arcelor (LUX)	Dofasco (CDN)	2006
4,6	Mittal (NL)	Kryvorizhstal (UKR)	2005
4,5	Mittal (NL)	ISG (USA)	2004
3	Oyak (TR)	Erdemir (TR)	2006
2,7	Techint (ARG)	Hylsamex (MEX)	2005
2,3	Evrax (R)	Oregon Steel (USA)	2007
2,3	Severstal (R)	Lucchini (I)	2005
2,1	LMN Holding (IND)	Polsky Huty Stali (PL)	2004
1,4	Arcelor Mittal (LUX)	Sicartsa (MEX)	2007
1,1	US Steel (USA)	National Steel (USA)	2003

**Tab. 2: Weltweite Fusionsaktivität in der Stahlindustrie**

Quelle: PricewaterhouseCoopers (2006: 8).

	2004	2005
<b>Nationale</b>		
Zahl	67	104
Wert (in Millionen US\$)	21.475	13.449
<b>Transnationale</b>		
Zahl	50	61
Wert (in Millionen US\$)	9.892	13.937
<b>Gesamt</b>		
Zahl	117	165
Wert (in Millionen US\$)	31.367	27.386

Trotz dieser massiven Fusionswelle gilt der internationale Stahlmarkt vielen Beobachtern weiterhin als stark fragmentiert und wenig konzentriert (bspw. PricewaterhouseCoopers 2006). Die sogenannte Konsolidierungsphase wird daher voraussichtlich noch anhalten und weitere bedeutende Fusionsaktivitäten mit sich bringen. Tabelle 3 zeigt die führenden Stahlerzeuger und ihre Anteile an der weltweiten Stahlproduktion. Dabei fällt zum einen auf, dass selbst der überlegene Marktführer Arcelor-Mittal nur auf einen Marktanteil von etwa 10 Prozent kommt, und zum anderen, dass die Top 10 Stahlunternehmen zusammen lediglich einen Marktanteil von weniger als 30 Prozent auf sich vereinen können. Dies steht in einem deutlichen Kontrast zur vorgelagerten Eisenerzindustrie, in welcher die drei größten Unternehmen (CVRD, Rio Tinto, BHP) mehr als 70 Prozent des Weltmarktes beherrschen, ebenso wie zur nachgelagerten Automobilindustrie (die eine der wichtigsten Nachfrageindustrien darstellt), in welcher die 5 größten Unternehmen mehr als die Hälfte des Weltmarktes auf sich vereinen (PricewaterhouseCoopers 2006).

### Tab 3: Die größten Stahlunternehmen

Quelle: zusammengestellt aus Daten von PricewaterhouseCoopers (2006), International Iron and Steel Institute (2006) und Stahl-Online.

Rang	Unternehmen	Land	Anteil an der Gesamtproduktion in %
1	Arcelor-Mittal	LUX	9,9
2	Nippon Steel	J	2,8
3	JFE	J	2,7
4	Posco	KOR	2,6
5	Tata –Corus	IND	2,0
6	Baosteel	VRC	1,9
7	US Steel	USA	1,7
8	Nucor	USA	1,6
9	Tangshan	VRC	1,6
10	Riva	I	1,5
11	Severstal	R	1,5
12	Thyssen-Krupp	D	1,4
13	Evrax	R	1,4
14	Gerdau	BR	1,2
15	Sumitomo-Mitsubishi	J	1,2
16	SAIL	IND	1,2
17	Wuhan	VRC	1,1
18	Anshan	VRC	1,0
19	Magnitogorsk	R	1,0
20	Jiangsu Shagang	VRC	0,9

Trotz der insgesamt starken Fragmentierung der internationalen Stahlindustrie verdient der Megazusammenschluss zwischen dem bis dato Marktführer Mittal (Marktanteil 2005: 5,5 Prozent) mit dem bis dato Zweiten Arcelor (Marktanteil 2005: 4,1 Prozent) eine genauere Betrachtung. Immerhin resultiert aus diesem Zusammenschluss ein globaler Stahlriese, dessen Marktanteil etwa viermal so hoch ist, wie jener des nunmehr Zweiten, Nippon Steel (siehe Tabelle 3), und höher als der Marktanteil der drei nächstgrößten Unternehmen zusammen. Dem entsprechend war der Zusammenschluss auch Gegenstand einer sorgfältigen Prüfung durch die Wettbewerbsbehörden. In der Wettbewerbspolitik ist grundsätzlich jede Wettbewerbsbehörde für einen Fusionsfall zuständig, auf deren

