VA Stahl auf Partnersuche

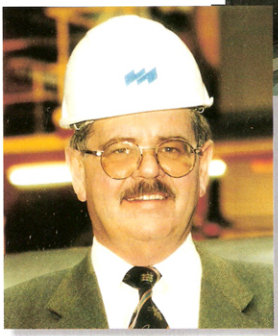
Der Linzer Stahlkonzern liefert seit einigen Jahren regelmäßig Erfolgsmeldungen. Doch die Konzentration in der europäischen Stahlindustrie hat sich zuletzt zugespitzt. Daher steuert Vorstandsvorsitzender **Dr. Peter Strahammer** das Schiff auf Kooperationskurs.

Sanierung, Tournaround, Portfolio-Bereinigung, Wertewandel, Privatisierung – das sind die Vokabeln moderner Unternehmensführung, und so stellen sich die Nachfolgegesellschaften der ehemaligen „Verstaatlichten" heute auch dar.

Noch vor einem Jahrzehnt hätte das wohl niemand erwartet. 1985, nach dem spektakulären Crash der Voest Alpine, hatte sich der Stahlkonzern sukzessive zu einem der Paradebetriebe Österreichs entwickelt, mit denen auch andere Unternehmungen gerne enge Geschäftsbeziehungen unterhalten. Eine davon ist die Raiffeisen-Leasing, die seit 1992 – damals finanzierte sie im Sale-and-lease-back-Verfahren den Kauf einer 150-Millionen-Schilling-Schneideanlage für das Warmwalzwerk – mit der Voest Alpine Stahl GmbH prächtig zusammenarbeitete.

1996 konnte die VA Stahl AG – der Börsegang erfolgt im Herbst 1995 – einen Umsatz von 31 Milliarden Schilling und einen Jahresüberschuß von rund 1,6 Milliarden Schilling erwirtschaften – trotz Wegfalls steuerlicher Verlustvorträge aufgrund des Sparpakets. Vorstandsvorsitzender Dr. Peter Strahammer: „Ein gutes Jahr trotz schwacher Konjunktur und zyklischem Abschwung."

Die vielfache Überzeichnung der Aktie und ihre Entwicklung stellten die Position des Unternehmens eindrucksvoll unter Beweis. Ausgehend vom Ausgangskurs von 285 Schilling, erlebte das Papier einen kontinuierlichen Aufstieg (März '97: 490 Schilling). Damit – so attestierten Börsianer – konnte die Stahl-Aktie die allgemeine Kursentwicklung weit hinter sich lassen.



»Ein gutes Jahr trotz schwacher Konjunktur und zyklischem Abschwung.«

Dr. Peter Strahammer

Strahammer selbst hatte an dieser Entwicklung des Unternehmens maßgeblich Anteil. Der 52jährige promovierte Jurist aus Wels ist bereits seit 1973 bei der Voest Alpine. Er heuerte in der Steuer-, später in der Finanzabteilung an, wurde schließlich Assistent des damaligen Generalsdirektors Dkfm. Heribert Apfalter und in weiterer Folge Chefeinkäufer, Generalsekretär und schließlich 1986 Mitglied des Vorstands der Voest Alpine AG. Mit der Bestellung des neuen Managements ging ein massives Kostensenkungsprogramm einher, das letztlich innerhalb von zehn Jahren zu einer Personalstandsreduktion von 40 Prozent führte, die Produktion im selben Zeitraum aber sowohl quantitativ als auch qualitativ steigerte.

