

15. Zulieferforum der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie  
„Zulieferindustrie nach der Krise – Aktuelle Herausforderungen“  
am 27. Januar 2011 in Düsseldorf

## **Metallpreishedging als Instrument gegen Preisschwankungen?**

Referent: Dipl.-Betriebswirt Erich Jürgens

<b><u>Thema</u></b>	<b><u>Seite</u></b>
Einführung .....	3
Aktuelle Notierungen .....	4
Die Bedeutung der Rohstoffmärkte wird weiter zunehmen .....	5
Der Weg zum Erfolg .....	15
Ausblick .....	18

**Zitat**

**„Der Gedanke, etwas nicht zu riskieren,  
ängstigt mich zu Tode!“**



**Wer hat das wohl gesagt?  
Ein Aluminiumgießer?  
Oder ein anderer Aluminium-Zulieferer?**

## ■ Aluminium High Grade

- **LME-Lagerbestände: 4.461.975 t**
- **Kasse: 2.441 USD/t = 1.811 EUR/t**
- **3 Monate: 2.463 USD/t = 1.829 EUR/t**

## ■ Aluminium Alloy

- **LME-Lagerbestände: 71.680 t**
- **Kasse: 2.320 USD/t = 1.721 EUR/t**
- **3 Monate: 2.295 USD/t = 1.704 EUR/t**

- Viele **Rohstoffe** werden weltweit von wenigen internationalen Minenkonzernen und Handelshäusern beherrscht (BHP, Rio Tinto, Vale, Anglo, Glencore, Xstrata) – auch Aluminium. Sieben der zehn wertvollsten Unternehmen fördern Öl und andere Bodenschätze oder treiben das Internetzeitalter voran.
- Die Volksrepublik China erhöht ihre Ausfuhrzölle auf Seltene Erden ab 01.01.2011. China kontrolliert inzwischen mehr als 95 % des weltweiten Angebots auf wichtige Metalle.
- Kupfer erreichte am 28.12.2010 ein Allzeithoch von 9.420 USD/t. Trend: ↗
- **Aluminium** ist ein Schlüsselfaktor in der Kalkulation von Industrie und Aluminiumgießereien. Aktueller LME-Preis: 2.600 USD/t. Trend: ↗
  - ↳ Der Aluminiumanteil macht bis zu 50 % des Endpreises beim Aluminiumgießer aus. Trend: ↗
  - Beispiel: Siliziumpreis von 2.400 \$/t auf 3.700 \$/t = + 54 %.
- Ist das der Anfang von einem neuen Superzyklus?  
Ich denke: Not stronger for ever, but stronger for longer – und Zunahme der **Volatilitäten** bei allen NE-Metallen!
- Analysten sehen die Triebfeder für das Wachstum von Aluminium in
  - der globalen Urbanisierung (Bausektor) und
  - dem Mobilitätswunsch aller Menschen (Automotive).Der Aluminiumgussbedarf wird deutlich ansteigen.  
Die Bedeutung der Aluminiumgießer wird größer – **aber werden sie auch endlich Geld verdienen?**

## **Wer bremst, verliert!**

... so eine Headline eines Management Consultants aus September 2010.

## **Fünf fette Jahre für die Wirtschaft ...**

... so einige Wirtschaftsweise im Dezember 2010.

## **Vom kranken Mann Europas zum „Powerhouse Deutschland“**

... so das britische Wirtschaftsmagazin „Economist“ im Januar 2011.

- Fest steht: Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 ist eine Wachstumsstrategie in eine volatile Zukunft Pflicht! Wie gehen wir damit um, um in der nächsten Krise nicht wieder der Dumme zu sein?
- Fest steht: Mobilität ist ein Menschheitstraum. Das Automobil ist dabei die Grundlage für die Verwirklichung dieses Traums aller Menschen rund um den Globus. Die Autoindustrie profitiert daher von starkem Nachfrageschub - vor allem in den Schwellenländern; aber Entwicklung und Grundlast wird weiterhin hier in den Industrieländern stattfinden.



