

Forschungsprojekt der TU Darmstadt

Maschinen verbrauchen zu viel Strom

Man sollte es kaum glauben, aber auch bei Produktionsmaschinen sind noch erhebliche Energie-Einsparpotenziale zu heben. Derzeit, da alle Welt auf die Stromkosten schaut, ist dies ein besonders aktuelles Thema. Das Institut für Produktionsmanagement, Technologie und Werkzeugmaschinen an der TU-Darmstadt hat nun ausgelotet, was da noch möglich ist. Bis zu 50 Prozent der Stromkosten können dank des Einsatzes energiesparender Technik eingespart werden. Seite 3

Interkulturelle Kommunikation Andere Wertvorstellungen als Businessbremse

Seitdem die Lieferanten nicht mehr nur im Umkreis von 50 Kilometern um das Stammwerk liegen, gehört der Umgang mit Menschen aus anderen Kulturen auch für viele Einkäufer zum beruflichen Alltag. Die interkulturelle Kommunikation hat aber im Business-Alltag ihre Tücken, warnt Barbara Wietasch. Seite 5

China Customs Statistics China exportiert weniger Seltene Erden

China hat im Januar nach Angaben des China Customs Statistics Information Center (CCS) insgesamt 1.092 Tonnen Seltene Erden in Form von Erz, Metallen und Gemischen exportiert. Verglichen mit dem gleichen Vorjahresmonat sei dies ein Rückgang um 37,6 Prozent, teilte das CCS mit. Seite 7

Brent-Preis könnte fallen SEB sieht Möglichkeit einer Korrektur bei Rohöl

Die Analysten der SEB erachten das Aufwärtspotenzial bei Brent für begrenzt. Hingegen bestehe das Risiko einer substantziellen Korrektur. So habe die Rohölpreis-Rally bereits nachgelassen. Seite 8

Dow Jones Research: Alu könnte bis auf 2.500 Dollar/ Tonne steigen

Von tendenziell steigenden Aluminiumpreisen in den kommenden Monaten geht Dow Jones Research aus. Ein Anstieg des Aluminiumpreises auf 2.500 US-Dollar je Tonne bis zum Sommer sei durchaus wahrscheinlich, so Matthias Huth, Director Data & Analysis von Dow Jones News GmbH. Seite 9

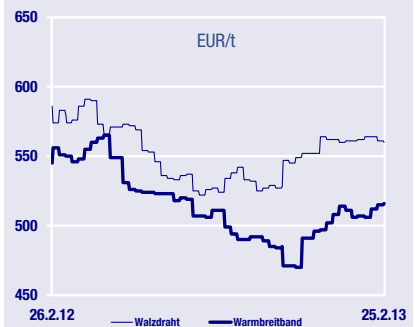
Stahlrohre Antidumpingverfahren der EU gegen China

Die EU-Kommission hat ein Antidumpingverfahren eingeleitet, das sich gegen die Einfuhr nahtloser Stahlrohre mit einem Außendurchmesser von mehr als 406,4 Millimeter aus China richtet. Das geht aus dem Amtsblatt der Europäischen Union hervor. Maßnahmen können nach 9 Monaten verhängt werden. Seite 10

Erzeugerpreise Stromrechnungen im Januar stark gestiegen

Ein Anstieg der Strompreise hat die deutschen Erzeugerpreise im Januar stark nach oben getrieben. Die Erzeugerpreise für gewerbliche Produkte kletterten im Vergleich zum Vormonat um 0,8 Prozent. Seite 11

Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren Warmbreitband vs. Walzdraht



Kupfer



Aluminium



Dow Jones Kunststoff-Preisindizes Ethylen vs. Propylen



Alles nur ein Missverständnis

Liebe Leserinnen und Leser,

Energieeffizienz ist ein weites Feld. Auch im Maschinenpark vieler Produktionsunternehmen stecken noch Potenziale, die es zu heben gilt. Das Institut für Produktionsmanagement, Technologie und Werkzeugmaschinen der TU-Darmstadt hat in einem Forschungsprojekt nun ermittelt, wie groß die Sparmöglichkeiten sind und zu welchem Preis sie realisiert werden können.



Die Ergebnisse müssen auch den Einkauf interessieren. Wenn die Einkaufsabteilung weiß, mit welchen neuen Teilen der Stromverbrauch einer Werkzeugmaschine vermindert werden kann, vermag sie erhebliche Kostenvorteile für das eigene Unternehmen zu realisieren. Dazu mehr in unserer Titelgeschichte auf Seite 3.

Ein nicht minder weites Feld ist das Thema der interkulturellen Kommunikation. Einkäufer im Markt sprach mit Barbara Wietasch, einer Expertin auf diesem Gebiet (Seite 5). Das Business-Milieu hänge häufig der Illusion einer angelsächsisch geprägten „One World“ nach, so Wietasch. Doch hinter einem westlichen Kleidungsstil und einem eloquenten Englisch verbergen sich der

Experten zufolge oft ganz andere Wertvorstellungen, die es zu kennen gilt, will man außerhalb der Landesgrenzen erfolgreich sein.

Nach einer Studie der Universität Lüneburg scheitern 80 Prozent aller Auslandsprojekte. Oft genug liegen die Ursachen hierfür nicht in den blanken Geschäftszahlen, sondern in den Soft Factors, im Atmosphärischen, in den Missverständnissen, die aus unterschiedlichen kulturellen Vorprägungen herrühren. Nicht jeder Mitarbeiter verfügt über so viel Fingerspitzengefühl, sich in einem kulturell fremden Umfeld erfolgreich zu bewegen. Die Personalabteilungen sind laut Wietasch mit der Auswahl der dazu in Frage kommenden Bewerber häufig überfordert.

Claus-Detlef Grossmann

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, Vice President Purchasing, KION Group, Wiesbaden

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, Michael Tallai, John Galvin, Anna Sedgley

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.

Auch der Einkauf ist gefordert:

TU Darmstadt erforscht energieeffiziente Produktion

Maxiem, das steht für „Maximierung der Produktionseffizienz von Produktionsmaschinen“. Über drei Jahre hinweg haben Eberhard Abele, Professor an der TU-Darmstadt und Leiter des dortigen Instituts für Produktionsmanagement, Technologie und Werkzeugmaschinen (PTW), und seine Mitarbeiter Stromfresser an Werkzeugmaschinen identifiziert und Wege für einen sparsameren Einsatz von Energie aufgezeigt. Das im Verbund mit industriellen Partnern verfolgte Projekt zielte darauf ab, den Einsatz energieeffizienter Maschinen in den Produktionsbetrieben voranzubringen.

Für alle erforschten energiesparenden Maßnahmen galt dabei eine Bedingung: Durch den Einsatz der effizienteren Komponenten durften die Fertigungsprozesse nicht beeinflusst werden. Zudem sollten die sparsameren Teile im Rahmen von Retrofit-Maßnahmen in bestehende Maschinen eingebaut werden können. Ein neues Verfahren ermöglichte es, den Energiebedarf einzelner Bauteile zu ermitteln, bevor die Werkzeugmaschine überhaupt gebaut wird. Hierbei werden die Funktion und der Energiebedarf der gesamten Maschine und ihrer Teile im Computer simuliert. „Wir können den Ingenieuren sagen, wenn man diesen oder jenen Antrieb nimmt, spart man unter Beachtung eines zugrundeliegenden Einsatzszenarios x Euro Strom im Jahr“, führt Abele aus.

