

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

STRATEGIEN | MÄRKTE | ROHSTOFFE

Montag, 16. März 2015 | Nr. 6

D 14007

Chinesische Lieferanten

„Einkäufer müssen an die Produktivität ran“

Deutsche Industrieunternehmen wenden Lieferantentwicklungsprogramme zunehmend auch in China an, beobachtet **David Müller**. Denn es werde immer schwieriger, Kostenvorteile im Reich der Mitte zu realisieren, sagt der Geschäftsführer der Unternehmensberatung Staufen AG in China im Gespräch mit Einkäufer im Markt. Müller verweist auf die „enorm gestiegenen Lohnkosten“ in China. „Deutsche Einkäufer müssen bei ihren Lieferanten an die Produktivitätsreserven heran“, fordert er deshalb.

Seite 3

Automobilzulieferer

Zwischen Kostensenkung und Lokalisierung

Sie sollen Kosten senken und ihren Kunden in schnell wachsende Märkte folgen – Automobilzulieferer müssen einen Spagat hinlegen. Denn die beiden Ziele stehen in Konflikt zueinander, sagt eine aktuelle Studie. Die Zulieferindustrie müsse die richtige Balance zwischen Kostenreduzierung und Kundennähe finden.

Seite 4

Lieferantennetzwerk

VW startet neue Einkaufsinitiative

Volkswagen will seine besten Lieferanten künftig enger an sich binden. Mit der Initiative FAST – steht für Future Automotive Supply Tracks – soll ein „hocheffizientes, globales Lieferantennetzwerk“ aufgebaut werden, sagte VW-Beschaffungsvorstand Garcia Sanz bei der Auftaktveranstaltung in Wolfsburg.

Seite 5

Elektronische Beschaffung

Einkäufer sehen Anbieter in der Pflicht

Noch nicht ausgereift, zu unflexibel. So lauten die Urteile von Einkäufern über die marktgängigen Beschaffungssoftware-Lösungen. Dies geht aus der jetzt vorgelegten BME-Studie „Elektronische Beschaffung 2015“ hervor.

Seite 7

Studie

Hohe Strompreise gefährden Wettbewerbsfähigkeit nicht

Das wird den energieintensiven Industrien nicht gefallen: Wissenschaftler haben mittels einer Langzeitstudie nachgewiesen, dass selbst ein starker Anstieg der Strompreise in der Europäischen Union die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nicht schmälert. Die negativen Effekte seien minimal.

Seite 8

Rohstoffe & Vormaterialien

EU belegt Edelstahl aus China mit Strafzöllen

Die EU will nach einem Reuters-Bericht ab Ende März Antidumpingzölle auf Edelstahl aus der VR China und Taiwan erheben. Demnach plant Brüssel, Einfuhren aus Festlandschina mit Zöllen von bis zu 25 Prozent zu belegen; für taiwanesishe Produkte seien Strafzölle von bis zu 12 Prozent vorgesehen.

Seite 10

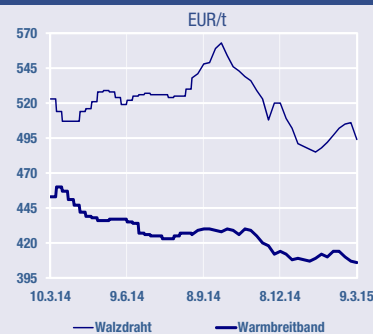
MBI Stahl Prognose

Europas Stahlnachfrage erholt sich nur langsam

Mit Sicht auf vier Wochen haben die Langprodukte ein Abwärtspotenzial von zwei Prozent. Bei Flachstahl sehen wir ein Abwärtspotenzial, das höchstens um die zwei Prozent liegen dürfte. Die Nachfrage in Europa erholt sich nur zäh.

Seite 11

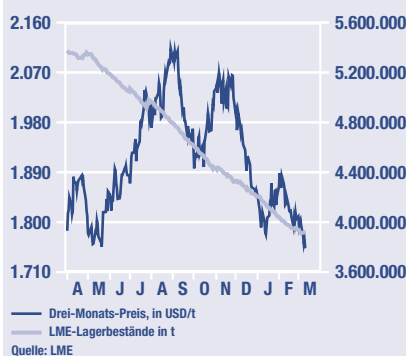
Stahlpreisentwicklung Warmbreitband vs. Walzdraht



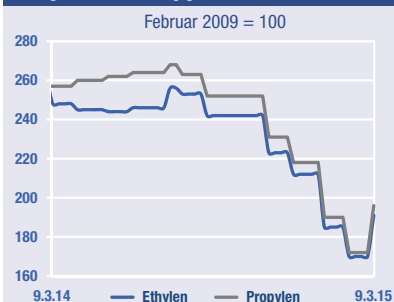
Kupfer



Aluminium



Kunststoff-Preisindizes Ethylen vs. Propylen



EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Editorial

Montag, 16. März 2015 | Nr. 6

Gemischte Gefühle

Liebe Leserinnen und Leser,

in letzter Zeit haben wir viel über China berichtet. Das liegt einmal daran, dass das Land eine Schlüsselfunktion für die deutsche Industrie hat, als Absatz- und Beschaffungsmarkt sowie als Produktionsstandort. Wo stünden VW, Daimler und BMW heute, würde ihnen die neue chinesische Mittelschicht nicht die Autos aus den Händen reißen? Auf der anderen Seite wird die Volksrepublik immer mehr zu einem Barometer für den Zustand der Weltwirtschaft. Das kann man für Europa nicht mehr behaupten.



Das starke Wirtschaftswachstum hat für den Einkauf aber auch eine Kehrseite – die Kosten steigen, insbesondere Löhne und Gehälter. Hinzu kommt, dass die Produktivität mit den Lohnsteigerungen nicht Schritt hält. Die Unternehmen müssen auf die Kostenbremse treten. **David Müller**, der für die Unternehmensberatung Staufen das Chinageschäft führt, sieht in Lieferantenentwicklungsprogrammen ein probates Mittel, um die auseinandergehende Schere zwischen Kosten und Produktivität zu schließen. Dabei muss jedoch auf chinesische Besonderheiten Rücksicht genommen werden, vor allem auf die komplett unterschiedliche Arbeitskultur im Reich der Mitte, argumentiert Müller im Interview mit unserer Redaktion.

Die Nachricht, dass BMW-Entwicklungsvorstand Herbert Diess zu Volkswagen wechselt und dort ab Juli für die Kernmarke VW Pkw zuständig sein wird, ist in Zuliefererkreisen auf gemischte Gefühle gestoßen. Diess ist dort aus seiner Zeit als Einkaufschef bei BMW vor allem als Kostendrücker in Erinnerung geblieben. Volkswagen hat sich, wie andere Autobauer auch, für die nächsten Jahre ein Kostensenkungsprogramm auferlegt, das wohl vor allem die Lieferanten bezahlen werden. Dabei müssen die Zulieferer bereits jetzt schon einen Spagat zwischen Kostenreduzierung und Lokalisierung machen (Seite 4).

