

Rohstoffe

## Kompetenzcenter berät RWE-Einkäufer

Als zwischen 2005 und 2008 die Preise für Industrierohstoffe in die Höhe schossen, entstand auch beim Energiekonzern RWE Handlungsdruck. Immerhin 10 Milliarden Euro gibt das Unternehmen jährlich für die Beschaffung indirekter Güter aus, in denen Vorprodukte wie Stahl, Nichteisenmetalle und Baustoffe verarbeitet sind. Um den Einkäufern verlässliche Informationen über die Rohstoffmärkte an die Hand zu geben, wurde innerhalb des RWE-Konzerneinkaufs das Kompetenzcenter Rohstoffe gegründet.

Seite 3

Software

## EuGH erleichtert Handel mit gebrauchten Lizenzen

Der Europäische Gerichtshof hat entschieden, dass der Käufer einer Softwarelizenz diese weiterverkaufen darf. Das Verwertungsrecht des Herstellers erschöpft sich mit dem Erstverkauf. Das Urteil erleichtert den Handel mit Gebrauchtlizenzen, es gibt aber auch skeptische Stimmen.

Seite 4

Zahlungsmoral

## Rechnungen bleiben länger unbezahlt

In Westeuropa nehmen verspätete Zahlungen, Forderungsausfälle und das Risiko bei Lieferantenkrediten zu, wie aus einer Umfrage des niederländischen Kreditversicherers Atradius hervorgeht. Auch die Zahl der Firmenpleiten wird nach einer Prognose von Euler Hermes in diesem Jahr wieder zunehmen.

Seite 6

Beschaffungsstrategie

## Mercedes-Einkauf setzt verstärkt auf Schwellenländer

Mercedes Benz will einem Zeitungsbericht zufolge künftig mehr bei einheimischen Zulieferern in Schwellenländern einkaufen. Laut Mercedes-Einkaufschef Klaus Zehender will der Autobauer damit auch den Wettbewerb unter seinen Lieferanten anfechten.

Seite

Rohstoff-Studie

## Materialintensität in BRIC-Ländern nimmt ab

Der Metall- und Stahlverbrauch in den aufstrebenden Schwellenländern Brasilien, Russland, Indien und China wird in den kommenden Jahren langsamer zunehmen als die Wirtschaft insgesamt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Deutschen Rohstoffagentur.

Seite 8

Energie

## BASF will in die Förderung von Schiefergas einsteigen

Das weltgrößte Chemieunternehmen steigt in das Geschäft mit Schiefergas ein. Die BASF-Tochter Wintershall hat nach Angaben von Harald Schwager, Chef der Öl- und Gassparte des Konzerns, Anträge gestellt, um an zwei Orten in Nordrhein-Westfalen nach der billigen Energiequelle suchen zu können.

Seite 9

Dow Jones Stahl Prognose

## Boden könnte im Herbst erreicht sein

Bei den Stahlpreisen könnte im September und Oktober der Boden erreicht sein. In den nächsten Wochen werden sich aber Flachprodukte im Schnitt noch einmal um 4 Prozent verbilligen, während die Preise für Langprodukte um 2 Prozent zurückgehen werden.

Seite 11

### Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren Warmbreitband vs. Walzdraht



### Kupfer



### Aluminium



### Dow Jones Kunststoff-Preisindizes Ethylen vs. Propylen



## Keine Entwarnung bei Rohstoffen

Liebe Leserinnen und Leser,

die vorliegende Ausgabe steht ganz im Zeichen der Rohstoffe. Mit gutem Grund: Zwar sind die Preise an den weltweiten Rohwarenmärkten seit dem Frühjahr teilweise deutlich gesunken. Kupfer, das als Benchmark für Industrierohstoffe gilt, verbilligte sich seit Anfang April von 8.600 US-Dollar pro Tonne auf 7.500 Dollar, und der Preis für die Rohölsorte Brent lag bei Redaktionsschluss unter der 100-Dollar-Marke.



Das heißt jedoch nicht, dass sich der Einkauf ausruhen kann. Unaufgefordert geben die wenigsten Lieferanten Kostentlastungen bei den Rohmaterialien an ihre Kunden weiter. Und angesichts der anhaltend starken Preisausschläge nach oben und unten wird die Kalkulation nicht leichter. Der Zentraleinkauf des Versorgers RWE hat deshalb ein Rohstoff-Kompetenzcenter ins Leben gerufen, das als interner Dienstleister nicht nur für Einkäufer fungiert (Seite 3).

Auf eine wichtige Entwicklung an den Rohstoffmärkten macht eine Studie aufmerksam, die die Deutsche Rohstoffagentur DERA bei der Uni Bonn in Auftrag gegeben hat. Demnach zeichnet sich beim Verbrauch metallischer Rohwaren wie Kupfer und Stahl

in den nachfragestarken Schwellenländern eine Trendwende ab, wie DERA-Leiter Peter Buchholz im Interview erklärt (Seite 8).

Eine weitere Entwicklung, die man im Auge behalten sollte, ist die Jagd nach Schiefergas. Immer mehr Länder wollen das im Vergleich zu anderen Energieträgern billige Gas aus tiefen Gesteinsschichten fördern und jetzt plant auch der Chemieriese BASF, in dieses Geschäft einzusteigen (Seite 9). Ob das angesichts der potenziellen Risiken für die Umwelt zu verantworten ist? Ich habe da meine Zweifel. Zu bedenken ist auch, dass billige Energie nicht gerade zum sparsamen Verbrauch animiert, der ein vorrangiges Ziel deutscher und europäischer Energiepolitik ist.

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, Management Engineers, Düsseldorf

**Friedhelm Schlößer**, Group Purchasing Director, Vaillant GmbH, Remscheid

**Marc Staudenmayer**, Managing Director und Partner, goetzpartners Management Consultants, München

### Impressum

„Einkäufer im Markt“ erscheint 2-mal monatlich bei Dow Jones News GmbH, Sitz der Gesellschaft: Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt HRB 58631 ID-Nr. DE 813 953 596

**Geschäftsführer:** Knut Engelmann, John Galvin, Anna Sedgley, Adam Tuckman

**Verantwortlich für den Inhalt:** Lars Hoffmann, Tel.: +49(0)69/29725-416, Fax: -440, Internet: www.djnewsletters.de

**Abonnenten-Service:** service.europe@dowjones.com oder +49(0)69/29725-166

**Anzeigenverkauf:** +49(0)69/29725-163 E-Mail: anzeigen@dowjones.com

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

Die Fachpublikationen von Dow Jones stützen sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auf weitere auch international tätige Nachrichtenagenturen, bei Charts, Kursen und Preisen auch auf www.aic-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.

Interner Dienstleister

## Kompetenzcenter Rohstoffe berät Einkäufer bei RWE

Als in den Jahren 2005 bis 2008 die Preise für Industrierohstoffe in die Höhe schossen, entstand auch beim Energiekonzern RWE Handlungsdruck. Immerhin 10 Milliarden Euro gibt das Unternehmen jährlich für die Beschaffung indirekter Güter aus, die größtenteils für den Bau neuer Kraftwerke benötigt werden. Da in diesen Gütern Vorprodukte wie Stahl, Nichteisenmetalle und Baustoffe verarbeitet sind, bestand in der Zeit, als die Rohstoffpreise explodierten, akuter Bedarf an verlässlichen Informationen über diese Märkte. Die Lösung: das Kompetenzcenter Rohstoffe, das seit dem Herbst 2007 innerhalb des RWE-Konzerneinkaufs agiert.

