

19.04.2010 – 09:42 Uhr

Stahl: Höhere Preise, mehr Risiko, aber weniger Rendite

München (ots) -

Eisenerzmarkt wechselt von langfristigen zu kurzfristigen Lieferverträgen und Preisbildung am Spotmarkt - Spotmarktpreise für Eisenerz 2010 doppelt so hoch wie im Vorjahr - Erzspreisteigerung führt zu erheblich höherem Stahlpreis - Metallverarbeitende Unternehmen müssen Preissteigerung kompensieren und höhere Volatilität beherrschen - Vertragsmanagement, Absicherungsgeschäfte und Risikomanagement erforderlich - Die daraus erwachsenden Kosten können nur zum Teil an Kunden weitergegeben werden

Der Stahlmarkt tritt in eine neue Phase ein. Künftig müssen alle Beteiligten, vom Stahlerzeuger bis zum Maschinenbauer mit kurzfristigeren Lieferverträgen und stärkeren Preisschwankungen umgehen lernen. Für die Metallindustrie bedeutet das höhere Risiken, die nur teilweise an die Kunden weitergegeben werden können. Metallverarbeitende Unternehmen müssen künftig ihre Preisrisiken enger managen, Absicherungsgeschäfte beherrschen sowie Vertrieb und Einkauf besser miteinander verzahnen.

Eisenerz ist mit einem jährlichen Handelsvolumen von mehr als 900 Millionen Tonnen einer der weltweit wichtigsten Rohstoffe - sowohl mengen- als auch wertmäßig. Gehandelt wird Eisenerz vor allem zwischen den Minengesellschaften und den Stahlproduzenten. Bisher geschah dies auf Basis jährlich neu verhandelter Lieferverträge, wobei der erste große Kontrakt des Jahres als so genannter Benchmark für alle anderen galt - nach diesem ersten Kontrakt verhandelten die Minen und Stahlhersteller nur noch über einen Auf- oder Abschlag vom Benchmarkpreis. Einen Spotmarkt wie bei Erdöl und den meisten anderen Industriemetallen gibt es für Eisenerz zwar schon lange, doch wurden hier in den vergangenen Jahrzehnten nur vergleichsweise geringe Mengen gehandelt. Denn die größten Volumina wurden über stabile Jahresverträge abgedeckt und lediglich der Spitzenbedarf wurde durch Einkauf auf dem Spotmarkt gedeckt.

Ende März dieses Jahres setzten die drei marktbeherrschenden Bergbaukonzerne die australisch-britische BHP Billiton, die britische Rio Tinto und die brasilianische Vale neben Preisaufschlägen auch erstmals Dreimonatsverträge für Eisenerz durch, die sich am Spotmarkt orientieren. Unabhängig von aktuellen Vorwürfen gegen die Eisenerzförderer, sie würden die Preise in die Höhe treiben und ihre Oligopolstellung am Markt ausnutzen, hat diese verkürzte Vertragslaufzeit große Auswirkungen auf den gesamten weltweiten Stahlmarkt. Einen solchen Umbruch des Markts hin zu kurzfristigeren Preisanpassungen hat es auch in anderen Rohstoffmärkten wie Aluminium, Zink oder Kupfer in den letzten Jahrzehnten bereits gegeben. Die Gründe hierfür waren - wie jetzt auch beim Eisenerz - die marktgerechtere Preisbildung.

Die Entwicklung in diesen Märkten zeigt, dass das mittlere Preisniveau beim Übergang von der langfristigen zur kurzfristigen Preisbildung ansteigt: Neben Finanzinvestoren verdienen auch die klassischen Finanzinstitute an kurzfristiger gehandelten Rohstoffen, vor allem durch notwendig gewordene Absicherungsgeschäfte der Marktteilnehmer - das so genannte Hedging. Nach Schätzungen der

Unternehmensberatung Bain & Company verteuern sich am Spotmarkt gehandelte Rohstoffe durch Hedging um rund zwei bis fünf Prozent.