Dr. Mark Krieger
Verantwortlicher Redakteur

Fachbeirat

Der Fachbeirat steht der Redaktion beratend zur Seite. Die langjährige Einkaufserfahrung seiner Mitglieder gewährleistet den Praxisbezug des „Einkäufer im Markt“. Folgende Persönlichkeiten gehören ihm an:

Ludwig Binder, Group Procurement Director, R+M Ship Tech GmbH, Hamburg

Erik Manning, Vice President Purchasing, MTU Friedrichshafen GmbH, Friedrichshafen

Thomas Maiss, Principal, strategy&, Düsseldorf

Friedhelm Schlößer, Member Executive Committee Project Management, ENERCON, Aurich

Marc Staudenmayer, Geschäftsführer und Senior Partner, Advancy - die Vorstandsberater, München

Impressum

„Einkäufer im Markt“ erscheint 2-mal monatlich bei MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG (MBI), Sitz der Gesellschaft: Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt HRA 47673

Geschäftsführer: Martin Brückner

Verantwortlich für den Inhalt:

Klaus Hinkel, Tel.: +49(0)69/27 10 760 -30, Fax: -44, Internet: www.mbi-infosource.de

Abonnenten-Service:

service@mbi-infosource.de oder +49(0)69/27 10 760 -11

Anzeigenverkauf:

anzeigen@mbi-infosource.de oder +49(0)69/27 10 760 -16

Herstellung: atrikom fulfillment GmbH, Haagweg 12, 65462 Ginsheim-Gustavsburg

Die Fachpublikationen von MBI stützen sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auf Dow Jones Newswires sowie weitere auch international tätige Nachrichtenagenturen, bei Charts, Kursen und Preisen auch auf www.aid-net.de. Alle Meldungen werden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet. Für Verzögerungen, Irrtümer und Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen. Kopien, Nachdrucke oder sonstige Vervielfältigungen nur mit Genehmigung des Herausgebers.

China

„Einkäufer müssen bei ihren Lieferanten an die Produktivitätsreserven heran“

Deutsche Industrieunternehmen wenden Lieferantenentwicklungsprogramme zunehmend auch in China an, beobachtet **David Müller**. Denn es werde immer schwieriger, Kostenvorteile im Reich der Mitte zu realisieren, sagt der Geschäftsführer der Unternehmensberatung Staufen AG in China im Gespräch mit Einkäufer im Markt. Müller verweist auf die „enorm gestiegenen Lohnkosten“, die in chinesischen Industriebetrieben nach wie vor den größten Kostenblock ausmachen. „Deutsche Einkäufer müssen bei ihren Lieferanten an die Produktivitätsreserven heran“, fordert er.



David Müller
Foto: Staufen AG

Müller weiß, wovon er spricht: Vor seinem Wechsel in die Beraterbranche war er unter anderem vier Jahre lang für den Teile-Einkauf und die Lieferantenqualität bei BMW Brilliance Automotive zuständig, dem Joint Venture des Münchener DAX-Konzerns mit dem chinesischen Autobauer Brilliant. Seit 2013 leitet der Wirtschaftsingenieur das Staufen-Büro in Schanghai und berät vor allem deutsche Automobilhersteller und -zulieferer im Reich der Mitte. Die Branche ist laut Müller Vorreiter bei der Lieferantenentwicklung in China, mittlerweile zögen aber auch andere Industriezweige nach, wie etwa der Maschinenbau oder die Hersteller von Weißwaren.

Oft ist erst einmal Basisarbeit zu leisten

Die in Deutschland üblichen Lieferantenentwicklungsprogramme können Müller zufolge jedoch nicht eins zu eins auf chinesische Zulieferer übertragen werden. Dazu seien die Unterschiede einfach zu groß: „In chinesischen Betrieben muss oft erst einmal Basisarbeit geleistet werden – für Ordnung und Sauberkeit sorgen, Transparenz schaffen, den Materialfluss sichtbar machen.“ Auch innerhalb eines Unternehmens gebe es häufig große Qualitätsunterschiede. So berichtet Müller von einem Betrieb, bei dem die Fertigungslinie, an der Teile für einen deutschen Kunden produziert wurden, in tadellosem

Zustand war, während die Arbeiter am Band nebenan nur neidvoll hinüberschauen konnten.

Viele chinesische Zulieferfirmen, insbesondere aber staatlich kontrollierte Betriebe, arbeiten nach Müllers Worten mehr oder weniger ineffizient. Teilweise sei die Produktion nur zu 30 Prozent ausgelastet. „Die würden in Deutschland nicht lange überleben. Aber oft ist die finanzielle Ausstattung so gut, dass der Druck zur Effizienzsteigerung gering bleibt.“ Als problematisch könnten sich auch Unternehmen erweisen, die extrem schnell gewachsen sind, deren Organisation mit diesem Wachstum aber nicht Schritt gehalten hat. „Da haben Sie den Firmeninhaber, der mal mit 30 Beschäftigten angefangen hat und heute Chef eines Unternehmens mit Milliardenumsätzen ist. Der will aber immer noch alles selber entscheiden und hat große Probleme damit, zu delegieren.“

Produktivitätssteigerungen von einem Drittel möglich

Müller sieht vor diesem Hintergrund beträchtliche Potenziale, die Einkäufer aus Deutschland bei ihren chinesischen Partnern noch heben könnten. Aus eigener Erfahrung hält er Produktivitätssteigerungen von bis zu einem Drittel für möglich. Die Durchlaufzeiten ließen sich um die Hälfte reduzieren. Auch bei Ausschussquoten und Beständen schlummerten beträchtliche Reserven.

Ein großes Problem sind laut Müller unterschiedliche Vorstellungen, was die Arbeitskultur betrifft. So herrsche in China „ein absolut anderes Rollenverständnis“ als in Deutschland. „In traditionellen chinesischen Firmen und vor allem in den großen Staatsbetrieben macht der Mitarbeiter das, was man ihm sagt. Auf die Idee, von sich aus über die Sicherstellung der Qualität nachzudenken, kommt er nicht. Eigeninitiative ist in diesen Unternehmen nicht vorgesehen.“ Besser sehe es in Joint Ventures mit westlichen Partnern aus.

Chinesische Chefs gehen nicht gern in die Fabrikhalle

Aber auch die Führungskultur lässt aus Sicht deutscher Kunden zu wünschen übrig. So sei es in China unüblich, dass sich Manager in der Produktion blicken lassen. Als er einem Firmeninhaber einmal den Gang in die eigene Fabrikhalle empfohlen habe, habe dieser ihn völlig entgeistert angeschaut. Auch die Tendenz, Probleme nicht offen anzusprechen, sei gerade für deutsche Kunden gewöhnungsbedürftig.

Müllers Fazit: „Der Beschaffungsmarkt China wird für deutsche Einkäufer weiter sehr interessant bleiben. Aber er wird auch schwieriger, die Zeiten der niedrig hängenden Früchte sind vorbei.“ Für die Zukunft sieht Müller andere asiatische Märkte im Kommen, konkret nennt er Vietnam.

Mark Krieger

Studie

Zulieferer im Spagat zwischen Kostensenkung und Lokalisierung

Auf der einen Seite sollen sie ihre Kosten senken, auf der anderen Seite ihren Kunden in die schnell wachsenden Märkte folgen – Automobilzulieferer müssen einen Spagat hinlegen. Denn die beiden Ziele stehen häufig in Konflikt zueinander, wie aus einer aktuellen Studie hervorgeht. Die richtige Balance zwischen Kostenreduzierung und Nähe zu den Kunden zu finden, sei eine der größten Herausforderungen für die Automobilzulieferindustrie.

„The Proximity Paradox“ – das Paradox der Nähe – so heißt die Studie der Boston Consulting Group (BSG) und des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA). Der Titel spielt auf das Dilemma an, vor dem die Zulieferindustrie nach Ansicht der Autoren steht. Es sei dadurch bedingt, dass die Anforderungen der Automobilhersteller an ihre Lieferanten gegensätzlichen Prinzipien folgten. Bei der Kostensenkung stehen Faktoren wie Arbeits-, Logistik-, Rohstoff- und Energiekosten im Vordergrund. So werden die lohnkostenintensiven Kabelbäume üblicherweise dort hergestellt, wo die Arbeitskosten am niedrigsten sind, während Einspritzsysteme an dem Standort mit dem höchsten Know-how produziert werden.

Demgegenüber folgt die von den OEMs von ihren Zulieferern verlangte Lokalisierungsstrategie einer gänzlich anderen Logik. Hierbei ist entscheidend, dass Teile und Komponenten zu einem vom Kunden präzise festgelegten Zeitpunkt und in einer ganz bestimmten Reihenfolge an das Montageband geliefert werden. Ist eine Komponente schwer und kann nur zu hohen Kosten transportiert werden, wie beispielsweise ein Frontend-Modul, wird sie üblicherweise nahe an der Autofabrik des Herstellers verbaut – und diese kann in China, Brasilien oder Indien liegen.