„Wir helfen unseren Einkäufern dabei, Einsparungen zu erzielen. Darüber hinaus leisten wir einen Beitrag zum Risikomanagement, indem wir versuchen, Trends auf den Rohstoffmärkten frühzeitig zu erkennen“, beschreibt Britta Röhrig, Leiterin des Kompetenzcenters Rohstoffe bei RWE, die Aufgaben ihres vierköpfigen Teams. Dazu komme die Unterstützung und Beratung des Einkaufs, der Bedarfsträger in den Fachabteilungen sowie des Controllings, wenn es um die Bedarfsmengen- und Budgetplanung geht. „Wir verstehen uns als Dienstleister für alle Bereiche, die in irgendeiner Weise von Rohstoffentwicklungen betroffen sind“, sagte Röhrig auf der 4. Jahrestagung Einkauf von Chemikalien und Rohstoffen der ChemAcademy in Köln.

### Team auch im operativen Einkauf tätig

Die Mitarbeiter des Kompetenzcenters Rohstoffe verwenden bei ihren Marktrecherchen öffentlich zugängliche Quellen wie etwa die Zahlenreihen des Statistischen Bundesamtes oder diverse Internetseiten, aber auch Informationen, die sie im Kontakt mit Lieferanten erhalten. Denn die Teammitglieder haben neben ihrer strategischen Funktion der Informationsbeschaffung und -verteilung auch operative Warengruppenverantwortung, wie Röhrig erläuterte. All diese Daten werden in so genannten Informations-

ringen aufbereitet, die jeweils einen Marktüberblick, eine Darstellung der Preisentwicklung und eine Einschätzung der für die nächsten acht Wochen zu erwartenden Entwicklungen enthalten. Solche Informationsringe, die im Abstand von zwei Monaten per E-Mail an die internen Kunden gehen, gibt es laut Röhrig für Stahl und Stahlrohstoffe, Kraftstoffe, Gas und Chemie, Strom, Metalle, Gummi, Kunststoffe sowie Baustoffe.

### Einkäufer legen großen Wert auf Preisprognosen

Den wichtigsten Teil dieses Informationsangebots bilden ihren Angaben zufolge die Preischarts, für die das Kompetenzcenter-Team zum einen die Fachserien des Statistischen Bundesamtes auswertet, aber auch „echte“, aktuellere Preisdaten aus dem RWE-Einkauf. Daraus werden für jeden der betrachteten Rohstoffe zwei Prognosen erstellt – eine kurzfristige für die kommenden drei Monate und eine langfristige auf Sicht von zwölf Monaten. Dabei nennt das Team keine Zahlen, wie Röhrig betonte, sondern die Prognosen werden in Form von Pfeilen dargestellt, die die Richtung der erwarteten Veränderungen symbolisieren. „Die Richtung stimmt zwar nicht immer, aber im Großen und Ganzen haben wir bei unseren Prognosen bisher richtig gelegen“, zeigte sich die Einkäuferin zufrieden. Für die RWE-Einkäufer sei dieses Instrument von

großem Wert, wie sie weiter ausführte. Denn mit den Marktinformationen, die sie vom Kompetenzcenter Rohstoffe bekommen, könnten sie besser vorbereitet in Verhandlungen mit ihren Lieferanten gehen. Gerade Einkäufer, für die Rohstoffe nur indirekt eine Rolle spielen, könnten Aussagen der Lieferanten über Preisentwicklungen oftmals nur schwer einschätzen. „Wenn zum Beispiel dem Einkäufer von Hardware eine Preiserhöhung für Computer auf den Schreibtisch flattert, die mit gestiegenen Stahlpreisen argumentiert, kann er anhand unserer Daten viel besser abschätzen, ob die Angaben des Anbieters stimmen oder nicht“, erläuterte Röhrig. Eine Einkaufsstrategie könnten und wollten sie und ihr Team jedoch nicht formulieren, das sei Sache des zuständigen Einkäufers, fügte Röhrig hinzu.

Zusätzlich zu den Informationsringen gibt das Team um Britta Röhrig seit 2009 ein „Rohstofftelegramm“ heraus, in dem die Märkte für die vier Hauptrohstoffgruppen – Kraftstoffe und Energie, Stahl und Metalle, Chemie und Kunststoffe sowie Baustoffe – bündig auf einer Seite dargestellt werden. Besonders wichtig für die Warengruppeneinkäufer von RWE seien dabei die kurzen Handlungsempfehlungen des Kompetenzcenters, so die Teamleiterin: „Damit kommen wir dem knappen Zeitbudget der Einkäufer entgegen.“

### Informationen auch für Vertrieb nützlich

Interesse an der Dienstleistung des Kompetenzcenters Rohstoffe zeigt nach ihren Worten auch der Vertrieb von RWE, der Kunden in den verschiedensten Branchen habe und deshalb über die Preisentwicklungen auf den vorgelagerten Märkten Bescheid wissen müsse. Dass die aktuelle Entspannung an den Rohstoffmärkten den Service ihres Teams überflüssig machen könnte, sieht sie nicht: „Risiko- und Informationsmanagement, wie wir es betreiben, sind nicht nur in Hochpreisphasen wichtig. Außerdem werden die Märkte immer unberechenbarer.“

Mark Krieger

## Handel mit Gebrauchtlizenzen

## EuGH erklärt Weiterverkauf von erworbener Software für rechtmäßig

Das jüngste Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) zum Weiterverkauf gebrauchter Softwarelizenzen hat am Markt für einige Aufregung gesorgt. Die Luxemburger Richter hatten entschieden, dass gebrauchte Softwarelizenzen, die von der Internetseite des Urheberrechtinhabers heruntergeladen werden, weiterverkauft werden dürfen. Für den Hersteller einer Software erschöpfe sich das ausschließliche Recht zur Verbreitung einer lizenzierten Programmkopie mit dem Erstverkauf, heißt es in dem Anfang Juli verkündeten Urteil. Dabei sei es unerheblich, ob der Hersteller Datenträger wie CD-Rom oder DVD vermarkte oder ob er die Softwarekopien durch Herunterladen von seiner Webseite verbreite.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte dem EuGH Fragen zur urheberrechtlichen Zulässigkeit des Vertriebs gebrauchter Softwarelizenzen vorgelegt. Dem lag die Klage des US-Softwareherstellers Oracle gegen das Unternehmen UsedSoft zugrunde, das mit gebrauchten Lizenzen handelt. Oracle vertreibt die Software in der Regel über das Internet per Download und hatte vor Gericht geltend gemacht, dass für solche Nutzungslizenzen der Grundsatz der Erschöpfung des Verbreitungsrechts, wie ihn die EU-Richtlinie über den Rechtsschutz von Computerprogrammen vorsieht, nicht anwendbar sei. In mehreren Instanzen war der Klage stattgegeben worden.

## Hersteller halten sich bedeckt

Überlasse der Inhaber der Urheberrechte dem Kunden eine Kopie seiner Software und räume diesem gleichzeitig per Lizenzvertrag das unbefristete Nutzungsrecht ein, so der EuGH, handle es sich um einen Verkauf dieser Kopie an den Kunden. Der Rechteinhaber könne sich dem Weiterverkauf der Kopie auch dann nicht widersetzen, wenn der Lizenzvertrag eine spätere Veräußerung untersage. Dies gilt unabhängig davon, ob die Kopie in körperlicher Form, als CD-ROM oder DVD, oder als Download aus

dem Internet überlassen wird.

Die Aufspaltung von Lizenzen erklärten die Richter allerdings für unzulässig. Damit ist gemeint, dass der Ersterwerber überschüssige Unterlizenzen, die er für seinen Bedarf nicht benötigt, nicht separat veräußern darf. Kauft ein Unternehmen also beispielsweise eine Volumenlizenz für 150 Nutzer, benötigt jedoch nur 100 davon, darf es die restlichen 50 nicht weiterverkaufen.

Während sich Oracle enttäuscht über das Urteil äußerte, hielten sich andere Großanbieter von Software erst einmal bedeckt. Ein SAP-Sprecher verwies auf die offizielle Stellungnahme des Unternehmens – darin heißt es, das Urteil des EuGH „ist potenziell für alle Softwarehersteller relevant, die ihre Produkte in Europa verkaufen“. SAP werde die Situation genau untersuchen und eine Bewertung für das Unternehmen vornehmen. Gegenwärtig sei es zu früh, um qualifizierte Aussagen zur Bedeutung des Urteils für SAP zu machen.

