



Mit Content von Dow Jones

STRATEGIEN | MÄRKTE | ROHSTOFFE

Dienstag, 1. November 2016 | Nr. 21

D 14007

Gehaltsstudien von BME und Kloeppel

Einkäufer haben in punkto Bezahlung Nachholbedarf

Wie viel verdienen Einkäufer? Wer diese Frage beantworten will, kann auf zwei in diesem Jahr erschienene Studien zurückgreifen. Zunächst legte im Frühjahr die Einkaufsberatung Kloeppel Consulting ihren Gehaltsreport vor, der in Zusammenarbeit mit dem B2B-Marktplatz Wer liefert was? zustande kam. Demnach gehen Einkäufer im Schnitt mit 57.740 Euro pro Jahr nach Hause, während Einkaufsleiter auf ein durchschnittliches Jahresgehalt in Höhe von 80.010 Euro kommen. Die im September erschienene „BME-Gehaltsstudie 2016“ des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik weist keinen einzelnen Durchschnittswert aus, sondern Spannbreiten: Die Gehälter von Einkäufern ohne Leitungsfunktion liegen demnach zwischen 37.750 und 64.280 Euro, Einkaufsleiter (auf Abteilungsebene) beziehen zwischen 54.270 und 136.720 Euro pro Jahr.

Beide Studien basieren auf Online-Umfragen. An der Befragung von Kloeppel und Wer liefert was? nahmen im Zeitraum April/Mai rund 1.600 Einkäufer, Einkaufsleiter und CPOs (Einkäufer auf Vorstandsebene) teil. Die BME-Umfrage lief von August 2015 bis August 2016 und enthält die Angaben von 1.390 Einkäuferinnen und Einkäufern. Frauen sind mit weni-

ger als 20 Prozent in beiden Befragungen deutlich in der Unterzahl. Aus dem Kloeppel-Report geht zudem hervor, dass Einkäuferinnen im Schnitt 18 Prozent weniger verdienen als ihre männlichen Kollegen, auf Einkaufsleitungsebene sind es sogar 23 Prozent weniger. Der BME hat die Gehälter nicht geschlechtsspezifisch aufgeschlüsselt.

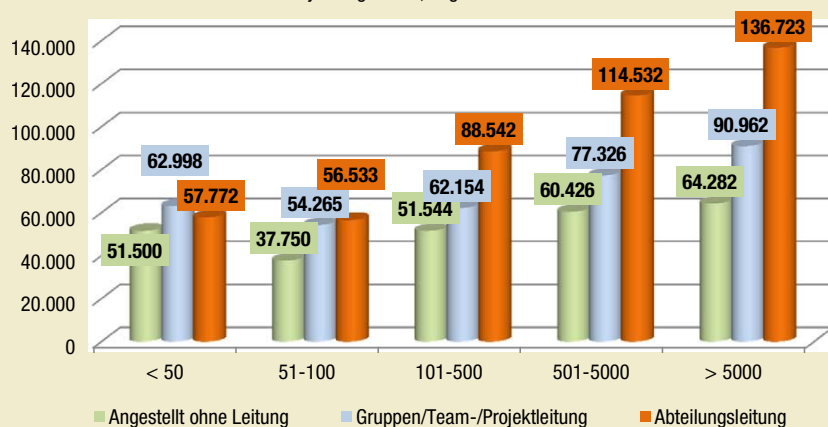
Wie haben sich die Gehälter im Einkauf nun im gesamtwirtschaftlichen Vergleich entwickelt? Um diese Frage beantworten zu können, muss man zunächst einen Blick auf den Reallohnindex des Statistischen Bundesamts werfen: Demzufolge legten in den vergangenen beiden Jahren die Reallöhne (nominelle Löhne abzüglich Inflationsrate) in Deutschland um 1,9 Prozent (2014) und 2,4 Prozent (2015) zu. In diesem Jahr liegen Zahlen für die ersten beiden Quartale vor, demnach hatten die Arbeitnehmer im ersten Vierteljahr real 2,6 Prozent und im zweiten Quartal 2,3 Prozent mehr auf dem Konto als im Vorjahr. Da die Inflation zuletzt wieder angezogen hat, ist davon auszugehen, dass das Plus 2016 wohl nicht so hoch ausfallen wird wie im Vorjahr – unterm Strich werden die Beschäftigten dennoch spürbar mehr im Geldbeutel haben.

Und Einkäufer? Ohne Zahlen zu nennen, schreibt Kloeppel, dass „Einkäufer und Einkaufsleiter von 2015 auf 2016 keine signifikanten Gehaltssteigerungen bekommen haben“. Der BME enthält sich einer Wertung, aber vergleicht man die aktuell vorgelegten Zahlen mit den Datenerhebungen des Verbands aus den Jahren 2014 und 2015, lässt sich zumindest eine Tendenz ablesen. Danach beläuft sich das durchschnittliche Bruttojahresgehalt eines Einkäufers ohne Leitungsfunktion im laufenden Jahr auf 64.280 Euro. Gegenüber dem Vorjahr ist dies zwar ein Plus von 3,0 Prozent.

Mehr: Seite 3

Einkäufergehälter nach Hierarchieebene und Betriebsgröße

Bruttojahresgehälter, Angaben in EUR



Quelle: BME

Mit zunehmender Unternehmensgröße steigen auch die Gehälter von Einkäufern und Einkaufsleitern.

Aus dem Inhalt

Interview	5
„Einkauf 4.0 ist Schwachsinn“	
Digitalisierung	6
Werkzeuge mit Sparpotenzial	
Bestandsoptimierung	7
„Einkauf muss aktiver werden“	
BASF-Unfall	9
Lage entspannt sich	
Kupfermarkt	10
Höherer Überschuss erwartet	

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Namen & Nachrichten

Dienstag, 1. November 2016 | Nr. 21

Netzwerk

Forum Einkauf wählt neuen Vorstand

Das Forum Einkauf beim Österreichischen Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitszentrum (ÖPWZ) hat einen neuen Vorstand. Wie das Einkaufernetzwerk mitteilte, wurden vier Vorstandsmitglieder neu in das Führungsgremium gewählt: neben **Christian Mokry**, Einkaufsleiter der Stahlsparte von voestalpine, der künftig als Vizepräsident fungiert, sind dies **Willi Pranzl**, Einkaufschef der Weber-Hydraulik GmbH, **Stefan Reitinger**, Bereichsleiter Materialwirtschaft bei der Pöttinger Landtechnik GmbH, und **Otto Schrittwieser**, Leiter Supply Chain Management der Hainzl Industriesysteme GmbH. Der Vorstand, dem aktuell zehn Personen angehören, wird für vier Jahre gewählt. Das Forum Einkauf hat sich der Förderung der Unternehmensfunktion Einkauf verschrieben, wozu neben dem Networking auch Seminare und Ausbildungslehrgänge gehören. www.opwz.com/forum-einkauf

Maschinenbau

Dürr ehrt drei Top-Lieferanten

Die Dürr AG hat zum zweiten Mal nach 2014 ihre besten Lieferanten ausgezeichnet. In der Kategorie „Innovation & Technology“ ging der Preis an die **Keba AG**, Linz, für die Unterstützung als „innovativer Entwicklungspartner in der leistungsstarken Steuerungstechnik für die neue Robotergeneration“, wie der schwäbische Maschinenbauer mitteilte. Als „Global Partner“ wurde die **Minimax GmbH & Co. KG** aus Bad Oldesloe geehrt, ein Lieferant von Brandschutzanlagen für Lackierereien und Gebäude. Die Auszeichnung im Fach Qualität und Verlässlichkeit schließlich ging an das tschechische Unternehmen **Mecawel**, das die Dürr-Tochter Homag seit 25 Jahren mit Aggregaten, Einzelteilen und kompletten Maschinen beliefert. Die Ehrung fand anlässlich eines Lieferantentages im Rahmen der Dürr-Hausmesse statt.