**Also: Wer bremst, verliert?**

Die Bedeutung der Rohstoffmärkte wird weiter zunehmen  
Das Automobil ist Hauptwachstumstreiber



### Fest steht:

### **Auf die Automobilzulieferer kommen neue Herausforderungen zu:**

- **Technische** Herausforderungen wie Reduzierung des CO2-Ausstoßes, Downsizing von Motoren, Elektroauto, Hybrid-Antrieb
- Mitgehen der Zulieferer in die Schwellenländer
- Globale Zulieferungen zu den OEMs
- Technologieorientierte Zulieferer sehen vor allem in China und Westeuropa Merger- und Akquisitionschancen
- **Kaufmännische** Herausforderungen
- Neben den bisherigen Möglichkeiten der Zusammenarbeit geht es um engere Absprachen und Partnerschaft zwischen Zulieferern und OEMs.
- Preisabsprachen über Projektlaufzeit - u. U. in der jeweiligen Landeswährung
- Damit rückt der Rohstoff in den Fokus - bei uns das Aluminium - der Werkstoff der Gegenwart und der Zukunft
- Rohstoffmärkte werden immer volatil. Ob wir es mögen oder nicht: Neben den physischen Verarbeitern tummeln sich dort immer mehr Finanzinvestoren um die Rohstoffe.

## Was wollen die Kunden? Was wollen die Zulieferer?

- Berechenbarkeit
- Planbarkeit
- Vertrauen
- ➔ Win - win      Partnerschaft

## Aber wie geht das?

Nur, wenn sich **beide** Partner an Absprachen halten!



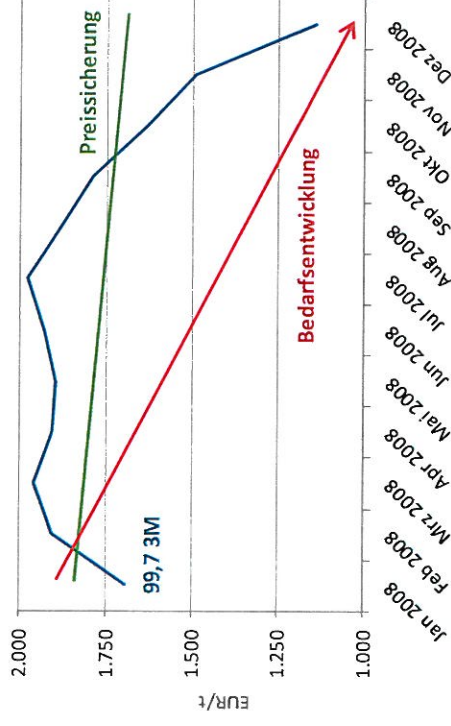
Also: Bei Vertragsabschluss unbedingt klare und eindeutige Absprachen treffen, sonst sind die Gießer auch in Zukunft nur 2. Sieger!