Unglücklicherweise haben die Zulieferer nicht immer den Spielraum, um dort zu produzieren, wo es ökonomisch am sinnvollsten ist, heißt es in der Studie. Sie seien häufig gezwun-

gen, ihren Kunden zu folgen, egal wohin. Verschärfend komme hinzu, dass der von den OEMs ausgehende Kostendruck in den nächsten Jahren steigen werde. Die Hersteller haben Kostensenkungsprogramme in Milliardenhöhe angekündigt, von denen die Zulieferer einen beträchtlichen Teil aufbringen müssen.

Produktionsnetzwerke immer schwerer zu steuern

BSG und Fraunhofer IPA haben nach eigenen Angaben für ihre Studie 42 Automobilzulieferer weltweit befragt, darunter ein Viertel der 100 größten Player. Dabei schälte sich ein Trend klar heraus: Die Zulieferer werden in den kommenden fünf Jahren neue Werke vor allem in den „Emerging Markets“ bauen, insbesondere in China, Mexiko und Osteuropa. Die Kosten für die Steuerung solcher weltumspannenden Produktionsnetzwerke – die Studienautoren sprechen von Komplexitätskosten – würden dabei zunehmen. „Diese Netzwerke wachsen allmählich zu einer Größe heran, die es sehr schwierig macht, Aufgaben wie Produktivitätssteigerung, Koordinierung der Produktentwicklung und das Management der Lieferketten zu bewältigen“, heißt es. Dazu seien höchste Prozessstandards nötig – die nicht jeder Zulieferer erfülle.

Interessierte Unternehmen erhalten die Studie kostenlos beim Fraunhofer IPA. Ansprechpartnerin ist Andrea Prinz (andrea.prinz@fraunhofer.de).

Mark Krieger

Absatzboom lässt nach

Wirtschaftsflaute bremst Chinas Automarkt

Die Wirtschaftsabkühlung in China erfasst jetzt auch den Automarkt. Im Januar und Februar wurden im Reich der Mitte rund 3,4 Millionen Autos abgesetzt. Das sind zwar immer noch 8,7 Prozent mehr als im Vorjahr, aber vor Jahresfrist hatte der Zuwachs noch bei rund 11 Prozent gelegen.

Inklusive Nutzfahrzeugen kauften die Chinesen mit 3,9 Millionen Stück rund 4 Prozent mehr Wagen. Offenbar werde die Wirtschaftsflaute das ganze Jahr auf dem weltgrößten Automarkt lasten, vermuten Branchenexperten. Die Zahlen zum Autoabsatz kommen etwa eine Woche, nachdem Peking die eigenen Wirtschaftsaussichten für 2015 von 7,4 auf ein Wachstum von 7 Prozent herabgesetzt hatte.

Das bekommen auch die ausländischen Autobauer zu spüren. So peilt BMW dieses Jahr nur noch ein einstelliges Absatzwachstum für das Reich der Mitte an. Zum Vergleich: Im Vorjahr schafften die Bayern noch ein Plus von 17 Prozent. Das laufende Jahr werde für die gesamte Autobranche in China „eine Herausforderung“, erklärte eine Sprecherin von General Motors. Sie rechnet mit einem Wachstum der Branche von nicht mehr als 8 Prozent für 2015.

Die größten Autobauer klagen bereits über ein niedrigeres Absatzwachstum im Januar und Februar. GM trat auf der Stelle. Bei Audi verringerte sich das Wachstum von rund 13 Prozent auf 10,5 Prozent. Besonders hart traf es Honda – die Japaner verkauften in China 7,6 Prozent weniger als in der Vorjahresperiode.

Im Gegensatz dazu läuft es bei den chinesischen Autobauern rund. Vor allem dank schwacher Verkäufe im Vorjahr sehen die Zahlen prächtig aus. Geely Automobile, eine Schwester der schwedischen Volvo, setzte rund drei Viertel mehr Autos ab. Great Wall Motor legte immer noch um mehr als ein Fünftel zu. Alle chinesischen Autobauer zusammen kommen mittlerweile auf einen Marktanteil von 43 Prozent. Das sind fast fünf Prozentpunkte mehr als noch im Vorjahr.

Engere Anbindung VW startet neue Einkaufsinitiative

Volkswagen will seine besten Lieferanten künftig enger an sich binden. Mit der Initiative FAST – steht für Future Automotive Supply Tracks – soll ein „hocheffizientes, globales Lieferantennetzwerk“ aufgebaut werden, sagte VW-Beschaffungsvorstand Garcia Sanz bei der Auftaktveranstaltung in Wolfsburg. Anwesend waren nach Angaben von VW die Chefs von mehr als 100 Top-Zulieferern. Zunächst würden die besten Partner von Volkswagen ausgewählt, nur diese erhielten Zugang zu FAST. Diese Top-Lieferanten sollen früher als bisher in die Innovationszyklen bei VW eingebunden werden; dafür wurde eigens eine neue Schnittstelle eingerichtet, heißt es. Im Gegenzug könnten sich die Zulieferer bereits frühzeitig mit eigenen Ideen in die Vorse-rienentwicklung einbringen. Auch bei der Produktion will sich Volkswagen in Zukunft enger mit seinen Lieferanten abstimmen, um Synergien zu schaffen.

Opel-Chef „Niemand investiert mehr in Russland“

Opel stellt die Produktion in Russland bis Mitte Mai ein, berichtet die Frankfurter Allgemeine Zeitung. „Der Markt ist kollabiert“, zitiert das Blatt Opel-Chef Karl Thomas Neumann. Obwohl man die Preise teilweise um bis zu 40 Prozent erhöht habe, sei in Russland kein Geld zu verdienen; im Gegenteil, man verliere Marktanteile. Neben den einbrechenden Verkaufszahlen stelle der schwache Rubel die Automobilindustrie in Russland vor enorme Probleme – viele Teile müssten mangels lokaler Produktion importiert und in Rubel verkauft werden. „Wir investieren dort nicht mehr. Niemand investiert dort mehr, auch die Zulieferer nicht“, sagte Neumann der FAZ.

Plastik statt Holz dm setzt auf Kunststoffpaletten

Die Drogeriemarktkette dm setzt auf Kunststoffpaletten. Die Paletten bezieht dm auf Mietbasis von der Zentek Pool System GmbH, einer Tochter des Kölner Entsorgungunternehmens Zentek. Diese hat mit dem Logistikdienstleister von dm, der Stuttgarter Firma DSV, einen mehrjährigen Vertrag abgeschlossen. Laut dm-Logistikleiter Christian Brodi sollen die Kunststoffpaletten in der Distributionslogistik eingesetzt werden, für Lieferungen von den Verteilzentren des Unternehmens zu den dm-Drogeriemärkten. Dort vereinfachten die Kunststoffpaletten aufgrund ihres im Vergleich zu Holzpaletten geringeren Gewichts die manuellen Abläufe; außerdem sinke dadurch das Verletzungsrisiko der dm-Mitarbeiterinnen beim Umpacken der Ware, so Brodi. Für Kunststoff als Ladungsträger spreche auch die längere Lebensdauer und dass alte Paletten zu 100 Prozent recycelt werden könnten.
www.zentekpoolsystem.com
www.dm.de

Logistik Transportpreise auf breiter Front im Sinkflug

Logistikexperten erwarten für die kommenden sechs Monate tendenziell sinkende Preise. Das geht aus dem aktuellen Transportmarktbarometer der Prognos AG und des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung hervor. Demnach setzt sich im Straßengüterverkehr sowie in der Luft- und Seefracht der in den vorangegangenen Quartalen zu beobachtende Abwärtstrend bei den Preisen fort, während sich der Preistrend im Schienengüterverkehr, dem kombinierten Verkehr und den KEP-Verkehren gedreht hat. Die noch im vierten Quartal 2014 zu konstatierende Aufwärtsbewegung hat sich umgekehrt und einer pessimistischeren Stimmung Platz gemacht. Auch in der Binnenschifffahrt ist die Tendenz bei den Preisen nach unten gerichtet.

