

Mc Kinsey zu den Erfolgsprinzipien führender Stahlunternehmen

Auf Einladung des Corps Montania sprach Dr. Peter Sander, Principal bei Mc Kinsey & Company, Frankfurt am Main, auf dem Haus der Montanen, Erzstraße 45, am 3. April um 17 Uhr zum Thema: „Konzepte für eine „verkannte“ Industrie – die Sicht eines Unternehmensberaters auf die Stahlindustrie“.

Dr. Sander ist seit 1999 einer der Partner (Principal) bei Mc Kinsey und somit in der oberen Führungsebene des weltweit operierenden Unternehmens tätig. Dr. Sander studierte Mathematik und Informatik an der TU Clausthal (1983–88), promovierte 1993 in der Volkswirtschaftslehre an der Universität Karlsruhe (TH) und ist seitdem bei Mc Kinsey als Unternehmensberater mit den Schwerpunkten in der Grundstoffindustrie, vorzugsweise der Metallerzeugung- und -verarbeitung sowie für Bau- und Immobilienunter-

nehmen tätig. Dr. Sander ist Mitglied eines internen Expertengremiums von Mc Kinsey zur Grundstoffindustrie.

Einige Zahlen zur Entwicklung der Stahlindustrie: 1950 produzierten in Westdeutschland 236.000 Mitarbeiter 14 Millionen Jahrestonnen Rohstahl, die Beschäftigungsspitze wurde 1960 mit 417.000 Beschäftigten bei einer Jahresproduktion von 34 Millionen Tonnen erreicht. Heute produzieren, im Vergleich zu 1950, weniger als halb soviel Mitarbeiter rund drei Mal mehr Stahl. Trotz dieses gewaltigen Produktivitätsfortschrittes ist die Metallindustrie weltweit durch unbefriedigende Renditen gekennzeichnet, wie Dr. Sander im Jahr 2000 in einem Beitrag für die Zeitschrift METALL (54. Jg., 4/2000) konstatierte. Die Gründe seien eine stagnierende Nachfrage, Überkapazitäten und ein harter Kampf der Wettbewerber untereinander über

den Preis. Erschwerend kam in den letzten Jahren der Handelsstreit mit den USA hinzu, welche zum Schutz der heimischen Stahlindustrie Zollbarrieren errichtete.

Einige Metallunternehmen, wie Nucor in den USA, Ispat in Großbritannien und Rautaruukki in Finnland erzielten aber dennoch durchschnittliche jährliche Wachstumsraten zwischen elf bis 45 Prozent (1990–1997) sowie Kapitalrenditen vom 13 bis 22 Prozent (1995–1997). Aus über hundert Metallunternehmen wählte Mc Kinsey für eine Studie zehn der zurzeit wachstumsstärksten Metallunternehmen aus und analysierte deren Unternehmensstrategien: Was waren ihre Erfolgsrezepte? Die Ergebnisse der Studie stellte Dr. Sander, der an den Untersuchungen beteiligt war, in seinem Vortrag vor.