Microsoft wollte sich auf Anfrage nicht äußern und verwies stattdessen auf die Stellungnahme der Business Software Alliance, der weltweiten Lobbyorganisation der Softwarehersteller. Danach habe der EuGH einen langjährigen rechtlichen Konsens

über die Übertragbarkeit bestimmter Lizenzvereinbarungen „zerstört“, die Folgen des Urteils seien jedoch auf einen kleinen Ausschnitt des Softwaremarktes begrenzt.

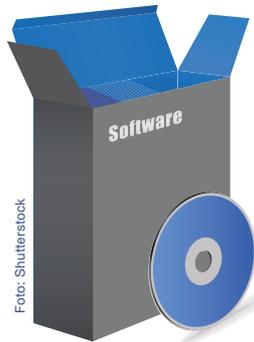
Nach Angaben der preo Software AG beträgt der Markt für gebrauchte Softwarelizenzen in Deutschland aktuell rund 50 Millionen Euro und in ganz Europa ca. 120 Millionen Euro. Das Potenzial veranschlagt der Hamburger Gebrauchtssoftware-Händler jedoch auf ein Vielfaches.

„Für uns ist das Thema mit dem Urteil des EuGH geklärt“, sagt Boris Vöge, Vorstandsvorsitzender von Eures, zu Einkäufer im Markt. Der Anfang 2012 gegründete Verband vertritt die Interessen der Händler von Gebrauchtssoftware. Vöge, der im Hauptberuf Vorstand von preo Software ist, erwartet zwar auch, dass die Hersteller versuchen werden, die Entscheidung des höchsten europäischen Gerichts – soweit das möglich ist – zu ihren Gunsten auszulegen und die Anwender weiter zu verunsichern. „Ich glaube jedoch, dass die Leidenschaft der Anwender begrenzt ist, das hat auch das positive Echo auf das Urteil gezeigt.“ Der Richterspruch aus Luxemburg bedeutet für Verkäufer und Käufer gebrauchter Software mehr Rechtssicherheit, lautet Vöges Fazit.

## „Urteil hat wenig Wirkung“

Das EuGH-Urteil ändere jedoch nichts an den Kräfteverhältnissen am Markt für Unternehmenssoftware, sagt Axel Susen. „Den vielen Anwendern stehen einige wenige Anbieter gegenüber, die den Wettbewerb zu ihren Gunsten verzerren“, so der Gründer und Geschäftsführer der susensoftware GmbH, die mit gebrauchten Softwarelizenzen handelt, zu Einkäufer im Markt.

Beispielsweise sage ein großer Player seinen Kunden: „Ihr könnt gern gebrauchte Lizenzen kaufen, aber dann erhaltet ihr keine Rabatte auf die Wartung mehr.“ Gleiches gelte für den Handel, dem schnell mit dem Entzug der Systempartnerschaft gedroht werde, sobald er über gebrauchte Lizenzen nachdenke. ▶▶



► „Aus Angst vor der Marktmacht der Hersteller traut sich keiner, vor Gericht zu gehen und zu klagen. Die Wirtschaft wird in diesem Bereich von Monopolisten kontrolliert“, klagt Susen. Das Urteil des EuGH werde nicht der Tatsache gerecht, dass Softwarehersteller keine normalen Lieferanten seien, zumal auch die Abhängigkeit der Anwender proportional zur Investitionssumme steige.

Das Verfahren gegen UsedSoft soll nun vom BGH neu verhandelt werden. Die Entscheidung des EuGH ist für alle Gerichte bindend.

Mark Krieger, Angelika Busch-Steinfurt

#### Weiterbildung

### BME und BCW kooperieren

Damit sich Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik künftig schneller weiterbilden können, haben der Einkauferverband BME und das Bildungszentrum der Wirtschaft (BCW) eine Kooperation vereinbart. Wie der BME mitteilte, können die Absolventen des Ausbildungsganges „Fachkauffrau/-mann Einkauf und Logistik (IHK)“, des „Diplomierten Einkaufsexperten (BME)“ oder des „Diplomierten Einkaufsmanagers (BME)“ später im VWA-Studiengang „Betriebswirt“ direkt ins fünfte Semester einsteigen. Wer an einem Lehrgang der BME Akademie teilgenommen hat, dem werden bei einem späteren Studium an den zur BCW-Gruppe gehörenden Einrichtungen FOM Hochschule, VWA Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie, Hessische Berufsakademie und GoBS German open Business School einzelne Module angerechnet, hieß es weiter. An 33 Studienzentren der BCW-Gruppe können den Angaben nach staatlich anerkannte Bachelor- und Masterstudiengänge sowie Seminare auf Universitätsniveau belegt werden.

[www.bme.de](http://www.bme.de)

[www.bcw-gruppe.de](http://www.bcw-gruppe.de)

#### Supply Chain Manager

### Anforderungen an Berufsbild zu unbestimmt

Da angesichts volatiler Märkte Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit von Lieferketten wichtiger werden, wird auch das Berufsbild des Supply Chain Managers künftig an Bedeutung zunehmen. Zu diesem Schluss kommt ein Expertenkreis des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME), der sich mit den Anforderungen an diese Funktion beschäftigt. Wie es im BME-Newsletter „Personal und Karriere“ heißt, gibt es jedoch noch keine klare Definition des Supply Chain Managers. Die gängigen Stellenausschreibungen für diese Position umfassten entweder typische Einkaufstätigkeiten oder orientierten sich stark an Aufgaben in Logistik, Materialwirtschaft und Produktion.

Zu den Kernaufgaben eines Supply Chain Managers gehören nach Ansicht des Expertenkreises das Entwickeln eines Controlling-Systems zur Überwachung der Lieferkette, die Bestandsüberwachung inklusive Konzeption optimaler Bevorratungsstrategien und die Informationsverteilung entlang der Kette. Darüber hinaus müssten geeignete Kandidaten Planungstools beherrschen und Lieferanten bewerten können. Je klarer die Anforderungen in der Stellenausschreibung formuliert würden, desto größer seien die Chancen, „diese kritische Position in der Wertschöpfungskette passgenau mit der geeigneten Person zu besetzen“, schreibt der Verband.

#### Supply Chain Manager

### Hochschule Rosenheim bietet Weiterbildung an

Die Hochschule Rosenheim bietet die berufsbegleitende Weiterbildung zum Supply Chain Manager/in an. Zielgruppe sind Personen aus den Bereich Logistik, Einkauf und Supply Chain Management mit zwei Jahren Berufserfahrung.

[www.lkzprien.de/de/main/scm-weiterbildung\\_2.htm](http://www.lkzprien.de/de/main/scm-weiterbildung_2.htm)



## DOWJONES Europa Aktuell

hilft Ihnen täglich dabei, über EU-Entscheidungen und Neuerungen auf dem Laufenden zu sein und deren Bedeutung für die Wirtschaft einzuschätzen. Neben umfassenden Infos über Rahmenbedingungen des Binnenmarktes berichten wir über:

- Wettbewerb
- Recht
- Währungsunion
- Handel
- EU-Erweiterung
- Agrarmärkte
- Konjunktur

**Testen Sie  
kostenlos und  
unverbindlich!\***

\*eine Woche lang per E-mail

Kontakt:

+49 (69) 29 72 51 62

[stefanie.fay@dowjones.com](mailto:stefanie.fay@dowjones.com)

Zahlungsmoral

# Zahl der Forderungsausfälle in Europa steigt

Vor dem Hintergrund der Schuldenkrise in der Eurozone und der sich verschlechternden Konjunkturaussichten wird die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Europa steigen, erwartet Atradius. In Westeuropa nehmen verspätete Zahlungen, Forderungsausfälle und das Risiko bei Lieferantenkrediten zu, wie aus einer aktuellen Umfrage des niederländischen Kreditversicherers unter knapp 2.900 Unternehmen in 14 westeuropäischen Ländern hervorgeht. Auch in Osteuropa lasse die Zahlungsmoral der Unternehmen nach.

