

## Interview mit Oetinger-Geschäftsführer Roland Keller „Oetinger schreibt trotz des massiven Preisdrucks wieder schwarze Zahlen“

Die Oetinger-Gruppe sieht 2014 wieder Licht am Horizont. Der Umschmelzer von Aluminiumschrotten hatte im Juli 2013 Insolvenz anmelden müssen, bereits Ende des Jahres war aber ein strategischer Investor gefunden. Neben Margendruck und niedrigen Blockpreisen hatten damals hohe Bankverbindlichkeiten als Altlast des Konzerns den Erwerb des Unternehmens belastet. Roland Keller, als Geschäftsführer verantwortlich für Metalleinkauf und Vertrieb bei Oetinger, erläutert im Gespräch mit NE-Metalle Monitor die künftigen Prioritäten.



Roland Keller

### **MBI: Herr Keller – was war der genaue Grund für den Insolvenzantrag von Oetinger im vergangenen Jahr?**

**Roland Keller:** Die europäische Finanz- und Wirtschaftskrise führte zu einem Nachfrageeinbruch im Automobilsektor insbesondere in Italien, Spanien und Frankreich. Überkapazitäten an Gusslegierungen sorgten für einen starken Preis- und Margenverfall im Blockgeschäft. Dadurch sind unsere kleineren Standorte Berlin, Hannover und Gorcey in Frankreich in die Verlustzone geraten.

Trotz hoher Auslastung und weiterhin guter Ertragslage konnten die Standorte Neu-Ulm und Weißenhorn die Verluste innerhalb der Gruppe nicht ausgleichen. Gesellschafter und Finanzierungsinstitute konnten sich nicht auf ein Restrukturierungskonzept einigen, so dass der Insolvenzantrag unvermeidlich wurde.

### **Schreibt das Unternehmen inzwischen wieder schwarze Zahlen?**

Die Oetinger-Gruppe schreibt nach der Fokussierung auf die gesunden Standorte Weißenhorn und Neu-Ulm nun trotz des nach wie vor massiven Preisdrucks im Markt wieder schwarze Zahlen. Die beiden Standorte verfügen nach wie vor über eine exzellente Positionierung bei den Kunden, die Oetinger unvermindert treu geblieben sind. Zusätzlich wurden Maßnahmen eingeleitet, um das Geschäft langfristig zu stabilisieren.

### **Wer sind die Orlando Management AG bzw. die SSVP-Fonds – die Käufer der verbliebenen Oetinger-Standorte Weißenhorn und Neu-Ulm?**

Die Orlando Management AG mit Sitz in München berät exklusiv die SSVP-Fonds bei dem Erwerb von mittelständischen Unternehmen aus Sondersituationen. Diese Investoren sind sehr erfahren im Umgang mit Restrukturierungssituationen und unterstützen die neue Oetinger Gruppe nicht nur mit Kapital, sondern auch bei der Umsetzung wichtiger Projekte.

### **Welche Erfahrung hat Orlando in der Metallbranche?**

Orlando hat umfangreiche Erfahrungen in der metallverarbeitenden Industrie und im gegenwärtigen Portfolio drei Zulieferer für die Automobil- und Elektroindustrie, die sich fast ausschließlich mit Metallver- und -bearbeitung beschäftigen. Darüber hinaus hat Orlando sowohl im Commodity-Bereich als auch in der flüssigen Hochtemperaturlogistik mit einem anderen Portfoliounternehmen aus der Chemiebranche langjährige Erfahrungen.

### **Wie stellt sich die aktuelle Situation bei Oetinger dar? Welche Maßnahmen sind bereits durchgeführt oder für die nächste Zeit geplant, um das Unternehmen auf Dauer wieder rentabel zu machen?**

Der Unternehmenskauf wurde komplett mit Eigenkapital finanziert. Dadurch haben wir eine solide Basis um uns auch in schwierigen Marktphasen zu behaupten.

Die Auftragsbücher sind gut gefüllt und die Werke weitgehend ausgelastet. Mit einigen Kunden konnten längerfristige Trade Agreements abgeschlossen werden, um den Neustart abzusichern. Das Kerngeschäft Flüssigmetall liegt mit gut 65% Umsatzanteil auf hohem Niveau. Auch das Umarbeitungsgeschäft, welches wesentliche Vorteile für unsere Kunden bietet, konnte ausgebaut werden. Schließlich haben auch die Mitarbeiter einen Beitrag zur Konsolidierung des Unternehmens geleistet.

### **Wer führt Oetinger aktuell? Sind Änderungen in der Führungsstruktur geplant?**

Uwe Baur, der für Finanzen verantwortlich ist und ich als Verantwortlicher für Metalleinkauf und Vertrieb sind nach wie vor Geschäftsführer. Seit Ende letzten Jahres verstärkt noch Dr. Volker Heidtmann die Geschäftsführung und verantwortet die Bereiche Produktion und Technik. Weitere Änderungen sind nicht geplant.

