

Martin Hellweg, CEO Swissmetal

## «Keine Anzeichen für Rezession»

— Herr Hellweg, als Kupferhalbzeughersteller hat Swissmetal Schlüsselkunden in der Flugzeug- und Energiebranche. Erkennen Sie da erste Anzeichen einer konjunkturellen Abkühlung?

Eine solche Entwicklung stelle ich auf Basis unseres Auftragseingangs bislang weder in Nordamerika noch in Europa oder Asien fest. Bestellungen für grössere Industriegüter würden ohnehin erst in der Spätphase einer Rezession storniert. Bis beispielsweise eine Airline wie Lufthansa ihre Order bei Boeing oder Airbus rückgängig macht, braucht es schon eine ausgewachsene und nachhaltige Rezession. Ähnlich verhält es sich mit Bestellungen für grosse Stromgeneratoren. Zudem hat Swissmetal in den vergangenen Jahren viel getan, um die Arbeitszeiten zu flexibilisieren. Einer möglichen Wachstumsabschwächung sehen wir deshalb relativ gelassen entgegen.

— Wie sieht es denn im Fall von Konsumgütern wie Kugelschreiber oder Uhren aus?

Als Spezialitätenhaus erkennen wir auch hier noch keine Anzeichen für eine Rezession. Ich halte auch die Lage für weniger gravierend als während der letzten Konjunkturabkühlung in den Jahren 2002 und 2003. Der Spuk an den Finanzmärkten könnte vorbei sein, bevor die Nachfrage nach Investitions- und vielleicht sogar Konsumgütern überhaupt in Mitleidenschaft gezogen wird.

— Viel Hoffnung ruht nun auf neuen Wirtschaftsmotoren wie China und Indien. Wie robust sind diese gegen eine mögliche Wachstumsabschwächung in den USA?

Ich denke nicht, dass die asiatischen Märkte durch die Krise im Finanzmarkt Schaden nehmen. Kapital ist in diesen Regionen vorhanden und die Nachfrage intakt. Auf dem Weg zu steigendem Wohl-

stand in Asien wird es aber durchaus immer wieder zu Überhitzungen und Wachstumsdellen kommen. Ich glaube eher an diese von innen ausgelösten Schwankungen als an einen grossen Einfluss durch die US-Subprime-Krise.

— Wie präsentiert sich die Lage am Kupfermarkt?

Nach einer leichten Abschwächung im Dezember ist auf kurze Sicht wieder mit steigenden Preisen zu rechnen. Kommt es aber wirklich zu einer Rezession, so dürfte auch die Nachfrage nach Buntmetallen zurückgehen. Zudem werden laufend neue Kupferminen erschlossen, wodurch sich das Angebot ausweitet und die Preise mittelfristig tendenziell sinken sollten. Da aber die aufstrebenden Märkte wirtschaftlich rasch zu uns

schliessen, wird der Metallbedarf auf lange Sicht hoch bleiben. Das heisst zwar nicht, dass die Kupferpreise weiterhin auf 7000 bis 7500 Dollar pro Tonne verharren müssen, doch die Zeiten mit günstigen Notierungen um 2000 Dollar pro Tonne, wie das vor viereinhalb Jahren bei meinem Antritt als CEO von Swissmetal der Fall war, sind passé.

— Mit Dachziegeln für die Solarindustrie will Swissmetal am Boom im Markt für alternative Energien partizipieren. Wie kommt dieses Engagement voran?

Das Produkt hat soviel Potenzial, dass wir zügig voranmachen müssen. Bereits jetzt haben wir eine höhere zweistellige Anzahl an Vorbestellungen, bevor wir das Produkt überhaupt offiziell verkaufen. Wir werden nun alles daran setzen, den Solarziegel in die Serienproduktion zu überführen. Läuft alles rund, könnte sich dadurch sogar unser Fokus von externem hin zu organischem Wachstum verlagern.

— Der britische Hedge Fund Laxey



*hat Mitte Dezember die Aufstockung seiner Beteiligung auf knapp 33% gemeldet. Was hat Laxey mit Swissmetal vor?*

Laxey ist mit uns durch eine schwierige Zeit gegangen und war ein stabilisierender Faktor, als die Schliessung der Warmverformung im Werk Reconvilier heftige Kontroversen auslöste. Da wir spannende Wachstumsszenarien aufzeigen können, halten die Briten uns nun doch schon einige Zeit die Treue. Ich spüre auch heute keine Instabilität und wir schätzen Laxey als bisher sehr verlässlichen Partner. Sicherlich kommt aber irgendwann der Tag, an dem Laxey aus Swissmetal aussteigt. Konkrete Pläne in diese Richtung sind uns derzeit jedoch nicht bekannt. **Interview: CG**