Wie es heißt, wurden in Westeuropa zuletzt 30 Prozent der Forderungen gegenüber Kunden zu spät beglichen, davon seien 20 Prozent mehr als zwei Monate überfällig gewesen und 3 Prozent seien komplett ausgefallen. Am angespanntesten ist laut Atradius die Lage in Griechenland, wo Rechnungen im Schnitt 90 Tage zu spät bezahlt würden – in dem krisengeplagten Land sind auch mehr als doppelt so viele Forderungen uneinbringlich wie im westeuropäischen Durchschnitt.

Als Hauptgrund für die sinkende Zahlungsmoral gaben die befragten Unternehmen Liquiditätsengpässe an. Dass die Kunden ihre Rechnungen demnächst pünktlicher begleichen werden, glaubt nur eine Minderheit, wohingegen drei Viertel für das zweite Halbjahr sogar mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral rechnen.

Firmen schauen bei ausstehenden Forderungen genauer hin

Ähnlich sieht es in Osteuropa aus: Die von Atradius befragten 820 Unternehmen in Tschechien, der Slowakei, Polen und Ungarn rechnen bis zum Jahresende mit einem erhöhten Zahlungsausfallsrisiko. Um sich vor Forderungsausfällen zu schützen, will mehr als die Hälfte das Forderungsmanagement verbessern. Auch die westeuropäischen Unternehmen planen den Angaben nach, die Kre-

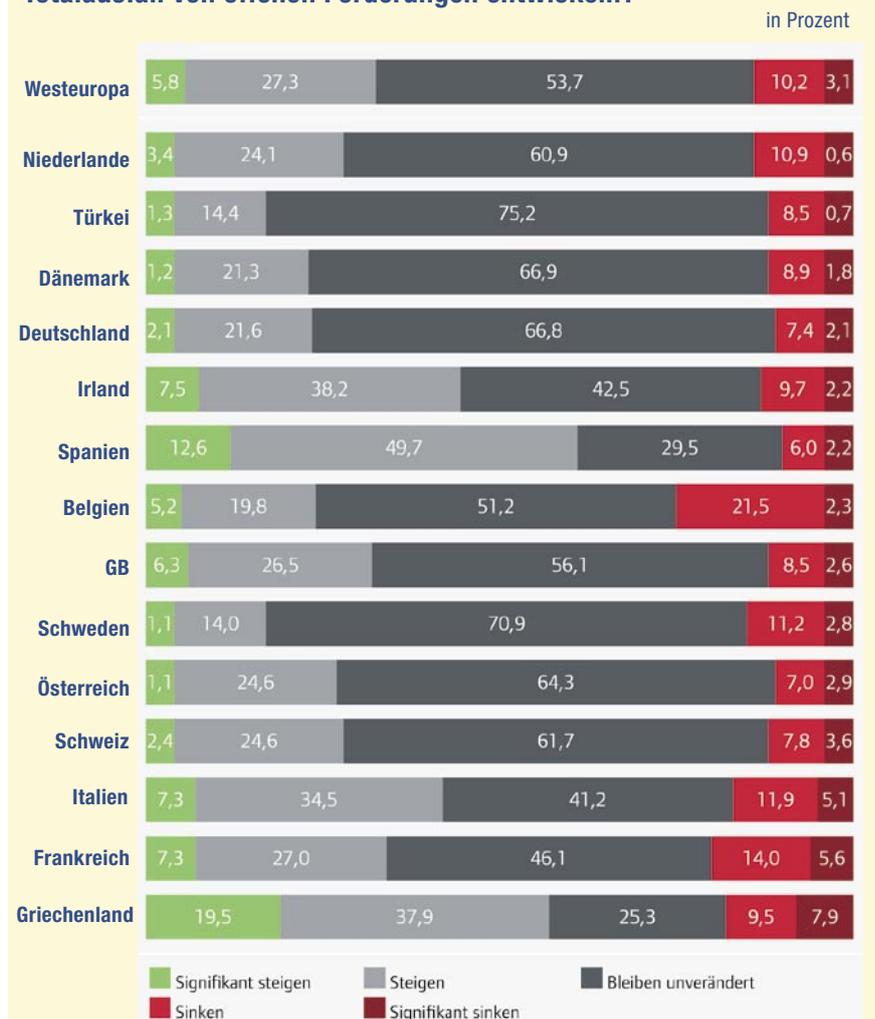
ditwürdigkeit ihrer Geschäftskunden regelmäßig zu überprüfen, das Mahnwesen zu intensivieren und häufiger Sicherheiten zu verlangen.

Atradius beurteilt die kurzfristigen konjunkturellen Aussichten für die Eurozone pessimistisch und erwartet einen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen in Europa um 5 bis 10 Prozent. Darunter würden auch die mit-

tel- und osteuropäischen Volkswirtschaften leiden, insbesondere jene, in denen das Wirtschaftswachstum, wie etwa in Ungarn, ohnehin schwach sei. „Dort ist das Risiko von Zahlungsausfällen am größten“, schreibt der Kreditversicherer.

Einen deutlichen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen erwartet auch Euler Hermes. ▶▶

Wenn Sie an die kommenden sechs Monate denken:  
Wie wird sich das Risiko von Zahlungsverzögerungen und dem Totalausfall von offenen Forderungen entwickeln?



Basis: Befragte Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Frühjahr 2012

► Der von dem Kreditversicherer erstellte Firmeninsolvenzindex für den Euroraum werde in diesem Jahr um 7 Prozent steigen, teilte das Unternehmen mit. Angesichts der schwachen Entwicklung auf den Absatzmärkten, vor allem im südeuropäischen Raum, könnten viele Unternehmen ihre Verkaufspreise derzeit nicht erhöhen. In Verbindung mit einer restriktiveren Kreditvergabe der Banken führe dies zu mehr Finanzierungsengpässen, so Euler Hermes.

### Weniger Firmenpleiten in Deutschland

Eine Ausnahme von diesem Trend bildet Deutschland, wie die jüngsten Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) belegen. Demnach ist die Zahl der Firmenpleiten in der Bundesrepublik rückläufig. So meldeten die deutschen Amtsgerichte im April 2.573 Unternehmensinsolvenzen und damit 0,5 Prozent weniger als im April 2011. Einen Rückgang der Unternehmensinsolvenzen auf Jahressicht, so die Wiesbadener Statistiker, hatte es zuletzt im Februar 2012 gegeben. In den ersten vier Monaten des laufenden Jahres wurden rund 10.000 Unternehmensinsolvenzen registriert, das waren 0,6 Prozent weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Auch die Zahlungsmoral deutscher Firmen steht im Vergleich zu anderen europäischen Ländern sehr gut da. Der entsprechende Zahlungsindeks der Auskunft D&B stieg im Juni auf ein Rekordniveau, bevor er im Juli wieder etwas nachgab. Die deutsche Wirtschaft könne sich zwar nicht von der negativen Entwicklung auf ihren Exportmärkten abkoppeln, kommentierte D&B-Geschäftsführer Thomas Dold die Zahlen, von einer Krise könne aber nicht die Rede sein.

kri

## DOWJONES

### Business Newsletter

Schneller besser informiert sein!

Rufen Sie uns an: +49(0)69/29725166

[www.djnewsletters.de](http://www.djnewsletters.de)

### Beschaffungsstrategie

## Mercedes setzt verstärkt auf Schwellenländer

Mercedes Benz will künftig mehr bei einheimischen Zulieferern in Schwellenländern einkaufen und seine Partner gezielt für den Export in etablierte Märkte aufbauen, berichtet die Automobilwoche. „Wir bauen unsere Werke in China, Südafrika und den USA aus“, sagte Mercedes-Einkaufschef Klaus Zehender dem Branchenblatt.