Heimatmärkten sich der Zusammenschluss wettbewerblich auswirkt (Auswirkungsprinzip).<sup>10</sup> Aufgrund der globalen Tätigkeit von Mittal und Arcelor fiel der Zusammenschluss somit in die Zuständigkeit einer ganzen Reihe von Wettbewerbspolitiken, wovon die US-amerikanische und die europäische die wichtigsten darstellen. Da trotz der Globalität des neuen Konzerns beide Unternehmen einen gewissen Schwerpunkt in Europa haben, hat die Europäische Kommission als Trägerin der europäischen Wettbewerbspolitik den Zusammenschluss besonders ausführlich geprüft (Europäische Kommission 2006), weswegen sich dieser Beitrag vor allem auf das europäische Verfahren stützt.

Ebenso wie Mittal ist auch Arcelor das Ergebnis einer Großfusion, namentlich des Zusammenschlusses von Aceralia, Arbed und Usinox im Jahr 2002. Mittal ist schwerpunktmäßig in China, Indien, Osteuropa und Zentralasien tätig, während Arcelor in Westeuropa und Brasilien besonders stark ist, so dass sich die Zusammenschlusspartner in geographischer Hinsicht gut ergänzen. Darüber hinaus existiert auch eine Differenzierung hinsichtlich der Stahlprodukte: während Arcelor im Bereich hochwertiger Stahle besonders stark ist, dominiert Mittal vor allem im Bereich des „Massenstahls“ (*commodity steel*). Dies respektierend unterschied die Kommission in ihrer Entscheidung eine Vielzahl von sachlich und räumlich differenzierten Submärkten (Europäische Kommission 2006: 2-15). Insgesamt 8 eigenständige europaweite Märkte für Stahlprodukte wurden schließlich identifiziert, in denen sowohl Mittal als auch Arcelor tätig sind, womit der Zusammenschluss in diesen Teilmärkten zu einer Addition der Marktanteile führt (siehe Tabelle 4).

---

<sup>10</sup> Vgl. zur Wettbewerbspolitik gegenüber grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen Budzinski/Christiansen (2003) und Budzinski (2004).



**Tabelle 4: Marktanteile in europaweiten Märkten für Stahlprodukte 2005**

Quelle: zusammengestellt aus Europäische Kommission (2006: 16-22).

	Quarto Plates	Hot-rolled Strip and Sheet	Cold- rolled Strip and Sheet	Galvanised Steel	Metallic Coated Steel for Packaging	Organic- Coated Steel	Wire Rod	Heavy Sections (Beams)
<b>Mittal-Arcelor</b>	5-15 %	20-30 %	<b>25-35 %</b>	<b>25-35 %</b>	30-40 %	25-35 %	5-15 %	<b>35-45 %</b>
<b>Next competitors</b>	Corus 5-15 %	Corus 5-15 %	<b>Corus</b> <b>5-15 %</b>	<b>TKS</b> <b>10-20 %</b>	Corus 25-35 %	Corus 15-25 %	Riva 10-20 %	<b>Salzgitter</b> <b>5-15 %</b>
	Salz- gitter 5-15 %	TKS 5-15 %	<b>Riva</b> <b>5-15 %</b>	<b>Corus</b> <b>5-15 %</b>	TKS 15-25 %	TKS 5-15 %		<b>Corus</b> <b>5-15 %</b>
		Riva 5-15 %	<b>TKS</b> <b>5-15 %</b>					

Die Kommission konnte lediglich in einem Teilmarkt ein nennenswertes Wettbewerbsproblem identifizieren.<sup>11</sup> Bei Heavy Sections (Beams) Stahlprodukten erreichen Arcelor (im Mittel der drei letzten Jahre bis zu 40 Prozent Marktanteil) und Mittal (im Mittel der drei letzten Jahre bis zu 15 Prozent Marktanteil) eine dominante Position, die im Zuge der jährlichen Schwankungen leicht auch spürbar über 50 Prozent Marktanteil wachsen kann. Kombiniert mit dem großen Abstand zu den nächsten Wettbewerbern und mit Blick auf signifikante Kapazitätsgrenzen dieser Wettbewerber in diesem Segment ergab dies für die Kommission schwerwiegende Bedenken hinsichtlich unilateraler Preiserhöhungsmöglichkeiten für Mittal-Arcelor nach der Fusion. Erschwerend kommt eine massive Konzentration der Kapazitäten der Fusionspartner in der Region Tschechien, Ungarn, Slowakei und Polen hinzu.