Viel härter als die moderate Steigerung des mittleren Preisniveaus werden sowohl die Stahlhersteller als auch die metallverarbeitende Industrie von der größeren Volatilität der Preise getroffen – der Markt erhält spekulative Hoch- und Tiefphasen. Der Stahlpreis lag 2009 bei rund 110 Euro je Tonne und ist in diesem Jahr bereits auf mehr als 200 Euro die Tonne geklettert. "Die derzeit stattfindende Rohstoffpreisrallye ist einerseits die Reaktion auf den Rückgang der Preise im letzten Jahr und damit eine notwendige Marktkorrektur. Andererseits ist sie aber auch das Ergebnis spekulativer Aufkäufe einiger Handelshäuser und Finanzinstitute", sagt Dr. Armin Schmiedeberg, Partner bei Bain & Company und Leiter der europäischen Praxisgruppe Industriegüter und -dienstleistungen. "Die Stahlproduzenten werden versuchen, die höheren Preisschwankungen der verarbeiteten Rohstoffe an ihre Kunden weiterzugeben", so Bain-Berater Schmiedeberg. "Dadurch werden auch die Stahlkontrakte kurzfristiger und die Preise volatiler. Für die metallverarbeitende Industrie bedeutet das letztlich, einen Risikofaktor mehr beherrschen zu müssen."

Fünf Aufgaben für metallverarbeitende Unternehmen

Die derzeitige Preissteigerung bei Eisenerz wird zusammen mit dem bereits stark gestiegenen Preis für Kokssteinkohle nach Aussagen der deutschen Stahlindustrie für einen weiteren Stahlpreisanstieg von rund 30 Prozent sorgen. Was das für die Metallindustrie gerade in Deutschland bedeutet, zeigt folgendes Rechenbeispiel: Stahl macht fünf bis zehn Prozent der Herstellkosten eines Mittelklassefahrzeugs aus. Das heißt ein solches Auto würde um mehr als hundert Euro teurer. Bei jährlich über fünf Millionen produzierten Fahrzeugen in Deutschland entsteht für die Autobauer eine Kostenbelastung im hohen einstelligen Milliarden-Euro-Bereich, die sie nicht auf ihre Kunden umlegen können. Ähnliche Rechnungen lassen sich auch für viele andere typisch deutsche Branchen aufstellen, zum Beispiel die Anlagenbauer, Werkzeugmaschinenhersteller oder die Bauindustrie. Wenn die Stahlpreise in Anlehnung an die Verträge mit den Eisenerzlieferanten künftig nur noch für maximal drei Monate stabil bleiben, hat das für die metallverarbeitende Industrie weitreichende Konsequenzen. Sie muss lernen, mit dauerhaft stärker schwankenden Stahlpreisen umzugehen.

"Künftig müssen metallverarbeitende Betriebe die Kosten für Risikomanagement und Hedging einpreisen oder die Stahlpreisschwankungen über Preisgleitklauseln in den Verträge weitergeben", sagt Armin Schmiedeberg. Für die Umstellung auf volatilere Stahlpreise empfiehlt Bain & Company der Metallindustrie fünf Maßnahmen, um die neuen Risiken besser beherrschen zu können:

- 1) Eine enge Verzahnung von Vertrieb, Einkauf und Risikomanagement muss dafür sorgen, dass die Laufzeiten der Verträge mit Kunden und Stahllieferanten synchronisiert sind, um das Risiko durch Stahlpreisschwankungen zu begrenzen.
- 2) Das verbleibende Risiko muss auf dem Finanzmarkt durch Hedging abgesichert werden und die Kosten dafür in die Preisgestaltung einfließen.
- 3) Für das Hedging benötigen vor allem Mittelständler völlig neues Know-how, das weit entfernt ist von ihrem Kerngeschäft und das sie erst aufbauen müssen.
- 4) Ein zentrales Risikomanagement muss dafür sorgen, dass die eingegangenen Risiken für das Gesamtunternehmen in vertretbaren Grenzen bleiben. Zudem müssen Vorstände und Geschäftsführer

jederzeit vollständige Transparenz über die Risikosituation haben, um bei Bedarf schnell gegensteuern zu können.

5) Den durch diese Maßnahmen entstehenden Mehrkosten muss frühzeitig mit Einsparungsprogrammen begegnet werden.

Pressekontakt:

Leila Kunstmann-Seik

Bain & Company Germany, Inc.

Karlsplatz 1, 80335 München

E-Mail: leila.kunstmann@bain.com, Tel.: +49 (0)89 5123 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100601720> abgerufen werden.