# Die Bedeutung der Rohstoffmärkte wird weiter zunehmen Metallpreisvolatilitäten 2010

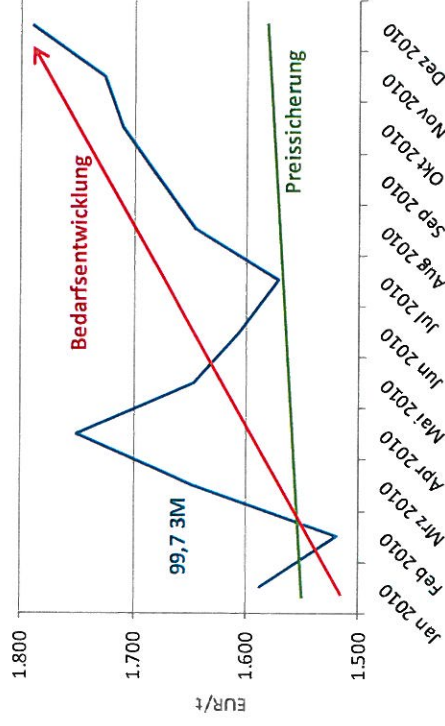


Qualität	Preise in USD/t			Preise in EUR/t		
Aluminium HG	Min.	07.06.2010	1.858,00 USD/t	Min.	05.02.2010	1.446,71 EUR/t
	Max.	16.04.2010	2.482,00 USD/t	Max.	16.04.2010	1.835,26 EUR/t
	Diff.		624,00 USD/t	Diff.		388,55 EUR/t
Aluminium Alloy	Min.	07.06.2010	1.760,00 USD/t	Min.	14.01.2010	1.352,56 EUR/t
	Max.	14.04.2010	2.335,00 USD/t	Max.	23.12.2010	1.726,64 EUR/t
	Diff.		575,00 USD/t	Diff.		374,08 EUR/t
Aluminium NASAAC	Min.	07.06.2010	1.800,00 USD/t	Min.	02.09.2010	1.298,75 EUR/t
	Max.	10.11.2010	2.370,00 USD/t	Max.	24.12.2010	1.791,43 EUR/t
	Diff.		570,00 USD/t	Diff.		492,68 EUR/t
Blei	Min.	08.06.2010	1.580,50 USD/t	Min.	07.06.2010	1.320,47 EUR/t
	Max.	07.01.2010	2.620,00 USD/t	Max.	29.12.2010	1.927,62 EUR/t
	Diff.		1.039,50 USD/t	Diff.		607,15 EUR/t
Kupfer Grade A	Min.	08.06.2010	6.125,00 USD/t	Min.	05.02.2010	4.567,37 EUR/t
	Max.	30.12.2010	9.514,50 USD/t	Max.	13.12.2010	6.885,88 EUR/t
	Diff.		3.389,50 USD/t	Diff.		2.318,51 EUR/t
Nickel	Min.	08.02.2010	17.125,00 USD/t	Min.	13.01.2010	12.237,04 EUR/t
	Max.	16.04.2010	27.595,00 USD/t	Max.	26.04.2010	20.648,09 EUR/t
	Diff.		10.470,00 USD/t	Diff.		8.411,05 EUR/t
Zinn	Min.	08.02.2010	15.000,00 USD/t	Min.	08.02.2010	10.984,18 EUR/t
	Max.	14.10.2010	27.350,00 USD/t	Max.	29.12.2010	20.571,43 EUR/t
	Diff.		12.350,00 USD/t	Diff.		9.587,25 EUR/t



## Was passierte 2008?

- OEMs hatten positive Planzahlen aufgegeben (weiterhin bullmarket). → Metallpreissicherung.
- Die weltweite Nachfrage bricht plötzlich ein.
- OEMs reduzieren die Produktion.
- Metallpreise fallen von jetzt auf gleich.
- Der Gießer hat zu viel Metall mit **hohen Preisen** im **fallenden Markt** gedeckt – „Longposition“.  
→ Verlust aus Metall für den Gießer - Pech gehabt.



## Was passierte 2010?

- OEMs hatten Planzahlen auf niedrigem Niveau aufgegeben. → Metallpreissicherung.
- Die weltweite Nachfrage belebt sich.
- OEMs erhöhen schleichend die Produktion.
- Metallpreise steigen.
- Der Gießer hat zu wenig Metall mit **niedrigen Preisen** im **steigenden Markt gedeckt** - „Shortposition“.  
→ Verlust aus Metall für den Gießer - Pech gehabt.

**Welche Herausforderungen kommen durch die Automobilindustrie konkret auf die Zulieferer zu und worauf müssen sie bei der Metallpreissicherung achten?**

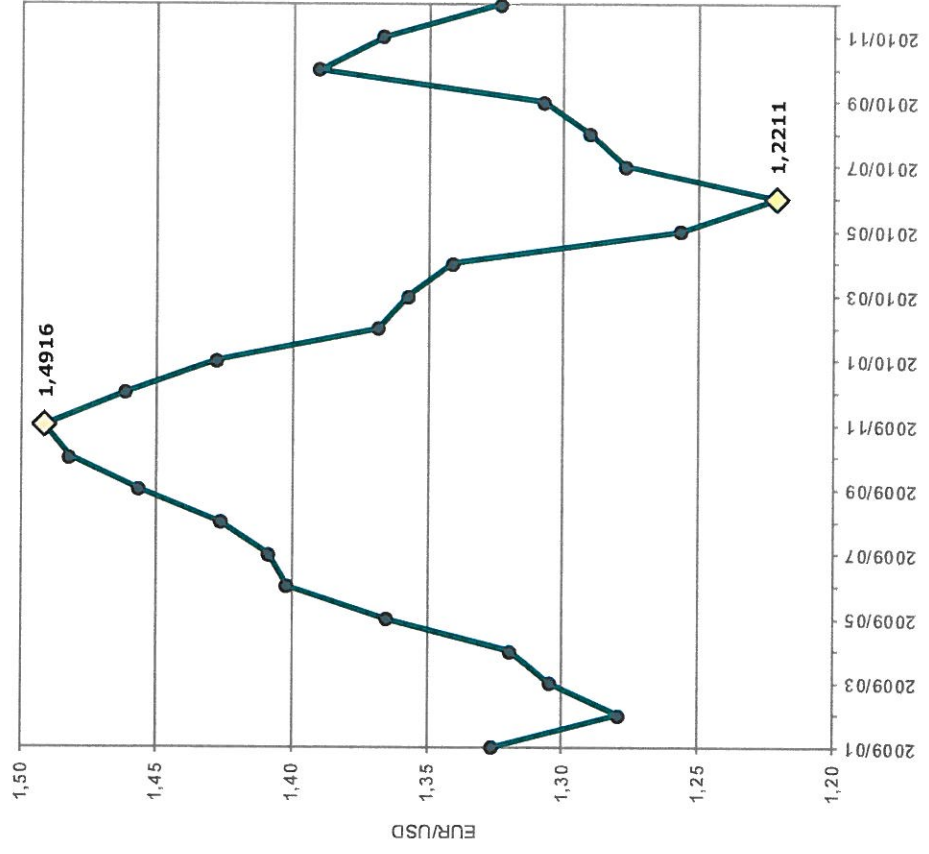
- Rohstoffe als Schlüsselfaktor
- Metallpreissicherung als Risk Management eines erfolgreichen Zulieferers
  - Form der Metallpreissicherung - kurz
  - Form der Metallpreissicherung - lang
- LME-Geschäfte sind Warentermingeschäfte (Hedge)
  - Fester Preis
  - Fester Termin
  - Feste Menge

