Downloaded from Blogs on 10.11.2026 16:05h

By PwC Deutschland | 10. September 2026

Wer den Stahl der Zukunft schützt, besitzt ihn - IP-Strategie als Wettbewerbsfaktor für die europäische Stahlindustrie

Die aktuelle PwC-Studie zur Zukunft der europäischen Stahlwirtschaft kommt zu einem klaren Befund: Die Wertschöpfung in der europäischen Stahlindustrie wird sich grundlegend verschieben – weg vom Rohstoff, hin zum Wissen.

Downloaded from Blogs on 10.11.2026 16:05h

„Der Wert europäischer Stahlverarbeitung wird sich zunehmend am Wissen messen lassen müssen, das im Produkt steckt - nicht am Material selbst“, so die zentrale These der Studie. Spezialstähle, kundenspezifische Lösungen und zertifizierte Systemkomponenten werden zum Kern der Wettbewerbsfähigkeit. Weniger Tonnage, mehr Komplexität. Dieser Imperativ hat eine juristische Dimension, die bislang zu selten mitgedacht wird: die Frage des geistigen Eigentums.

Vom Rohstoff zum Wissensprodukt: Warum IP-Strategie jetzt auf die Agenda gehört

Wenn Wertschöpfung künftig an Wissen hängt, muss dieses Wissen geschützt werden. Das klingt selbstverständlich, ist es aber in der Stahlindustrie keineswegs. Traditionell definierte sich die Branche über Anlagen, Kapazitäten und Rohstoffzugang - nicht über Patentportfolios oder Lizenzerlöse. Doch die Verschiebung hin zu wissensintensiver Fertigung verändert die Spielregeln grundlegend.

Andere Industrien haben diesen Wandel längst vollzogen. In der Pharma- und Halbleiterbranche entscheidet das IP-Portfolio über Marktposition und Unternehmenswert – nicht allein die Fabrik. Für die Stahlindustrie geht es darum, diesen Übergang bewusst und aktiv zu gestalten. Wer heute in neue Legierungen, Direktreduktionsverfahren oder zertifizierungsrelevante Prozesse investiert, generiert geistiges Eigentum. Ob dieses IP systematisch erfasst, geschützt und monetarisiert wird, ist eine strategische Entscheidung - und eine, die jetzt getroffen werden muss.

Die drei Säulen einer IP-Strategie für die Stahltransformation

Patente sichern technologische Alleinstellungsmerkmale ab. Für Unternehmen, die in neue Verfahren oder Materialzusammensetzungen investieren, stellt sich die Frage einer gezielten Anmeldestrategie, einschließlich Freedom-to-Operate-Analysen zur Vermeidung der Nutzung fremder Technologien.

Lizenzmodelle eröffnen zusätzliche Erlösquellen und können den Technologietransfer entlang der Wertschöpfungskette strukturieren - etwa wenn europäische Unternehmen als Technologiepartner für Anlagen in den Golfstaaten oder Indien auftreten, wie die PwC-Studie es als strategische Option beschreibt.

Die rechtliche Strukturierung immaterieller Werte - also die Frage, wo im Konzern IP gehalten, bewertet und zugeordnet wird – gewinnt an Bedeutung, sobald wissensintensive Produkte den Kern der Wertschöpfung bilden.

Know-how-Schutz: Das unterschätzte Kernthema

Der für die Stahlbranche möglicherweise wichtigste Baustein ist der Schutz von Geschäftsgeheimnissen. Denn der Wettbewerbsvorteil europäischer Stahlverarbeiter liegt häufig nicht in einem einzelnen Patent, sondern in der Kombination aus Fertigungs-Know-how, Prozesserfahrung, Qualifikation der Belegschaft und Kundenbeziehungen. Genau diese Wissensbasis ist es, die PwC meint, wenn die Studie von „Konstruktion, Fertigungspräzision, Systemintegration, Zertifizierung" als Differenzierungsmerkmalen spricht.

Das Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) gibt Unternehmen einen leistungsfähigen Schutzrahmen - allerdings nur, wenn sie ihn aktiv nutzen. Der gesetzliche Schutz setzt voraus, dass Informationen

Downloaded from Blogs on 10.11.2026 16:05h

Gegenstand angemessener Geheimhaltungsmaßnahmen sind. Wer sein Prozess-Know-how nicht systematisch identifiziert, klassifiziert und durch technische, rechtliche und organisatorische Maßnahmen absichert, riskiert den Schutz zu verlieren, bevor er ihn je geltend gemacht hat.

In der Praxis erfordert das ein Zusammenspiel rechtlicher, technischer und organisatorischer Maßnahmen. Dazu gehören insbesondere die vertragliche Absicherung gegenüber Mitarbeitern, Kooperationspartnern und Zulieferern; klare Need-to-know-Strukturen im Unternehmen; (technische) Zugangsbeschränkungen zu sensiblen Daten und Prozessinformationen; und ein dokumentiertes Geheimhaltungskonzept. Gerade in einer Branche, in der Joint Ventures, Technologiepartnerschaften und Standortverlagerungen zunehmen, ist der Know-how-Schutz kein Compliance-Thema am Rande, sondern eine strategische Aufgabe der Unternehmensführung.

Fazit: IP-Strategie als Voraussetzung für den Wandel

Die PwC-Studie macht deutlich: Die europäische Stahlindustrie steht nicht vor einem konjunkturellen Abschwung, sondern vor einem Strukturwandel, der ihre Wertschöpfungslogik grundlegend verändert. Wer sich auf wissensintensive Produkte fokussiert, trifft die richtige strategische Entscheidung. Aber diese Entscheidung bleibt unvollständig, wenn sie nicht durch eine tragfähige IP-Strategie flankiert wird - eine Strategie, die Patente, Lizenzen, Geheimhaltung und die rechtliche Strukturierung immaterieller Werte als Einheit begreift.

Die Rahmenbedingungen der europäischen Stahlwirtschaft ändern sich grundlegend. Wer seine immaterielle Wertschöpfung heute rechtlich absichert, verschafft sich einen Wettbewerbsvorteil, der über den reinen Technologievorsprung hinausgeht.

Autor:in und Ansprechpartner:in

Dr. Anna-Kristine Wipper
Partner

Matthias Stephan
Local Partner

Schlagwörter

EU-Recht