Kühlmittelpumpen sind Stromfresser

Ein hoher Anteil des Strombedarfs für Werkzeugmaschinen entfällt laut Abele auf Kühlmittelpumpen. Aus dem Projekt ging hervor, dass sich viele energiesparende Alternativen für diese Pumpen bereits nach zwei Jahren amortisieren, wie der Wissenschaftler im Gespräch mit dem Einkäufer im Markt mitteilt. Andere Optimierungsmaßnahmen benötigten allerdings länger, bis die Investitionen wieder hereingespielt sind. Die Ergebnisse von Maxiem sind in

einem Abschlussbericht festgehalten. Um auszuloten, in welchem Umfang einzelne Betriebe von den Maxiem-Resultaten profitieren können, seien jedoch Gespräche nötig, in denen auf die jeweils speziellen Umstände der Unternehmen eingegangen werde, betont Abele. Die Führung solcher Beratungsgespräche ist Teil des Aufgabenspektrums



Demonstrations-Werkzeugmaschine des PTW, mit der bis zu 50% Energie eingespart werden kann. Foto: PTW

der Institutsmitarbeiter. Speziell für Einkäufer könnten die Ergebnisse von Maxiem von hoher Bedeutung sein. Es ist schließlich der Einkauf, der Maschinen bestellt, oder den Anstoß gibt, bestehende Anla-

gen durch neu zugekaufte Teile energetisch zu ertüchtigen. „Der Einkauf soll wissen, was auf diesem Gebiet möglich ist und was er in das Lastenheft schreiben kann, wenn er neue Maschinen ordert“, so der Ingenieurwissenschaftler. Hierzu bietet das Institut Schulungen an. Die Einsparmöglichkeiten im Energiebereich sind beträchtlich. Rund ein Drittel der Stromkosten entfallen bei Produktionsunternehmen auf den Betrieb der Maschinen.

Maxiem-Projekt soll erweitert werden

Mit dem Maxiem-Projekt ist das Thema energieeffiziente Produktion allerdings noch lange nicht zu Ende erforscht. Geplant ist unter dem Namen Eta-Fabrik eine Fortsetzung von Maxiem. Stand bei Maxiem die Energieeffizienz der einzelnen Maschine im Mittelpunkt, so verfolgt Eta-Fabrik das Ziel, den Energieverbrauch des Maschinenparks in der Prozesskette und unter Einbezug der Halle zu minimieren.

Dabei geht es häufig um die Nutzung der während des Betriebs entstehenden Wärmeenergie und ihre Rückführung in den Produktionsprozess. Für jede Kilowattstunde, die die Maschinen verbrauchen, benötigt die Halle in Spitzenzeiten im Sommer eine weitere Kilowattstunde für die Klimaanlage. Die Forschungsergebnisse von Eta Fabrik dürften daher nicht allein für Ingenieure, sondern auch für Gebäudeplaner und Architekten interessant sein.

Claus-Detlef Großmann

KONTAKT:

Institut für Produktionsmanagement, Technologie und Werkzeugmaschinen (PTW)

Sebastian Schrems

Tel: 06151/16-70848

E-Mail: info@ptw.tu-darmstadt.de
Internet: www.maxiem.eu

EuGH-Urteil

Kartelle auch bei illegaler Konkurrenz unzulässig

LUXEMBURG--Kartellabsprachen mit dem Ziel, einen Konkurrenten zu schädigen, sind grundsätzlich ein Verstoß gegen die EU-Wettbewerbsregeln und zwar auch dann, wenn der Geschädigte illegal am Markt tätig ist. Mit diesem Urteil hat der Europäische Gerichtshof die Kriterien zur Beurteilung eines Kartells präzisiert.

Das Verfahren geht auf ein Vorabentscheidungsersuchen des höchsten Gerichts der Slowakei zurück. Dieses hat über die Klage einer slowakischen Bank gegen den Beschluss des slowakischen Kartellamts zu entscheiden, ihr zusammen mit zwei anderen Banken wegen einer Kartellabsprache Bußgelder von jeweils über 3 Millionen Euro auferlegen.

Die drei Kreditinstitute hatten beschlossen, die Kontokorrentkonten eines tschechischen Unternehmens aufzulösen, das Devisengeschäfte anbot und diese Konten zu diesem Zweck benötigte.

Die Banken betrachteten das Unternehmen als Konkurrenz, da es auch Dienstleistungen für ihre eigenen Kunden erbrachte. Die Bank Slovenska sporitelna hatte gegen die Bußgeldentscheidung mit dem Argument geklagt, das tschechische Unternehmen sei ohne Zulassungsgenehmigung illegal am slowakischen Markt tätig gewesen.

Für die Frage, ob die Voraussetzungen eines Verstoßes gegen das EU-Wettbewerbsrecht vorlägen, sei es unerheblich, dass das tschechische Unternehmen angeblich illegal in der Slowakei tätig war, stellte der EuGH fest.

Die Wettbewerbsregeln sollen nämlich nicht nur diesen Konkurrenten, sondern auch die Struktur des Marktes und damit den Wettbewerb als solchen schützen.

C-68/12

Fracking

Schiefergas in Deutschland nur mit strengen Auflagen

Die Bundesregierung will die umstrittene Gasförderung aus tiefen Gesteinsschichten unter Auflagen zulassen. Bundesumweltminister Peter Altmaier (CDU) und Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler (FDP) haben sich auf einen gemeinsamen Verordnungsentwurf geeinigt, teilte das Bundeswirtschaftsministerium mit und bestätigte damit einen Bericht des Handelsblatts. Die Opposition kritisierte den Kompromiss allerdings scharf.

Darin wird ein Verbot für Fracking in Trinkwasserschutzgebieten vorgeschlagen. Erkundungs- und Gewinnungsmaßnahmen von Erdgas aus Schiefergas mittels Fracking sollen in Wasserschutzgebieten ausgeschlossen sein. Zudem soll es bei allen Vorhaben Umweltverträglichkeitsprüfungen geben. Viele Bürger fürchten durch den Einsatz von Chemikalien bei dem Aufbrechen des Gesteins Gefahren für das Trinkwasser.

“Die Regelung wird zum Verbot von Fracking in Wasserschutz- und Heilquellenschutzgebieten führen”, heißt es nun in der Verordnung, in die Dow Jones Newswires Einblick hatte. “Der Schutz von Heil- und Mineralquellen ist sicherzustellen”, erklären Rösler und Altmaier in einem Brief zu der Verordnung.

Abschätzungen des Erdgasförderpotenzials gingen davon aus, dass bis zu 2,3 Billionen Kubikmeter Erdgas im geologischen Untergrund vorhanden sein könnten. “Gemessen am bundesdeutschen Jahreserdgasverbrauch von rund 86 Milliarden Kubikmetern ist diese Energieressource als sehr bedeutsam einzustufen”, schreiben die Minister in der Begründung ihres gemeinsamen Entwurfes.

Das Umweltbundesamt hatte geschätzt, dass sich allein mit den vermuteten Schiefergasvorkommen der deutsche Gasbedarf für 13 Jahre decken lassen könnte. Da aber 14 Prozent der Fläche als Wasserschutzgebiete ausgewiesen sind,

dürfte das Potenzial weit geringer sein. Rösler lobte die gefundene Regelung für eine Zulassung von Fracking unter Auflagen. “Fracking bietet erhebliche Chancen, mögliche Auswirkungen auf die Umwelt müssen aber im Auge behalten werden”, erklärte er in einer Mitteilung. Das werde mit dem Vorschlag umgesetzt. Der Wirtschaftsminister betonte, die Industrie habe angekündigt, umweltfreundliche Methoden zu entwickeln: “Das bietet eine gute Zukunftsperspektive, auch wenn die tatsächlichen Fortschritte zunächst abgewartet werden müssen.”