Automobilzulieferer

Schaeffler zeichnet die besten Zulieferer aus

Die Schaeffler AG hat ihre besten Lieferanten ausgezeichnet. Wie der Wälzlagerhersteller mitteilte, wurden am Firmensitz in Herzogenaurach zehn Zulieferer geehrt, darunter aus Deutschland die Unternehmen **Bilstein GmbH & Co.KG**, **Ortrander Eisenhütte GmbH**, Schleifscheibenfabrik **Alfons Schmeier GmbH & Co. KG** und **voestalpine Deutschland GmbH**. Nach eigenen Angaben hat Schaeffler 5.000 Zulieferunternehmen, die die 74 Werke weltweit mit Produktionsmaterialien versorgen. Das Einkaufsvolumen von Schaeffler im Jahr 2016 beträgt 7,8 Milliarden Euro.

Wälzlager

Findling zum dritten Mal von Knorr-Bremse ausgezeichnet

Die **Findling Wälzlager GmbH** aus Karlsruhe ist nach eigenen Angaben bereits zum dritten Mal von der Knorr-Bremse AG zum Vorzugslieferanten gekürt worden. Im vergangenen Jahr haben die Partner vor allem die Zusammenarbeit bei der globalen Beschaffung intensiviert, teilte Findling mit.

Energiewirtschaft

Neuer Leiter Beschaffung bei Baseler Versorger IWB

Beim Basler Energieversorger IWB (Industrielle Werke Basel) leitet **Martin Eschle** ab 1. Dezember 2016 den Geschäftsbereich Beschaffung. Wie IWB weiter mitteilte, wird der 50-Jährige zudem Mitglied der Geschäftsleitung. Eschle weist eine langjährige Managementenerfahrung in der Schweizer Energiewirtschaft auf, in den vergangenen 14 Jahren war der promovierte Physiker in führenden Positionen für die Axpo AG und für die Alpiq Gruppe tätig. Eschle tritt die Nachfolge von Bernhard Brodbeck an, der sich nach sieben Jahren bei IWB für die Selbständigkeit entschieden habe, hieß es.

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, Einkaufsexperte, Norderstedt

Tanja Dammann-Götsch, Geschäftsführerin, Purchasing Partner, Hanau

Erik Manning, Vice President Purchasing, Rolls-Royce Power Systems AG, Friedrichshafen

Friedhelm Schlößer, Geschäftsführer, Schwank GmbH, Köln

Marc Staudenmayer, Geschäftsführer / Senior Partner, Advancy – die Vorstandsberater, München

Impressum

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

Geschäftsführer: Martin Brückner

Verantwortlich für den Inhalt:

Klaus Hinkel, Tel.: +49(0)69/27 10760 -30, Fax: -44, Internet: www.mbi-infocource.de

Abonnenten-Service:

service@mbi-infocource.de oder +49(0)69/27 10760 -11

Anzeigenverkauf:

anzeigen@mbi-infocource.de oder +49(0)69/27 10760 -16

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

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

Fortsetzung von Seite 1

„Einkauf braucht ‚Procurement Branding‘“

Stellt man allerdings in Rechnung, dass das Durchschnittsgehalt im Jahr 2014 bei 69.290 Euro lag, sind die Bezüge von 2014 bis 2016 im Mittel um rund 7 Prozent zurückgegangen. Mit aller gebotenen Vorsicht lässt sich sagen: Einkäufer und insbesondere Einkäuferinnen haben in punkto Bezahlung Nachholbedarf.

Hugo Ecksele, Chef der Personalberatung Talent-net, bestätigt den Befund: „Einkäufer werden immer noch schlechter bezahlt als vergleichbare Mitarbeiter in anderen Bereichen, selbst wenn sie in bedeutenden Positionen sind, wie zum Beispiel Warengruppenmanager“, sagte der frühere Einkaufsleiter bei Wella und der Deutschen Post im Gespräch mit Einkäufer im Markt. Aus eigener Erfahrung könne er sagen, wie schwierig es ist, in der

Führungsetage das Bewusstsein dafür zu schaffen, dass Inhaber solcher Positionen deutlich mehr verdienen sollten. Aber der Einkauf müsse sich auch an die eigene Nase fassen, meint Ecksele, der von „Procurement Branding“ spricht – Werbung in eigener Sache: „Der Einkauf muss dafür sorgen, dass sein Wertbeitrag im eigenen Unternehmen bekannt wird“, fordert der Berater. Die Vermarktung in eigener Sache sei allerdings etwas, das so mancher Einkaufsleiter noch lernen müsse. Dazu gehöre auch, Vorträge an Universitäten und Fachhochschulen zu halten, um qualifizierten Nachwuchs für den Einkauf zu interessieren. Das setzt nach Eckselers Überzeugung vor allem eines voraus: „Spaß, die eigene Leistung zu verkaufen.“

Mark Krieger

Weitere Ergebnisse der Gehaltsstudien

Pharma und Chemie bieten am meisten

- Einkäufer im Bereich Gesundheit und Pharma verdienen am meisten. Ausweislich der Kloepfel-Studie bringen Einkäufer in der Branche Health Care durchschnittlich 69.690 Euro im Jahr nach Hause, an zweiter Stelle liegt die Pharmaindustrie mit 64.820 Euro. Einkaufsleiter verdienen im Sonderfahrzeugbau (90.620 Euro) am besten, gefolgt von Automotive (90.230 Euro). Beim BME liegt Chemie/Pharma mit 82.110 Euro vor Automotive (81.270).

- Das Gehalt steigt mit Berufsjahren. Einkäufer mit weniger als fünf Jahren Berufserfahrung verdienen laut der Kloepfel-Studie im Schnitt 44.540 Euro pro Jahr, bei mehr als zehn Jahre geht es auf über 60.000 Euro hoch.

- Je höher die Position in der Hierarchie, desto höher die Bezüge. Mit Ausnahme von Kleinbetrieben (bis 50 Beschäftigte) verdienen Einkäufer in leitender Funktion deutlich mehr als Einkaufsmitarbeiter. Die Unterschiede nehmen mit Unternehmensgröße zu.

- Die leistungsbezogene Vergütung korreliert mit der hierarchischen Position. Der BME-Studie zufolge beträgt der Anteil der variablen Vergütung bei Einkäufern ohne Leitungsfunktion im Schnitt 2 Prozent, bei Team-/Projektleitern im Einkauf 5 Prozent und bei Einkaufsleitern 9 Prozent. Am ausgeprägtesten ist die leistungsbezogene Bezahlung demnach in der Chemie-/Pharmabranche. 78 Prozent der von Kloepfel befragten Einkäufer werden leistungsunabhängig vergütet, 22 Prozent werden auch nach Leistung bezahlt. 43 Prozent der Einkaufsleiter gaben an, eine leistungsbezogene Komponente zu erhalten.

- Je anspruchsvoller das Aufgabengebiet, desto höher das Gehalt. Einkäufer, die in Projekten mitarbeiten bzw. diese leiten oder die strategische Aufgaben erledigen, werden besser bezahlt als ihre Kollegen, die ganz oder überwiegend im klein-klein des Alltags tätig sind.

Destatis

45 Prozent der Beschäftigten hatten 2014 Tarifbindung

Rund 45 Prozent der Arbeitnehmer in Deutschland haben nach neuen Angaben des Statistischen Bundesamts im Jahr 2014 in Betrieben mit Tarifbindung gearbeitet. Der Anteil von Beschäftigten in Firmen mit einem Branchentarifvertrag lag bei 41 Prozent, in Betrieben mit Firmentarifverträgen bei 4 Prozent, wie die Wiesbadener Behörde mitteilte. Den Anteil tarifgebundener Unternehmen selbst bezifferte das Bundesamt auf knapp 15 Prozent.

Das Ausmaß der Tarifbindung variierte zwischen den Wirtschaftszweigen stark. In den Bereichen öffentliche Verwaltung, Verteidigung und Sozialversicherung lag es bei 100 Prozent, in der Energieversorgung bei 85 Prozent sowie in Erziehung und Unterricht bei 83 Prozent. Die niedrigste Tarifbindung hatte die Land-, Forst- und Fischwirtschaft mit 13 Prozent nach freien Wissenschafts- und Technikdienstleistern mit 20 Prozent. In Westdeutschland war die Tarifbindung demnach mit 46 Prozent deutlich höher als in Ostdeutschland mit 39 Prozent.

Die Zahlen beruhen auf den Ergebnissen der alle vier Jahre stattfindenden Verdienststrukturerhebung. Für das Jahr 2014 flossen Angaben zu mehr als einer Million Beschäftigungsverhältnissen in 60.000 Betrieben ein. Erstmals wurden auch Kleinbetriebe mit weniger als zehn Beschäftigten befragt.