In der Zusammenarbeit mit lokalen Lieferanten ergeben sich dem Beschaffungsmanager zufolge „viele interessante Chancen“. Die Marktkennntnis dieser Zulieferer könne man nutzen, um „eine oft nicht ganz einfache Lokalisierung in der Tiefe, also bei Sublieferanten, erfolgreich umzusetzen und die entsprechenden Kostenpotenziale zu erschließen“, so Zehender.

Probleme mit der Qualität der neuen Partner gibt es laut Zehender nicht. Solche neuen Player brächten vielmehr mit innovativen Ideen auch Dynamik in eine Branche und erhöhten global die Wettbewerbsintensität. Gerade bei „Commodities mit einer oligopolistischen Lieferantenstruktur“ sei es hilfreich, wenn aus neuen Regionen zusätzliche Wettbewerber auf den Plan kämen: „Solche lokalen Lieferanten etwa in China nutzen wir heute schon auch für den Export und wollen sie zukünftig noch stärker nutzen. So bringen wir beispielsweise schon Felgen aus China in die USA.“

Dem Bericht zufolge will die Pkw-Sparte Mercedes-Benz Cars bis 2017 ihre Materialkosten massiv senken, um erwartete Belastungen in der Größenordnung von sechs Milliarden Euro zu kompensieren. Laut Einkaufschef Zehender resultieren diese Verteuerungen unter anderem aus steigenden Rohstoffkosten und strengeren CO2-Emissionsvorschriften.

Mercedes habe derzeit rund 1.500 Lieferanten, dabei werde es auch bleiben. Die Einkaufskooperation mit BMW gibt es noch, sagte Zehender: „Wir erschließen gemeinsam regelmäßig durch neue Auftragsvergaben gute Potenziale.“

### Computer

## PC-Hersteller kommen auf keinen grünen Zweig

Der PC-Branche hat auch im zweiten Quartal der Wind kräftig entgegen geblasen. Die Konzerne leiden unter einer sinkenden Nachfrage wegen wirtschaftlichen Unsicherheiten, aber auch unter der Konkurrenz der kleineren Tablet-Computer. Dagegen kam auch der US-Chipkonzern Intel nicht an, der gemeinsam mit seinen Kunden für leichte, elegante Ultrabooks geworben hatte.

Das Absatzwachstum ist laut den Marktforschern von Gartner und IDC weitestgehend zum Erliegen gekommen und drehte sogar ins Minus: Die PC-Verkäufe gaben um 0,1 Prozent nach. Das bedeutet in absoluten Zahlen einen Rückgang der Verkäufe um mehrere hunderttausend Geräte. Es ist laut Gartner bereits das siebte Quartal in Folge, in dem kein oder nur einstelliges Absatzwachstum verzeichnet wurde.

Die Delle bei den PC-Verkäufen überrascht die Branchenexperten. IDC hatte damit gerechnet, dass der Absatz um 2,2 Prozent zulegt. Gartner hatte keine offizielle Prognose für das zweite Quartal veröffentlicht, erwartet aber einen Zuwachs von 2 Prozent für das Gesamtjahr.

Den PC-Markt mischen vor allem auch die Produzenten von Tablet-Computern auf. Ein besonders hartnäckiges Konkurrenzmodell ist das iPad von Apple. Viele Verbraucher setzen inzwischen auf die Tablet-Computer, um im Internet zu surfen, und verzichten auf PCs.

Die auf Computerchips spezialisierte Intel Corp wollte mit einer neuen, besonders leichten Version von Notebook-Computern – den Ultrabooks – beim Verbraucher punkten und damit gegen das MacBookAir von Apple antreten. Doch die Produktoffensive verpuffte. Dabei machen Intel vor allem die Preise zu schaffen. Die Verbraucher sind offensichtlich häufig nicht bereit, 900 US-Dollar oder mehr für ein Gerät zu berappen. Langfristig will Intel das Preisniveau erheblich absenken.

Ian Sherr, *The Wall Street Journal*

## Studie

## Nachfragedruck aus China lässt allmählich nach

Der Rohstoffverbrauch in den so genannten BRIC-Staaten – Brasilien, Russland, Indien, China – wird künftig wohl nicht mehr so stark zunehmen, wie dies in den vergangenen Jahren der Fall war. Insbesondere in der Volksrepublik China wird die Nachfrage nach wichtigen Industrierohstoffen langsamer wachsen als die chinesische Volkswirtschaft insgesamt. Das sind die Kernaussagen einer Studie, welche die Deutsche Rohstoffagentur (DERA) beim Institut für internationale Wirtschaftspolitik an der Universität Bonn in Auftrag gegeben hat und die Ende Juli veröffentlicht wird.

„Wir haben uns angeschaut, wie sich der Verbrauch von Aluminium, Kupfer, Stahl, Zink und Zinn in den etablierten Industriestaaten entwickelt hat. Dabei haben wir festgestellt, dass zu dem Zeitpunkt, ab dem der Anteil der Industrieproduktion am Bruttoinlandsprodukt abgenommen hat, auch die Materialintensität des Wirtschaftswachstums zurückgegangen ist“, sagte Peter Buchholz, Leiter der DERA, im Gespräch mit Einkäufer im Markt. Die Industriestaaten hätten den Höhepunkt der Materialintensität kurz vor oder nach dem Zeitpunkt erreicht, an dem sie die Schwelle vom mittleren zum hohen durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen überschritten haben, fügte er hinzu.

## Wendepunkt bei einigen Mineralen schon erreicht

Mit anderen Worten, der Verbrauch an den genannten Rohstoffen bzw. Vorprodukten nimmt pro zusätzlich produzierter BIP-Einheit ab. Die Wissenschaftler haben nach Buchholz' Worten daraufhin die Entwicklung in den vier BRIC-Ländern betrachtet. Bei einigen der untersuchten Rohstoffe sei der Wendepunkt der Materialintensität bereits erreicht oder sei nur noch wenige Jahre entfernt. Dies gelte vor allem für China, wo die Industrialisierung so weit fortgeschritten sei, dass der Rohstoffverbrauch nicht mehr so stark wachsen werde wie in den vergangenen 20 Jahren. „Das bedeutet nicht, dass die

Nachfrage in absoluten Zahlen nicht mehr zunimmt, sie wächst nur nicht mehr so schnell wie bisher“, erläuterte Buchholz.

Diese Entwicklung habe zur Folge, so der DERA-Chef weiter, dass es bei den betrachteten Rohstoffen in den nächsten 10 Jahren nicht mehr zu den extremen Preissprüngen kommen werde wie in der Vergangenheit. „Der Nachfragedruck aus China lässt allmählich nach und aus den anderen großen Schwellenländern Brasilien, Russland und Indien kommen nicht die Nachfrageimpulse, die das ausgleichen könnten.“

Buchholz verwies auch auf die Investitionen in der Bergbauindustrie, die während der Hochpreisphase 2003 bis 2008 getätigt wurden: „Diese Explorationsprojekte erreichen jetzt den Markt. Das Angebot kommt der Nachfrage langsam wieder hinterher.“ Seinen Angaben zufolge stiegen im Bereich der NE-Metalle die Bergbauinvestitionen von knapp über 3 Milliarden US-Dollar im Jahr 2004 auf einen Rekordstand von etwas mehr als 18 Milliarden Dollar im vergangenen Jahr. Lediglich während der weltweiten Rezession des Jahres 2009 habe es hier eine Delle gegeben.

Die sinkende Materialintensität bedeutet jedoch nicht, dass die deutsche Industrie in der Frage der Rohstoffversorgung Entwarnung geben kann, betont Buchholz: „Deutsche Unternehmen werden weiter stark von Rohstoffimporten abhängig bleiben.“ Preis- und Versorgungsrisiken sieht



Peter Buchholz

der Experte zum einen in der geografischen Konzentration bestimmter Rohstoffe. So habe etwa China bei Antimon und Wolfram eine dominierende Marktposition. „Mit Vorsicht zu genießen“ sei auch die starke Stellung Südafrikas bei der Platinförderung, fügte er hinzu.

