

# „Strombedarf lässt sich so nicht decken“

**Wieland** Der Standort Deutschland verliert an Wettbewerbsfähigkeit, warnt Vorstandschef Erwin Mayr mit Blick auf die deutsche Energiepolitik. Das Unternehmen selbst wächst im Ausland und ist nun zweitgrößter Kupferverarbeiter der Welt. *Von Simone Dürmuth und Alexander Bögelein*

**D**er Anstieg der Energiekosten in Deutschland schmerzt die Ulmer Wieland-Gruppe. Diese haben sich im Geschäftsjahr 2021/22 (31. Oktober) auf 175 Millionen Euro fast verdoppelt, sagt Vorstandschef Erwin Mayr. Tendenz steigend. Trotzdem ist der Kupferspezialist erfolgreich. Ein Gespräch über deutsche Schwächen und warum Wieland dennoch erfolgreich ist.

**Wie sehen Sie den Tarifabschluss in der Metallindustrie?**  
**Dr. Erwin Mayr:** Vergleichsweise entspannt. Wieland war bisher nicht tarifgebunden, hat sich in der Vergangenheit aber immer an die Tarif-Abschlüsse gehalten. 2023 kehren wir in den Tarif zurück und wir werden uns auch künftig an die Abschlüsse halten.

**Bei 8,5 Prozent mehr Lohn in zwei Stufen kommt bei Personalkosten von 850 Millionen Euro im Jahr eine hohe Summe zusammen.**  
Das sind unsere weltweiten Personalkosten. In der Wieland AG sind es etwa die Hälfte, also rund 430 Millionen Euro. Bei der Debatte darf man nicht vergessen, dass es in der Metallverarbeitung länger keine Gehaltserhöhung mehr gegeben hatte. Im jetzigen inflationären Umfeld halte ich die Erhöhung für angebracht.

**Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2021/22?**  
Das war ein sehr gutes Jahr für uns. Der Absatz ist zwar leicht auf 720 000 Tonnen gesunken, der Umsatz aber um 20 Prozent auf 6,7 Milliarden Euro gestiegen. Das lag unter anderem am höheren Metallpreis, höherwertigen Produkten und besseren Erlösen. Unser Ergebnis veröffentlichen wir erst Anfang 2023. Nur so viel: Es war besser als im Vorjahr.

**Profitieren davon die Mitarbeiter?**  
Wir haben eine Erfolgsbeteiligung, die an die Höhe des Jahresergebnisses gekoppelt ist. Die Beschäftigten der Wieland AG erhalten zum dritten Mal hintereinander zwei Monats-Grundgehälter – zusätzlich.

**Woher kommt das Wachstum?**  
Wir sind in der glücklichen Lage, einige langfristige Trends auf unserer Seite zu haben. Dazu gehört das Thema Nachhaltigkeit. Das wiederum treibt die Elektrifizierung von allem voran. Gefragt

sind auch effiziente Kälte- und Klimatechnologien, für die Gasverflüssigung, Wärmepumpen und zur Kühlung von Rechen- und Datencentern. Alles wesentliche Nachfragesegmente für hochwertige Kupferhalbzeuge von Wieland.

**Wo wird Wieland künftig wachsen?**  
Unser Fokus liegt vor allem auf Nordamerika. Wir haben aktuell 30 unserer 80 weltweiten Standorte in Nordamerika und wollen dieses Netzwerk aufgrund der guten wirtschaftlichen Perspektive weiter ausbauen. Aber natürlich nutzen wir auch sich ergebende Möglichkeiten in Europa

**Was macht Nordamerika so attraktiv?**  
Die Rahmenbedingungen dort sind sehr gut. Energie ist vergleichsweise günstig und die Politik ist sehr wirtschaftsfreundlich, gleichgültig ob Demokraten oder Republikaner an der Regierung sind. Hinzu kommt eine spürbare Reindustrialisierung in den USA.