Ab 1.1.2017

Mindestlohn steigt auf 8,84 Euro

Der gesetzliche Mindestlohn in Deutschland steigt zum 1. Januar 2017 um 34 Cents auf 8,84 Euro je Stunde. Bisher sind es 8,50 Euro. Mit der Erhöhung hat das Bundeskabinett eine entsprechende Empfehlung der Mindestlohnkommission umgesetzt. In der Kommission sitzen je drei Vertreter von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, zwei beratende Wissenschaftler und der Vorsitzende Jan Zilius.

Ernüchternde Eurostat-Zahlen

Renaissance der Industrie ist nicht in Sicht

Die 2014 beschlossene Strategie zur „Wiederbelebung“ der Industrie in der Europäischen Union scheint nicht zur fruchten. Wie aus Zahlen von Eurostat hervorgeht, war die Bruttowertschöpfung der Industriebetriebe auch 2015 rückläufig – wie bereits in den 19 Jahren zuvor. Zwar bleibt die Industrie, gemessen an der Produktionsleistung, weiter der größte Wirtschaftszweig der EU, liegt mit 19,3 Prozent der EU-Bruttowertschöpfung (BWS) aber nur noch wenig vor den Bereichen Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Erziehung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen (19,1 Prozent) sowie Handel, Verkehr, Hotel- und Gaststättengewerbe (18,9 Prozent). Während diese beiden Bereiche ihren Anteil seit 1995 leicht gesteigert bzw. behauptet haben, hat die Industrie laut Eurostat seither vier Prozentpunkte eingebüßt.

Als die EU-Kommission durch den damals zuständigen Kommissar Antonio Tajani den bisher letzten Vorstoß für eine Renaissance der Indus-

trie unternahm, ging es um die Kennzahl, den beständig rückläufigen Beitrag der Industrie zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) wieder auf 20 Prozent zu steigern.

3,5 Millionen Industriejobs abgebaut

Die nun von Eurostat analysierte Bruttowertschöpfung ist nicht direkt mit dem BIP vergleichbar. In der Regel macht die BWS über 90 Prozent des BIP aus. In der Tendenz zeigen die neuen Daten somit zumindest, dass die gewünschte Trendwende auch bis 2015 ausgeblieben ist. Von der Kommission heißt es zudem, dass der Industriebeitrag zum BIP bei 15,1 Prozent liegt und dass seit Beginn der globalen Wirtschaftskrise 2008 etwa 3,5 Millionen Jobs in der EU-Industrie verloren gegangen sind.

Was die Arbeitsplätze angeht, liegt die Industrie laut Eurostat inzwischen ohnehin deutlich hinter Verwaltung, Verteidigung, Bildung und Gesund-

heitswesen (23,6 Prozent der Arbeitsplätze in der EU) und Handel, Verkehr und Gastronomie (24,6 Prozent) zurück. Der Anteil in der Industrie beträgt demnach nur noch 15,4 Prozent. Größter Arbeitgeber sind industrielle Betriebe nur noch in Tschechien, Polen und Slowenien.

Deutsche Industrie stabil

Tschechien gehört mit Bulgarien, Ungarn und vor allem Irland auch zu den Mitgliedstaaten, in denen die BWS der Industrie gegen den EU-Trend gestiegen ist. In Deutschland ist sie in den vergangenen 20 Jahren nahezu gleich geblieben, in den meisten Mitgliedstaaten aber gesunken. Am stärksten war der Bedeutungsverlust in Malta (11,7 Prozentpunkte), Lettland und Großbritannien (8,9 Prozentpunkte), Finnland (8,2), Luxemburg (7,8) sowie Belgien (7 Prozentpunkte).

fra

MBI
Martin Brückner Infosource

ENERGY 4.0

Digitalisierung in der Energiewirtschaft

Die neue Publikation, die Klarheit zum Thema Digitalisierung schafft!

Die Inhalte im Überblick:

- Exklusiv recherchierte Best-Practice-Stories
- Smart Metering
- Virtuelle Kraftwerke & Speicher
- Intelligente Netze
- Demand Side Management
- Digitaler Vertrieb und Marketing (Smart Home, Prosumer, variable Tarife, Social Media)
- IT-Sicherheit und IT-Recht
- Data Analytics

ENERGY 4.0
Digitalisierung in der Energiewirtschaft

Gehen Sie in Sachen Energie 4.0 voran und abonnieren Sie „Energy 4.0“ zum Preis von nur 39,- EUR / Monat.

Weitere Informationen erhalten Sie bei: Esther de las Heras
E-Mail: energie@mbi-infosource.de; Telefon: +49 (0) 69 / 2710760 - 12

Interview mit Quantoras-Chef Günter Eder

„Im Einkauf wird heute noch gearbeitet wie vor 20 Jahren“



Vom allorts grassierenden Digitalisierungs-Hype hält Günter Eder nicht viel. Der Gründer und Geschäftsführer des österreichischen Einkaufsdienstleisters Quantoras verdreht beim Stichwort „4.0“ die Augen und widmet sich lieber den seiner Meinung nach wirklichen Bedürfnissen von Industrieekäufern: Angebote einholen, Preise vergleichen, gute Abschlüsse erzielen. Einkäufer im Markt sprach mit dem passionierten Segler und Radfahrer.



Günter Eder
Foto: Quantoras

Einkäufer im Markt: Herr Eder, Sie haben schon Vorträge über Einkauf 4.0 gehalten.

Ja, leider.

Warum leider?

Weil der Begriff „4.0“ unfassbarer Schwachsinn ist. Aber man kommt heutzutage nicht um ihn herum, wenn man einen Vortrag halten will.

Was haben Sie gegen den Begriff?

Es versteht doch kaum jemand, worum es bei „Industrie 4.0“ eigentlich geht. Roboter, die sich selbst reparieren? Big-Data-Analysen, die mir sagen, ich muss irgendwo ein Zahnrad austauschen und dann machen wir mehr Gewinn? Irgendwelche Apps, die mir einen Lieferschein automatisch ausfüllen? Industrie 4.0 ist wie der Yeti: Jeder spricht darüber, jeder hat eine andere Theorie, was das ist, aber gesehen hat ihn noch keiner. Das ist doch furchtbar. Und am bedauernswertesten sind die Leute, die sich das anhören müssen.

Warum?

Weil es nett, aber nutzlos ist. Nehmen Sie einen Einkäufer, der im Publikum sitzt und von Robotern, Internet of Things und Big Data hört. Danach fährt er ins Büro und exportiert SAP-Daten in Excel. Und weiß, dass er so arbeitet wie vor 20 Jahren auch. Nur dass er jetzt ein E-Mail verschickt statt eines Faxes.

Warum hat sich Ihrer Meinung nach nichts geändert?

All dieses Gerede über Industrie 4.0 bringt den Einkäufern gar nichts. Wir brauchen konkrete Lösungen, und es muss endlich jemand ordentlich erklären, was die wahre Revolution ist und welche Möglichkeiten Einkäufern heute zur Verfügung stehen.

Was ist denn die wahre Revolution?

Der Kostenverfall der Technologie. Ich habe einmal an einem Wochenende bei einem sogenannten Hackathon in Berlin aus Spaß eine App gebaut, die hatte zehntausend Benutzer. Vor zehn Jahren hätten Sie für zehntausend User eine Serverlandschaft gebraucht, mit mehreren Ingenieuren, die das physisch warten. Und dann hätten Sie 10.000 CD-ROM verschicken und das auf zig verschiedenen Betriebssystemen installieren müssen. Das wäre ein monatelanges Projekt gewesen, das einen sechsstelligen Eurobetrag gekostet hätte. Heute geht das alles in wenigen Stunden im Pyjama von der Couch aus. Und wenn Sie mehr als 200 Euro Kosten haben, war es teuer.

Und was hat der Einkäufer davon?

Auch nichts, weil die ganzen Kids, die verstehen würden, wie einfach und billig das geht, nachmittags bei Starbucks sitzen und Katzensvi-

deo-Apps programmieren. Die wissen ja nicht, welche Probleme Einkäufer haben. Und die Einkäufer wissen nichts von den Kids. Und selbst wenn sich die beiden durch irgendeinen Zufall finden würden und zusammen arbeiten wollen, würde irgendein mittlerer Projektmanager das Projekt so lange durchplanen, verwalten und abwägen, bis ohnehin keiner mehr Lust darauf hat. Das macht mich wahnsinnig. Hier geht richtig Geld verloren.