# Die Bedeutung der Rohstoffmärkte wird weiter zunehmen Volatilitäten



## Devisen

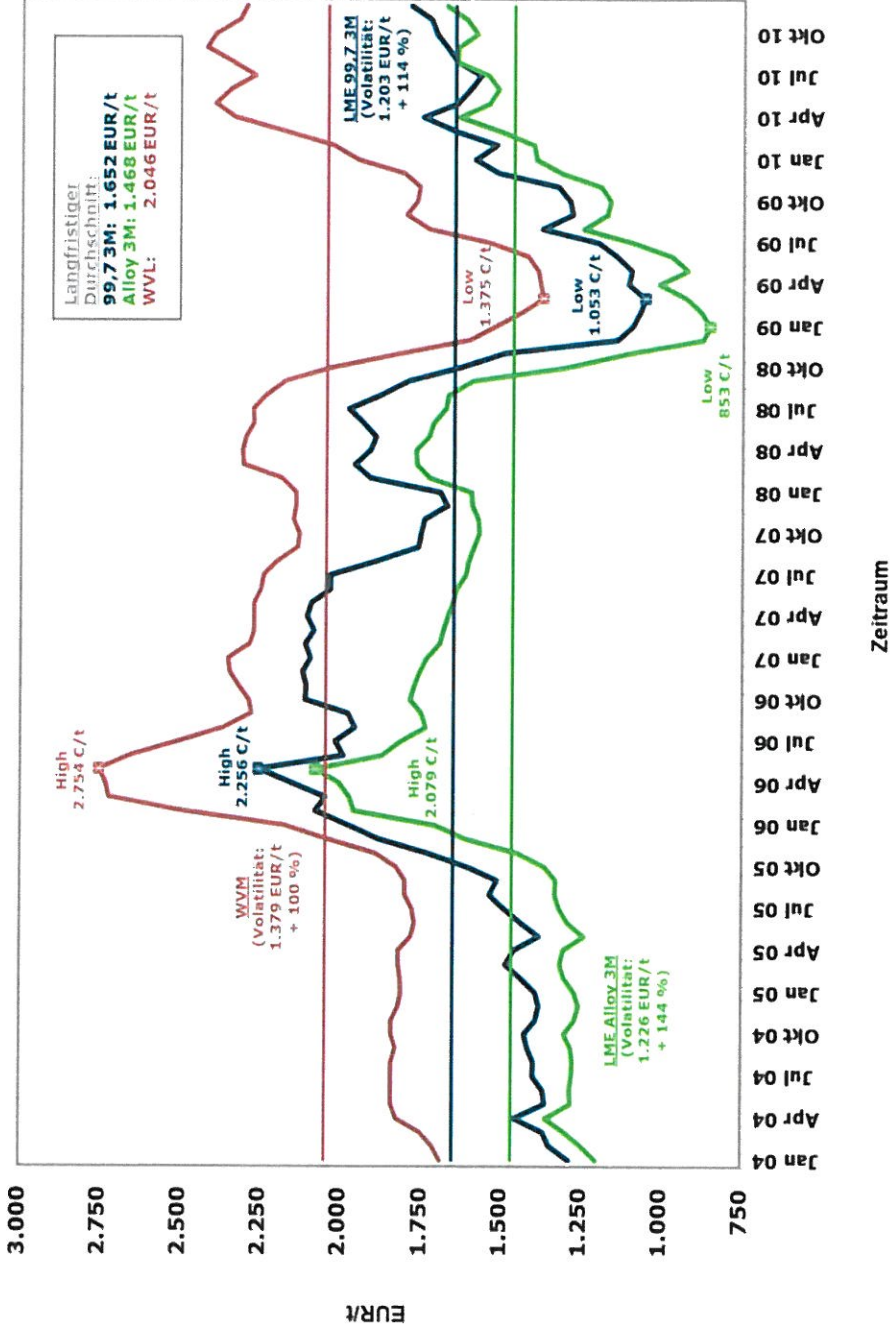
ZEIT	Amtlicher Mittelkurs 1 EURO = USD
2009/01	1,3262
2009/02	1,2791
2009/03	1,3045
2009/04	1,3194
2009/05	1,3649
2009/06	1,4016
2009/07	1,4085
2009/08	1,4260
2009/09	1,4560
2009/10	1,4819
2009/11	1,4916
2009/12	1,4613
2010/01	1,4275
2010/02	1,3684
2010/03	1,3573
2010/04	1,3407
2010/05	1,2566
2010/06	1,2211
2010/07	1,2768
2010/08	1,2900
2010/09	1,3071
2010/10	1,3901
2010/11	1,3665
2010/12	1,3232