**Warum ist die Energie dort viel billiger?**  
Die USA sind rohstoffreich und ein Nettoexporteur von Energie. In Deutschland haben wir zu wenig Energierohstoffe und -produktion. Wenn entsprechende Projekte geplant werden, gibt es schnell Kritik. Ich bin ein Freund von Photovoltaik und Windkraft, auch Wieland investiert in erneuerbare Energien. Damit allein lässt sich der Strombedarf der deutschen Wirtschaft nicht de-

## 80 Standorte

**Erwin Mayr** (53, verheiratet, drei Kinder), promovierter Physiker, steht seit 2017 an der Spitze von Wieland.

**Die Wieland-Gruppe** ist der weltweit zweitgrößte Anbieter von Halbfabrikaten aus Kupfer. Sie werden unter anderem verwendet in Antriebskomponenten für E-Autos, in Kühltechnik, Bauteilen für Wärmepumpen oder als Steckverbindungen für eine Vielzahl von industriellen Anwendungen. Unter Mayrs Führung hat Wieland den Umsatz mehr als verdoppelt und ist profitabler geworden. Im Geschäftsjahr 2020/21 hatte das operative Ergebnis 520 Millionen Euro betragen. Weltweit arbeiten 8800 Beschäftigte an 80 Standorten, rund 3700 davon in Ulm und Vöhringen/Iller.



Vorstandschef Erwin Mayr treibt mit Zukäufen die Internationalisierung der Wieland-Gruppe voran. *Fotos: Matthias Kessler*

cken. Das reicht nicht, die Industrie langfristig zu versorgen.

**Ist das nicht etwas düster?**  
Gas galt für die nächsten zehn Jahre als Übergangstechnologie. Jetzt haben wir in Deutschland deutlich weniger davon, dafür nutzen wir unter großer Kritik Kohle. Wenn wir uns von Gas, Kohle und Atomkraftwerk gleichzeitig verabschieden, werden mittel- und langfristig sehr wahrscheinlich große Teile der Industrie aus Deutschland abwandern.

**Welchen Weg geht Wieland?**  
Wir sind seit 202 Jahren erfolgreich und wollen dies auch bleiben. Also schauen wir, in welchen Regionen und Marktsegmenten, die Wettbewerbsfähigkeit für Wieland am besten ist.

**Was heißt das konkret?**  
In den fünf Jahren, die ich bei Wieland bin, haben wir pro Jahr im Schnitt drei Akquisitionen erfolgreich durchgeführt. In diesem Tempo wollen wir auch in Zukunft vorangehen, um Wieland noch breiter und stabiler aufzustellen. Unser Wachstum wird vermehrt in Nordamerika liegen.

**Wie reagieren Sie auf die stark steigenden Energiekosten?**  
Wir haben keine andere Möglichkeit, als unsere Energieeffizienzmaßnahmen zu verstärken und Kostensteigerungen im Wesentlichen an unsere Kunden weiterzugeben. Das Verständnis der Kunden hierfür ist groß. Denn diese haben letztendlich dieselben Herausforderungen.

**Wie sehr hilft die geplante Gaspreismbremse der deutschen Industrie?**  
Leider sind die Kosten selbst mit der Gaspreismbremse deutlich über dem historischen Kostenniveau, sodass Deutschland auch mit der Gas- und Strom-Preisbremse international an Wettbewerbsfähigkeit verliert. Letztendlich führt in Deutschland und Europa kein Weg daran vorbei, selber mehr Energie zu erzeugen.

**Wieland will bis 2045 klimaneutral arbeiten. Was sind die großen Schritte auf diesem Weg?**  
Zu den drei wesentlichen Säulen gehört eine möglichst vollständige Elektrifizierung aller Prozesse, das heißt die Vermeidung organischer Brennstoffe. Zweite Säule ist der Einkauf von Grünstrom sowie eine eigene nachhaltige Energieerzeugung.

**Und die dritte Säule?**  
Ist unsere Recyclingstrategie. Unser Ziel ist es, langfristig möglichst die gesamte Metallversorgung durch den Einsatz von Schrotten zu ermöglichen. Damit vermeiden wir den Einsatz von Primärkupfer aus Minen und Elektrolysen und den damit verbundenen hohen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck vollständig.

**Welche Rolle spielt ihre 80 Millionen teure Kupfer-Recycling-Anlage?**  
Mit dieser neuen Anlage in Vöhringen, die eine Jahreskapazität von 80 000 Tonnen hat, verbessern wir unseren Einsatz von Schrotten ganz erheblich. Mit dieser Investition kommen wir auf eine Recycling-Quote von 80 Prozent. Wir setzen zunehmend auf geschlossene Kreisläufe mit unseren Kunden und machen damit einen weiteren großen Schritt in Richtung Nachhaltigkeit.