Wie kann man dem Einkäufer nun helfen?

In dem man ihm eine konkrete Lösung anbietet.

Ich nehme an, Sie sprechen jetzt von Quantoras, Ihrem Unternehmen?

Zum Beispiel. Das ist etwas Konkretes. Quantoras ist ein Programm, das Benchmarks für Rohstoffe anzeigt. Sie loggen sich ein, wählen einen Rohstoff aus und können dann sehen: Woraus besteht der und was kostet er gerade am Markt. Das Besondere dabei ist, dass diese Benchmarks auf echten Angeboten von Lieferanten basieren.

Wie holen Sie die Angebote ein?

Unsere Server scannen das Internet, 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche. Sie suchen nach Rohstoff-Lieferanten, verifizieren diese und fragen automatisch regelmäßig um Angebote an. ▶▶

„Die wahre Revolution ist der Kostenverfall der Technologie.“

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Digitalisierung

Dienstag, 1. November 2016 | Nr. 21

► Und die bekommen Sie dann von den Lieferanten auch?

Ja. Die meisten Unternehmen kaufen den Großteil ihrer Stoffe aus Zeitmangel immer beim selben Lieferanten und können sich gar nicht darum kümmern, ob es auch bessere Lieferanten gibt. Wenn uns ein Lieferant einen Preis gibt, leiten wir den zu unseren Kunden weiter. Die Lieferanten erreichen somit Dutzende neuer potenzieller Kunden, die sie ohne Quantoras nie erreicht hätten. Das funktioniert.

Das ist der Vorteil, den Sie bieten – dass der Einkäufer sieht, welche Lieferanten zu welchen Preisen liefern?

Wenn er gut ist, weiß er das auch ohne uns, aber eben nur für 15, vielleicht 20 Rohstoffe. Quantoras macht im Hintergrund das, was der gute Einkäufer auch selbst macht: Ständig schauen, wer was zu welchem Preis liefert. Nur schafft ein Server das eben einige hunderttausend Mal in der Sekunde, ein Mensch nur acht bis zehn Mal die Stunde.

Das heißt also, Sie sparen dem Einkäufer Zeit.

Ja. Und wir holen ihn aus diesem „Althergebracht-Dasein“ raus. Einkäufer erzählen mir immer Dinge über Supply-Chain-Management, Risk Diversification, Strategic Procurement – in Wahrheit verbringen sie 90 Prozent ihrer Zeit damit, Mails an ihre drei bestehenden Lieferanten zu schreiben. Das ist doch reine Ressourcenverschwendung, oder? Mit unserem System haben Einkäufer endlich Zeit, das zu machen, wofür sie eigentlich gedacht sind: strategisch denken und entscheiden.

Glauben Sie, dass IT-Technologie Einkäufer ersetzen wird?

Die Einkaufsstrategen: auf absehbare Zeit nein. Die reinen operativen Mail-Versender: fix. Daran arbeiten wir täglich.

Herr Eder, danke für das Gespräch.

Das Interview führte Mark Krieger.

Software

Pool4Tool bringt Produkt für Mittelstand auf den Markt

Pool4Tool hat nach eigenen Angaben ein neues Produkt auf den Markt gebracht. Laut einer Mitteilung des Unternehmens heißt die Lösung Pool4Tool smart und hilft kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU) dabei, ihre Beschaffung zu optimieren. Die Software unterstütze mittels vorkonfigurierter Einstellungen bei Lieferantenmanagement (SRM), Ausschreibungen (RFQs), Bestellwesen, E-Procurement und Lieferantenbewertung. Die Module könnten innerhalb von vier Wochen implementiert werden, schreibt die Softwareschmiede. Erste Erfahrungen bei Kunden hätten gezeigt, dass sich aufgrund der kurzen Einführungsphase das eingesetzte Kapital überdurchschnittlich hoch verzinse.

www.pool4tool.com

Studie

Mittelstand hinkt bei Digitalisierung hinterher

Der deutsche Mittelstand hat bei der Digitalisierung Nachholbedarf. Das ist das Ergebnis einer Studie für das Bundeswirtschaftsministerium, aus dem das „Handelsblatt“ zitiert und für die 924 Unternehmen aus elf Branchen befragt wurden. Am besten schneiden die Kleinstunternehmen ab, die auf 55 von 100 möglichen Punkten kommen. Die Großunternehmen erreichen 53 Punkte. Die mittelgroßen Firmen kommen dagegen nur auf 50 Zähler, wobei es dort der Studie zufolge bis 2021 keinen erkennbaren Digitalisierungsfortschritt geben wird. Als größtes Hemmnis sehen die befragten Unternehmen das fehlende leistungsfähige Breitbandnetz sowie die hohen Investitionen, die für die Digitalisierung erforderlich sind. Zu den besser digitalisierten Branchen zählt die Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche mit 61 Punkten. Der Maschinenbau erreichte 46, der Fahrzeugbau 40 Punkte. Allerdings holten alle Branchen im Vergleich zum Vorjahr auf.

Werkzeuge

Digitale Verwaltung birgt Einsparpotenziale

Der Maschinenbauverband VDMA hat einen Leitfaden veröffentlicht, der Betrieben eine digitale Werkzeugverwaltung ermöglichen soll. Werkzeugkosten seien in vielen Unternehmen nicht auf den ersten Blick ersichtlich und stellten einen hohen Kostenfaktor dar, heißt es dazu auf der Internetseite des Verbands. Gründe dafür seien fehlende Rückverfolgbarkeit und mangelnder Überblick über Werkzeugbestand und Lagerort einzelner Werkzeuge, was teils langwieriges und erfolgloses Suchen zur Folge habe sowie unnötige Neu- bzw. Nachbestellungen. Der Leitfaden ist eine Gemeinschaftsarbeit der Softwareschmieden Cimsources, Coscom, Exapt, Janus, Siemens Industry Software und TDM sowie des Messtechnikspezialisten Zoller und des Lehrstuhls für Maschinenbauinformatik an der Uni Magdeburg.

Laut Mitteilung der Janus Engineering AG birgt die digitale Werkzeugverwaltung „enormes Sparpotenzial“: Ein mittelständischer Hersteller mit zehn CNC-Bearbeitungsmaschinen und jährlichen Werkzeugkosten in Höhe von 150.000 Euro könne damit mehrere Tausend Euro sparen, wird Janus-Vorstand Werner Karp zitiert. Neben geringeren Beschaffungskosten winkten den Betrieben auch kürzere Rüstzeiten: „Der dadurch gewonnene Zeitvorteil kann in der Industrie-4.0-Ära einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bedeuten“, so Karp.

Der Leitfaden „Einführung eines zukunftsorientierten Toolmanagement-Systems“ enthält laut dem VDMA auch Checklisten und praktische Beispiele. Die 68 Seiten starke Broschüre kostet 45 Euro (36 Euro für VDMA-Mitglieder) und kann beim VDMA-Verlag bestellt werden: <https://woe.eu.com/vip1113>.

kri

Interview mit Paul Moody von REL

„Einkauf und Finanzen sollten bei Bestandsoptimierung an einem Strang ziehen“

Der Einkauf in Unternehmen kann und sollte bei der Optimierung des Betriebsvermögens (Working Capital) aktiver werden, sagt Paul Moody. Allerdings sollte die Einkaufsabteilung keine Alleingänge starten, sondern sich eng mit dem Finanzressort abstimmen, empfiehlt Moody im Gespräch mit Einkäufer im Markt. Moody ist bei der zur Hackett Group gehörenden Beratungsgesellschaft REL für den deutschsprachigen Raum verantwortlich.



Paul Moody
Foto: The Hackett Group

„In vielen deutschen Unternehmen arbeitet der Einkauf gern mit Skonti, um die bestmöglichen Preise zu erzielen. Das kann zum Konflikt mit der Finanzabteilung führen, wenn diese auf längere Zahlungsziele setzt. In solchen Fällen empfiehlt es sich sehr, dass sich Einkauf und Finanzen auf gemeinsame Richtlinien einigen“, erläutert der gebürtige Engländer, der seit über 20 Jahren in der Bundesrepublik lebt.