Kostenanalyse

Einführung in das „Performance Pricing“

Das steigende Beschaffungsvolumen sowie die höhere Komplexität und Vielfalt der Produkte stellen den Einkauf in Unternehmen heute vor große Herausforderungen, schreibt das WZLforum an der RWTH Aachen. Es gelte, den Überblick über die Bauteilkosten zu behalten und die Angebote der Lieferanten hinsichtlich Funktionalität und Qualität zu bewerten. Dies sei aufgrund der Vielzahl und Komplexität der Produkte für den einzelnen Einkäufer kaum noch effizient zu bewältigen, heißt es weiter.

Ein Hilfsmittel, um in der Menge an zugekauften Bauteilen diejenigen aufzuspüren, die über das beste Preis-Leistungs-Verhältnis verfügen, ist laut dem WZLforum das „Performance Pricing“. Damit könnten interne Kostensenkungspotenziale identifiziert sowie die Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung gefördert werden.

Bei einem Praktikertag am 18. April 2013 in Aachen wird diese Methode vorgestellt. Der Schwerpunkt liege auf Vorträgen und Fallbeispielen aus der Praxis, in Arbeitsgruppen werde das „Performance Pricing“ geübt.

Die Teilnahmegebühr beträgt 990 Euro, Frühbucher (bis 15. März) zahlen nur 850 Euro.

Anmeldung: www.wzlforum.rwth-aachen.de

Interkulturelle Kommunikation

Unter der verwestlichten Oberfläche liegen oft ganz andere Wertvorstellungen

Seitdem die Lieferanten nicht mehr nur im Umkreis von 50 Kilometern um das Stammwerk liegen, gehört der Umgang mit Menschen aus anderen Kulturen auch für viele Einkäufer zum beruflichen Alltag. Die interkulturelle Kommunikation hat aber ihre Tücken, warnt Barbara Wietasch: „Die Gefahr ist groß, dass man die Herausforderungen unterschätzt“, sagt die Personal- und Organisationsentwicklerin, die selbst an zahlreichen internationalen Projekten mitgearbeitet hat. Ihre Erfahrungen hat sie in einem Buch niedergeschrieben. Einkäufer im Markt sprach mit Frau Wietasch.



Barbara Wietasch
Foto: Wietasch

Einkäufer im Markt: Frau Wietasch, in Ihrem Buch schreiben Sie, dass 80 Prozent aller internationalen Projekte scheitern. Woran liegt das?

Barbara Wietasch: Diese Zahl ist eine Schätzung der Universität Lüneburg, die die Tücken internationaler Business-Kooperation erforscht. Nach meinen Erfahrungen kann ich dies bestätigen. Viele solcher Projekte geraten in Schwierigkeiten, weil sie unzureichend vorbereitet werden. Zum Beispiel die Beschaffung im Ausland: Was kostet der Transport vom Werk des Zulieferers bis an die eigenen Produktionsbänder, welche Kosten verursachen Qualitätsmängel, muss ich eine hohe Mitarbeiterfluktuation beim Lieferanten einplanen? Das sind Fragen, die schon in der Projektierungsphase gestellt und beantwortet werden müssen. Leider ist das in vielen Unternehmen immer noch nicht der Fall.

Sie verwenden den Begriff der Ähnlichkeitsfalle. Was ist darunter zu verstehen?

Die Menschen aus anderen Kulturen, mit denen wir es im Geschäftsleben zu tun haben, sind uns äußerlich ähnlich. Sie tragen Anzug und Krawatte oder Business-Kostüm, kommunizieren mit Smartphones, Laptops oder Tablets, verwenden die gleiche Management-Sprache. Dies verleitet uns zu dem Schluss, dass wir mit ihnen genauso verkehren können

wie mit unseren Geschäftspartnern zu Hause. Das ist aber ein Irrtum. Es gibt keine globale Business-Kultur. Welche Kultur sollte denn die Grundlage sein? Und eine künstliche „Drittssprache“ für alle ist schon beim Esperanto gescheitert.

Unter der Oberfläche des uns vertrauten westlichen Lebensstils liegen ganz andere Wertvorstellungen. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wer in Saudi-Arabien Geschäfte macht, sollte bei der Zusammenstellung einer Verhandlungsdelegation berücksichtigen, dass die Saudis der Frau eine untergeordnete Stellung zuweisen.

Aus diesem Grund benutze ich das Bild vom Eisberg. Beim Anderen ist nur ein kleiner Teil der Persönlichkeit sichtbar, das beobachtbare Verhalten. Wie es in meinem Gegenüber aussieht, welche Einstellungen, Normen beziehungsweise kulturelle Programmierungen sein Verhalten bestimmen, das liegt unter der Oberfläche.

Uns Deutschen sagt man nach, wir seien sehr sachorientiert. Wie wirkt sich das im Umgang mit ausländischen Geschäftspartnern aus?

Die deutsche Vorliebe, gleich zur Sache zu kommen, wird nach meiner Erfahrung in diesem Maße nirgendwo sonst auf der Welt geteilt. In anderen Ländern spielt aber der informelle, persönliche Austausch oftmals eine sehr wichtige Rolle. Dort nimmt man sich Zeit, sein Gegenüber erst einmal kennenzulernen, bevor man mit ihm

Geschäfte macht. Da werden Deutsche schnell ungeduldig. Sich ausreichend Zeit zu nehmen, wenn man Kunden oder Lieferanten im Ausland besucht, das ist ganz wichtig.

Deutsche verfügen im Vergleich zu Menschen anderer Nationalität auch über ein stark ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis. Unsicherheit wird so weit wie möglich vermieden. Dies macht den Umgang mit anderen Menschen nicht eben leichter.

Welche Rolle spielt die Sprache? Heute wird verhandlungssicheres Englisch vorausgesetzt. Das ermöglicht auch die Kommunikation über Länder und Kontinente hinweg, per Telefon- oder Videokonferenz etwa. Da sollte es doch keine Probleme geben.

Das glauben Sie. Ich habe einmal ein Unternehmen beraten, das medizintechnische Produkte herstellt und weltweit vertreibt. Die Mitarbeiter im Ausland, die medizinischen Verkaufsberater, wurden in Online-Schulungen über die jeweils neuesten Produkte informiert. Die Schulungen leitete eine US-Amerikanerin. Dabei kam es immer wieder zu Problemen – geringe Teilnahme, hohe Drop-Out-Quoten, parallele Tätigkeiten und viele Rückfragen. Auf meine Frage an die Schulungsleiterin, ob sie sich vorher vergewissert habe, dass wirklich alle Teilnehmer ausreichend Englisch verstehen, antwortete sie erstaunt mit Nein – daran habe sie überhaupt noch nie gedacht. ▶▶

► Gerade in „virtuellen Teams“ kommt es besonders häufig zu Verständigungsschwierigkeiten. Da man sich hier nicht direkt gegenübersteht, weiß man nicht, wie der andere „tickt“, welchen Hintergrund er hat. Wer ein solches Team führt, sollte immer wieder Feedback-Schleifen einbauen und sich versichern, dass die Teammitglieder auch alles verstanden haben. Denn oftmals trauen sich die Mitarbeiter nicht, nachzufragen – wer gibt schon gern zu, nicht gut Englisch zu sprechen? Wichtig ist auch, klar und verständlich zu sprechen. Das hört sich selbstverständlich an, ist es aber nicht.

Wie finden Unternehmen die richtigen Mitarbeiter für internationale Projekte?

