



Rolle aus heißem Metall auf dem Förderband

Bild: MIRACLE MOMENTS/stock.adobe.com

Stahlpreisentwicklung aktuell – eine Analyse

Die Versorgungslage wird immer problematischer

„Aktuell keine Liefermöglichkeit“ und „Bis zum Herbst sind alle Mengen vergeben“ sind Antworten, die Stahleinkäufer derzeit, Anfang Mai, auf Bedarfsanfragen immer häufiger bekommen. Findet man doch noch einmal Bestände seines Stahls bei einem Anbieter, rufen diese zum Teil echte Mondpreise auf.

Als Dienstleister in der Beschaffung konnten wir für einen Kunden zuletzt einen Lagerbestand S235 finden, der Anbieter wollte dafür über 2000 Euro (!) je Tonne. Vor einigen Monaten lag der Preis hier noch im Bereich von 500 Euro je Tonne. Insbesondere im Feinblechmarkt bekommen wir aktuell immer wieder die Rückmeldung, dass auch die Neuwalzungen bis in den Herbst bereits vergeben sind. Wollen wir dann zumindest für Januar oder Februar 2022 bestellen, gibt es hierfür noch keine Angebote. Es besteht die große Gefahr, dass auch diese Mengen dann wiederum – in der Regel an OEMs – vergeben werden und Stahleinkäufer weiter im Regen stehen.

Was bleibt zu tun?

Wenn man sich nicht bereits eingedeckt hat, kann es zu ernsthaften Produktionsproblemen kommen, die Auslieferungen der eigenen Produkte würden erheblich verzögert. Für diesen Sommer bis in den Herbst hinein gibt es nach unserer Einschätzung für diverse Bereiche kaum mehr eine realistische Chance, an Ware zu kommen. Wir müssen also akzeptieren, die

entsprechenden Produkte auch nicht mehr herstellen zu können, wenn die eigenen Bestände aufgebraucht sind.

Zunächst hilft es immer, möglichst viele Ausweichmöglichkeiten zu haben. Häufig gibt es zu dem ursprünglich spezifizierten Werkstoff durchaus Alternativen. Mit der Technikabteilung können diese definiert werden. Je mehr Alternativen man hat, desto größer die Chance, geeignetes Material zu finden.

Ein Tipp: Suchen Sie den direkten Kontakt mit den Anbietern, gehen Sie ins persönliche Gespräch und erarbeiten Sie gemeinsam Möglichkeiten. Ggf. haben auch Anbieter Vorschläge für vergleichbares Alternativmaterial. Jetzt und hier zeigt sich, was ein partnerschaftlicher Umgang mit Lieferanten bedeutet! Hat man sich in der Zeit des Käufermarktes fair verhalten, kann man jetzt davon profitieren, indem man einen Tick besser behandelt wird als ein anderer Kunde. Dies kann sich z. B. darin äußern, dass der Lieferant anruft, wenn er freie Mengen hat, oder wie flexibel und kreativ man vielleicht jetzt schon z. B. über Gleitklauseln für Q1 2022 be-

stellen kann. Ein Lieferant, bei dem man die Zeit des Käufermarktes zu sehr ausgenutzt hat, wird jetzt wenig Lust verspüren, in dieser aktuell misslichen Situation zu helfen oder entgegenzukommen.

Einige Kunden von uns haben längst eine Taskforce „Stahlbeschaffung“ gebildet, in der die internen Kompetenzen und Kräfte gebündelt werden. Eine solche Taskforce kann sich dann zum Beispiel darauf konzentrieren, neue Quellen zu finden und freizugeben, dann vermutlich auch außerhalb von Deutschland oder Europa. Hierfür werden ggf. auch externe Experten hinzugezogen, denn kein Einkäufer kennt alle Märkte der Welt. Es gibt aber für jeden Markt irgendwo einen Experten.

Wie lange noch?

Schaut man sich die Entwicklung von Angebot und Nachfrage an, so besteht schon seit einigen Monaten ein Nachfrageüberhang. Es wird noch etwas dauern, bis die Lücke geschlossen wird und die Lager wieder aufgefüllt sind. Die Produktion in Europa wurde im März 2021 mit 13,6 Mio. Tonnen (Quelle: Worldsteel) bereits hochgefahren und lag



Bild: www.stahl-kompakt.de

damit auf einem Niveau wie seit Mitte 2019 nicht mehr. Der Außenhandel hat in den letzten Monaten demgegenüber ein paar Mengen verloren. In Summe ergeben sich von November 2020 bis März 2021 ca. 700.000 Tonnen weniger im europäischen Markt (Quelle: Eurofer). Unter dem Strich hat sich also die Angebotsseite in den letzten Monaten relativ positiv entwickelt.

Nur reicht das bei weitem nicht aus, um die derzeitige Nachfrage zu bedienen. Kaum einer hatte nach Corona mit einer derart schnellen Erholung gerechnet. Auch die Stahlhersteller nicht? Die Grafik zeigt, dass seit Juli 2020 eine Unterdeckung besteht. Eine gewisse Zeit kann dies vielleicht kompensiert werden, aber jetzt (Stand: 01.05.2021) ist ein Punkt erreicht,

an dem einfach nicht mehr viel Material vorhanden ist. Die im Sommer 2020 heruntergefahrenen Kapazitäten konnten/wollten nicht schnell genug wieder hochgefahren werden, sodass jetzt die Angebotsmengen im Resultat seit neun Monaten hinter dem Bedarf hinterhinken. Es ist durchaus denkbar, dass dies aus Herstellersicht auch nicht gänzlich unbeabsichtigt erfolgt ist. Denn es ergibt sich dadurch jetzt natürlich die Möglichkeit, nach Jahren tiefster Preise das Preisniveau (endlich) wieder auf ein deutlich höheres Level zu heben, von dem man auch nicht so bald wieder herunterkommen dürfte.

Auf die Frage, wie lange die aktuelle Versorgungsproblematik noch anhält, gibt es

leider keine Antwort. Zumal Stahl aktuell auch nicht das einzig knappe Gut ist. Ob es nun Holz und andere Stoffe in der Bauindustrie sind oder Chips in der Automobilindustrie – es kann aus anderen Engpässen heraus in den nächsten Wochen zu reduzierten Produktionen kommen. Dadurch würde dann auch weniger Stahl verbraucht, wodurch in der Folge eventuell wiederum eigentlich bereits geblockte Mengen verfügbar würden. Dies können in der jetzigen Ausnahmesituation aber eben nur Mutmaßungen sein. Wichtig ist es hier, „am Ball“ zu bleiben und – wie beschrieben – die Beziehungen zu den Lieferanten zu pflegen. Denn sollte ein Automobilist seine Produktion aufgrund fehlender Chips herunterfahren, besteht für gute und faire Kunden die Chance, als Erster angerufen zu werden, wenn dadurch Stahl beim Lieferanten frei werden sollte. (sas)



Kompetenzpartner

STAHLKOMPAKT

Mehr zum Thema Stahl, Stahlbeschaffung und Preisentwicklungen.

www.stahl-kompakt.de

UNSER DIGITALER ASSISTENT:



Wir stellen vor.

softconcis.de

SOFTCONCIS