# Die Bedeutung der Rohstoffmärkte wird weiter zunehmen Beispiel: Aluminium-Gussprodukte



Aluminiumpreisentwicklung 2004 - 2010



Listen sind Garant für Time-Lag-Anpassungen an die täglichen Veränderungen der LME. 😊

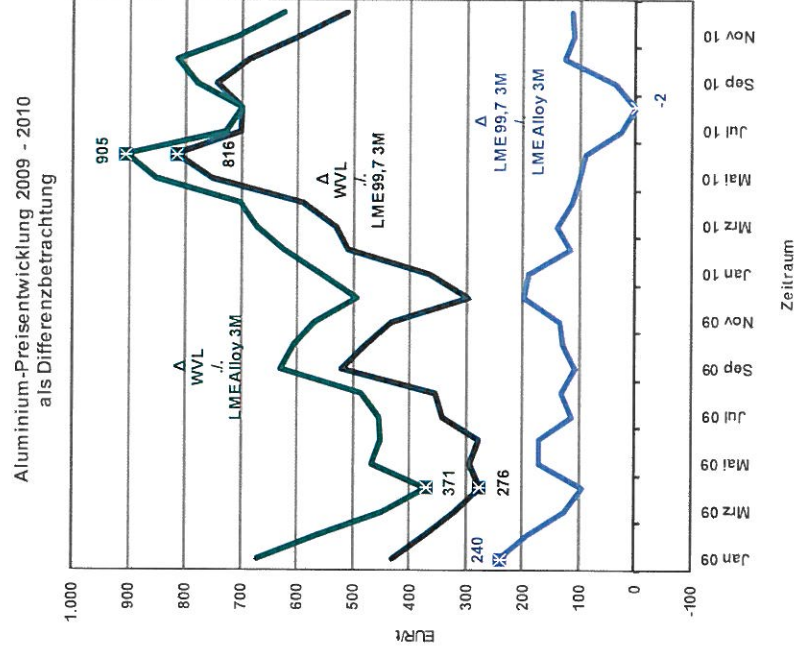
# Die Bedeutung der Rohstoffmärkte wird weiter zunehmen Beispiel: Aluminium-Gussprodukte