Die Personalabteilung ist damit in der Regel überfordert. Dort sind zwar die Instrumente für das Personalmanagement vorhanden, aber nicht der Einblick und die Teilnahme am strategischen Business. Die richtige Auswahl zu treffen und die Mitarbeiter an die Aufgabe heranzuführen, ist hauptsächlich Sache des jeweiligen Bereichsleiters. So könnte zum Beispiel der Einkaufsleiter einen neuen Mitarbeiter auf die Reise zum chinesischen Lieferanten mitnehmen. Der Einkäufer kann auf diese Weise erste Erfahrungen sammeln und schon während der Probezeit „on the job“ zeigen, wie er sich in und mit anderen Kulturen bewegt.

Verstehen ist eine Schlüsselfähigkeit, um mit kulturell Fremden auszukommen, schreiben Sie. Dies braucht aber Zeit und Zeit ist bekanntlich Geld. Sind hier Konflikte nicht programmiert?

Früher hat man gesagt, es braucht 1.000 Tage, um eine gute Geschäftsbeziehung aufzubauen. Heute ist dafür in der Regel keine Zeit. So kommt es zu den beschriebenen Missverständnissen, die ein Projekt schlimmstenfalls scheitern lassen. Ich glaube, Geschäftsleute können in dieser Hinsicht von den Diplomaten lernen, die auf eine Auslandsentsendung sehr gründlich vorbereitet werden. Die üblichen Auslands-Knigges

sind sicher nicht schlecht, um sich über Land und Leute zu informieren, aber sie sind eben mit der deutschen Brille auf der Nase geschrieben.

Die persönliche Grundvoraussetzung, um eine stabile Geschäftsbeziehung mit einem ausländischen Partner aufzubauen, ist die Neugier auf das fremde Land und dessen Bewohner. Wer mit einer Missionars-Attitüde an die Sache herangeht – „Ich weiß, was für die gut ist“ –, der ist fehl am Platz.

Interview: Mark Krieger

Buchverlosung:

*Global Management:
Ein Tanz mit den Eisbergen:
Klarkommen mit fremden
Welten*

So lautet der Titel des aktuellen Buchs von Barbara Wietasch, eines Ratgebers für erfolgreiche Arbeit in kulturell fremder Umgebung. Der „Einkäufer im Markt“ verlost drei Exemplare dieses Buchs unter allen E-Mail-Absendern, die uns bis einschließlich Dienstag, 5. März 2013, erreichen.

Bitte geben Sie in der Betreffzeile „Buchverlosung“ an, machen Sie uns einen Themenvorschlag für eine Story im „Einkäufer“, und schicken Sie die Mail an einkauf@dowjones.com.

Ihre Redaktion

TAW

Seminarprogramm für 2013 liegt vor

Die Akademie für Einkauf und Logistik an der Technischen Akademie Wuppertal (TAW) hat ihr Seminarangebot für den Zeitraum bis Juli 2013 veröffentlicht. Die Akademie für Einkauf und Logistik bietet Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte an.

www.taw.de/afe

Sourcing in Mittel- und Osteuropa CfSM-Arbeitskreis geht in die fünfte Runde

Am 9. April 2013 startet in Würzburg die fünfte Runde des CfSM-Arbeitskreises „Sourcing in Mittel- und Osteuropa“. Nach Angaben des Centrum für Supply Management (CfSM) soll der Arbeitskreis Einkaufsverantwortlichen und Geschäftsführern vorwiegend mittelständischer Unternehmen Gelegenheit geben, sich über ihre Erfahrungen in den Beschaffungsmärkten Mittel- und Osteuropas auszutauschen. Die Erfahrungen zeigten, dass die branchenübergreifende Zusammensetzung des Arbeitskreises den Schlüssel zum Erfolg darstelle. Dabei spielt es laut CfSM keine Rolle, ob ein Unternehmen schon länger in den entsprechenden Märkten präsent ist oder erst am Anfang steht.

Darüber hinaus veranstaltet das CfSM zusammen mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ), CzechTrade und der Deutsch-Tschechischen Industrie- und Handelskammer am 6. Juni 2013 in Pilsen einen „Sourcing Day Tschechien“. Dabei können deutsche Unternehmen mit vorausgewählten tschechischen Lieferanten sprechen und diese direkt im Anschluss besuchen.

Das CfSM erarbeitet nach eigenen Anagebn vorab für jeden Einkäufer eine individuelle Vorschlagsliste mit potenziellen Gesprächspartnern, aus der dann die interessantesten Partner eingeladen würden. Anmeldeabschluss ist der 26. April. Ein weiterer Sourcing Day Tschechien findet am 30. Oktober 2012 in Wien statt.

Weitere Infos und Anmeldung:

CfSM - Ulrike Müller
Tel.: +49 (0) 9 31 318 24 07
E-Mail: ulrike.mueller@c fsm.de
www.supply-markets.com/arbeitskreise
www.supply-markets.com/sourcing

Backloading

Preissturz bei CO₂-Zertifikaten trotz Entscheidung des EU-Umweltausschusses

Der dramatische Preisverfall im Emissionshandel hält weiter an. Und das, obwohl der geplante Eingriff in den CO₂-Markt mit dem Ziel, die Preise zu erhöhen, näher gerückt ist. Der federführende Umweltausschuss im Europäischen Parlament stimmte am 19. Februar für einen entsprechenden Vorschlag von EU-Klimaschutzkommissarin Connie Hedegaard. Die Preise sanken nach der Abstimmung zunächst weiter in den Keller, bevor sie sich wieder etwas erholten. Nach der Abstimmung kostete der Ausstoß einer Tonne CO₂ nur etwas über 4 Euro, nachdem am Vortag zum Handelsschluss noch über 5 Euro je Tonne gezahlt werden mussten. Am Mittwoch betrug der Preis 4,46 Euro. Die Pläne zum so genannten Backloading müssen noch vom ganzen Parlament und den EU-Mitgliedstaaten angenommen werden. Das Parlament folgt in der Regel der Meinung des zuständigen Ausschusses.

Beim Backloading-Vorschlag der EU-Kommission geht es darum, dass die EU 900 Millionen Zertifikate nicht wie geplant in den Jahren 2013 bis 2015 versteigern will, sondern erst 2018 und 2019. Dadurch soll die Überversorgung des CO₂-Marktes mit Zertifikaten nicht noch weiter erhöht werden.

Der Industriausschuss hatte den Backloading-Vorschlag Ende Januar abgelehnt. Obwohl die Meinung dieses Ausschusses bei dem Thema nicht bindend ist, war der CO₂-Preis daraufhin kurzzeitig auf sein bisheriges Rekordtief von weniger als drei Euro abgesackt. Sollte das Parlament den Vorschlag letztlich doch ablehnen und damit dem Industriausschuss folgen, könnte der Preis für Zertifikate auf unter einen Euro je Tonne fallen, schätzt man beim Handelshaus Virtuse Group Suisse.

Auch die Mitgliedstaaten müssen der geplanten Änderung bei den CO₂-Versteigerungen zustimmen. Zuletzt befürworteten zehn der 27 EU-Staaten den Plan, 900 Millionen Emissionszertifikate erst ab 2017 zu versteigern. Wie ein Diplomat Dow Jones sagte, waren dies Belgien, die Niederlande, Großbritannien, Italien, Spanien, Rumänien, die Slowakei, Slowenien, Finnland und Lettland. Für die notwendige qualifizierte Mehrheit müssen 14 der 27 EU-Staaten mit Ja stimmen, dabei müssen 255 Stimmen zusammenkommen. Derzeit fehlen

noch vier Staaten und 109 Stimmen.

Deutschland hat sich noch nicht entschieden. Die Bundesregierung ist in ihren Positionen immer noch maximal voneinander entfernt: Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler (FDP) ist gegen, Bundesumweltminister Peter Altmaier (CDU) jedoch für eine Verknappung der Emissionszertifikate. Aus der Stahl- und Chemieindustrie kommt heftige Kritik am geplanten Markteingriff.

