

Stahlpreisentwicklung aktuell – eine Analyse

Die aktuelle Situation der Stahlanbieter – hoffnungslos oder hoffnungsvoll?

Wenn es um die derzeitige Lage der Stahlanbieter geht, wird immer wieder von Problemen oder einer schwierigen Marktlage berichtet. Sind mal „die bösen Chinesen“ Schuld daran, ist es ein anderes Mal der – in der Tat – unberechenbare Donald Trump, das nächste Mal hingegen vielleicht die ungünstige Zinsentwicklung. Aber ist dies alles so zutreffend? Wie sieht denn nun die tatsächliche Situation der Stahlanbieter aus? Diese Frage möchten wir versuchen, mit der nachfolgenden Analyse näher zu beleuchten.

Wenn man als Einkäufer zu kleineren Lieferanten geht – die ihre Geschäftszahlen nicht veröffentlichen müssen – hört man immer wieder, wie kompliziert es aktuell sei, wie hoch der Kostendruck wäre und wie gering die Margen seien. Wenn dann aber auf den Geschäftsführer-Parkplätzen die Luxuskarossen stehen, staunt der Einkäufer nicht schlecht. Dies kann auch ein Indiz dafür sein, dass die Gewinnsituation vielleicht doch nicht so schlecht ist, wie sie dargestellt wird.

Die fetten Jahre sind vorbei?

Bei den großen Stahlanbietern sind wir glücklicherweise nicht auf solche – zugegebenermaßen schwachen – Indizien angewiesen. Hier einige Beispiele, wie zu den letzten Geschäftsergebnissen der großen Stahlanbieter berichtet wurde:

„Der Stahlhändler **Klößner** hat im vergangenen Jahr den höchsten Gewinn seit der Finanzkrise erreicht. Dank höherer Stahlpreise sowie Einsparungen stieg das Nettoergebnis von 37 Mio. auf 101 Mio. Euro, wie das Unternehmen am Mittwoch in Duisburg mitteilte.“ (Quelle: SZ.de)

„Insgesamt steigerte die **Voestalpine** ihren Umsatz in den ersten drei Quartalen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Jahres davor von 8,10 Mrd. auf 9,46 Mrd. Euro um fast

17 Prozent. Der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich um knapp ein Drittel auf 1,41 Mrd. Euro und erreichte damit annähernd das Niveau des gesamten Geschäftsjahres 2016/17 (1,54 Mrd. Euro). Das operative Ergebnis (EBIT) weitete sich um 53 Prozent von 545 Mio. auf 834,6 Mio. Euro aus. Die EBIT-Marge stieg von 6,7 auf 8,8 Prozent.“ (Quelle: orf.at)

„Nach vorläufigen Berechnungen erzielte die **Salzgitter** 2017 mit 238 Millionen Euro den höchsten Vorsteuergewinn seit 2008 ... Der Außenumsatz kletterte vor allem aufgrund gesteigener Durchschnittserlöse für Stahlerzeugnisse auf die zuletzt angepeilten 9,0 Milliarden von 7,9 Milliarden Euro.“ (Quelle: finanztreff.de)

„Der saarländische Stahlproduzent **Saarstahl** ist wieder in die Gewinnzone zurückgekehrt. Nachdem der Konzern 2016 einen Jahresverlust vor Zinsen und Steuern (Ebit) von 155 Millionen Euro verzeichnete, schließt Saarstahl das abgelaufene Geschäftsjahr mit einem Überschuss von 110 Millionen Euro ab.“ (Quelle: handelsblatt.com)

„**ArcelorMittal** steigerte 2017 das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um rund ein Drittel auf 8,4 Milliarden US-Dollar (6,75 Mrd. Euro), wie der Konzern am Mittwoch in Luxemburg mitteilte.

Das ist der höchste operative Gewinn seit 2011. Der Umsatz legte um ein Fünftel auf knapp 69 Milliarden Dollar zu. Unter dem Strich stand ein Gewinn von 4,6 Milliarden Dollar nach 1,8 Milliarden Dollar im Vorjahr.“ (Quelle: t-online.de)

Der Rückblick auf das Jahr 2017 fällt also durchaus positiv aus und deutet nicht auf einen übermäßigen Kosten- oder Margendruck hin. Trotz des allgemeinen Anstieges in 2016 und 2017 ist man zwar nach wie vor weit weg von den noch in 2011 erzielten Preisen oder gar den Werten vor der Finanzkrise, dennoch befindet sich das aktuelle Preisniveau doch deutlich über dem Tiefststand von 2015. Den Anbietern scheint es also durchaus gelungen zu sein, die Kostenstrukturen so stark zu optimieren, dass trotz – im historischen Vergleich – eher mittelmäßiger Preise Rekordergebnisse erzielt werden können. Allein der Umstand, dass Höchstpreise nicht mehr realisiert werden, bedeutet nicht gleichzeitig, dass deshalb die Marktlage als schwierig zu bezeichnen ist. Dies bestätigt sich zudem in der Auslastung der hiesigen Stahlwerke, die mit 85 Prozent und mehr als sehr wohl positiv bezeichnet werden kann. Vor diesem Hintergrund von schweren Marktbedingungen zu sprechen, erscheint nach alledem zumindest diskussionswürdig.

Was aber erwartet die Stahlanbieter in 2018?