Elektronikzulieferer Japans „Hidden Champions“

Wenn von der japanischen Elektronikindustrie die Rede ist, dann fallen meist die Namen der großen Unterhaltungselektronik-Player wie Sony, Panasonic, Sharp oder Sanyo. Weitgehend unbekannt sind dagegen die Hunderte von Elektronikfirmen, die Industriegiganten wie Samsung, Boeing, Siemens, Apple und Toyota mit ihren Produkten beliefern. Viele dieser Zulieferer seien jünger als zehn Jahre und hoch spezialisiert, schreibt das Internetportal „EU Business in Japan“. Interessierte Unternehmen können sich am 17. März von 10:30 bis 11:30 Uhr in einem Webinar des EU Japan Center über diese „Hidden Champions“ informieren.
Anmeldung:
<http://t1p.de/gy7x>

Über EU-Durchschnitt Deutsche Arbeitskosten steigen 2014 um 1,7 Prozent

Die Arbeitskosten in der deutschen Wirtschaft sind im Jahr 2014 kalenderbereinigt um 1,7 Prozent gestiegen. Damit hielt die Steigerungsrate exakt das Niveau des Vorjahres. Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) erhöhten sich die Bruttoverdienste um 1,7 Prozent und die Lohnnebenkosten um 1,6 Prozent.

Damit lag die Bundesrepublik im EU-Vergleich über dem Durchschnitt: Den Daten von Destatis zufolge, die sich auf das dritte Quartal 2014 beziehen, verteuerte sich eine Arbeitsstunde gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres kalenderbereinigt um 2,3 Prozent, während die Arbeitskosten im EU-Durchschnitt um 1,4 Prozent zulegten. Den höchsten Anstieg innerhalb der EU wies Griechenland (plus 7,1 Prozent) nach vier Jahren mit rückläufigen Arbeitskosten auf, gefolgt von Estland (plus 6,3 Prozent) und der Slowakei (plus 5,7 Prozent). In Zypern (minus 2,8 Prozent) und Irland (minus 0,8 Prozent) waren die Arbeitskosten ebenso rückläufig wie in Frankreich (minus 0,5 Prozent).

9. COFACE
KONGRESS

LÄNDERRISIKEN

AKTUELLE
ENTWICKLUNGEN
IN DER WELT-
WIRTSCHAFT

2015

7. Mai 2015

Coface Arena, Mainz

Ein Kongress von Coface



Keynote-Sprecher
Prof. Dr. Armin Nassehi
Institut für Soziologie,
Ludwig-Maximilians-
Universität München

- / Keynotes und Panels zu wichtigen Themen des internationalen Geschäfts
- / Vorstellung aktueller Länderbewertungen von Coface und des ausführlichen Handbuchs Länderrisiken 2015 (Bestandteil der Teilnehmerunterlagen)
- / Workshops zu ausgewählten Märkten und außenwirtschaftlichen Trends unter Beteiligung kompetenter Medien- und Programmpartner
- / Forum für den Austausch mit Fachkollegen, Referenten und Beratern
- / Ausstellung führender Dienstleister für die Außenwirtschaft im sportlichen und außergewöhnlichen Ambiente des VIP-Lounge-Bereichs der Coface Arena in Mainz



Programm, Infos & Anmeldung unter:

www.laenderrisiken.de

coface
FOR SAFER TRADE

Praxistipp

Aus langen Links kurze machen

Ärgern Sie sich beim Weiterleiten interessanter Internetseiten auch manchmal über furchtbar lange Hyperlinks? Das können Sie jetzt ändern: Über die Website <http://t1p.de> können Sie Kurzlinks erstellen. Einfach die Original-URL eingeben und auf den Button „Link kürzen“ klicken – schon fertig. Den Kurzlink können Sie dann kopieren und verschicken. Darüber hinaus kann man Links auch mit Passwörtern schützen, die Gültigkeitsdauer des Zugriffs oder die maximale Zahl von Zugriffen beschränken sowie den „Referrer“ entfernen, also die Herkunft des Links verschleiern.

<http://t1p.de>



STAHL MONITOR

Unternehmen | Märkte | Preise

Exklusive Berichte zur Marktentwicklung von Stahlprodukten, aktuelle Nachrichten und Hintergrundberichte liefern wichtige Informationen, die für eine fundierte Beurteilung des Stahlmarktes unverzichtbar sind.

Testen Sie 2 Ausgaben kostenfrei und unverbindlich!

Benjamin Spaan
+49 (0) 69 / 2710760 - 13
benjamin.spaan@mbi-infosource.de
www.metals.mbi-infosource.de

Elektronische Beschaffung

Einkäufer sehen Anbieter in der Pflicht

Noch nicht ausgereift, zu unflexibel – so lauten die Urteile von Einkäufern über die marktgängigen Beschaffungssoftware-Lösungen. Elektronische Werkzeuge für Ausschreibungen, Lieferantenmanagement und Supply Chain Management können Katalogsystemen, die in vielen Unternehmen längst etabliert sind, nicht das Wasser reichen, so der Tenor der BME-Studie „Elektronische Beschaffung 2015“. Autoren der Studie sind Professor Ronald Bogaschewsky von der Uni Würzburg und dessen Schüler Holger Müller, mittlerweile BWL-Professor an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur in Leipzig.

Die Wunschliste der befragten Einkäufer – teilgenommen haben knapp 200 Firmen – sei lang, schreibt der Einkäuferverband. Gefordert werden vor allem einfachere und effiziente Prozesse und dass die verschiedenen Programme untereinander kompatibel sind. Hausaufgaben müssen jedoch nicht nur die Systemanbieter machen: Die Lieferanten dürften ebenfalls nicht außen vor gelassen werden, kommentierte BME-Hauptgeschäftsführer Christoph Feldmann die Ergebnisse der Studie. „Nach wie vor ist es nicht selbstverständlich, dass jeder Lieferant über die notwendige E-Readiness verfügt“, sagte Feldmann.

Datensicherheit verlangsamt Software-Entwicklung

Seiner Ansicht nach gibt es offenbar unterschiedliche Erwartungen an elektronische Beschaffungslösungen. So werde die Möglichkeit des schnellen Zugriffs auf das Internet per Smartphone im privaten Bereich auch auf das geschäftliche Umfeld projiziert. Im Geschäftsverkehr sei der laxer Umgang mit persönlichen Daten, wie ihn viele Privatverbraucher pflegen, aber inakzeptabel; es dauere daher länger, bis entsprechende Lösungen im B2B-Bereich entwickelt würden.

Trotz aller Kritik hat das jährlich erhobene Stimmungsbarometer auch diesmal wieder durchaus Positives zu bieten. Dazu gehört, dass die befragten Unternehmen ihre Prozesskosten bei dezentralen Bestellprozessen mit Hilfe von E-Katalogen im Mittel um 26,8 Prozent senken konnten. Bei

elektronischen Ausschreibungen und Auktionen betragen die Einsparungen 14 Prozent bzw. 9,4 Prozent. Was die Einstandspreise betrifft, erzielten die Einkäufer im Mittel Reduzierungen von 7 Prozent bei Katalogware; elektronische Ausschreibungen und Auktionen führten im Schnitt zu Einstandspreissenkungen von 9,5 Prozent bzw. 10,6 Prozent.

Firmen sehen in E-Auktionen keinen Sinn

Bei der Frage, wo genau der Einkauf elektronische Hilfsmittel einsetzt, standen erneut Kataloge an der Spitze. Großunternehmen setzen solche Systeme bereits durchgängig ein und auch bei den KMU sind es mehr als 60 Prozent. Ausschreibungssoftware wird von 36 Prozent genutzt, wobei die Nutzungsintensität in großen Unternehmen naturgemäß wesentlich höher ist als in kleineren Betrieben.