Fällt der CO₂-Preis weiter, verliert der Emissionshandel seine langfristig abschreckende Wirkung, sind Umweltschützer wie auch Energieunternehmen überzeugt. Denn der seit 2005 bestehende Emissionshandel, an dem etwa 11.000 Industrieanlagen und seit Anfang 2012 auch der Luftverkehr teilnehmen müssen, soll Unternehmen eigentlich dazu anhalten, in CO₂-arme Technologien zu investieren.

Bei einem so niedrigen Preis für CO₂ ist es aber für die Unternehmen viel billiger, auf den Klimaschutz zu pfeifen und für den CO₂-Ausstoß zu zahlen. Für Investitionen etwa in die Technologie zur Abscheidung von CO₂ aus Industrieanlagen und Kraftwerken und der anschließenden Speicherung im Boden sind laut EU-Kommission Preise von mindestens 40 Euro notwendig. Als das Handelssystem 2008 überarbeitet wurde, rechnete die EU-Kommission noch mit einem CO₂-Preis von mindestens 30

Euro und dies wurde im Mai 2008 auch erreicht. Seitdem ging es aber stetig bergab.

Der Umweltausschuss hat den ursprünglichen Vorschlag der EU-Kommission etwas abgeändert, um den Unternehmen mehr Investitionssicherheit zu bieten. So soll die Verschiebung der CO₂-Auktionen in dieser Handelsperiode, die seit Jahresbeginn bis 2020 läuft, eine einmalige Sache sein. „Die Kommission darf nicht mehr als eine solche Anpassung vornehmen“, wollen die Abgeordneten ins Gesetz schreiben.

Zudem wollen die Abgeordneten im Gesetz verankern, dass angesichts potenziell höherer Preise die EU-Leitlinien für staatliche Subventionen angepasst werden sollten, um die Abwanderung von Unternehmen in Länder mit geringeren Klimaschutzkosten – so genanntes Carbon Leakage – zu verhindern. Auch Wettbewerbsverzerrungen sollten so vermieden werden, denn einige Industrien hätten in der Vergangenheit sehr großzügig kostenlose Emissionszertifikate erhalten und andere nicht.

Claudia Wiese

China Customs Statistics

China exportiert weniger Seltene Erden

PEKING--China hat im Januar nach Angaben des China Customs Statistics Information Center (CCS) insgesamt 1.092 Tonnen Seltene Erden in Form von Erz, Metallen und Gemischen exportiert. Verglichen mit dem gleichen Vorjahresmonat sei dies ein Rückgang um 37,6 Prozent, teilte das CCS mit. Im Vergleich zu Dezember entspricht der Rückgang den Angaben zufolge 66,4 Prozent. Aus den Daten werde ersichtlich, dass die weltweite Nachfrage nach Seltenen Erden noch immer gering sei.

Auch der Wert der Januar-Exporte ist laut CCS im Vergleich zum gleichen Vorjahresmonat deutlich, um 81,6 Prozent auf 27,9 Millionen US-Dollar gesunken. Im vergangenen Jahr exportierte China insgesamt 16.265 Tonnen an Seltenen Erden.

Marktumfrage

Nur geringe Preisdynamik bei Kunststoffen

Eine Preisdynamik zeichnet sich derzeit am Kunststoffmarkt nur in geringem Umfang ab. Das ist das Ergebnis der aktuellen Kunststoff-Marktumfrage des Einkäufers im Markt. Zuletzt habe es leichte Steigerungen bei Vorprodukten gegeben, etwa bei Naphtha, erläuterte ein Händler. Diese Preissteigerungen bei den Inputs würden maximal auf die nächste Stufe der Wertschöpfungskette überwälzt, ohne dass zusätzliche Aufschläge hinzunehmen seien. Solange der Iran-Konflikt nicht eskaliert und der Ölpreis in die Höhe schnell, wird der Markt ruhig bleiben, so der Einkäufer. Für März sei daher keine große Veränderung zu erwarten. Die Tendenz sei bei den Preisen weitgehend gleich bleibend, allerdings in der Tendenz eher leicht aufwärts.

Für Acrylglas und Polycarbonat habe es bereits Ankündigungen für Preiserhöhungen ab 1. April gegeben. „Danach habe man noch Zeit für Verhandlungen, doch ab Anfang Mai sei mit höheren Preisen zu rechnen. Für PE und PP gebe es noch keine Ankündigungen, noch werde von den Lieferanten nur gejammert, so ein weiterer Einkäufer. Doch auch hier sei zu erwarten, dass die Schreiben

mit den Ankündigungen für Preiserhöhungen bald ins Haus flatterten. Laut dem Kunststoffweb will Bayer MaterialScience die Preise für Polycarbonat (PC) in Europa, Afrika und dem Nahen Osten anheben. Wie aus Kundenschriften hervorgehen soll, sind bei den Marken „Makrolon“ (PC), „Makroblend“ (PC/PT), „Bayblend“ (PC/ABS) und „Apec“ (PC-HT) Aufschläge von 0,40 Euro pro Kilogramm beziehungsweise 0,55 US-Dollar pro Kilogramm vorgesehen.

Der Markt sei gut versorgt, hieß es von Einkäufern, die die Auftragslage des eigenen Unternehmens meist als stabil bis gut bezeichneten. Ein Einkäufer eines großen Automobilzulieferers warnte allerdings vor einem zu optimistischen Orderverhalten der Automobilindustrie. Wenn sich deren Absatzvorstellungen nicht realisieren ließen, werde die Minderproduktion in der Wertschöpfungskette nach rückwärts durchgereicht. Sollte die Zulieferindustrie bestellte Kunststoffe nicht abnehmen können, stünden ihr Nachverhandlungen ins Haus. Dann würden die Lieferanten für die entgangenen Mengen Kompensation in höheren Preisen verlangen. cdg

Brent-Preis könnte fallen

SEB sieht Möglichkeit einer Korrektur bei Rohöl

Die Analysten der SEB erachten das Aufwärtspotenzial bei Brent für begrenzt. Hingegen bestehe das Risiko einer substanziellen Korrektur. So habe die Rohölpreis-Rally bereits nachgelassen. Spekulativ gestimmte Investoren hätten zudem die Rohölpreise von der fundamentalen Entwicklung etwas entkoppelt, so SEB. Die Analysten weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Rohölnachfrage in Europa und den USA weiter schwach ist. Zudem steige die US-Rohölproduktion. Rohöl aus Afrika, das bislang in den USA konsumiert wurde, könne nun zur Versorgung Europas eingesetzt werden. Problematisch ist nach Angaben der Analysten zudem der Mangel an Transparenz am chinesischen Markt. Es gebe keine offiziellen Daten zum chinesischen Verbrauch und zu den chinesischen Lagerbeständen. Die SEB prognostiziert für 2013 einen Brentpreis von durchschnittlich 109,4 Dollar pro Barrel. Für das erste Quartal geht das Institut von einem Durchschnittspreis von 110 Dollar aus, für das zweite Quartal werden 107,5 Dollar prognostiziert und für das dritte und vierte Quartal wieder 110 Dollar.

Zu anderen Schlüssen gelangen allerdings die Rohstoffexperten der Commerzbank. Spätestens in der zweiten Jahreshälfte sei mit einer deutlich höheren Nachfragedynamik zu rechnen. Dem stehe ein rückläufiges Angebot gegenüber. So habe die OPEC ihre Ölproduktion im Januar auf 30,5 Millionen Barrel pro Tag reduziert. Seit September ist das Ölangebot der OPEC um ca. 1,5 Millionen Barrel pro Tag gesunken. Das vormals bestehende Überangebot ist somit weitgehend abgebaut. Für zusätzlichen Preisauftrieb sorgen den Analysten zufolge die Angebotsrisiken aufgrund der anhaltenden geopolitischen Spannungen in Nordafrika und im Nahen Osten. Der Brentölpreis sollte den Coda-Analysten vor diesem Hintergrund seinen Aufwärtstrend fortsetzen und bis Jahresende auf 125 Dollar je Barrel steigen.