## Aluminium-Preisentwicklung 2009 bis 2010

Zeit- raum	LME 99,7 3M		LME Alloy 3M		WVL		Δ LME 99,7 3M		Δ WVL	
	EUR/t	EUR/t	EUR/t	EUR/t	EUR/t	EUR/t	EUR/t	EUR/t	EUR/t	EUR/t
Jan 2009	1.093	853	240	1.523	430	670				
Feb 2009	1.069	880	189	1.440	371	560				
Mrz 2009	1.053	926	127	1.375	322	449				
Apr 2009	1.106	1.011	95	1.382	276	371				
Mai 2009	1.097	924	173	1.390	293	466				
Jun 2009	1.145	973	172	1.423	278	450				
Jul 2009	1.203	1.091	112	1.544	341	453				
Aug 2009	1.378	1.247	131	1.733	355	486				
Sep 2009	1.283	1.175	108	1.804	521	629				
Okt 2009	1.292	1.163	129	1.770	478	607				
Nov 2009	1.329	1.195	134	1.763	434	568				
Dez 2009	1.515	1.318	197	1.812	297	494				
Jan 2010	1.588	1.398	190	1.955	367	557				
Feb 2010	1.520	1.405	115	2.030	510	625				
Mrz 2010	1.648	1.508	140	2.180	552	672				
Apr 2010	1.750	1.638	112	2.340	590	702				
Mai 2010	1.647	1.546	101	2.398	751	852				
Jun 2010	1.606	1.517	89	2.422	816	905				
Jul 2010	1.572	1.547	25	2.275	703	728				
Aug 2010	1.645	1.647	-2	2.345	700	698				
Sep 2010	1.679	1.644	35	2.424	745	780				
Okt 2010	1.711	1.584	127	2.398	687	814				
Nov 2010	1.726	1.615	111	2.323	597	708				
Dez 2010	1.789	1.677	112	2.302	513	625				
Ø	1.435	1.312	123	1.931	496	620				

niedrigst      höchst



Der Weg zum Erfolg

„Das bisherige Haus der Kalkulation“

**trimet**

## Die kurze Metallpreissicherung

➤ Die Listen als Erfolgsstory – seit über 5 Jahrzehnten!

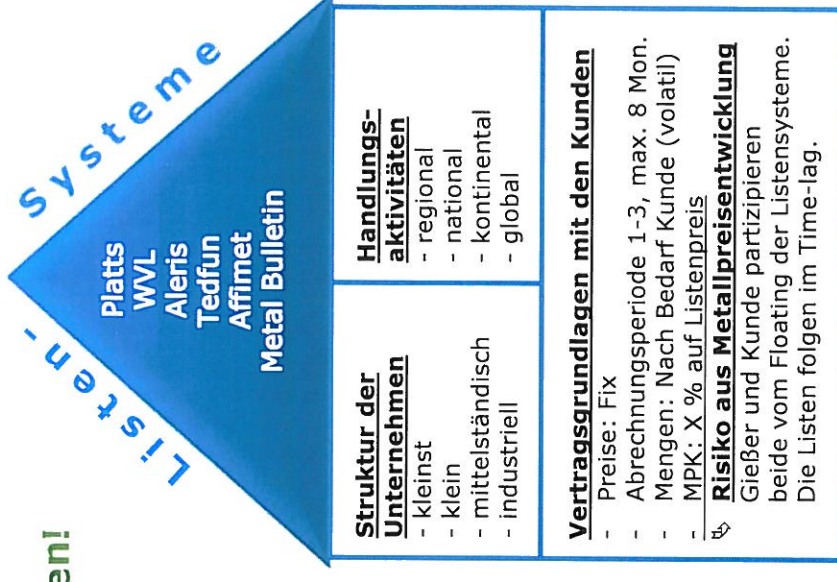
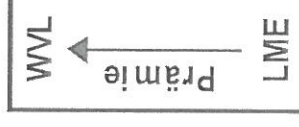
### ■ Anforderungen an den Gießer

- Kurze physische Beschaffung.
- Kleinere Kreditlinien reichen beim Einkauf aus.
- Physische Bedarfsdeckung vor Ort.

### ■ Listen

(Tedfun, WVM, MB, Platts, Aleris)

- Reichweite: 1–3, max. 8 Monate
- Prämissen: Preise fest auf Basis der Listen  
(Sie folgen der LME im Time-lag.)
- Menge: Floating im Bedarf des Kunden