Weit abgeschlagen sind Lösungen für E-Auktionen, die laut Studie ein Nischendasein führen – mehr als die Hälfte der befragten Einkäufer sieht schlicht keinen Sinn in elektronischen Auktionen. Auch bei SRM- und SCM-Lösungen sind die Unternehmen zurückhaltend, allerdings war das Supplier Relationship Management in den vergangenen Jahren „das vielleicht dynamischste Themengebiet der elektronischen Beschaffung“, schreibt der BME.

Die Ergebnisse der Studie lassen sich im Internet unter <http://t1p.de/bkgr> einsehen.

kri

Studie

Wettbewerbsfähigkeit von EU-Firmen durch hohe Strompreise wohl nicht geschmälert

Das wird den energieintensiven Industrien nicht gefallen: Wissenschaftler haben mittels einer Langzeitstudie nachgewiesen, dass selbst ein starker Anstieg der Strompreise in der Europäischen Union die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nicht schmälert. Auch die vielbeschworene Problematik der Verlagerung von Produktionsbetrieben ins Ausland (Carbon Leakage) werde überzogen dargestellt, sagen Misato



Energieintensive Industrien wie z.B. die Stahlbranche klagen über hohe Strompreise – zu Unrecht, sagt eine neue Studie.

Foto: ThyssenKrupp

Sato vom Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment und Antoine Dechezleprêtre vom ESRC Centre for Climate Change Economics and Policy an der London School of Economics and Political Science. Selbst ein deutlicher Anstieg der Energiepreise in der EU dürfte den Berechnungen der Wissenschaftler zufolge nur einen sehr geringen Effekt auf die Exporte der EU und auf die Handelsbilanz haben.

Für ihre nun veröffentlichte Studie „Asymmetric industrial energy prices and international trade“ haben die Forscher Daten von 62 Unternehmen und Industriesektoren in 42

Staaten über einen Zeitraum von 15 Jahren hinweg ausgewertet. Die verwendeten Daten decken nach ihren Angaben 80 Prozent des weltweiten Warenhandels ab.

Nach Ansicht der beiden Wissenschaftler erklären die Energiepreise weniger als 0,01 Prozent der Veränderungen im Handelsverkehr. Eine Verzehnfachung des CO₂-Preises auf 65 Euro pro Tonne entspricht nach ihrer Berechnung zwar einer Preiserhöhung des Strompreises um 30 Prozent. Die Exporte würden in der Folge aber nur um 0,5 Prozent zurückgehen und die Importe um 0,07 Prozent steigen.

„Strengere Auflagen bei Treibhausgasemissionen hätten sehr wahrscheinlich nur äußerst geringe Auswirkungen auf den Handel“, schreibt Sato. Selbst in sehr energieintensiven Sektoren lassen sich weniger als 0,01 Prozent der Veränderungen bei den Importen und den Exporten in den vergangenen 15 Jahren durch höhere Energiekosten erklären. Anders als oft behauptet, hätten Strompreiserhöhungen kaum eine Auswirkung auf die weltweite Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, sagt Dechezleprêtre: „Sogar eine erhebliche Differenz beim Strompreis im Verhältnis zum Rest der Welt hat nur sehr geringe Auswirkungen auf die Aus- und Einfuhren eines Landes.“

Die Sorgen um Carbon Leakage und die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie sind für Dechezleprêtre zwar nicht völlig aus der Luft gegriffen, aber doch überzogen. Sogar besonders energieintensive Branchen seien hohen Strompreisen gegenüber belastbarer als von einigen Unternehmen und Politikern behauptet. Politiker sollten sich deshalb durch die Aussicht auf höhere Strom- und CO₂-Preise nicht von ihren Anstrengungen abbringen lassen, CO₂-Emissionen zu senken und das Problem der Klimaerwärmung anzugehen.

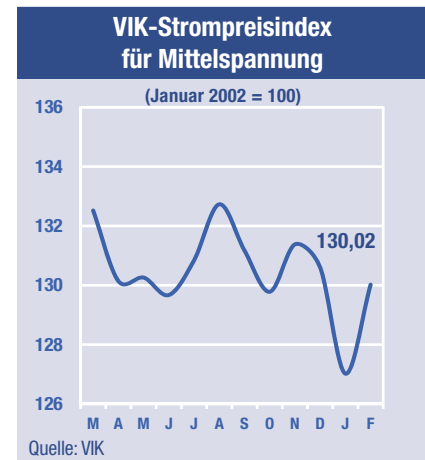
sir/lang

Link zur Studie: <http://t1p.de/wupv>

Industriestrom

VIK-Basisindex leicht gestiegen

Der VIK-Basisindex für März 2015 ist im Vergleich zum Vormonat leicht gestiegen. Derzeit liegt der Index, der auf Strom-Großhandelspreisen an der EEX und Netzentgelten basiert, bei 130,02 Punkten. Das sind 3,00 Punkte oder 2,36 Prozent mehr als im Januar 2015. Die Daten für den aktuellen Strompreisindex wurden vom VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft im Februar erhoben, jedoch erst im März veröffentlicht. Der VIK-Basisindex bildet keine Steuern, Abgaben oder sonstige Umlagen ab. Die folgenden vier für den Index relevanten Quartale (Q2/15 bis Q1/16) an der EEX sind im Februar 2015 um durchschnittlich 1,40 Euro pro Megawattstunde (4,06 Prozent) gestiegen.



Steigerung der Energieeffizienz

Unternehmen müssen Energieaudits durchführen

Ab 5. Dezember 2015 müssen Großunternehmen in Deutschland alle vier Jahre ein Energieaudit durchführen. Der Bundesrat segnete jetzt ein entsprechendes Gesetz ab. Ziel ist es, bis 2020 die Energieeffizienz um 20 Prozent zu steigern. Ausgenommen sind Firmen, die bis zu 250 Mitarbeiter beschäftigen, maximal 50 Millionen Euro Jahresumsatz erwirtschaften oder eine Bilanzsumme von höchstens 43 Millionen Euro haben.

Chemie

BASF erhöht Preise für Ameisensäure

Mit sofortiger Wirkung erhöht der Chemiekonzern BASF die Preise für Ameisensäure 85 Prozent auf dem europäischen Markt um 40 Euro bzw. 45 US-Dollar pro Tonne. Die Verkaufspreise von Ameisensäure 94 Prozent würden entsprechend anteilig erhöht, teilte das Unternehmen mit. Ameisensäure ist ein chemisches Zwischenprodukt, das beispielsweise in der Tierernährung zur Konservierung von Futtermitteln zum Einsatz kommt. Zusammen mit Kaliumformiat, einem Salz der Ameisensäure, das als Enteisungsmittel verwendet wird, wird Ameisensäure auch in der Ölförderindustrie eingesetzt. BASF produziert Ameisensäure an ihren Verbundstandorten in Ludwigshafen und Nanjing. Eine weitere Ameisensäure-Anlage am Standort Geismar im US-Bundesstaat Louisiana ist zurzeit in Bau.

Kunststoffe

BMS kauft Spezialisten für Verbundwerkstoffe

Bayer Material Science (BMS) stärkt mit einem Zukauf in Süddeutschland seine Position auf dem Markt für Verbundwerkstoffe. Für einen nicht genannten Betrag übernimmt der Polymerhersteller die Thermoplast Composite GmbH (TCG) mit Sitz in Langenfeld bei Nürnberg. Die 2007 gegründete Gesellschaft hat zwölf Mitarbeiter und ist auf Hochleistungs-Faserverbundwerkstoffe mit thermoplastischer Matrix spezialisiert, bietet aber auch ultraleichte Schaumstoffe und Ingenieurdienstleistungen an, heißt es in einer Mitteilung von BMS. Mit dem Kauf will die Kunststoffsparte des Bayer-Konzerns künftig Composites auf Basis endlosfaserverstärkter Thermoplaste anbieten. Diese Materialklasse ist laut BMS aufgrund ihres geringen Gewichts anderen technischen Lösungen, etwa auf Aluminiumbasis, überlegen. Das Unternehmen sieht hier große Wachstumschancen vor allem in der IT-Industrie, aber auch im Automobilbau und im

Konsumgüterbereich. Zunächst will BMS die bestehenden TCG-Produktionskapazitäten im Frankenland erweitern, später sollen auch andere Regionen hinzukommen.