Umfrage

Ölpreisprognosen ziehen etwas an

Auf höhere Brentölpreise stellen sich Analysten in den ersten zwei Quartalen des laufenden Jahres ein. Die verbesserten Konjunkturaussichten und die steigende Ölnachfrage nennen sie in einer Dow-Jones-Umfrage als Grund für die höheren Prognosen. Im Durchschnitt haben die befragten Marktbeobachter ihre Preiserwartungen für das erste Quartal auf 110 US-Dollar je Barrel von zuvor 108 Dollar gehoben.

Für das zweite Quartal stellen sie nun ebenfalls 110 Dollar in Aussicht, was einem Plus von einem Dollar im Vergleich zur vorhergehenden Prog-

nose ausmacht. NAus Sicht der italienischen Intesa Sanpaolo bleibt aber das geopolitische Risiko der Hauptgrund für Aufwärtsdruck am Markt. Die schwache wirtschaftliche Lage in Europa und die überschüssigen Kapazitäten am Markt dagegen blieben ein Abwärtsrisiko.

Die Norddeutsche Landesbank NordLB sieht fundamental stützende Faktoren in der steigenden Nachfrage Chinas. Pessimistischer zeigt sich die niederländische ABN Amro. Sie erwartet im ersten Quartal 105 Dollar für Brentöl und 100 Dollar im zweiten Quartal.

Leiterplattenhersteller

Umsatz 2012 um 7,5 Prozent geschrumpft

Der Umsatz der Leiterplattenhersteller in Deutschland lag im Dezember 2012 um 1,9 Prozent unter dem Niveau des Vorjahresmonats. Dies berichtet der ZVEI-Fachverband PCB and Electronic Systems. Das Gesamtjahr schloss demnach um 7,5 Prozent niedriger ab als das Vorjahr. Im langjährigen Vergleich liege der Berichtsmontat allerdings lediglich um knapp zwei Prozent unter dem Durchschnittswert. Der Auftragseingang war im Dezember 2012 überraschend hoch, hieß es weiter. Er habe nur unerheblich unter dem Niveau des vorjäh-

rigen Dezembers gelegen, der infolge der Überschwemmungen in Thailand einen zusätzlichen Schub erhalten hatte. Das Gesamtjahr verzeichnete dem Verband zufolge ein um 3,1 Prozent niedrigeres Ordervolumen. Das Bestellaufkommen entspreche damit dem langjährigen Durchschnitt. Die Aussichten würden positiver eingeschätzt als in den Monaten zuvor. Das Book-to-Bill-Ratio erreichte den Angaben nach mit 1,25 den höchsten Wert des abgelaufenen Jahres. Die Mitarbeiterzahl sei erneut um drei Prozent zurückgegangen.

Dow Jones Research

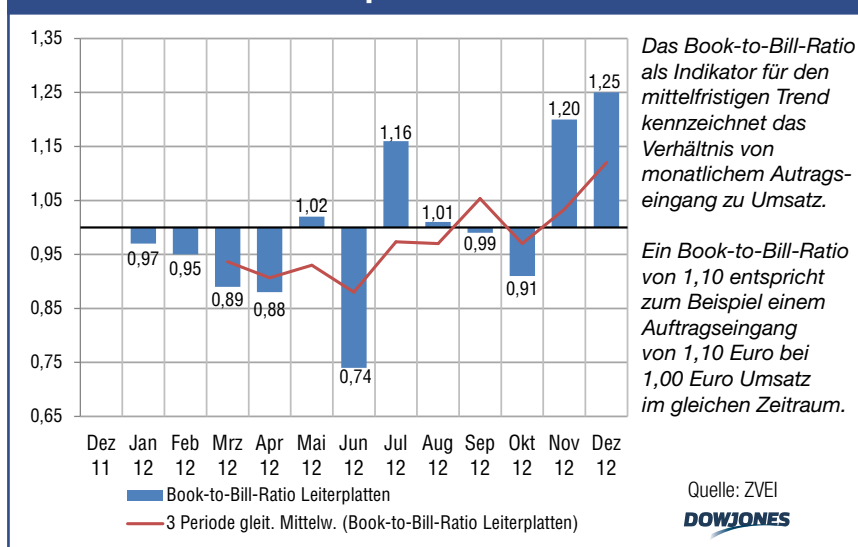
Alu könnte bis auf 2.500 Dollar/ Tonne steigen

Von tendenziell steigen den Aluminiumpreisen in den kommenden Monaten geht Dow Jones Research aus. Sollte sich die konjunkturelle Erholung weiter fortsetzen und die Finanzkrise weiter abflauen, ist ein Anstieg des Aluminiumpreises auf 2.500 US-Dollar je Tonne bis zum Sommer durchaus wahrscheinlich, so der Matthias Huth, Director Data & Analysis von Dow Jones News GmbH, auf dem 4. Dow Jones Aluminiumforum in Frankfurt.

Huth begründete seine Prognose mit der beginnenden globalen Erholung der Konjunktur. Die Frühindikatoren wiesen weltweit nach oben, die Finanzkrise sei ein Stück weit in den Hintergrund gerückt, wenn auch die Wahlen in Italien die Aussichten wieder ein Stück weit eintrüben könnten. Für steigende Aluminiumpreise werde auch der Kostendruck bei der Aluminiumproduktion sorgen, was vor allem auch steigenden Kosten für Aluminiumoxid geschuldet sei, so der Analyst.

Als weiteren Grund nannte Huth den festeren Euro-Dollar-Wechselkurs. Die nachlassende Sorge in bezug auf die Finanzkrise und die geringeren Zinssenkungsphantasie in der Eurozone unterstützten den Euro und verbilligten für Marktteilnehmer aus der Eurozone das in Dollar gepreiste Aluminium. Grundsätzlich sei weiteres Aufwärtspotenzial für den Euro vorhanden, so Huth.

Book-to-Bill-Ratio Leiterplatten ZVEI für Dezember 2012



Schiefergas

USA werden zum Gasnettoexporteur

.Die USA sind durch den Schiefergasboom bereits zum größten Gasproduzenten der Welt aufgestiegen. Nach Prognosen der US-Energiebehörde soll sich der weltgrößte Gasverbraucher USA bis zum Jahr 2020 zudem zum Gasnettoexporteur entwickeln. Neben den Vereinigten Staaten könnten laut einer Analyse der KfW IPEX-Bank insbesondere China, Argentinien, Mexiko, Südafri-

ka, Australien und Kanada von hohen Schiefergasvorkommen profitieren. In Europa sind in Polen, Frankreich oder Ukraine viel versprechende Standorte. Der aktuelle Gaspreis in den USA ist bis zu 70 Prozent niedriger als in Europa, wo bislang russisches und norwegisches Gas mit Ölpreisbindung dominiert. Gegenüber dem asiatischen Raum liegen die US-Preise sogar rund 80 Prozent niedriger.

ANZ Bank

Kaufgelegenheit für Eisenerz gesehen

Die ANZ Bank sieht nach eigenen Angaben in den schwächeren Eisenerzpreisen der vergangenen Woche eine Gelegenheit zum Kauf. Eine saisonale Nachfrageverbesserung im zweiten Quartal und zeitweilige Lieferunterbrechungen in Australien könnten die kurzfristigen Preise steigen lassen, so ANZ. Aus China seien den Markt belebende Daten zu erwarten.

