



## Deutscher Warmbreitbandmarkt

### „Man traut dem Braten noch nicht“

Am deutschen Warmbreitbandmarkt gibt es Anfang Februar weiter Zweifel daran, ob sich die von den Stahlwerken im Januar angekündigten Preiserhöhungen dauerhaft am Markt durchsetzen lassen. Viele Einkäufer wissen nicht, ob es sich um eine nachhaltige Entwicklung handelt. Zu den zahlreichen Unsicherheitsfaktoren gehören neben den „Dauerbrennern“ Handelskonflikt und Brexit neuerdings die Auswirkungen des Coronavirus auf die chinesische Wirtschaft und damit auf die Stahl- und Rohstoffnachfrage. „Man traut dem Braten noch nicht“, fasst ein Einkaufsleiter die Stimmung zusammen. Die Situation könne sich auch sehr schnell wieder ändern. In einem Monat werde man wohl klarer sehen. Viele unserer Gesprächspartner haben Halbjahresverträge abgeschlossen und können die weitere Entwicklung zunächst in Ruhe abwarten. Wer kurzfristig Material bestellt, muss sich auf längere Lieferzeiten einstellen. Der Handel muss wohl vielfach Material nachordern. Verschiedene Service Center suchen Mengen, ist zu hören.

Fest steht: Für das zweite Quartal stehen bereits Preiserhöhungsforderungen im deutlichen zweistelligen Bereich im Raum. Dabei preschen nicht nur Marktschergewichte wie Arcelormittal vor, sondern auch deutsche Anbieter wie Wuppermann. „Es kann aber auch sein, dass hier der Wunsch der Vater des Gedankens ist“, merkt ein Einkaufsleiter an. Nach dem schwierigen Geschäftsjahr 2019 wollen die Stahlkocher unbedingt wieder bessere Gewinnmargen erzielen.

### Marktteilnehmer sehen Nachfragebelebung

Einige Marktteilnehmer sehen inzwischen solide Anzeichen dafür, dass die Nachfrage in wichtigen Abnehmerbranchen wie dem Maschinenbau oder der Nutzfahrzeugbranche sich stabilisiert bzw. sogar angezogen hat. Man sehe Licht am Ende des Tunnels. Sie gehen davon aus, dass die Erhöhungen in der ersten Jahreshälfte Bestand haben werden. „Das Preisniveau von November oder Dezember werden wir jedenfalls so schnell nicht mehr sehen“, ist ein Einkäufer überzeugt.

Ein Materialengpass ist am Warmbreitbandmarkt nicht in Sicht, aber

man sollte insbesondere den Lagerzyklus im Auge behalten, sagen einige Einkäufer. Auch dürften die Produktionskürzungen der Erzeuger, insbesondere bei Arcelormittal, inzwischen eine gewisse Wirkung zeigen. Die Zukunft von Ilva ist weiterhin unklar, aber es verdichten sich allmählich die Anzeichen, dass Arcelormittal einen endgültigen Schlussstrich ziehen will.

Thyssenkrupp wirbt verstärkt um größere mittelständische Kunden, denen man früher keine große Aufmerksamkeit geschenkt hat. Hochrangige Vertriebler machen sich inzwischen in die Provinz auf und werben mit bevorstehenden größeren Investitionen in den Stahlbereich. Offenkundig habe man im Hause Thyssenkrupp inzwischen verstanden, dass auch der Mittelstand eine bedeutende Abnehmergruppe ist, auch wenn die Mengen nicht so hoch sind wie in der Automobilindustrie.

Die Auswirkungen des Brexit dürften sich für die deutsche Metall verarbeitende Industrie in Grenzen halten. Als Stahlhersteller spielt das Vereinigte Königreich in Festlands-Europa nur eine relativ geringe Rolle. Mit dem neuen Player Liberty House hat man noch recht wenig Kontakt.

Eva-Maria Vochazer