Auch diesbezüglich sprechen nachfolgend wiedergegebene Aussagen zu wesentlichen Marktteilnehmern eine deutliche Sprache:

„Beim operativen Ergebnis will der Konzern leicht über dem Vorjahresniveau liegen. Bislang war ein stabiler Gewinn angepeilt worden.“ (Klößner) (Quelle: deraktionar.de)

„Die Analysten rund um Eugene King haben ihre Modelle aufgrund der geänderten An-

nahmen zu den Stahl- und Rohstoffpreisen angepasst. Während sie für 2018 nun eine flache Entwicklung bei den Preisen für Kohlenstoffstahl sehen, haben sie ihre Prognosen für Edelstahl um zehn Prozent nach unten geschraubt, heißt es in der Studie.“ (Voestalpine) (Quelle: wienerboerse.at)

Optimistische Ausblicke in die Zukunft

„Für 2018 werde mit einem geringfügig gesteigerten Umsatz oberhalb von 9 Mrd. Euro gerechnet. Das Vorsteuerergebnis soll zwischen 200 und 250 Mio. Euro liegen.“ (Salzgitter) (Quelle: finanzen.at)

„Im Januar und Februar 2018 verzeichnete Saarstahl erneut einen starken Auftragseingang. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet Finanzvorstand Metzken daher mit einem unverändert hohen Absatz bei steigenden Umsätzen. Das Ergebnis soll erneut deutlich positiv ausfallen. Allerdings seien dabei konkrete Auswirkungen der Einfuhrbeschränkungen noch nicht berücksichtigt.“ (Quelle: wiwo.de)

Bedeutet im Klartext: Wenn ich bereits auf Rekordniveau agiere und dieses Niveau zumindest halten kann oder sogar einen leichten Anstieg erwarte, dann leuchtet die Zukunft eher „in bunten Farben als dass sie „raubenschwarz“ ist. Aus dieser Betrachtung dürfte also auch in 2018 der von den Stahlanbietern oft bemühte Margendruck kein Grund für einen weiteren Preisanstieg sein. Zur erwarteten Stahlschwemme aufgrund der US-Zölle hatten wir ja bereits vor einiger Zeit berichtet (Beschaffung aktuell 09/17: Die (Stahl-)Handelspolitik des Donald Trump - Weitsicht oder Wahnsinn?). Eine massive Verminderung der Auslastung oder Preiseneinbrüche der hier relevanten Stahlsorten sind hier nicht zu erwarten.

Für die die Frage, wie sich die Stahlbranche entwickelt, schauen wir kurz auf die wesentlichen Verbraucher: Die Pkw-Produktion lag in den ersten drei Monaten 2018 mit Zahlen zwischen 450.000 und 550.000 produzierten Wagen je Monat auf mittlerem Niveau. Auch für die zukünftigen Monate in 2018 sind keine deutlich negativen Einflüsse abzusehen.

Im Baugewerbe waren die Auftragseingänge und Baugenehmigungen für Januar und Februar leicht über den Vorjahren. Hier sind ebenfalls keinerlei Anzeichen zu verzeichnen, die auf ein deutliches Abkühlen hindeuten. Im Gegenteil, gerade Südeuropa erholt sich in diesem Bereich immer weiter, was dementsprechend zu erhöhten Bauaktivitäten führt. Der dritte große stahlverbrauchende Sektor ist der Maschinen- und Anlagenbau. Der Index für Auftragseingänge zeigt hier ein konstantes Niveau. Der Maschinenbau ist weiterhin wesentlicher Teil des „Exportwunders“ Deutschland. Daran wird sich auch in den nächsten Monaten sicherlich nichts ändern. Es ist daher nicht zu befürchten, dass die relevanten Wirtschaftsbereiche kurz- oder mittelfristig einen erheblichen Rückgang oder gar einen Einbruch erleben, sodass auch der Stahlbedarf (mindestens) konstant bleiben dürfte. Auch aus dieser Betrachtung befindet sich die Stahlindustrie insofern derzeit in einer durchaus komfortablen Situation.

Was tut sich auf der Rohstoffseite?

Betrachtet man die letzten fünf Jahre, liegen wir aktuell mit einem Eisenerz-Preis von ca. 60 bis 70 USD je Tonne auf einem relativ günstigen Niveau wenn man bedenkt, dass die Preise vor nicht allzu langer Zeit auch schon deutlich über 100 USD lagen.

Der Kohlepreis war Ende 2017 auf einem Fünf-Jahres-Hoch, im März und April 2018

zeigte die Preisentwicklung aber wieder deutlich nach unten. Das aktuelle Niveau liegt im Vergleich zu 2017 im mittleren Bereich (Stand 30.04.2018).

Die gegen Ende letzten Jahres gestartete Verteuerung von Stahlschrott – mit einem Anstieg von etwa 230 Euro/to. im Mittel der ersten Monate 2017 auf 262 Euro/to. im Dezember – hat sich in 2018 fortgesetzt. In den Monaten März und April lagen die Werte über 270 Euro/to. Insbesondere im Elektrostahlbereich ist diese Kostensteigerung sicherlich spürbar. Diese Kosten dürften aber im aktuellen Niveau bereits eingepreist sein.

Unser Fazit – auch für Einkäufer

Die Geschäftslage für Stahlanbieter ist seit über einem Jahr auf breiter Front hervorragend. Im Moment ist weder auf der Nachfrages- noch auf Kostenseite zu erwarten, dass sich daran kurz- oder mittelfristig etwas ändert. Die Unternehmen selbst gehen davon aus, dass sie die positiven Zahlen aus 2017 auch 2018 wiederholen oder sogar steigern werden. Es gibt daher aus aktueller Marktsicht wenige Gründe für weiter steigende Preise. Bei entsprechender Verhandlungsmacht sollten Sie als Einkäufer daher auch durchaus mal wieder versuchen, Preissenkungen bei Ihrem Lieferanten durchzusetzen. Mehr zum Thema „Stahl und Stahlbeschaffung“, insbesondere auch zu den aktuellen Stahlpreisentwicklungen, finden Sie auf www.stahl-kompakt.de.

Kompetenzpartner:

STAHLKOMPAKT