Stahl

Deutsche Hersteller fordern höhere Preise

Die deutschen Stahlhersteller sind derzeit bemüht, höhere Preise durchzusetzen und können nach Angaben der Stahl-Cosultancy MEPS auch einige Erfolge verbuchen. Die Zielpreise seien allerdings nicht erreicht worden. Die Produzenten von warmgewalzten Coils schlagen laut Angaben des Stahl-Consultants MEPS Preiserhöhungen von 40 bis 50 Euro pro Tonne für das zweite Quartal vor. Die Abnehmer zweifelten indes, ob eine Preissteigerung in dieser Größenordnung vom Markt akzeptiert werde, so MEPS. Sie zögerten mit Abschlüssen, da ihre Lagerbestände ausreichen. Laut MEPS-Angaben stoßen türkische Offerten auf Interesse, zudem senkten die russischen Hersteller die Preise. Die deutschen Hersteller seien bis März weitgehend ausgebuht, so MEPS weiter. Die Basispreise für kaltgewalzte Coils haben sich im Februar um 20 Euro pro Tonne erhöht.

Stahlrohre

Antidumpingverfahren der EU gegen China

Die EU-Kommission hat ein Antidumpingverfahren eingeleitet, das sich gegen die Einfuhr nahtloser Stahlrohre mit einem Außendurchmesser von mehr als 406,4 Millimetern aus China richtet. Das geht aus dem Amtsblatt der Europäischen Union hervor. Das Verfahren muss binnen 15 Monaten abgeschlossen werden. Vorläufige Maßnahmen können bereits nach 9 Monaten eingeführt werden. Wie der Geschäftsführer der Wirtschaftsvereinigung Stahlrohre, Frank Harms, im Gespräch mit Dow Jones mitteilte, wendet sich das Verfahren gegen eine drohende Schädigung europäischer Hersteller. China verfüge im Marktsegment der Rohre dieser Größenordnung über Kapazitäten im Bereich von 4 Millionen Tonnen, doch weniger als 2 Millionen Tonnen würden für den chinesischen Markt selbst benötigt.

cdg

Rohstahl

Weltweite Produktion im Januar gestiegen

Die globale Rohstahlproduktion ist im Januar um 0,8 Prozent auf 124,8 Millionen Tonnen gegenüber dem Vorjahresmonat gestiegen. Wie die World Steel Association weiter mitteilte, übertraf eine höhere Produktion aus Ländern wie China, Japan oder Deutschland eine schwächere Erzeugung in anderen Staaten, wie beispielsweise Italien oder die USA. Die chinesische Stahlproduktion legte um 4,6 Prozent auf 59,3 Millionen Tonnen zu. Die deutsche Produktion erhöhte sich um 5,4 Prozent auf 3,6 Millionen Tonnen. Dagegen sank die US-Rohstahlproduktion um 5,8 Prozent auf 7,3 Millionen Tonnen und die italienische Erzeugung ging um 19,7 Prozent auf 1,8 Millionen Tonnen zurück.

Kupfer-TC/RC steigen

Etwas höhere Nachfrage nach Kupferprodukten

Die internationalen Abschlüsse über langfristige Konzentratverträge bei Kupfer liegen laut Aurubis derzeit bei 70 US-Dollar je Tonne und 7 Cents pro Pound, teilweise auch darüber. Die TC/RCs im Spotgeschäft steigen unterdessen weiter an. Die Hütten kaufen derzeit Mengen mit 80 US-Dollar pro Tonne und 8 Cents/Pound, bei komplexen Konzentraten teilweise auch erheblich darüber. Die auf hohem Niveau stabilen Kupferpreise und die Ungewissheit über die weitere Kursentwicklung haben am europäischen Altkupfermarkt für eine gute Mengenverfügbarkeit gesorgt. Die erzielbaren Raffinierlöhne zeigten gegenüber dem Vormonat wenig Veränderung. Die Märkte für Kupferprodukte stehen weiterhin unter dem Einfluss der noch schwachen Konjunktur. Für das erste Quartal 2013 dürfte laut Aurubis die Nachfrage nach Gießwalzdraht und Stranggussprodukten dennoch leicht besser ausfallen, da Abnehmer nach dem saisonal schwachen Vorquartal mit einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit rechnen. Dies gelte auch für Bandprodukte.

Seltene Erden

Lynas-Raffinerie stellt erste Produkte her

Die Lynas Corp. Ltd. hat in ihrer Raffinerie in Malaysia die ersten Seltenerd-Produkte für ihre Kunden hergestellt. Dies teilte der australische Minenkonzern am Mittwoch mit. Lynas hatte nach jahrelangem Ringen um die Betriebsgenehmigung im September 2012 eine vorläufige Erlaubnis der Regierung des Inselstaates für den Betrieb der Anlage erhalten. Aber erst im November konnte Lynas infolge weiterer Rechtsstreitigkeiten mit der Produktion von Seltenen Erden beginnen. Lynas teilte allerdings nicht mit, welche Produkte in welchem Volumen und für welche Kunden bislang hergestellt wurden. Das Unternehmen strebt nach eigenen Angaben weiterhin einen jährlichen Output von 11.000 Tonnen an Seltenerd-Produkten an. Die entsprechende Produktionsrate werde im zweiten Quartal erreicht sein, heißt es.

Zirkon und Rutil

Iluka senkt 2013 die Produktion

Der australische Mineralsandproduzent Iluka Resources wird laut eigenen Angaben im laufenden Jahr die Produktion halbieren und 200 Arbeitsplätze abbauen. Das Unternehmen begründete die Maßnahmen mit der Notwendigkeit, die Kosten zu senken, da die Nachfrageaussichten für die eigenen Produkte nach wie vor eingetrübt seien.

Bereits 2012 hatte Iluka die Produktion zurückgefahren. Das Unternehmen will im laufenden Jahr Zirkon, Rutil und synthetisches Rutil im Umfang von 420.000 Tonnen erzeugen. 2012 waren noch 812.000 Tonnen produziert worden. Die Produktionskosten sollen auf 375 Millionen Dollar von 583 Millionen Dollar im vergangenen Jahr sinken. Der Nettogewinn war im abgelaufenen Jahr um ein rund ein Drittel auf 363,2 Millionen australische Dollar zurückgegangen.

Erzeugerpreise Stromrechnungen im Januar stark gestiegen

Ein Anstieg der Strompreise hat die deutschen Erzeugerpreise im Januar stark nach oben getrieben. Die Erzeugerpreise für gewerbliche Produkte kletterten im Vergleich zum Vormonat um 0,8 Prozent. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilte, ergab sich gegenüber dem Vorjahr ein Anstieg um 1,7 Prozent.

Die Produzentenpreise geben tendenziell die Richtung für die Verbraucherpreise vor: In der Regel reicht der Handel höhere oder niedrigere Einkaufskosten an seine Kunden weiter. Ohne Energie ist der Erzeugerpreisindex im Januar um 0,1 gegenüber dem Vormonat und um 1,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Energie war im Januar um 2,1 Prozent teurer als im Vormonat, gegenüber dem Vorjahr stiegen die Energiepreise um 2,5 Prozent. Wie die Statistiker mitteilten, gab es besonders auffällige Preisentwicklungen bei elektrischem Strom.

Während der Strom für Weiterverteiler um 8,2 Prozent billiger war als im Vorjahr, mussten gewerbliche Tarifkunden (plus 12,4 Prozent) und Haushalte (plus 11,4 Prozent) erheblich mehr bezahlen. Allein gegenüber dem Vormonat stiegen die Preise für gewerbliche Tarifkunden im Januar um 8,5 Prozent, für Haushalte um 7,8 Prozent. Die Ökostromumlage war zum Jahresbeginn um fast 50 Prozent erhöht worden.