## Die langfristige Metallpreissicherung (Festpreis)

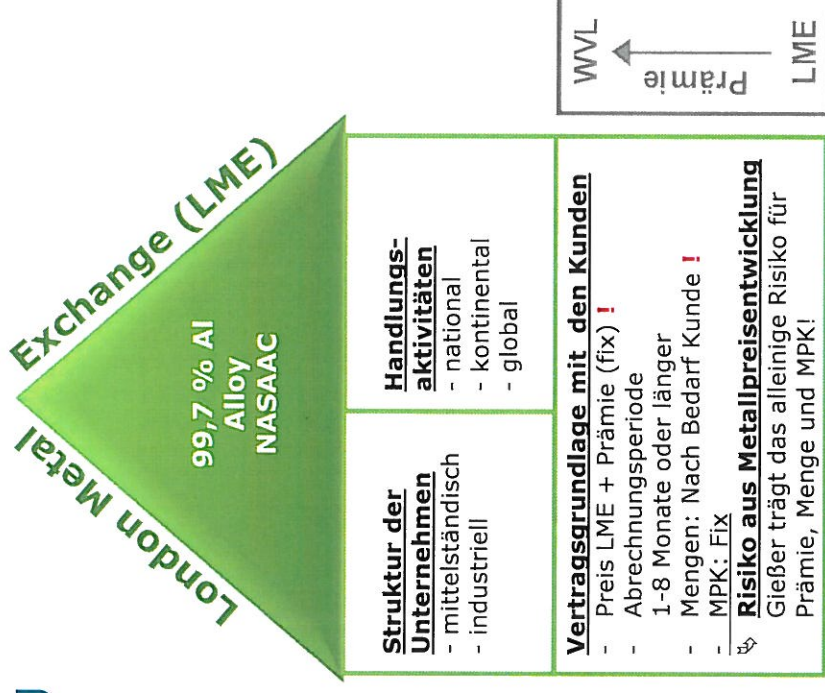
- **Anforderungen an den Gießer bei LME-Hedging**
  - LME-Waretermingeschäft (z. B. über 2 Jahre)
  - Kenntnisse über Börsentools
  - Börsenzulassung (LME)
  - Große Kreditlinien  
100 t/Monat x 2.000 €/t = 200.000 €/Monat = 2,4 Mio. €/Jahr x 2 Jahre = 4,8 Mio. € Hedgevolumen
  - Margin Call (Einschusspflicht)
  - Hohe Liquidität (denn sobald bestehende Linien wegen Marktveränderungen überschritten sind, ist Einschuss noch am gleichen Tag erforderlich, oder die Marktposition wird aufgelöst ...)



## Die langfristige Metallpreissicherung

- **Längere Laufzeiten über Preisabsprachen mit den OEMs über Projektlaufzeiten von 1 - 5 Jahren in verschiedenen Währungen.**

- **Prämissen:**
  - Preise fest auf Basis 99,7 % Al / Alloy + Prämien
  - LME + risikoarme Aufschläge aus Historie und Erwartung = WWL-ähnliche Metallpreisbasis.
  - MTZ-Aufschlag = risikoarme Metallpreisbasis aus Historie und Erwartung.



## Also ist Metallpreishedging notwendig?

**Trimet sagt: Ja, nur wer nicht hedgt, spekuliert.  
Aber: In Absprache mit den Kunden!**

- **Also sichern Sie Ihre Preise ab:**
  - bei Kundenvereinbarungen mit kurzen Reichweiten und
  - bei Kundenvereinbarungen mit langen Reichweiten.

- Wir leben in einem faszinierenden Marktumfeld mit neuen Herausforderungen.  
→ Nehmen wir doch diese Herausforderungen aktiv an!
- Das Automobil ist Wachstumstreiber Nr. 1 in der Welt.
- Aber Vorsicht: Die Märkte bleiben volatil!
- Regionale Gießer müssen je nach Geschäftsmodell unterschiedliche Strategien verfolgen, um ihre Wachstumsziele zu erreichen; die Rentabilität sollte zunächst erhöht werden, um sich für die globale Expansion zu rüsten.
- Globale Player werden weiterhin an der Absicherung bzw. dem Ausbau Ihrer führenden Marktstellung und Ertragsposition arbeiten.
- Eines steht aber fest für beide:  
Metallpreissicherung gegen Preisschwankungen ist ein Muss.

## Zitat

**„Der Gedanke, etwas nicht zu riskieren,  
ängstigt mich zu Tode!“**

Kevin Costner (\*1955)  
US-amerikanischer Schauspieler  
(„Der mit dem Wolf tanzt“)

## Mein Wunsch:

... dass kein Gießer oder anderer Aluminium-Zulieferer  
in der Zukunft so denken möge; deshalb ...

**Gehen Sie den Weg zum „sicheren“ Metallgeschäft in  
einer globalen Zukunft!**



**(Sprechen Sie uns an!)**