„Der Mitarbeiterabbau wurde von einer Reihe von Instrumentarien inner- und außerhalb des Unternehmens begleitet und sozial abgefedert", rechtfertigt Strahammer die damalige Entscheidung des Vorstands. So wurde 1987 die Voest-Alpine-Stahlstiftung gegründet, eine Outplacement-Organisation, in der bisher über 1.500 Mitarbeiter betreut worden sind. In dieser ersten Arbeitsstiftung haben Betroffene aktiv ihre neue berufliche Zukunft gestalten können. 95 Prozent aller „Stiftlinge", wie die Teilnehmer in der Zwischenzeit genannt werden, haben nach den teilweise mehrjährigen Umschulungen einen adäquaten Job gefunden. Inzwischen hat dieses Pilotmodell im In- und Ausland zahlreiche Nachahmer, verweist Strahammer auf die Erfolge des erstmals in der Stahlstadt erprobten Modells.

Auch kam es zu einer Bereinigung des Unternehmens-Portfolios. Bereiche, die nicht zur Kernkompetenz des Unternehmens gehörten – wie die Fertigung von Kunstmarmor oder Fernsehkameras – wurden abgegeben.

Der nächste Schritt war die konsequente Verlängerung der Wertschöpfungskette für den Werkstoff Stahl. Diese investitionsintensive Ausrichtung wurde begleitet von einer am Kunden orientierten Unternehmensphilosophie, die letztlich auch der Auslöser für eine Neuausrichtung der internen Organisation an den Erfordernissen des Marktes war. Strahammer: „Die Investitionen tragen der rasanten technologischen Entwicklung Rechnung, von der unser Werkstoff heute geprägt ist. Denn in der Stahlindustrie hat ein umfassender Paradigmenwandel stattgefunden: Der Faktor Qualität hat das Denken in Tonnen abgelöst." Für den Konzern brachten die Anstrengungen das Ergebnis, daß er nunmehr auf die längste Wertschöpfungskette aller europäischen Stahlunternehmen verweisen kann.

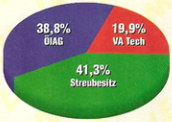
Apropos Qualität: Die wurde auch in anderer Hinsicht eingefordert. Die Stahlkocher hatten die Linzer Luft belastet wie kaum ein anderes Unternehmen. „In den Jahren 1985 bis '95 haben wir fünf Milliarden Schilling für ein ökologisches Investitionsprogramm ausgegeben. Auch jetzt noch investieren wir jährlich etwa fünf Prozent des Umsatzes in den Umweltschutz", weiß Strahammer um seine Verantwortung für die Luftqualität der Industriemetropole.

Ein für den Stahlkonzern wichtiger Wettbewerbsvorteil sei seine geographisch Lage im Zentrum Europas, erläutert Strahammer. Drei Viertel der Lieferungen können in einem Umkreis von 500 Kilometern abgesetzt werden. Im Zuge der strukturellen Veränderungen in der europäischen Stahlwelt führt die Voest Alpine Stahl AG aber auch seit längerem Gespräche mit einer Reihe potentieller Partner über die strategische Erweiterung ihrer Aktivitäten. Strahammer: „Der Schwerpunkt unserer Interessen liegt nach wie vor auf der konsequenten Verlängerung der Wertschöpfungskette." Daraus resultiert beispielsweise die Investition in eine Platinenfertigung oder der Kauf des italienischen Unternehmens Veneta Nastri SpA.

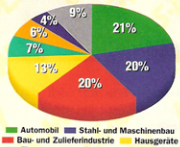
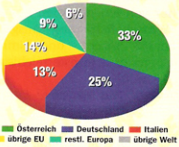
Zur Zeit errichtet die Voest Alpine Stahl eine Profilfertigung in Tschechien und führt darüber hinaus Gespräche über eine horizontale Erweiterung des Geschäfts, vor allem mit Blick auf Osteuropa. Neben diesen Aktivitäten realisiert der heimische Stahlkonzern derzeit ein von 1996 bis 1998 laufendes Investitionsprogramm. Elf Milliarden Schilling werden in Modernisierung und Kapazitätserweiterung fließen. Strahammer: „Damit sichern wir unseren Erfolg langfristig ab." ■

VOEST ALPINE STAHL

Eigentümerverhältnisse



Außenumsatz/Branchen



Außenumsatz/Regionen