Verbundmaterial

BASF und SGL schließen Forschung mit Erfolg ab

Der Chemiekonzern BASF und der Graphit- und Carbonfaser-Spezialist SGL haben ihre gemeinsame Forschung an einem Polyamid-Carbonfaser-Verbundmaterial abgeschlossen. Nun sollen die dabei gewonnenen Erkenntnisse in konkrete Anwendungen bei Kunden aus der Automobilindustrie transferiert werden, heißt es in einer gemeinsamen Mitteilung der beiden Unternehmen. Seit Oktober 2012 haben BASF und SGL an dem neuen Verbundwerkstoff geforscht, der den Angaben zufolge die schnelle Fertigung von leichten Strukturbauteilen, unter anderem in der Kfz-Produktion, ermöglicht. Wann dies der Fall sein wird, sei noch nicht abzusehen, teilte eine BASF-Sprecherin auf Anfrage mit. Erste Kundenbewertungsprojekte seien aber schon gestartet.

kri

Kunststoffe

China exportiert deutlich mehr Plastik

China hat in den ersten beiden Monaten des laufenden Jahres über 20 Prozent mehr Plastik exportiert als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Laut einem Bericht der britischen Fachzeitschrift *Plastics & Rubber Weekly* belief sich die Tonnage der ausgeführten Produkte auf 1,61 Millionen Tonnen, das waren 24,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Erlöse aus dem Kunststoffexport stiegen um 20,6 Prozent auf 6,4 Milliarden US-Dollar. Die chinesischen Importe von Kunststoffgranulat gingen im gleichen Zeitraum um 14,5 Prozent (Tonnage) bzw. 23,5 Prozent auf Dollarbasis zurück. Dies lag dem Bericht zufolge an den weiterhin hohen inländischen Lagerbeständen.

Spezialchemie

H&R verarbeitet Reststoffe zu Qualitätsprodukten

Das Spezialchemieunternehmen Hansen & Rosenthal KG (H&R) hat nach eigenen Angaben ein Verfahren zur Umwandlung von Raffinerierückständen in hochwertige Produkte entwickelt. Damit sei es weltweit erstmals gelungen, aus Reststoffen paraffinbasierten Ursprungs Öle mit naphthenbasischem Charakter herzustellen, schreibt das Unternehmen. Die derart gewonnenen Produkte werden beispielsweise für die Herstellung von Druckfarben oder kosmetischen und pharmazeutischen Erzeugnissen benötigt. H&R hat sich das Verfahren patentieren lassen und plant zunächst eine jährliche Produktionsmenge „von mindestens 5.000 Tonnen“.

www.hur.com

Großhandelspreise

NE-Metalle widersetzen sich allgemeinem Trend

Die Großhandelspreise für NE-Metalle sind im Februar kräftig gestiegen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes verteuerten sie sich im Vergleich zum Vorjahresmonat um 8,3 Prozent; gegenüber dem Vormonat betrug die Teuerung 0,6 Prozent. Damit stand die Preisentwicklung bei NE-Metallen im deutlichen Gegensatz zur allgemeinen Tendenz bei den Großhandelspreisen – diese lagen im Februar um 2,1 Prozent unter Vorjahresniveau. Allerdings zogen die Preise gegenüber Januar um 0,5 Prozent an und damit so stark wie seit September 2013 nicht mehr.

Einen wesentlichen Einfluss auf die monatliche Entwicklung hatten die um 2,7 Prozent höheren Preise für feste Brennstoffe und Mineralölerzeugnisse. Binnen Jahresfrist lagen deren Preise aber um 15,7 Prozent niedriger. Im Großhandel mit chemischen Erzeugnissen gab es Preissteigerungen von 1 Prozent aufs Jahr gesehen und von 0,4 Prozent im Monatsvergleich.

Antidumping-Maßnahme

EU belegt Edelstahl aus China mit Strafzöllen

Die Europäische Union will nach einem Reuters-Bericht noch in diesem Monat Antidumpingzölle auf Edelstahl aus der Volksrepublik China und Taiwan erheben. Die Nachrichtenagentur beruft sich dabei auf zwei Quellen, die mit einer entsprechenden Vorlage der EU-Kommission vertraut seien. Demnach plant Brüssel, Einfuhren aus Festlandchina mit Zöllen von bis zu 25 Prozent zu belegen; für taiwanesishe Produkte seien Strafzölle von bis zu 12 Prozent vorgesehen.

Im Mai 2014 hatte der europäische Stahlverband Eurofer eine Beschwerde bei der Kommission gegen chinesische Edelstahlimporte eingereicht. Die Strafzölle sollen am 26. März in Kraft treten und vorerst bis zum Ergebnis einer von der Kommission eingeleiteten Untersuchung gelten, das im September vorliegen soll. Laut Eurofer haben China und Taiwan im Jahr 2013 kaltgewalzte Edelstahlprodukte im Wert von 620 Millionen Euro in die EU exportiert; die beiden Länder hätten damit einen Marktanteil in Europa von rund 17 Prozent gehabt. Eurofer wirft den Chinesen vor, ihren Edelstahl in dem betreffenden Zeitraum zu Dumpingpreisen auf den Markt geworfen zu haben.

Stahl

Leipold fertigt erstmals Autoteile aus Duplexstahl

Der Präzisionsteile-Fertiger Leipold aus dem Schwarzwald hat nach eigenen Angaben die Produktion von Autoteilen aus Duplexstahl aufgenommen. Gefertigt würden Anschlussstutzen mit jährlichen Losgrößen von bis zu einer halben Million Stück, heißt es in einer Unternehmensmitteilung. Duplexstahl biete gegenüber anderen Werkstoffen deutliche Vorteile, er zeichne sich durch eine hohe Zähig-

keit bei mechanischer Beanspruchung aus und sei auch in extremen Umgebungen korrosionsbeständig. Gleichzeitig lasse sich Duplexstahl besser schweißen als herkömmliche nichtrostende Stähle. Die höheren Produktionskosten durch den stärkeren Verschleiß der Zerspanungswerkzeuge und den intensiveren Personaleinsatz werden laut Leipold von den Kostenvorteilen mehr als aufgewogen: Aufgrund seines geringeren Nickelgehalts sei Duplexstahl im Einkauf günstiger als anderer Edelstahl.

www.leipold.com

Kupfermarkt

Aurubis bezweifelt Produktionsüberschüsse

Nach Ansicht der Aurubis AG wird es noch eine Weile dauern, bis klar ist, wer am Kupfermarkt die Oberhand behält: die fundamental orientierten „Bullen“ oder die an der Makroökonomie ausgerichteten „Bären“. Wie Europas größter Kupferproduzent in seiner jüngsten Kupfermail schreibt, zeigten erste Händlerindikationen von Kathodenprämien per Zolllager China Preise von 90 bis 95 US-Dollar pro Tonne; vor dem chinesischen Neujahrsfest lagen die Prämien bei 85 Dollar je Tonne. Während die Pessimisten vor allem auf das niedrigere Wirtschaftswachstum in China verweisen, sind andere Marktbeobachter zuversichtlicher: Sie bezweifeln die Prognose eines angeblichen Produktionsüberschusses. Zu dieser Gruppe gehört auch Aurubis.