Vorleistungsgüter (Güter, die im Produktionsprozess verbraucht, verarbeitet oder umgewandelt werden) waren laut Destatis im Januar nur 1,0 Prozent teurer als im Januar 2012. Die Preise stiegen gegenüber dem Vormonat geringfügig um 0,1 Prozent. Chemische Grundstoffe waren um 3,3 Prozent teurer. Dagegen waren Metalle um 1,1 Prozent billiger als im Januar 2012 (minus 0,4 Prozent gegenüber Dezember 2012). Walzstahl kostete im Jahresvergleich 0,8 Prozent weniger. Betonstahl war sogar 5,7 Prozent billiger, gegenüber Dezember 2012 stieg der Preis jedoch um 1,1 Prozent.

Importpreise Einfuhrpreise für Energie gesunken

Die Importpreise in Deutschland sind zum Jahresauftakt 2013 erstmals seit Dezember 2009 auf Jahressicht wieder gesunken. Die Preise für nach Deutschland importierte Produkte lagen hauptsächlich wegen gefallener Energiepreise im Januar um 0,8 Prozent unter dem Vorjahresniveau, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) berichtete.

Im Dezember waren die Einfuhrpreise im Jahresvergleich noch um 0,3 Prozent und im November um 1,1 Prozent gestiegen. Im Vergleich zum Vormonat legten die Importpreise im Januar um 0,1 Prozent zu. Ökonomen hatten einen Rückgang der Preise auf Jahressicht von lediglich 0,4 Prozent und ein monatliches Plus von 0,4 Prozent prognostiziert.

Die Einfuhrpreise für Energie waren im Januar um 2,8 Prozent niedriger als im Vorjahresmonat, aber um 0,4 Prozent höher als im Dezember. Der Einfuhrpreisindex ohne Erdöl und Mineralölprodukte lag um 0,8 Prozent unter dem Stand von Januar 2012 und fiel gegenüber Dezember um 0,1 Prozent.

Der Index der Exportpreise erhöhte sich im Januar gegenüber dem Vorjahr um nur noch 0,3 Prozent. Im Dezember hatte die Jahresteuern 1,1 Prozent betragen. Gegenüber dem Vormonat blieben die Exportpreise den Angaben des Statistischen Bundesamts zufolge hingegen unverändert.

DOWJONES | Akademie

Dow Jones Management-Symposium 2013

Das Unternehmensmanagement der Zukunft: Risiken und Krisen planbar machen.

14. Mai 2013, Frankfurt/Main
www.dowjones-akademie.de

Erzeugerpreise für ausgewählte Produkte

Veränderung in Prozent gegenüber:	Januar 2013	
	Jan 2012	Dez 2012
Leichtes Heizöl	-3,3	+1,2
Schweres Heizöl	-8,4	+6,5
Flüssiggas	+8,8	-4,8
Erdgas (Verteilung)	+3,5	+0,6
Elektrischer Strom	+3,1	+4,2
Fernwärme	+5,3	+0,8
Aluminium und Aluhalbzeug	+0,3	+0,4
Kupfer und Kupferhalbzeug	-3,5	-2,2
Walzstahl	-0,8	-0,2
Betonstahl	-5,7	+1,1
Grobblech im Quartobereich	-6,0	-
Stab- und Flachstahl	+5,5	+0,2
Stahlgießereierzeugnisse	+1,0	+0,8
Eisen- oder Stahlrohre	-3,2	-
Dampfkessel	+2,8	-
Chemische Grundstoffe	+3,3	+0,2
Anorganische Industriegase	+1,8	+0,5
Polyethylene	+0,4	+0,4
Polystyrole	+6,1	+0,2
Synthetischer Kautschuk	-0,3	+0,2
Verpackungsmittel aus Kunststoffen	+3,8	+1,1
Papier und Pappe	-1,2	-0,3
Verpackungsmittel aus Papier, Karton, Pappe	-0,9	-0,2
Elektronische Bauelemente	-7,1	-
Elektronisch integrierte Schaltungen	-9,4	+2,3

Quelle: Statistisches Bundesamt

Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren

	25.2.	18.2.
Langstahl (Spot, EUR/t)		
Walzdraht C7D	560,00	561,00
Betonstahl B500N	508,00	510,00

Stahlkostenfaktoren

	25.2.	18.2.
Hard Coking Coal (fob Australien, USD/t)		
Februar	154,75	155,44
Schrott		
HMS 1&2 (80/20), FOB ARA	370,00	371,00
SGX-Eisenerz Swaps ¹⁾ (CFR China, 62% FE Fines)		
Februar	154,75	155,44
Q4/13	137,42	141,67

¹⁾ Beachten Sie bitte den Disclaimer
Quelle: Singapore Exchange

NE-Metalle (LME)

Drei-Monats-Preise (USD/t)	27.2.
Nickel	16755,00
Zink	2088,00
Blei	2316,00
Kobalt	25300,00
Molybdän	23700,00
Aluminium	2016,50
Kupfer	7863,50
Zinn	23600,00

Quelle: London Metal Exchange

Neben- und Legierungsmetalle

(Kassamarkt)	25.2.
Ferro-Chrom 62% (USD/lb)	0,98
Bronze Rg7 (CuSn7ZnPb; €/ 100 kg)	621,00
Ferro-Silizium 75% (EUR/t)	1130,00
Ferro-Vanadium 80% (USD/kg)	32,80
Ferro-Wolfram 75% (USD/kg)	40,80

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 / 29725-472

Edelmetalle

	27.2.	20.2.
Silber ** , (EUR/kg fein)	705,20	690,90
Silber, verarbeitet ** , (EUR/kg fein)	813,80	797,20
Platin, verarb. (EUR/g fein)	42,17	42,74
Palladium, verarb. (EUR/g fein)	20,49	20,42
Iridium, verarb. (EUR/kg fein)	27850,00	27150,00
Rhodium, verarb. (EUR/kg fein)	34000,00	33300,00
Ruthenium, verarb. (EUR/kg fein)	2450,00	2400,00

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

Dow Jones Kunststoff-Preisindizes

(Februar 2009 = 100)	25.2.	18.2.
Ethylen	260,00	259,00
Propylen	251,00	249,00

Kautschuk-Terminmarkt

(in US-cts/kg)	28.2.	21.2.
RSS3, Februar	316,00	326,50
TSR20, Februar	295,00	300,80

Quelle: Singapore Commodity Exchange

Pflanzenöl-Terminmarkt

(in MYR/t)	27.2.	20.2.
Palmöl, März	2390,00	2509,00

Quelle: Bursa Malaysia

(in US-cts/lb)	27.2.	20.2.
Sojaöl, März	49,27	52,07

Quelle: Chicago Board of Trade

Energie

(in USD/Barrel)	27.2.	20.2.
Rohöl, Brent, April	111,87	115,60

Quelle: ICE

(in EUR/MWh)	27.2.	20.2.
Erdgas, Jahr 2014 NCG-Gebiet	26,83	26,37

Quelle: European Energy Exchange

(in EUR/MWh)	27.2.	20.2.
Strom, Jahr 2014, Grundlast	41,75	42,08

Quelle: European Energy Exchange

EZB Referenzkurse

	27.2.	20.2.
EUR/USD	1,31	1,34
EUR/GBP	0,86	0,87
EUR/MYR	4,06	4,14
EUR/RUB	40,02	40,23
EUR/JPY	120,06	125,09
EUR/SEK	8,44	8,43
EUR/DKK	7,46	7,46
EUR/NOK	7,47	7,41
EUR/TRY	2,36	2,38

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.

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.“