980 Milliarden Euro brach liegendes Liquiditätspotenzial

Dem kürzlich von REL vorgelegten „Europe Working Capital Survey“ zufolge lagen 2015 rund 980 Milliarden Euro an Liquiditätspotenzial brach (<http://www.relconsultancy.com/research/2016/relwcsurveyeu/>). Im Vorjahresvergleich ergab sich eine Verbesserung um 1,7 Prozent, was laut REL vor allem am veränderten Zahlungsverhalten lag: „Die Unternehmen zahlen später, treiben aber ihre Forderungen schneller ein.“ Die 124 in der Studie berücksichtigten deutschen Unternehmen kommen demnach auf ein Liquiditätspotenzial in Höhe von 226 Milliarden Euro. Befragt wurden insgesamt 960 europäische Großunternehmen (ohne Finanzsektor).

Betrachtet man die Kapitalbindungsdauer (Cash Conversion Cycle), zeigt sich, dass die deutschen Unternehmen es auf einen Durchschnittswert von 46 Tagen bringen. Der europäische Durchschnittswert beträgt 38 Tage. Diese betriebswirtschaftliche Kennziffer gibt an, wie viele Tage es

braucht, bis jeder in Produktion und dem Verkauf vorgelagerten Prozessen gebundene Euro durch den Verkauf an den Kunden in Cash umgewandelt wird. Je weniger, desto besser, lautet die Faustregel.

Dass mehr Kapital in Umlaufvermögen gebunden ist, muss jedoch nicht zwangsläufig negativ sein. Paul Moody selbst verweist darauf, dass die deutschen Unternehmen im untersuchten Zeitraum schneller wuchsen als die europäische Konkurrenz und „dank der unglaublich günstigen Kredite“ die Optimierung ihres Umlaufvermögens als zweitrangig betrachteten. Außerdem bezahlten sie ihre Lieferanten wesentlich schneller. Und nicht zuletzt verfügten die Unternehmen in Deutschland über relativ große Vorratslager, welche mehr und länger Kapital binden.

Große Unterschiede innerhalb der Branchen

Unter sich verschlechternden Rahmenbedingungen könnte sich die vergleichsweise laxe Behandlung des Themas Liquiditätsverbesserung jedoch als Wettbewerbsnachteil erweisen, befürchtet der Berater. In den einzelnen Industriebranchen sind die Unterschiede beachtlich: So liegt beispielsweise die Spanne der Kapitalbindungsdauer in der Automobilindustrie zwischen 18 Tagen (Audi) und 67 Tagen (Daimler). In der Chemiebranche ist die Differenz zwischen dem Spitzenreiter Linde (17 Tage) und dem Schlusslicht SGL Carbon (153 Tage) sogar noch größer.

Die alte Streitfrage, was wichtiger sei: Vorratshaltung für den Notfall oder schlanke Bestände, beantwortet Moody pragmatisch: „Unternehmen sollten einen Mittelweg finden.“ Wichtig sei zunächst, die Lieferanten zu kategorisieren – welches sind die strategischen Lieferanten, bei welchen sollte ich eine Alternative in der Hinterhand haben? „Ob und in welcher Höhe man sich Vorräte anlegt, hängt auch davon ab, wo die Lieferanten sitzen. Hat man beispielsweise Zulieferer in China, dann lohnt es sich schon zu überlegen, ob man über genügend Bestände verfügt“, gibt der Berater zu bedenken. Das Einbeziehen der statistischen Variablen auf diesen Sicherheitsbestand sei hierbei allerdings von großer Bedeutung.

Den Einwand, dass nur Großkonzerne die Mittel zur Working-Capital-Optimierung voll ausschöpfen könnten, lässt Moody nicht gelten: „Grundsätzlich können auch Mittelständler die Instrumente zur Reduzierung der Kapitalbindung nutzen.“ Allerdings hänge der Erfolg nicht zuletzt von der Position ab, die das Unternehmen in der Lieferkette einnimmt: „Wenn man sowohl auf Lieferanten- wie auch auf Kundenseite starke Player hat, ist der Handlungsspielraum begrenzt.“ Für Einkäufer hat Paul Moody noch einen Tipp parat: „Längere Zahlungsziele werden von Lieferanten nicht per se negativ aufgenommen. Entscheidend ist, dass man sie klar kommuniziert. Lieferanten mögen es nicht, wenn sie über den Zahlungszeitpunkt im Ungewissen gelassen werden.“

Mark Krieger

Spediteurbedingungen

Verbände einigen sich auf gemeinsame ADSp

Der Streit um die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp) ist beigelegt. Wie es in einer gemeinsamen Pressemitteilung von acht Verbänden heißt, habe man sich auf gemeinsame ADSp geeinigt. Mit der Einigung sei ein ausgewogener Interessensausgleich zwischen den verschiedenen Akteuren erzielt worden. Das einheitliche Regelwerk wird der verladenden Wirtschaft sowie den Spediteuren und Frachtführern zur Anwendung ab dem 1. Januar 2017 unverbindlich empfohlen. Die ADSp 2017 stehen u.a. auf der Website des DSLV Deutscher Speditions- und Logistikverband zum Download bereit (<http://t1p.de/0r06>).

Im vergangenen Jahr war es zum Konflikt zwischen den Verladerverbänden und dem Speditionsverband DSLV gekommen, nachdem die Verlader eigene Transport- und Lagerbedingungen vorgelegt hatten (siehe Einkäufer im Markt Nr. 19/2015). Die jetzt erzielte Einigung kam unter der Moderation des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) zustande. *kri*

China-Verkehre

DB Cargo bedient künftig auch Hefei

Die Deutsche Bahn erhöht die Zahl ihrer Schienentransporte aus China. Wie der Konzern mitteilte, soll voraussichtlich ab Oktober zunächst ein Zug pro Woche zwischen der Stadt Hefei und Hamburg verkehren. Hefei liegt im Osten Chinas in der Provinz Anhui. Für die 10.600 Kilometer lange Distanz benötigt der Zug laut der Bahn gut 15 Tage. Transportiert werden sollen verschiedene Güter, von Fotovoltaik über Computern bis zu Textilien. DB Cargo unterhält bereits mehrere Verbindungen zwischen Deutschland und dem Reich der Mitte; angefahren werden unter anderem die Standorte Chongqing, Harbin, Urumqi und Wuhan.

kri

Containerschifffahrt

Japans größte Reedereien fusionieren

Die drei größten Reedereien Japans legen angesichts sinkender Frachtraten und einer trüben Nachfrage ihre Containergeschäfte zusammen. Nippon Yusen, Mitsui O.S.K. Lines und Kawasaki Kisen Kaisha wollen dadurch jährlich rund 110 Milliarden japanische Yen oder umgerechnet rund 960 Millionen Euro einsparen. Das neue Unternehmen soll zum 1. Juli 2017 gegründet werden und den Betrieb per April 2018 aufnehmen. Die Branche leidet weltweit unter Überkapazitäten, einer sinkenden Nachfrage und Preiskämpfen, die die Frachtraten in den vergangenen zwei Jahren weit unter die Gewinnschwelle gedrückt haben. Das hat für viele Reedereien zu hohen Verlusten geführt, weshalb gerade kleinere Unternehmen ums Überleben kämpfen. Viele der größeren Reedereien, unter anderem auch Hapag-Lloyd, sind Partnerschaften mit Konkurrenten eingegangen. Der harte Konkurrenzkampf hat mit der südkoreanischen Hanjin Shipping auch ein großes Opfer gefordert.

Kein Verstoß gegen EU-Recht

Netzbetreiber dürfen Stromkunden abhängen

Nach deutschem Recht können Stromnetzbetreiber die Belieferung bestimmter Kunden kurzfristig einstellen, um das Stromnetz stabil zu halten. Die „Verordnung zu abschaltbaren Lasten (AbLaV)“ regelt die Details. Die EU-Kommission hat nun entschieden, dass diese Regelung nicht gegen EU-Recht verstößt. Außerdem trage sie zur Stromversorgungssicherheit bei, lautet die Begründung. Ziel der Regelung ist es, eine besonders hohe Nachfrage dadurch zu senken, dass Stromkunden mit entsprechenden Verträgen zeitweise nicht beliefert werden. Solche Verträge gäben Netzbetreibern Spielraum, Stromnetze besser zu managen, die sich immer stärker durch schwankende Mengen eingespeisten Ökostroms auszeichnen, so die Kommission.