So sei bis November 2014 laut der International Copper Study Group (ICSG) ein Produktionsdefizit von 668.000 Tonnen entstanden, bei dessen Ermittlung die Veränderungen in den chinesischen Zolllagern berücksichtigt wurden. Der Bedarf an Kupfer stieg während der elf Monate 2014 weltweit um 10 Prozent, vor allem unterstützt durch eine starke Nachfrage Chinas und einen Mehrbedarf an Kathoden angesichts knapper hochwertiger Kupferschrotte. Für interessant hält es Aurubis auch, dass das Defizit trotz deutlicher Expansion der Produktionskapazitäten und einer

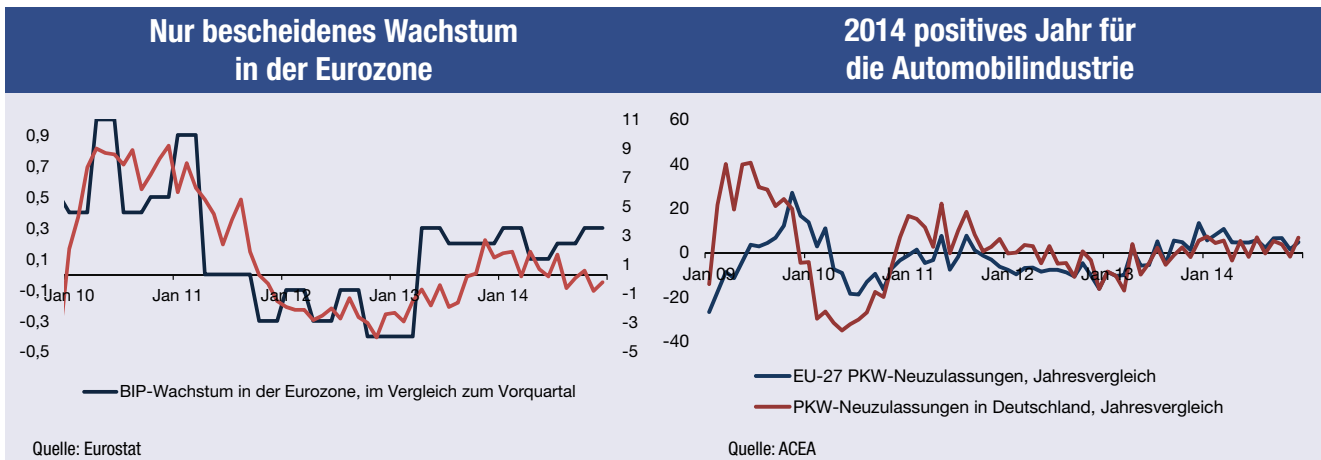
besseren Auslastung entstand. Die Hamburger erinnern daran, dass unter anderem das auf Rohstoffe spezialisierte Beratungsunternehmen Wood Mackenzie für das Jahr 2014 einen Überschuss von mehr als 400.000 Tonnen raffiniertes Kupfer erwartet hatte.

An den europäischen Altkupfermärkten hat der gefallene Kupferpreis dazu geführt, dass die Bereitschaft des Handels zu Neuabschlüssen zurückgegangen ist, beobachtet Aurubis. Dem solle allerdings eine gute Versorgung der Nachfrager gegenüberstehen. Mit Blick auf die Endmärkte sieht Aurubis derzeit eine optimistischere Stimmung in der deutschen elektrotechnischen Industrie. Was das Angebot betrifft, schätzt Aurubis den Produktionsausfall wegen einer sechsmonatigen Produktionsstörung nach einem Unfall in der australischen Kupfermine Olympic Dam von BHP Billiton auf 70.000 Tonnen Kupfer.

Abbau von NE-Metallen

Investitionen in Exploration weltweit gesunken

Die weltweiten Investitionen in die Erkundung von Nichteisen-Metallen sind im vergangenen Jahr um geschätzte 26 Prozent auf 11,4 Milliarden US-Dollar zurückgegangen. Dies berichtet das Beratungsunternehmen SNL Metals and Mining in der 25. Ausgabe seines jährlich erscheinenden Berichts über Explorationsstrategien. Die Schätzung basiert auf den Angaben von mehr als 3.500 Minen- und Explorationsgesellschaften und deckt damit rund 95 Prozent der weltweiten kommerziellen Explorationsausgaben ab. SNL verweist zur Erklärung für den drastischen Rückgang der Explorationsbudgets auf die Schwierigkeiten der Unternehmen, Finanzierungsmittel von zögerlichen Investoren zu erhalten. Hinzu kommt, dass die produzierenden Unternehmen wegen der gesunkenen Rohstoffpreise ihre Kapital- und Explorationsausgaben deutlich zurückgefahren haben, um die Gewinnmargen zu verbessern.



MBI-Stahlprognose

Europäische Stahlnachfrage erholt sich nur langsam

Entgegen unseren Erwartungen hat beim Eisenerzpreis noch keine Bodenbildung eingesetzt. Seit Anfang März hat der Preis am Spotmarkt (CFR Tianjin) um fast sieben Prozent auf 58 US-Dollar pro Tonne nachgegeben. Auch Kokskohle hat im gleichen Zeitraum rund ein Prozent eingebüßt und handelt aktuell nur noch leicht über der Marke von 100 Dollar pro Tonne (Premiumqualität FOB Australien). Stahlschrott zeigt sich auf den wichtigsten internationalen Märkten jedoch erholt. Der Preis für das Referenzprodukt HMS (1&2), FOB Türkei, hat um fünf Prozent im Vergleich zu Ende Februar zugelegt und liegt aktuell bei 260 Dollar pro Tonne.

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Entwicklung der Stahlpreise ist der Euro-Dollar-Wechselkurs. Mit Beginn des Anleihekaufprogramms durch die EZB ist die Gemeinschaftswährung zeitweilig auf ein Zwölf-Jahres-Tief von knapp 1,05 Dollar gefallen. In den vergangenen zwei Wochen hat der MBI-Produktionskostenindikator für die Stahlerzeugung über die Hochofenroute – in Euro gerechnet – um 1,3 Prozent zugelegt und in Dollar um 3,5 Prozent nachgegeben. Der Produktionskostenindikator für die Elektrostahlerzeugung ist in Euro um 10 Prozent und in Dollar um 4,8 Prozent gestiegen. Was die kurzfristige Entwicklung angeht, korrigieren wir im Rahmen unserer Prognose das

Abwärtspotenzial in den kommenden vier Wochen für Langprodukte von vier auf zwei Prozent nach oben. Mit Blick auf Flachstahl sehen wir ein Abwärtspotenzial, das höchstens um die zwei Prozent liegen dürfte.

Im Hinblick auf die weitere Entwicklung der europäischen Wirtschaft sind wir verhalten optimistisch. Das bescheidene Wachstum wird derzeit vor allem durch den Konsum getrieben. Die Industrieproduktion selbst stagniert. Wir rechnen damit, dass sich das Wachstum in der Eurozone in diesem Jahr im Vergleich zum Vorjahr (plus 0,9 Prozent) leicht auf 1,3 Prozent beschleunigen wird. Der Konsum wird weiterhin den Ton angeben. Für die Stahlnachfrage sind dies keine guten Aussichten.

2014 war ein gutes Jahr für die Automobilindustrie, es gab 5,6 Prozent mehr Pkw-Neuanmeldungen in der EU als im Vorjahr. Wir gehen davon aus, dass diese Dynamik 2015 leicht nachlässt. Der Nachholeffekt in den Ländern, die besonders schwer unter der Finanz- und Wirtschaftskrise litten, hat bereits im Vorjahr einen großen Teil seiner Wirkung entfaltet. Die Nachfrage aus Drittländern wird ebenfalls nachlassen. In Russland ist mit einer deutlich eingetrübten Nachfrageentwicklung zu rechnen und auch die Dynamik in China kühlt sich ab. Insgesamt rechnen wir

damit, dass die Automobilproduktion in Europa im laufenden Jahr um 3,5 Prozent zulegt.