## Neue Technologien führen zu höherem Bedarf

Darüber hinaus werde es bei bestimmten Rohstoffen zu einer größeren Nachfrage aufgrund neuer Technologien kommen. Buchholz erwähnte in diesem Zusammenhang die Seltenen Erden, die derzeit fast ausschließlich in China produziert werden. „Durch die Entwicklung von Zukunftstechnologien erhöht sich der Bedarf an Rohstoffen, bei denen es nur wenige Anbieter gibt“, umriss er das generelle Problem.

Mark Krieger

## Hinweis

Die Studie „Der Einfluss des Wirtschaftswachstums aufstrebender Industrienationen auf die Märkte mineralischer Rohstoffe“ wird nach Angaben der Deutschen Rohstoffagentur (DERA) Ende Juli auf die Website der DERA gestellt:

[www.deutsche-rohstoffagentur.de](http://www.deutsche-rohstoffagentur.de)

## Gas

**BASF will in Deutschland nach Schiefergas suchen**

Der Chemiekonzern BASF will in das Geschäft mit Schiefergas einsteigen. „Europa ist unter Zugzwang“, sagte das für die Öl- und Gassparte zuständige Vorstandsmitglied Harald Schwager laut Rhein-Neckar Zeitung. Die BASF-Tochter Wintershall habe Anträge gestellt, um in zwei Regionen Nordrhein-Westfalens nach Schiefergas suchen zu können.

In den USA werde der Rohstoff bereits in großen Mengen gewonnen, weshalb dort Energie viel billiger sei, sagte Schwager. Die Preise in Westeuropa seien derzeit um das Vier- bis Fünffache höher. Das verschaffe Industrie und Verbrauchern in den USA einen Preisvorteil von einer halben Milliarde US-Dollar am Tag.

Derzeit gebe es keine Genehmigungen in Deutschland, die „Fracking“ genannte Methode zur Förderung von Schiefergas anzuwenden, räumte Schwager dem Bericht zufolge ein. In den vergangenen fünf Jahren habe durch die Funde und die Förderung von Schiefergas in den USA „eine Revolution begonnen, die sich in den nächsten Jahrzehnten auf den Globus auswirken wird“, sagte der BASF-Manager weiter.

Die USA hätten so viel Schiefergas zur Verfügung, dass sie die nächsten 100 Jahre versorgt seien. Auch in Europa könne „der Rückgang der konventionellen Förderung aufgefangen oder sogar überkompensiert werden“, so Schwager.

In der petrochemischen Industrie könnte Schiefergas als Grundstoff das teurere Naphtha (Rohbenzin) verdrängen. Genau dies passiert seit einigen Jahren in den USA: Dort verarbeiten die Steamcracker, Großanlagen zur Aufspaltung von Rohstoffen wie Erdöl und Erdgas in Derivate wie etwa Ethylen und Propylen, zunehmend das billige Schiefergas.

## Strom

**Kleine und mittlere Firmen leiden unter hohen Kosten**

Der Mittelstand fordert eine niedrigere Stromsteuer. „In Deutschland explodieren die Stromkosten“, sagte der Präsident des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft (BVMW), Mario Ohoven, in Berlin. Vor allem kleine und mittlere Betriebe litten unter der Last dieser Kosten. „Großunternehmen sparen dagegen in diesem Jahr fast eine Milliarde Euro.“ Diese Einsparungen ergäben sich durch die Netzentgelt-Befreiung und die Ausgleichsregelung im Erneuerbare-Energien-Gesetz.

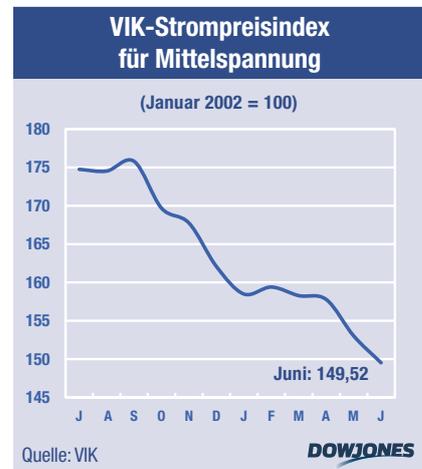
Der Verband hat rund 2.500 mittelständische Unternehmen befragt, welche Folgen ein Anstieg der Energiekosten um zehn Prozent bis Ende 2013 hätte. Fast 57 Prozent der befragten Firmen gaben an, dass sie in einem solchen Fall die Preise für ihre Produkte erhöhen müssten. „Immerhin ein Drittel zieht das Zurückstellen von Investitionen und Neueinstellungen in Betracht“, sagte Ohoven. Trotz der steigenden Energiekosten stehen laut der Studie 60 Prozent der Unternehmer nach eigenem Bekunden zum Ausstieg aus der Atomenergie.

Kern der Energiewende sei eine dezentrale Stromversorgung. Gelingt diese, so seien sinkende Energiepreise vorstellbar. Dazu seien aber größere Anstrengungen als bisher nötig. Bleibe es dagegen bei der heutigen Planung, könnten die Strompreise bis zum Jahr 2030 um rund 50 Prozent steigen, sagte Ohoven.

## Strom

**VIK-Index fällt unter 150-Punkte-Marke**

Der VIK-Strompreisindex für Mittelspannungskunden ist im Juni erstmals seit über zwei Jahren unter den Wert von 150 Punkten gefallen. Mit 149,52 Punkten lag der Index 3,51 Punkte (minus 2,29 Prozent) unter dem Vormonatswert, wie der Verband der Industriellen Industrie- und Kraftwirtschaft (VIK) mitteilte. Der gleiten-



de Jahresmittelwert liege bei 163,43 Punkten. Grund für den Rückgang seien die Preise der folgenden vier Quartale an der Leipziger Energiebörse EEX, die im Juni 3,23 Prozent oder 1,63 Euro je Megawattstunde weniger kosteten als im Vormonat.

Der VIK-Strompreisindex basiert auf den Strompreisen der European Energy Exchange (EEX) sowie den Netznutzungsentgelten von sechs deutschen Netzbetreibern. Als Energiepreiskomponente wertet der VIK die monatlichen Durchschnittspreise des Terminmarktes für die kommenden vier Quartalsprodukte aus.

## Straßentransport

**Frachtraten im zweiten Quartal leicht gestiegen**

Lkw-Transporte in Deutschland haben sich leicht verteuert. Das geht aus dem Verkehrsrundschau-Index hervor, der von 118,06 Punkten im ersten Quartal 2012 auf 118,66 Zähler im zweiten Vierteljahr gestiegen ist. Im Zeitraum April bis Juni hätten mehr Fuhrunternehmer über ein höheres Transportaufkommen berichtet als im ersten, traditionell schwächeren Quartal, schrieb die VR. Die Verlader müssten sich darauf einstellen, dass Frachtraum teurer wird. Für die kommenden zwölf Monate rechnen 47,5 Prozent der Verlader und Dienstleister mit steigenden Preisen, nur rund 5 Prozent sind der Ansicht, dass für Transporte weniger gezahlt werden muss.

## Chemikalien

**BASF will mehr Butadien produzieren**

Der Chemiekonzern BASF reagiert auf die steigende Nachfrage nach dem Kautschuk-Grundstoff Butadien mit dem Bau einer neuen Großanlage. Im belgischen Antwerpen soll eine neue Anlage zur Butadien-Gewinnung mit einer Jahreskapazität von 155.000 Tonnen entstehen. Damit kann BASF die Produktionskapazitäten für den Rohstoff in Europa mehr als verdoppeln.