Laut der AbLaV können Netzbetreiber wöchentlich Verträge über „unterbrechbare Kapazitäten“ im Gesamtvolumen von 1.500 Megawatt abschließen. Werden die Kunden tatsächlich zeitweise von der Versorgung abgehängt, zahlen ihnen die Netzbetreiber dafür eine Gebühr, die bei wöchentlichen Auktionen festgelegt wird. Beteiligten können sich Kunden mit einem Verbrauch von mehr als 10 MW – in der Regel mittlere und große Unternehmen. Kleinere Stromverbraucher können sich auch beteiligen, wenn sie ihre Kapazitäten bündeln. Die Nachfragedrosselung ist für die Netzbetreiber eine Alternative dazu, kurzfristig weitere Kraftwerke anzuschalten.

fra/kri

Gebrauchte Software

Weiterverkauf nur mit Originaldatenträger erlaubt

Ein gebrauchtes Computerprogramm mit einer Lizenz zur unbefristeten Nutzung kann weiterverkauft werden, wenn es sich um den Originaldatenträger handelt. Das entschied der Europäische Gerichtshof mit Urteil vom 12. Oktober (C-166/15). Eine Sicherungskopie des Programms dürfe aber nicht ohne die Zustimmung des Urheberrechtinhabers verkauft werden, so der EuGH.

Das Gericht legt zudem die Bedingungen zur Erstellung einer Sicherungskopie fest. Diese dürfe nur von einer Person vorgenommen werden, die zur Benutzung des Programms berechtigt sei, und zwar nur zu ihrer eigenen Verwendung. Selbst wenn der Nutzer den Originaldatenträger beschädigt oder verloren habe, dürfe er die Sicherungskopie nicht ohne Zustimmung des Rechtsinhabers weiterverkaufen. Das Verfahren geht auf eine Vorlage des Regionalgerichts Riga zurück. Microsoft hatte dagegen geklagt, dass zwei Letten Tausende Sicherungskopien unter anderem von Microsoft Windows und Office auf einem Onlinemarktplatz verkauft haben. Das Gericht hatte den EuGH gefragt, wie das EU-Recht in diesem Fall auszulegen ist.

ang

Umfrage

Analysten sehen Ölmarkt wenig verändert

Rohstoff-Analysten erwarten bei den Rohölpreisen kurzfristig nur wenig Veränderungen. Von Dow Jones befragte Marktbeobachter rechnen im Median mit einem Brent-Preis für das vierte Quartal von 50,0 US-Dollar pro Barrel. Für das erste Quartal 2017 bleibt es bei 52,8 Dollar. Für das Jahr 2017 rechnen die Analysten nur noch mit 55,9 Dollar gegenüber 56,3 Dollar im Vormonat. Für Rohöl der US-Sorte WTI gehen die Analysten für 2017 weiter von einem Preis von 55,0 USD/b aus.

Der Entschluss der OPEC, die Erdölförderung zu kürzen, scheint sich kaum in den Prognosen niedergeschlagen zu haben. Frederik Kunze von der Nord/LB rechnet allenfalls mit dezent steigenden Notierungen. An den globalen Rohölmärkten habe zwar eine zuversichtlichere Stimmung Einzug gehalten, da insbesondere die Aussicht auf Förderkürzungen und auf ein geringeres Angebot des weltweit größten Rohölproduzenten, Russland, Hoffnungen auf steigende Notierungen geweckt hätten. Andererseits müsse mit einem wieder steigenden Rohölangebot der USA gerechnet werden, was durch die steigende Zahl der aktiven Bohrlöcher angezeigt werde.

Die Kartellabsprache der OPEC werde nicht von Dauer sein, vermutet Heinz-Jürgen Büchner von der IKB Deutsche Industriebank. Ähnlich argumentiert auch die Commerzbank. Der Preisanstieg seit Ende September sei stark spekulativ getrieben. Die OPEC werde sich letztlich doch nicht auf eine weitreichende Produktionskürzung einigen können. Daher erwarten die Analysten einen Preisrücksetzer zum Jahresende. Der Ölmarkt werde bis Mitte 2017 überversorgt bleiben, erst danach werde es zu einer mäßigen Preis-erholung kommen.

Kunststoffe

Lage nach Explosion bei BASF entspannt sich

Das Explosionsunglück bei der BASF hat wohl doch nicht die Auswirkungen auf die nachgelagerten Lieferketten, wie anfänglich zu befürchten war. Zwar hat der DAX-Konzern nach der Explosion im Ludwigshafener Stammwerk Force Majeure für die Abnahme von Naphtha (Rohbenzin), Ethylen und Propylen erklärt. Die beiden Steamcracker in Ludwigshafen, in denen Rohbenzin aufgespalten und zu diversen Nachprodukten verarbeitet wird, wurden zunächst stillgelegt, ebenso 22 weitere Produktionsanlagen. Inzwischen sind viele Anlagen, darunter auch einer der Steamcracker, wieder in Betrieb gegangen, teilte die BASF mit.

Von unserer Redaktion befragte Einkäufer zeigen sich entspannt – die Produktionsunterbrechung im BASF-Stammwerk habe keine Engpässe zur Folge. Unter Umständen könnte das Unglück als Begründung für leichte Preiserhöhungen dienen, mutmaßt ein Beschaffungsmanager. Ein Einkaufsleiter wies darauf hin, dass das unterirdisch verlaufende europäische Pipeline-System, über welches sich die BASF hauptsächlich mit PE und PP versorgt, von dem Unfall nicht betroffen ist.

Betroffen war jedoch die BASF-Styrolproduktion. Infolgedessen kam es bei Ineos Styrolution zu Engpässen und Allokation. Das Unternehmen, ehemals ein Joint Venture von BASF und Ineos, rief in der Folge für Styrol-Acrylnitril (SAN) der Marke „Luran“ aus Ludwigshafen Force Majeure aus. Mittlerweile habe sich die Situation aber wieder entspannt, sagte ein Sprecher auf Anfrage. Die Produktion sei wieder angelaufen, aber es werde noch nicht mit Vollast produziert.

Bei Arbeiten an einer Rohrleitungsstraße im Landeshafen Nord war es am 17. Oktober nach einem kleineren Brand zu einer Explosion mit Folgebänden gekommen. Vier Menschen kamen dabei ums Leben, drei Feuerwehrleute und ein Matrose eines Tank-schiffes. 24 weitere Personen wurden verletzt, davon sieben schwer. Nach

den bisherigen Erkenntnissen der ermittelnden Staatsanwaltschaft kam es zu dem Unglück, als der Mitarbeiter einer mit Wartungsarbeiten beauftragten Fremdfirma mit einer Flex eine Rohrleitung aufschnitt. Dabei sei eine brennbare Flüssigkeit ausgetreten. In diesem Jahr hat es bereits mehrere Pannen im Stammwerk gegeben. Kritiker vermuten einen Zusammenhang mit der verstärkten Beauftragung von Subunternehmen, BASF-intern „Kontraktoren“ genannt.

kri

Gaspreise steigen

VEA rät zu Neuabschlüssen vor dem Winter

Die Gaspreise für gewerbliche Kunden haben in den vergangenen sechs Monaten wieder deutlich angezogen. Nach Berechnungen des Bundesverbandes der Energie-Abnehmer (VEA) sind die Gaspreise um 8,7 Prozent gestiegen. Zur Begründung der Preiserhöhung gab der Verband zum einen die steigenden Großhandelspreise an. Zum anderen hätten sich die Bilanzierungsumlagen in den Marktgebieten Gaspool und Netconnect Germany verändert. Laut VEA gibt es zwischen den einzelnen Netzgebieten große Preisunterschiede von bis zu 29 Prozent.