Unser Ausblick auf den Bausektor fällt weniger optimistisch aus. Die expansive wirtschaftliche Entwicklung und die niedrigen Zinsen haben sich bislang als unzureichend erwiesen, die Baunachfrage spürbar anzukurbeln. Alle Indikatoren deuten darauf hin, dass die bescheidenen Wachstumsraten auch 2015 Bestand haben werden. In Deutschland ist der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe seit Juni 2014 sogar rückläufig. Hinzu kommt: Frankreich und Italien dürften in diesem Jahr kaum wachsen. Darunter dürfte auch die Bauaktivität in diesen Ländern leiden. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die Bauwirtschaft in der EU im laufenden Jahr um weniger als ein Prozent zulegen wird.

Paola Alva Aliaga/MBI Research

Diese Analyse wurde mit größtmöglicher Sorgfalt und ausschließlich zu Informationszwecken erstellt. Das Risiko einer jeden Investitionsentscheidung, die auf obiger Analyse basiert, trägt der Investor allein. MBI übernimmt nicht die Verantwortung für eventuell daraus entstehende Verluste oder Kosten.

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Preismonitor

Montag, 16. März 2015 | Nr. 6

Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren

Flachstahl (Spot, EUR/t)	9.3.	2.3.
Warmbreitband DD11	406,00	407,00
Feinblech DC01	491,00	488,00

Stahlkostenfaktoren

Hard Coking Coal	Februar	
(fob Australien, USD/t)	113,00	
Schrott	9.3.	2.3.
HMS 1&2 (80/20), FOB ARA	256,00	231,00
SGX-Eisenerz Swaps ¹⁾	12.3.	5.3.
(CFR China, 62% FE Fines)		
März	58,91	59,92
Q2/15	57,24	58,16

¹⁾ Beachten Sie bitte den Disclaimer
Quelle: Singapore Exchange

NE-Metalle (LME)

Drei-Monats-Preise (USD/t)	12.3.
Nickel	13900,00
Zink	2013,00
Blei	1814,00
Kobalt	27975,00
Molybdän	17000,00
Aluminium	1753,00
Kupfer	5850,00
Zinn	17450,00

Quelle: London Metal Exchange

Neben- und Legierungsmetalle

(Kassamarkt)	9.3.
Ferro-Chrom 62%(USD/lb)	1,00
Bronze Rg7(CuSn7ZnPb; €/ 100 kg)	572,00
Ferro-Silizium 75% (EUR/t)	1225,00
Ferro-Vanadium 80%(USD/kg)	20,90
Ferro-Wolfram 75%(USD/kg)	33,20



NOCH MEHR PREISE ZU STAHL UND NE-METALLEN ERHALTEN SIE IN UNSEREM ONLINEBEREICH!
www.metals.mbi-infosource.de

Edelmetalle

	12.3.	5.3.
Silber **, (EUR/kg fein)	459,20	455,00
Silber, verarbeitet **, (EUR/kg fein)	536,30	531,30
Platin, verarb. (EUR/g fein)	36,61	36,79
Palladium, verarb. (EUR/g fein)	27,22	27,06
Iridium, verarb. (EUR/kg fein)	19500,00	18700,00
Rhodium, verarb. (EUR/kg fein)	38250,00	37350,00
Ruthenium, verarb. (EUR/kg fein)	2300,00	2250,00

** Basis Londoner Fixing / Preise von W. C. Heraeus GmbH

Kunststoff-Preisindizes

(Februar 2009 = 100)	9.3.	2.3.
Ethylen	191,00	170,00
Propylen	196,00	172,00

Kautschuk-Terminmarkt

(in US-cts/kg)	13.3.	6.3.
RSS3, April	172,00	
TSR20, April	142,80	

Quelle: Singapore Commodity Exchange

Pflanzenöl-Terminmarkt

Palmöl, (in MYR/t)	13.3.	6.3.
März	2270,00	2312,00

Quelle: Bursa Malaysia

Sojaöl, (in US-cts/lb)	12.3.	5.3.
März	30,76	31,43

Quelle: Chicago Board of Trade

Energie

Rohöl, Brent (in USD/Barrel)	12.3.	5.3.
April	57,50	61,05

Quelle: ICE

Erdgas (in EUR/MWh)	12.3.	5.3.
Jahr 2016 NCG-Gebiet	22,24	

Quelle: European Energy Exchange

Strom, (in EUR/MWh)	12.3.	5.3.
Jahr 2016, Grundlast	32,15	32,45

Quelle: European Energy Exchange

EZB Referenzkurse

	12.3.	5.3.
EUR/USD	1,06	1,11
EUR/GBP	0,71	0,73
EUR/MYR	3,91	4,04
EUR/RUB	64,21	67,61
EUR/JPY	128,29	133,10
EUR/SEK	9,11	9,21
EUR/DKK	7,46	7,45
EUR/NOK	8,59	8,55
EUR/TRY	2,75	2,87

Legende

MBI-Indikatoren

Hierdurch lässt sich die aktuelle Preisentwicklung im deutschen Stahl-Spotmarkt nachvollziehen. MBI veröffentlicht zweiwöchentlich acht Indikatoren für den deutschen Markt: Fünf auf Flachstahlprodukte (Edelstahl, Warmbreitband, Quarteblech, Feinblech, Feinblech verzinkt) und drei auf Langstahlprodukte (Walzdraht, Stabstahl, Betonstahl). Die Ermittlung erfolgt wöchentlich. Grundlage der Stahlpreis-Indikatoren ist ein ökonomisches Modell, basierend auf historischen Korrelationen zwischen globalen Kostenfaktoren und Nachfrageentwicklungen einerseits sowie Stahlpreisen andererseits.

MBI-Kunststoff-Preisindizes

Hierdurch lässt sich die aktuelle Preisentwicklung im europäischen Kunststoff(spot)markt für Ethylen bzw. Propylen nachvollziehen. Die Ermittlung erfolgt wöchentlich. Grundlage der Kunststoffpreisindizes ist jeweils ein ökonomisches Modell, basierend auf historischen Korrelationen zwischen Kostenfaktoren der Kunststoffherzeugung und Nachfrageentwicklungen im Kunststoffmarkt einerseits sowie Kunststoffpreisen andererseits.

Allgemein

Die MBI-Stahlpreis-Indikatoren und -Kunststoff-Preisindizes dienen ausschließlich Informationszwecken. Sie stellen als ökonomische Wahrscheinlichkeitswerte keinen Ersatz für effektiv erzielte Transaktionspreise am physischen Markt dar. Als partiell synthetische Annäherungen sind sie somit nicht gleichzusetzen mit „direkt“ messbaren Markttransaktionen (z.B. börsengehandelte Stahlkontrakte). Als fragmentarische und allgemeine Orientierungswerte berücksichtigen sie nicht spezielle Marktstrukturen, individuelle Sachlagen oder besondere Abnahmevereinbarungen einzelner Marktteilnehmer. Die Angaben zur Preis- und Kostenentwicklung erfolgen nach bestem Wissen und Gewissen.

¹⁾ Disclaimer Singapore Exchange:

This information, including but not limited to the Daily Settlement Prices („DSP“), is for general information only. It does not constitute any financial advice or recommendation and is not an offer or solicitation to buy or sell any investment product. While SGX and its affiliates have taken reasonable care on the accuracy and completeness of the information provided, they will not be responsible or liable for any loss suffered due to any omission, error, inaccuracy, incompleteness, or otherwise any reliance on such information.

SGX and its affiliates may make changes to the information provided from time to time. You may not copy, store, either in hardcopy or in an electronic retrieval system, transmit, transfer, perform, broadcast, publish, reproduce, create a derivative work from, display, distribute, sell, license, rent, lease or otherwise transfer the information provided, including the DSP, to any third person whether for direct commercial or monetary gain or otherwise without the prior written permission of SGX.“