In den vergangenen Jahren ist die verfügbare Menge an Butadien stark zurückgegangen. Zeitgleich sei aber eine steigende Nachfrage wie etwa aus der Reifenindustrie festzustellen, erklärte der DAX-Konzern. Die Preise sind daher kräftig gestiegen. Mit der neuen Anlage will BASF die eigene Versorgung mit Butadien zu wettbewerbsfähigen Kosten sicherstellen, aber auch externe Marktchancen nutzen. Der Grundstoff wird neben der Reifenindustrie auch zur Produktion von Papierchemikalien sowie in der Kunststoffherstellung eingesetzt.

Die Anlage in Antwerpen ist die zweite in Europa. Ein weiterer Produktionsstandort befindet sich am Stammsitz in Ludwigshafen. Dort können 105.000 Tonnen produziert werden. Neben Ludwigshafen produziert BASF Butadien noch in Gemeinschaftsunternehmen in Port Arthur, USA, und Nanjing, China. Die größte Anlage mit einer Kapazität von 410.000 Jahrestonnen steht in den USA.

Der neue Produktionsstandort soll 2014 in Betrieb gehen und kostet den Konzern einen höheren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag.

## Metalle

**Produktionskürzungen bei Platin angekündigt**

Der weltweit drittgrößte Platinproduzent Lonmin erwägt Produktionskürzungen. In den kommenden Monaten werde man Nachfrageerwartung und Kosten gegeneinander abwägen, kündigte Mark Munroe, Executive Vice President der Minensparte,

an. „Ich rechne mit einem Zurückfahren der Produktion“, so Munroe. Erst im Mai hatte Lonmin-CEO Ian Farmer mitgeteilt, dass man zwar an einer Jahresproduktion von 750.000 Feinunzen festhalte und in die Erweiterung der Anlagen in Südafrika investiere, dennoch aber mit „einer unerbittlich geschwächten Preisumgebung“ konfrontiert sei. Die Marikana-Mine der Lonmin arbeitet derzeit bei rund 92 Prozent ihrer Kapazität, während die Lonmin-Mine Limpopo zwecks Wartungsarbeiten die Produktion eingestellt hat.

Die Platin-Bergbauunternehmen in Südafrika stehen derzeit unter starkem Druck. Vor kurzem hat der weltgrößte Platinproduzent Anglo American Platinum mitgeteilt, dass seine Gewinne im ersten Halbjahr im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 20 Prozent gesunken sein dürften.

## Seltene Erden

**China verzögert WTO-Streitschlichtung**

Im Streit zwischen China und seinen größten Handelspartnern um Exporteinschränkungen für Seltene Erden hat Peking das Ende Juni von der EU, den USA und Japan beantragte Streitschlichtungspanel bei der Welthandelsorganisation (WTO) abgelehnt. Das teilte die WTO mit. Ein solcher Schritt ist nicht ungewöhnlich und in den WTO-Statuten vorgesehen. Die drei Gegenparteien haben jetzt am 23. Juli die nächste Gelegenheit, erneut ein Panel zu beantragen. Dem Vernehmen nach wollen sie das auch tun, wie es aus WTO-Kreisen hieß.

Das Verfahren gegen China war im März eingeleitet worden. Dabei geht es um Exporteinschränkungen für 17 Metalle der Seltenen Erden, die fast ausschließlich in China gefördert werden und weltweit für die Herstellung von High-Tech-Geräten, Industriebatterien, Motoren für Elektro- und Hybridautos oder Windturbinen benötigt werden. Bestandteil des WTO-Verfahrens sind zudem die Metalle Wolfram und Molybdän. China begründet seine Ausfuhrpolitik mit Umweltschutz.

## Metalle

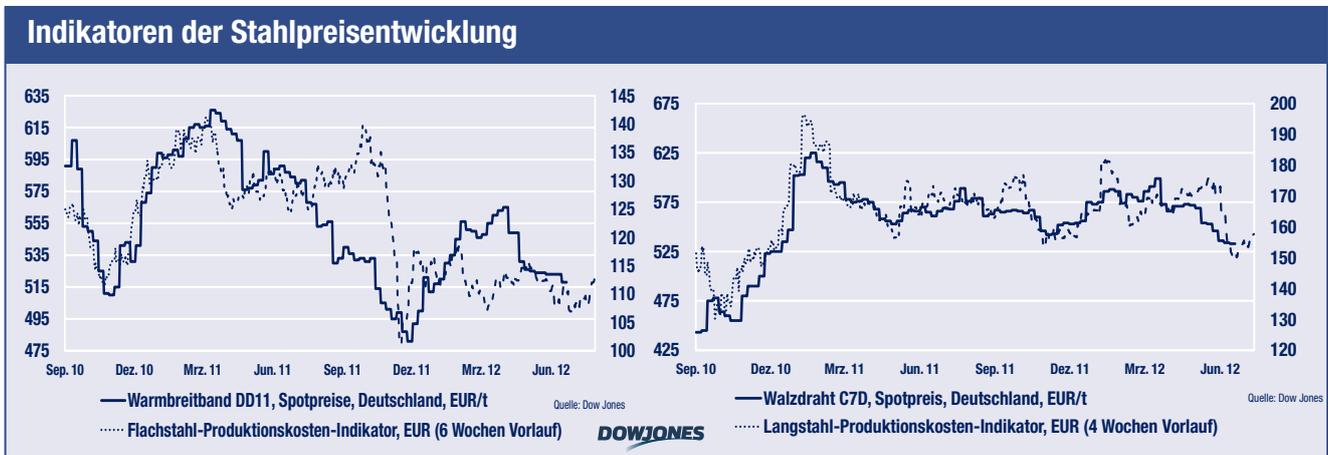
**Neue Methoden gegen Metalldiebstahl**

Um Metalldiebstahl besser bekämpfen zu können, haben die Infrastrukturbetreiber Deutsche Bahn, Deutsche Telekom und RWE gemeinsam mit dem Verband Deutscher Metallhändler (VDM) eine Sicherheitspartnerschaft gegründet. „Unser Ziel ist es, den Rohstoffdiebstahl vom Ort des Geschehens bis in die Absatzkette hinein einzudämmen“, sagte Gerd Neubeck, Leiter Konzernsicherheit der DB. Kernstück der Kooperation bildet ein neues elektronisches Frühwarnsystem.

Dabei kommt dem VDM eine wichtige Rolle zu. „Wir haben einen Rundschreiben-Warndienst eingerichtet, über den wir in rund einer Stunde alle deutschen und österreichischen Mitglieder unseres Verbandes und über unseren schweizerischen Partnerverband auch die Schweizer Metallhändler über Diebstähle informieren“, sagte Ralf Schmitz, Hauptgeschäftsführer des VDM, zu Einkäufer im Markt. Außerdem nehme der Verband an einer Arbeitsgruppe teil, die sich mit dem Einsatz künstlicher DNA zur Kennzeichnung von Metallen befasst. Um diese DNA lesen und somit die Herkunft des Materials überprüfen zu können, müssen die Metallhändler mit den entsprechenden Geräten ausgerüstet werden.

Die Metallhändler selbst seien im großen Umfang Metalldiebstählen ausgesetzt. Dabei arbeiteten die Kriminellen auch mit Tricks. „Sie lesen beispielsweise den E-Mail-Verkehr an einen Subunternehmer mit, der mit dem Transport von Metall beauftragt wird. Zwei Stunden bevor der echte Lkw auf den Hof rollt, sind die Betrüger mit eigenem Fahrzeug zur Stelle, geben sich als beauftragter Logistikpartner aus und verschwinden mit dem Material über alle Berge“, so Schmitz.

cdg



## Dow Jones Stahl Prognose

# Boden bei den Stahlpreisen scheint bald erreicht zu sein

Die jüngsten Zinssenkungen der Zentralbanken in China, Großbritannien und der EU wurden von den Märkten mit wenig Begeisterung aufgenommen. Die Wirkung der Geldpolitik scheint erschöpft zu sein. Aus diesem Grund sehen wir nicht, wie die Volkswirtschaften Europas und Nordamerikas durch weitere Kapitalspritzen wieder an Dynamik gewinnen können, wenn diese nicht von positiven Nachrichten aus der Realwirtschaft begleitet wird.