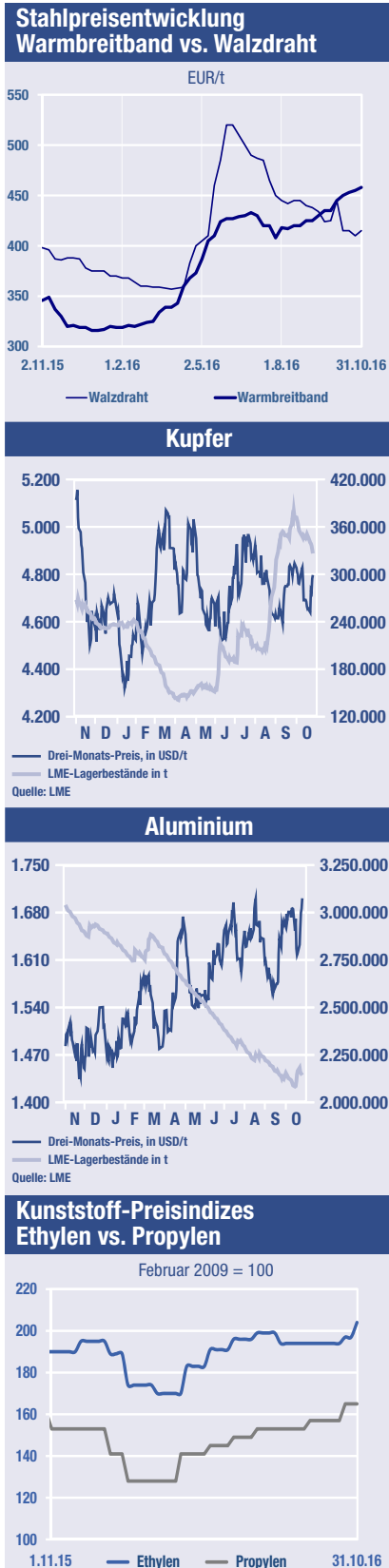
„Angesichts der massiven Preissteigerung der Gaspreise ist es ratsam, vor dem nahenden Winter neue Verträge mit dem Erdgaslieferanten abzuschließen“, erklärte VEA-Geschäftsführer Christian Otto. Der Bundesverband untersucht zweimal jährlich die Entwicklung des Gaspreises. Grundlage dafür sind Daten aus 50 verschiedenen Gasnetzen. Den größten Gaspreisanstieg mit 15 Prozent registrierte der Verband im Netzgebiet der Stadtwerke Rostock. Der preisgünstigste Anbieter ist nach dem Vergleich die wesernetz in Bremen mit 2,07 Cent pro Kilowattstunde (kWh), als teuersten nannte VEA den Anbieter Netri-on mit dem Teilnetz Mannheim mit 2,67 Cent. Im Schnitt liegen die deutschen Gaspreise für mittelständische Abnehmer derzeit bei rund 2,33 Cent je kWh.

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Rohstoffe & Vormaterialien

Dienstag, 1. November 2016 | Nr. 21



Kupfermarkt ICSG erwartet höheren Angebotsüberschuss

Die International Copper Study Group (ICSG) erwartet für 2017 eine erhebliche Überversorgung am Kupfermarkt. Hatte die Organisation bei ihrem Treffen im März noch einen kleinen Angebotsüberhang von 20.000 Tonnen prognostiziert, so korrigierte sich die ICSG bei ihrem jüngsten Treffen diese Woche in Lissabon: Nunmehr wird ein Überschuss von rund 160.000 Tonnen erwartet. Gleichzeitig wurde auch die Prognose für das laufende Jahr korrigiert. Demnach soll der Kupfermarkt 2016 im Wesentlichen ausgeglichen sein, zuvor hatten die Marktbeobachter ein Defizit von 55.000 Tonnen vorhergesagt.

Am deutschen Kupfermarkt befinden sich Nachfrage und Verbrauch dem Vernehmen nach unverändert auf hohem Niveau. Das Tagesgeschäft sei jedoch ruhig, berichtete ein Kupferhändler, bei den Preisen gebe es sehr wenig Bewegung: „Der Markt ist ungemein statisch.“ Da genügend Kupfer verfügbar sei und die Prämien weiter unter Druck stünden, hätten Einkäufer keine Eile, zu bestellen. Angesichts des auskömmlichen Angebots geht er davon aus, dass die Kupferpreise auch im kommenden Jahr unter Abwärtsdruck bleiben.

Der Börsenpreis für Kupfer ist in der letzten Oktoberwoche um über 4 Prozent gestiegen. Marktbeobachter sind jedoch skeptisch, ob dieses Niveau von Dauer sein wird. „Wir sehen die Preisrally als überzogen an“, schreiben beispielsweise die Rohstoff-Analysten der Commerzbank.

kri

Weltrohstahlproduktion IKB prognostiziert 2016 Seitwärtsbewegung

Nachdem die Weltrohstahlproduktion im ersten Quartal 2016 zum Vorjahr um 3,6 Prozent gesunken war, hat sich der Rückstand bis Ende August auf unter ein Prozent verkürzt. Im Gesamtjahr erwartet die IKB Deutsche Industriebank für die globale

Stahlerzeugung eine Seitwärtsbewegung. Für Deutschland und die EU sieht das Bankhaus eine leicht geringere Produktion.

Die Schrottpreise blieben nach der Belebung im August weitgehend stabil. Dagegen notierten die Eisenerzpreise im Durchschnitt des Septembers leicht niedriger. Altschrotte sind weiter teilweise knapp, schreibt die IKB. Die Weltrohstahlpreise für Flachprodukte verteuerten sich im September um drei Prozent. Walzdraht legte um bis zu fünf Prozent zu, während Bewehrungsstahl um über fünf Prozent nachgab. Die IKB erwartet bis Ende 2016 in Europa einen Stahlpreisanstieg um bis zu fünf Prozent. Bei Schrott sieht man eine leichte Belebung. Dies setze allerdings voraus, dass die Türkei nachfrage hält, so das Bankhaus.

Exportrestriktionen EU schlägt härtere Gangart gegenüber China ein

Die EU verschärft ihr vor der WTO angestregtes Verfahren gegen Chinas Exportrestriktionen für 12 Rohstoffe. Da eine gütliche Einigung in dem seit Mitte Juli laufenden Verfahren in der dafür vorgesehenen Frist nicht hätte erreicht werden können, habe sie bei der Welthandelsorganisation ein Streitschlichtungspanel beantragt, teilte die Kommission mit.

China hat auf Antimon, Indium, Graphit, Kobalt, Chrom, Magnesia einschließlich Magnetit, Kupfer, Blei, Talk, Tantal sowie Zinn Exportzölle erhoben. Für einige dieser Rohstoffe gelten im Reich der Mitte zudem Exportbeschränkungen. Die ersten sechs Rohstoffe stuft die EU als besonders kritisch für Europas Industrie ein.

Die EU sieht in Chinas Exportbeschränkungen einen Verstoß gegen die Welthandelsregeln. Das WTO-Verfahren ist bereits das dritte, das die EU gegen Chinas Rohstoffpolitik führt. Die Chance auf einen Erfolg stehen gut: 2014 hatte die WTO Chinas Exportrestriktionen für Seltene Erden verworfen und 2012 Ausfuhrzölle bzw. -quoten auf neun Rohstoffe, darunter Bauxit, Fluorit und Zink.

Erzeugerpreise

Flachglas gegen den allgemeinen Trend teurer

Die Erzeugerpreise in Deutschland sind im September weiter zurückgegangen. Zum Vormonat sanken die Preise um 0,2 Prozent, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilte. Zuletzt hatten sich die Erzeugerpreise auf Monatsbasis etwas stabilisiert. Im August hatten sie sich um 0,1 Prozent abgeschwächt, was der erste Rückgang nach vier Monaten mit Steigerungsraten zwischen 0,1 und 0,4 Prozent war. Im Jahresvergleich sanken die Produzentenpreise mit einer Rate von 1,4 Prozent, nach minus 1,6 Prozent im August und minus 2 Prozent im Juli.

Die Energiepreise gingen um 0,8 Prozent im Monats- und um 5,2 Prozent im Jahresvergleich zurück. Vorleistungsgüter waren um 1,2 Prozent billiger als im September 2015. Chemische Grundstoffe waren 3,9 Prozent günstiger als im Vorjahresmonat, gegenüber August 2016 sanken die Preise um 0,1 Prozent. Primärkunststoffe verbilligten sich um 2,8 bzw. 0,1 Prozent.

Metalle insgesamt kosteten 2,5 Prozent weniger als im September 2015 (0,1 Prozent über Vormonat). Walzstahl war um 3,9 Prozent billiger als im Vorjahr (plus 0,9 Prozent gegenüber August 2016). Aluminium in Rohform kostete 10,4 Prozent weniger als im September 2015 (minus 0,6 Prozent gegenüber Vormonat). Dagegen verteuerte sich Flachglas auf Jahressicht um 18,8 (plus 2,9) Prozent.