In zwei anderen Teilmärkten hingegen verwarf die Kommission mögliche wettbewerbspolitische Bedenken. Im Segment Cold-rolled Strip and Sheet verweist die Kommission auf erhebliche Kapazitätsspielräume bei den Mitwettbewerbern, die eine unilaterale Preiserhöhung durch Mittal-Arcelor ökonomisch unattraktiv machen würde. Dem gegenüber verfüge Mittal-Arcelor im

<sup>11</sup> Vgl. zum folgenden Europäische Kommission (2006: 16-22).

Untersuchungszeitpunkt über eine höhere Auslastung und damit weniger Spielräume zur Ausweitung ihres Marktanteils. Vor dem Hintergrund stark schwankender Marktanteile in diesem Segment – so kamen Arcelor und Mittal 2004 noch auf zusammen 40 Prozent - und mit Blick auf die enorme Finanz- und Investitionskraft des neuen Riesenkonzerns wäre hier eine tiefergehende Analyse wünschenswert gewesen. Im Segment Galvanised Steel schließlich untersuchte die Kommission Bedenken, dass Mittal und Arcelor die beiden einzigen potenziell globalen Zulieferer von Stahlprodukten für die Automobilindustrie seien und Mittal hier ohne die Fusion durch Ausweitung dieses Geschäfts einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf Arcelor ausüben würde, welcher durch den Zusammenschluss entfallen würde. Die Kommission verwarf diese Bedenken jedoch, da ihrer Meinung nach der Automobilmarkt bei weitem noch nicht global sei und zudem die Analyse interner Strategiepapiere von Mittal deren Rolle als besonders enger potenzieller Arcelor-Konkurrent nicht bestätigen würde.

Die somit einzig verbliebenen Wettbewerbsbedenken im Heavy Sections-Segment konnten seitens der Fusionspartner durch Desinvestitionszusagen betreffend dreier Stahlwerke (Arcelor's Stahlwerk Thüringen in Deutschland, Arcelor's Pallanzeno in Italien and Mittal's Huta Bankowa in Polen) zerstreut werden; die Zusagen wurden als Auflagen für die Genehmigung des Zusammenschlusses seitens der Kommission akzeptiert und der Zusammenschluss schließlich am 02. Juni 2006 unter Auflagen genehmigt.

Die US-amerikanischen Wettbewerbsbehörden haben eine Genehmigung des Zusammenschlusses zwischen Mittal und Arcelor an eine nordamerikanische Desinvestition geknüpft, was durch die Trennung von dem Mittal-Werk Sparrows Point (in Maryland/USA) im Februar 2007 geschehen ist. Das amerikanische Justizministerium begründete seine Entscheidung insbesondere mit drohenden Wettbewerbseinbußen auf dem Markt für Weißblecherzeugnisse.<sup>12</sup>

Der Übernahme des europäischen Arcelor-Konzerns durch die zwar niederländisch inkorporierte und in London ansässige, aber dennoch wegen ihrer Eigentümer weitgehend als indisches Unternehmen wahrgenommene Mittal-Gruppe ist noch aus einem weiteren Grunde von Interesse. Insbesondere aus

---

<sup>12</sup> Vgl. Department of Justice (2006).