Auf der Kostenseite sind die Rohmaterialpreise im Augenblick stabil. Allerdings belastet die Abwertung des Euro die Rohstoffbudgets der europäischen Stahlproduzenten. Mit Blick auf die Stahlpreise in Nordeuropa sehen wir zwar nach wie vor Abwärtspotenzial, angesichts der gegenwärtig niedrigen Spotpreise und der Entwicklung der Produktionskosten könnte jedoch zwischen September und Oktober der Boden erreicht sein.

Während der vergangenen zwei Wochen verzeichneten fast alle unsere Referenzpreise, sowohl im Flach- als auch im Langsektor, beträchtliche Rückgänge. Kaltband DC01 gab um 15 Euro pro Tonne nach und wird derzeit auf dem deutschen Markt bei 605 Euro je Tonne gehandelt. Berücksichtigt man das momentane Preisniveau sowie Nachfrage und Angebot, so erwarten wir am hiesigen Markt bis

Ende August eine durchschnittliche Verbilligung der Preise für Flachprodukte von 4 Prozent. Bei den Langprodukten sieht das Bild nicht ganz so schlecht aus, da die Verbilligung des Schrotts bereits größtenteils in die Endprodukte eingepreist worden ist. Deshalb prognostizieren wir hier nur ein Minus von durchschnittlich 2 Prozent im nächsten Monat.

- ▶ Rohstoffpreise stabil
- ▶ Flachstahl minus 4 Prozent
- ▶ Langprodukte minus 2 Prozent

Eisenerz mit 62-prozentiger Gradierung cfr Tianjin bewegt sich seit Anfang Juni mehr oder weniger stabil um die 134 US-Dollar pro Tonne. Die weitere Entwicklung stellt sich widersprüchlich dar. Einerseits kurbelt die Regierung in Peking die Konjunktur an und die Zentralbank hat ihren Leitzins zum zweiten Mal innerhalb weniger Wochen abgesenkt, diesmal um 31 Basispunkte auf nunmehr 6 Prozent. Andererseits hat der chinesische Stahlverband Zahlen veröffentlicht, wonach es zu Produktionskürzungen gekommen ist: Demnach wurden im Juni knapp 59 Millionen Tonnen Rohstahl in China erzeugt, rund 3,5 Prozent weniger als im Mai. Vor

dem Hintergrund der expansiven Fiskal- und Geldpolitik sehen wir ein erhöhtes Aufwärtsrisiko, erwarten jedoch weiterhin für das dritte Quartal etwas niedrigere Preise.

Der Schrottmarkt verhielt sich zuletzt relativ ruhig. Türkisches Material der Sorte HMS 1&2 wird bei 385 Dollar pro Tonne gehandelt. Im Gegensatz dazu wechselten Billets an der LME am 10. Juli für 390 Dollar je Tonne den Besitzer, das war der höchste Preis seit Anfang Juni. Angesichts des schwachen Preisniveaus erwarten wir stabile bis leicht höhere Schrottpreise. Zieht man die übliche Preisdifferenz zwischen Schrott und LME-Billets in Betracht, erscheint der Billetpreis um mehr als 50 Dollar unterbewertet.

*Paola Alva Aliaga*  
 Dow Jones Energy & Commodities 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. Dow Jones News GmbH übernimmt nicht die Verantwortung für eventuell daraus entstehende Verluste oder Kosten.

**Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren**

Langstahl (Spot, EUR/t)	9.7.	2.7.
Walzdraht C7D	533,00	534,00
Betonstahl B500N	460,00	482,00

**Stahlkostenfaktoren**

Hard Coking Coal	Juni	
(fob Australien, USD/t)	223,00	
Schrott	9.7.	2.7.
HMS 1&2 (80/20), FOB ARA	344,00	354,00
SGX-Eisenerz Swaps <sup>1)</sup>	10.7.	3.7.
(CFR China, 62% FE Fines)		
Juli	132,75	133,87
Q7/12	130,48	132,16

<sup>1)</sup> Beachten Sie bitte den Disclaimer  
Quelle: Singapore Exchange

**NE-Metalle (LME)**

Drei-Monats-Preise (USD/t)	10.7.
Nickel	16225,00
Zink	1855,00
Blei	1877,00
Kobalt	27000,00
Molybdän	27300,00
Aluminium	1922,50
Kupfer	7554,50
Zinn	18700,00

Quelle: London Metal Exchange

**Neben- und Legierungsmetalle**

(Kassamarkt)	9.7.
Ferro-Chrom 62%(USD/lb)	1,12
Bronze Rg7(CuSn7ZnPb; €/ 100 kg)	620,00
Ferro-Silizium 75% (EUR/t)	1105,00
Ferro-Vanadium 80%(USD/kg)	25,50
Ferro-Wolfram 75%(USD/kg)	53,00

**DOWJONES** | Metals  
Noch mehr Preise zu Stahl und NE-Metallen erhalten Sie in unserem Onlinebereich:  
**Dow Jones MetalSource**  
www.dowjones-metals.de oder +49 (0) 69 / 29725-163

**Edelmetalle**

	10.7.	3.7.
Silber **, (EUR/kg fein)	696,80	696,40
Silber, verarbeitet **, (EUR/kg fein)	804,30	803,80
Platin, verarb. (EUR/g fein)	39,88	39,62
Palladium, verarb. (EUR/g fein)	17,12	16,63
Iridium, verarb. (EUR/kg fein)	31000,00	30500,00
Rhodium, verarb. (EUR/kg fein)	35150,00	34500,00
Ruthenium, verarb. (EUR/kg fein)	3450,00	3300,00

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

**Dow Jones Kunststoff-Preisindizes**

(Februar 2009 = 100)	9.7.	2.7.
Ethylen	193,00	212,00
Propylen	180,00	195,00

**Kautschuk-Terminmarkt**

(in US-cts/kg)	11.7.	4.7.
RSS3, Juli	314,00	320,80
TSR20, Juli	295,00	299,70

Quelle: Singapore Commodity Exchange

**Pflanzenöl-Terminmarkt**

Palmöl, (in MYR/t)	11.7.	4.7.
Juli	3110,00	3094,00

Quelle: Bursa Malaysia

Sojaöl, (in US-cts/lb)	10.7.	3.7.
Juli	54,21	52,95

Quelle: Chicago Board of Trade

**Energie**

Rohöl, Brent (in USD/Barrel)	10.7.	3.7.
August	97,97	100,68

Quelle: ICE

Erdgas (in EUR/MWh)	10.7.	3.7.
Jahr 2013 NCG-Gebiet	26,04	26,24

Quelle: European Energy Exchange

Strom, (in EUR/MWh)	10.7.	3.7.
Jahr 2013, Grundlast	48,29	48,85

Quelle: European Energy Exchange

	10.7.	3.7.
EUR/USD	1,23	1,26
EUR/GBP	0,79	0,80
EUR/MYR	3,90	3,96
EUR/RUB	40,34	40,71
EUR/JPY	97,64	100,26
EUR/SEK	8,57	8,73
EUR/DKK	7,44	7,43
EUR/NOK	7,49	7,52
EUR/TRY	2,24	2,27

**Legende**

**Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren**

Hierdurch lässt sich die aktuelle Preisentwicklung im deutschen Stahl-Spotmarkt nachvollziehen. Dow Jones veröffentlicht zweiwöchentlich acht Indikatoren für den deutschen Markt: Fünf auf Flachstahlprodukte (Edelstahl, Warmbreitband, Quarteblech, Feiblech, Feiblech 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.

**Dow Jones 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 Dow-Jones-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.

**<sup>1)</sup> 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.“