### **Welche Folgen hatte die Abspaltung von Affinage de Lorraine? Stehen sich die beiden ehemaligen Unternehmensteile als Wettbewerber im Markt gegenüber oder ist eine Zusammenarbeit geplant? ▶▶**

► Für unsere Werke in Weißenhorn und Neu-Ulm hat die Abspaltung wenig Bedeutung, da es wenige Überschneidungen bei den Kunden gab. Seit der Abspaltung treten wir in der Tat als Wettbewerber im Markt auf. Eine Zusammenarbeit steht aktuell nicht auf der Agenda.

### Wie beurteilen Sie den aktuellen Markt sowohl im Hinblick auf das Vormaterial Aluminiumschrotte als auch im Hinblick auf ihre Produkte Flüssialuminium und Blöcke?

Wie bereits ausgeführt erholen sich die Märkte in einigen europäischen Ländern nur langsam. Es sind Überkapazitäten am Markt vorhanden, welche die Blockpreise unter Druck setzen. Aluminiumschrotte sind stark nachgefragt und daher teuer. Ein starker Euro erschwert glücklicherweise das Abfließen in den asiatischen Raum.

### Wie schätzen Sie die Entwicklung auf den Absatzmärkten ein?

Rund 90 Prozent unserer Produkte gehen in den Automobilbereich. Unsere Hauptkunden im Premiumsegment weisen hohe Wachstumsraten aus. Der Aluminiumanteil in den PKWs, insbesondere im Fahrwerksbereich, wird weiter stark steigen.

Wir sind optimistisch, von dem Wachstum profitieren zu können, da die Kapazitäten sowohl bei den eigenen Aluminium-Gießereien als auch bei Zulieferern in Deutschland ständig ausgebaut werden.

### Wie denken sie, wird sich die Situation im Schrottbereich entwickeln und wie wollen Sie sich gegen mögliche Engpässe absichern?

Durch den Aufbau von Recyclingkapazitäten, insbesondere im Knetlegierungsbereich, wird die Nachfrage nach Schrotten zunehmen. Hintergrund ist häufig ein möglichst hoher Recyclingcontent in den Produkten. Diese Entwicklung betrachten wir als Refiner mit Sorge, da viele Schrotte in diese Bereiche abfließen werden.

In der Folge werden wir uns zukünftig mit knapperen und stärker verunreinigten Qualitäten auseinandersetzen müssen und neue Schrottquellen auch international erschließen müssen.

Darüber hinaus haben wir unseren Umarbeitungsanteil ausgebaut und neue Entfallstellen für Schrotte hinzugewonnen, und können so unseren Kunden geschlossene Kreisläufe anbieten. Das werden wir konsequent ausbauen.

### Was ist ihr kurzfristiges Ziel, das Sie noch in diesem Jahr erreichen wollen?

Wir werden in diesem Jahr 165.000 Tonnen Gusslegierungen produzieren und unseren Kunden in der gewohnten Oetinger-Qualität ausliefern. Trotz des schwierigen Umfeldes haben wir uns bei Investitionen und Ergebnis viel vorgenommen. Wir sind aktuell auf Kurs.

### Sie sagen, sie wollen in diesem Jahr 165.000 Tonnen Gusslegierungen produzieren – welche Menge ist bei Flüssialuminium geplant?

Oetinger wird in diesem Jahr rund 100.000 Tonnen Flüssigmetall liefern.

### Welche Investitionen planen Sie genau?

Zu Investitionen machen wir keine Angaben.

### Was sind Ihre langfristigen strategischen Ziele – wie wird sich Oetinger im Markt aufstellen und welche Maßnahmen sind dazu vorgesehen?

Zunächst wollen wir das Unternehmen stabilisieren und womöglich verlorenes Vertrauen bei unseren Kunden und Lieferanten zurückgewinnen. Einige strategische Ziele sind definiert und müssen noch konkretisiert werden. Wir lassen uns dazu die notwendige Zeit.

Das Interview führte Christine Büttner

## STAHL MONITOR

Unternehmen | Märkte | Preise

Exklusive Berichte zur Marktentwicklung von Stahlprodukten, aktuelle Nachrichten und Hintergrundberichte liefern wichtige Informationen, die für eine fundierte Beurteilung des Stahlmarktes unverzichtbar sind.

### Ihre Vorteile:

- Charts und Diagramme erleichtern die Kostenkalkulation
- rechtzeitiges Erkennen von Markttrends unterstützt die eigene Planung
- schnell auf wichtige Argumente für Preisverhandlungen zugreifen

### Weitere Features:

- Stahlpreise zu Langstahl, Flachstahl und Edelstahl
- 14-tägliche Marktprognose
- Fundierte Preisbeobachtungen und Informationen zu den Inputfaktoren der Stahlproduktion
- Stahl-Futures der London Metal Exchange und der Börse Shanghai
- Experteneinschätzung zum Marktgeschehen
- Preise für Vormaterialien (z.B. Eisenerze, Koks Kohle) und Legierungsmetalle

Testen Sie 2 Ausgaben kostenfrei und unverbindlich!

**Benjamin Spaan**

+49 (0) 69 / 2710760 - 13

benjamin.spaan@mbi-infosource.de

www.metals.mbi-infosource.de