Frankreich und Luxemburg schlugen den Übernahmeplänen zunächst starke politische Widerstände entgegen, die einen ‚Ausverkauf der europäischen Stahlindustrie‘ notfalls auch mit kurzfristigen Änderungen der (unternehmensrechtlichen) Übernahmeregeln verhindern wollten (Piskur 2006). Diese Aufwellung von ökonomischem Patriotismus konnte zwar durch eine regelrechte Imagekampagne des Mittal-CEOs und Mehrheitseigentümers Lakshmi Mittal besänftigt werden (PricewaterhouseCoopers 2006), weist aber auf ein in der Stahlindustrie besonders virulentes Problem hin: nicht nur in Europa sondern in vielen Ländern ist die Stahlindustrie vergleichsweise eng mit Politik und Staat verflochten, was sich in einem relativ hohen Anteil öffentlicher Eigentümer, aber auch in einer starken Lobbyposition der Verbände der Stahlindustrie zeigt. Im Zuge des durch die Mittal-Arcelor Fusion drastisch verschärften Konsolidierungsdrucks steht daher zu erwarten, dass patriotisch motivierte politische Eingriffe in den Strukturwandelprozess der globalen Stahlindustrie nicht ausbleiben werden. Dies gilt gerade auch im Hinblick auf die expandierenden russischen Stahlkonzerne. Aber auch China strebt vorrangig eine innere Konsolidierung seiner Stahlbranche an. Dabei zielt die chinesische Regierung darauf ab, die Zahl der ehemals mehr als 800 Stahlunternehmen auf wenige größere Einheiten zu reduzieren.<sup>13</sup> Chinas National Development and Reform Commission plant kleinere Stahlproduzenten zu schließen und durch Zusammenschlüsse große Konzerne aufzubauen, die weltweit eine führende Rolle im Stahlsektor spielen sollen. So wurde 2005 durch die Fusion der Anshan Iron and Steel Group mit Benxi Iron and Steel die Anben Iron and Steel Group mit einer Kapazität von 20 Millionen Tonnen pro Jahr geschaffen. Die Zentralregierung hatte im Falle von Widerständen sogar mit der Aberkennung von Produktionslizenzen sowie der Sperre von Energie- und Wasserversorgung gedroht.

## **5. Fazit: Stahlsektor verstärkt im Visier der Wettbewerbsbehörden?**

Trotz einer massiven Zusammenschlusswelle weist der internationale Stahlmarkt weiterhin eine vergleichsweise fragmentierte und wenig konzentrierte Struktur auf. Es ist daher davon auszugehen, dass die momentane Konsolidierungsphase der

---

<sup>13</sup> Vgl. Deutsche Bank Research (2006: 8).

Unternehmens- und Produktionsstrukturen weiter anhalten wird und die Konkurrenten von Arcelor-Mittal versuchen werden, durch externes Unternehmenswachstum auf vergleichbare Größen zu kommen. Für sich betrachtet, stellt dies zunächst noch kein Wettbewerbsproblem dar. Kommt es jedoch parallel zur Konzentrationsentwicklung auf dem Stahlmarkt zu einem Ende der Nachfrageüberhänge und der Preissteigerungsdynamik (bzw. gar zu sinkenden Preisen), so kann eine drastische Beschleunigung des Konzentrationsprozesses erwartet werden. In einem stagnierenden oder rezessiven Marktumfeld ist es plausibel zu erwarten, dass den effizientesten Unternehmen erhebliche Marktanteilssprünge gelingen werden. Es spricht viel dafür, dass davon insbesondere die Marktführer profitieren werden.

Da der Stahlmarkt trotz der zweifellos vorhandenen Differenzierung der Stahlprodukte als vergleichsweise homogener Markt gelten kann, impliziert ein Szenario bestehend aus Preissenkungsdruck und oligopolistischer Marktstruktur nicht zu vernachlässigende Risiken abgestimmter Verhaltensweisen, sogenannter koordinierter Effekte. Eine Anbieterkonzentration, die in einem wachsenden Markt vollständig wettbewerbskonform ist, kann somit in einem stagnierenden oder schrumpfenden Markt starke Anreize für kollusives Verhalten mit sich bringen. Die vielerorts überdurchschnittlich ausgeprägte Verflechtung der Stahlindustrie mit der öffentlichen Hand ist geeignet, diese Bedenken durch Aufwallungen von ökonomischem Patriotismus noch zu verstärken. Insgesamt erscheint es aus diesen Gründen ratsam, dass die Wettbewerbsbehörden ein wachsames Auge auf die weitere Konzentrationsentwicklung haben. Andernfalls drohen Vorteile, die sich für nachgelagerte Industrien und für die Konsumenten aus schließlich wieder fallenden Stahlpreisen ergeben würden, in nicht-wettbewerblchen Renten der Stahlgiganten zu versickern. Dies wäre auch deswegen besonders problematisch, da durch die Globalisierung der Stahlmärkte einmal verkrustete und vermachtete Marktstrukturen nicht mehr – wie in der Vergangenheit – durch eine Öffnung nach außen aufgebrochen werden können.