Importpreise

Zink und Stahlbleche deutlich teurer

Die Importpreise in Deutschland sind im September leicht gestiegen. Wie das Statistische Bundesamt berichtete, legte der Index der Einfuhrpreise im Vergleich zum Vormonat um 0,1 Prozent zu. Im Vergleich zum Vorjahr wurde ein Importpreiserückgang von 1,8 Prozent registriert. Der jährliche Rückgang hat sich damit weiter abgeschwächt: Im August

hatte die Rate minus 2,6 Prozent, im Juli minus 3,8 Prozent und im Juni minus 4,6 Prozent betragen.

Der Import von Nichteisen-Metallen war im Vergleich zu September 2015 um 2,1 Prozent günstiger. NE-Metalle und Halbzeug daraus verbilligten sich sowohl binnen Jahresfrist als auch auf Monatssicht um 0,5 Prozent, wobei es bei Rohaluminium und Alu-Legierungen auf Jahressicht mit minus 11 Prozent einen starken Preisrückgang gab. Kupferimporte waren um 8,4 Prozent günstiger als im September 2015 (minus 1 Prozent ggü. August 2016).

Kräftige Preiserhöhungen im Jahresvergleich gab es u.a. bei Zink (plus 12,9 Prozent) und warmgewalzten Stahlblechen (plus 6,3 Prozent). Chemische Grundstoffe waren um 5,5 Prozent günstiger als vor einem Jahr, Primärkunststoffe verbilligten sich um 5,2 Prozent.

Verbraucherpreise

Inflationsrate steigt auf 0,8 Prozent

Der Inflationsdruck in Deutschland hat im Oktober weiter zugenommen. Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamts stieg der nationale Verbraucherpreisindex im Vergleich zu Oktober 2015 voraussichtlich um 0,8 Prozent. Auf Monatssicht stiegen die Preise um 0,2 Prozent. Laut Destatis kam der höhere Preisdruck vor allem von den Energiepreisen. Die Zahlen sind vorläufig, die endgültigen Ergebnisse für den Monat Oktober teilt Destatis am 11. November mit.

Gemessen an dem für europäische Vergleichszwecke berechneten Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI), lagen die Lebenshaltungskosten im Oktober um 0,8 Prozent über dem Vorjahresniveau. Im September hatte die Jahresrate 0,5 Prozent betragen. Gegenüber dem Vormonat stiegen die Preise um 0,2 Prozent.

Auch in den nächsten Monaten dürfte der Preisdruck erhöht bleiben: Das Bankhaus HSBC Trinkaus & Burkhard erwartet, dass die Inflation bis zum kommenden Frühjahr auf knapp über 1,5 Prozent steigen wird.

Erzeugerpreise

für ausgewählte Produkte

	September 2016	
	Veränderung in Prozent gegenüber:	
	Sept 2015	Aug 2016
Leichtes Heizöl	-11,3	-2,4
Schweres Heizöl	+18,6	+1,9
Flüssiggas	-1,4	+8,4
Erdgas (Verteilung)	-12,2	-1,7
Elektrischer Strom	-2,3	-1,3
Fernwärme	-6,2	-0,1
Aluminium und Aluhalbzeug	-5,7	-0,6
Kupfer und Kupferhalbzeug	-6,0	-0,8
Walzstahl	-3,9	+0,9
Betonstahl	+0,8	-4,9
Grobblech im Quartobereich	-5,6	-1,1
Stab- und Flachstahl	-5,1	+0,7
Stahlgießerei-erzeugnisse	-1,0	-
Eisen- oder Stahlrohre	-3,3	-
Dampfkessel	+1,5	-
Chemische Grundstoffe	-3,9	-0,1
Anorganische Industriegase	-3,9	-0,2
Polyethylene	-3,3	-0,5
Polystyrole	-0,8	+0,4
Synthetischer Kautschuk	+4,2	+0,1
Verpackungsmittel aus Kunststoffen	-2,0	-
Papier und Pappe	+0,2	-0,1
Verpackungsmittel aus Papier, Karton, Pappe	-0,2	+0,1
Elektronische Bauelemente	-6,9	-0,5
Elektronisch integrierte Schaltungen	-10,8	-0,2

Quelle: Statistisches Bundesamt

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Preismonitor

Dienstag, 1. November 2016 | Nr. 21

Stahlpreis-Indikatoren

	31.10.	24.10.
Langstahl (Spot, EUR/t)	31.10.	24.10.
Walzdraht C7D	415,00	410,00
Betonstahl B500N	397,00	395,00

Stahlkostenfaktoren

Hard Coking Coal	September	
(fob Australien, USD/t)	140,00	
Schrott	31.10.	24.10.
HMS 1&2 (80/20), FOB ARA	215,00	209,00
SGX-Eisenerz Swaps ¹⁾	28.10.	21.10.
(CFR China, 62% FE Fines)		
Oktober	57,87	55,85
Q4/16	59,94	53,91

¹⁾ Beachten Sie bitte den Disclaimer
Quelle: Singapore Exchange

NE-Metalle (LME)

Drei-Monats-Preise (USD/t)	28.10.
Nickel	10350,00
Zink	2374,00
Blei	2057,00
Kobalt	28000,00
Molybdän	14750,00
Aluminium	1701,00
Kupfer	4797,00
Zinn	20590,00

Quelle: London Metal Exchange

Neben- und Legierungsmetalle

(Kassamarkt)	24.10.
Ferro-Chrom 62%(USD/lb)	0,83
Bronze Rg7(CuSn7ZnPb; €/ 100 kg)	508,00
Ferro-Silizium 75% (EUR/t)	955,00
Ferro-Vanadium 80%(USD/kg)	21,05
Ferro-Wolfram 75%(USD/kg)	25,70



NOCH MEHR PREISE ZU STAHL UND NE-METALLEN:
www.mbi-metalsource.de

Edelmetalle

	28.10.	21.10.
Silber **, (EUR/kg fein)	507,63	502,47
Silber, verarbeitet **, (EUR/kg fein)	586,34	580,38
Platin, verarb. (EUR/g fein)	30,48	29,24
Palladium, verarb. (EUR/g fein)	20,47	20,80
Iridium, verarb. (EUR/kg fein)	21200,00	21300,00
Rhodium, verarb. (EUR/kg fein)	23555,00	23800,00
Ruthenium, verarb. (EUR/kg fein)	1800,00	1800,00

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

Kunststoff-Preisindizes

(Februar 2009 = 100)	31.10.	24.10.
Ethylen	204,00	197,00
Propylen	165,00	165,00

Kautschuk-Terminmarkt

(in US-cts/kg)	31.10.	24.10.
RSS3, November	173,00	166,00
TSR20, November	148,90	146,80

Quelle: Singapore Commodity Exchange

Pflanzenöl-Terminmarkt

Palmöl, (in MYR/t)	31.10.	24.10.
November	2764,00	2821,00

Quelle: Bursa Malaysia

Sojaöl, (in US-cts/lb)	28.10.	24.10.
Dezember	35,41	35,99

Quelle: Chicago Board of Trade

Energie

Rohöl, Brent (in USD/Barrel)	28.10.	21.10.
Dezember	49,71	51,78

Quelle: ICE

Erdgas (in EUR/MWh)	28.10.	21.10.
Jahr 2017 NCG-Gebiet	17,22	16,76

Quelle: European Energy Exchange

Strom, (in EUR/MWh)	28.10.	21.10.
Jahr 2017, Grundlast	32,81	31,56

Quelle: European Energy Exchange

EZB Referenzkurse

	28.10.	21.10.
EUR/USD	1,09	1,09
EUR/GBP	0,90	0,89
EUR/MYR	4,60	4,56
EUR/RUB	68,77	67,92
EUR/JPY	115,10	112,96
EUR/SEK	9,86	9,69
EUR/DKK	7,44	7,44
EUR/NOK	9,04	8,95
EUR/TRY	3,41	3,35

Legende

MBI-Indikatoren

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

MBI-Kunststoff-Preisindizes

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

Allgemein

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

¹⁾ Disclaimer Singapore Exchange:

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

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