### **Literatur**

Ameling, Dieter (2007), Stahlmarkt in Bestform, [http://www.stahl-online.de/medien\\_lounge/Vortraege/PKHannover2007BILDER.pdf](http://www.stahl-online.de/medien_lounge/Vortraege/PKHannover2007BILDER.pdf) (download 12.05.2007).

- Budzinski, Oliver (2004), Die Evolution des internationalen Systems der Wettbewerbspolitiken, in: Oliver Budzinski und Jörg Jasper (Hrsg.), Wettbewerb, Wirtschaftsordnung und Umwelt, Frankfurt a.M.: Lang 2004, S. 81-100.
- Budzinski, Oliver und Christiansen, Arndt (2003), Neue Initiativen für eine internationale Wettbewerbspolitik, in: *Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* 95, 2003, S. 14-21.
- Bundesverband Deutscher Stahlhandel (2007), Schrottpreiszuschlag, <http://stahlhandel.com/de/content/aktuell/schrottpreiszuschlag> (20.05.2007).
- Department of Justice (2006), Justice Department requires divestiture in Mittal Steel's Acquisition of Arcelor, Tin Mill Divestiture Needed to Protect Competition, [http://www.usdoj.gov/atr/public/press\\_releases/2006/217516.pdf](http://www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2006/217516.pdf) (download 20.05.2007).
- Deutsche Bank Research (2006), World steel market: Asia forging ahead, [http://www.dbresearch.de/PROD/CIB\\_INTERNET\\_EN-PROD/PROD000000000195415.pdf](http://www.dbresearch.de/PROD/CIB_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000195415.pdf) (download 04.05.2007).
- Emfis (2006), Eisenerzpreise: BHP und Rio Tinto ziehen mit CVRD mit, Wirtschaftsnews, [http://www.emfis.de/global/global/nachrichten/beitrag/id/Eisenerzpreise\\_BHP\\_und\\_Rio\\_Tinto\\_ziehen\\_mit\\_CVRD\\_mit\\_ID39512.html](http://www.emfis.de/global/global/nachrichten/beitrag/id/Eisenerzpreise_BHP_und_Rio_Tinto_ziehen_mit_CVRD_mit_ID39512.html) (05.05.2007).
- Europäische Kommission (2006), Case No COMP/M.4137 – Mittal / Arcelor, Brüssel.
- International Iron and Steel Institute (2006), Steel Statistical Yearbook 2006, <http://www.worldsteel.org/pictures/publicationfiles/SSY%202006.pdf> (download 04.05.2007).
- Kendall, Rohan; Rumley, Chris; Penney, Kate; McCallum, Rebecca (2007), Metals. Outlook for steel, iron ore, metallurgical coal, gold, aluminium, nickel, copper and zinc to 2011-12, herausgegeben von Abare, [http://www.abareconomics.com/interactive/ac\\_mar07/htm/metals.htm](http://www.abareconomics.com/interactive/ac_mar07/htm/metals.htm) (04.05.2007).
- Piskur, Michael (2006), Economic Nationalism and the Steel Industry: Mittal's Bid for Arcelor, [http://www.pinr.com/report.php?ac=view\\_report&report\\_id=465&language\\_id=1](http://www.pinr.com/report.php?ac=view_report&report_id=465&language_id=1).
- PricewaterhouseCoopers (2006), Forging Ahead. Mergers and acquisitions activity in the global metals industry, [http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishations.nsf/docid/471ba486df06adcc85257171001c2559/\\$file/forging-ahead-2006\\_final.pdf](http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishations.nsf/docid/471ba486df06adcc85257171001c2559/$file/forging-ahead-2006_final.pdf) (download 04.05.2007).
- Purchasing Magazine Online (2007), Steel prices are increasing briskly, <http://www.purchasing.com/article/CA6434715.html?text=%22steel+prices%22> (05.05.2007).
- Stahl-Online, Stahl in Zahlen, Stahlunternehmen, [http://www.stahl-online.de/wirtschaft\\_und\\_politik/stahl\\_in\\_zahlen/2007/Die\\_fuenfzehn%20groesten\\_Stahlerzeuger\\_der\\_Welt\\_und\\_Antei\\_in\\_Europa2005\\_2006.jpg](http://www.stahl-online.de/wirtschaft_und_politik/stahl_in_zahlen/2007/Die_fuenfzehn%20groesten_Stahlerzeuger_der_Welt_und_Antei_in_Europa2005_2006.jpg) (20.05.2007).