

NE-METALLE MONITOR

Mit Content von Dow Jones

UNTERNEHMEN | MÄRKTE | PREISE

Freitag, 15. April 2016 | Nr. 8

Gutes Timing für Metallunternehmen Experten sehen günstigen Zeitpunkt, um sich mit Strom einzudecken

Wer jetzt Strom einkauft, kann bares Geld sparen. „Derzeit ist ein guter Zeitpunkt, um sich am Strommarkt einzudecken. Die Basispreise liegen bei etwas mehr als 20 Euro, da kann es eigentlich kaum noch tiefer gehen“, sagt Stefan Harder, Geschäftsführer des Stuttgarter Energiehändlers E.vita zu NE-Metalle Monitor. Mittelfristig sieht der Experte den Strompreis wieder steigen und für den Zeitraum 2018/19 wird er sich nach seiner Prognose wieder der Marke von 40 Euro nähern. [Seite 8](#)

Marktbericht Aluminium

Nachfrage aus der Baubranche zieht an

Die Masselprämien haben sich wie erwartet in Dollar stabilisiert, sind aber wegen des festeren Euros für Einkäufer im Euroraum günstiger geworden. Der Aluminiummarkt zeigt sich wegen einer anziehenden Nachfrage aus dem Baubereich lebhaft. [Seite 2](#)

Aluminium

USA untersuchen globale Aluminium-Handelsströme

Die US-Behörde für Außenhandel untersucht den globalen Aluminiumhandel und dessen Auswirkungen auf die US-Aluminiumbranche. Im Fokus dabei steht China. Dies könnte den Weg für neue Importzölle in den USA ebnen. [Seite 3](#)

Marktbericht Kupfer

Nachfrage nach Kupfer bleibt lebhaft

Die Tätigkeit in der deutschen Kupferindustrie ist weiterhin lebhaft. Die Kathodenprämien haben wie erwartet leicht angezogen, bei guter Verfügbarkeit von Kathoden. Bei den Schrotten dagegen besteht weiterhin ein Angebotsengpass – und keiner weiß so recht warum. [Seite 5](#)

Kupfer

Codelco-Chairman rechnet mit Verschlechterung

Das schlimmste steht dem Kupfermarkt noch bevor, warnt Codelco-Chairman Oscar Landerretche. Denn die großen Produzenten reagierten auf Liquidität und nicht auf die Preise, was einen Rückgang der Produktion verzögere. [Seite 6](#)

Hintergrund

Freihandelsgespräche mit Mercosur gehen weiter

In die festgefahrenen Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zwischen EU und den lateinamerikanischen Mercosur-Staaten kommt wieder Bewegung. Ein Abbau von Zöllen würde auch Kupferlieferungen aus Südamerika betreffen. [Seite 11](#)

Studie

Jedem dritten deutschen Zulieferer droht das Aus

Der Wandel in der Automobilindustrie bedroht laut einer Studie des Instituts für Automobilwirtschaft der Hochschule Nürtingen-Geislingen bis zu einem Drittel der kleinen und mittleren Zuliefererunternehmen. Dies würde einer Marktvereinbarung von 20 bis 30 Prozent entsprechen. [Seite 12](#)

Aluminium hochgrädig



Kupfer



Zink



— Kassapreis
— Drei-Monats-Preis
— Dezember 2016
in USD/t (im Jahresverlauf); Quelle: LME

Märkte

- ▶ Das Contango bei Aluminium hat sich reduziert
- ▶ Die Backwardation bei Kupfer ist etwas zurückgekommen
- ▶ Das Contango bei Zink hat sich ausgeweitet

Gutes Timing für Metallunternehmen

Experten sehen günstigen Zeitpunkt, um sich mit Strom einzudecken

Wer jetzt Strom einkauft, kann bares Geld sparen. „Derzeit ist ein guter Zeitpunkt, um sich am Strommarkt einzudecken. Die Basispreise liegen bei etwas mehr als 20 Euro, da kann es eigentlich kaum noch tiefer gehen“, sagt Stefan Harder. Der Geschäftsführer des Stuttgarter Energiehändlers E.vita gibt im Gespräch NE-Metalle Monitor aber zu bedenken, dass in den vergangenen Jahren immer wieder gesagt worden sei, jetzt könne es nicht noch weiter nach unten gehen, und die Preise dann doch noch einmal fielen. Mittelfristig sieht er den Strompreis wieder steigen: „Im Zeitraum 2018/19 nähern wir uns der 40-Euro-Marke“, schaut Harder in die Glaskugel.

Der Händler empfiehlt das sogenannte Tranchenmodell. Dabei wird Strom im Voraus zu festgelegten Zeitpunkten in Teilmengen beziehungsweise Tranchen eingekauft. Wie der Einkauf dabei vorgehen sollte, hängt von der Höhe des Stromverbrauchs, aber auch von der Vertrautheit mit den Verhältnissen am Strommarkt ab. Wer nicht übermä-

ßig viel verbraucht, einen klassischen Liefervertrag mit einem Versorger abgeschlossen hat und sich sonst um die Strompreise nicht groß kümmert, sollte den Zeitpunkt der Strombeschaffung und den Umfang der zu beschaffenden Mengen besser einem erfahrenen Dienstleister überlassen. „Im Ergebnis bekommt der Kunde so einen Preis, der im

Marktmittel liegt und den der Einkauf im Unternehmen auch gut verkaufen kann“, umschreibt Harder die Vorteile bei diesem Vorgehen.

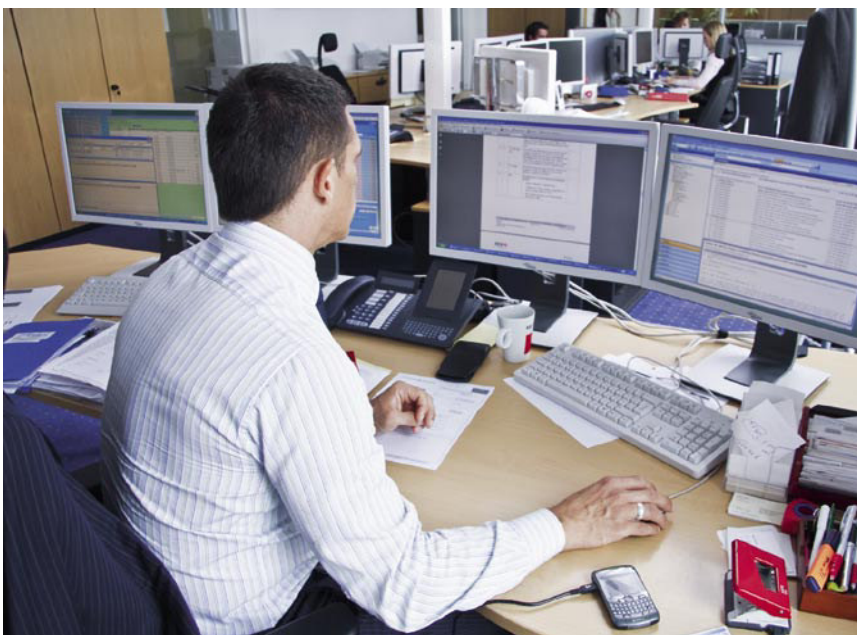
Dann gibt es Unternehmen, die selbst bestimmen wollen, wann und zu welchen Konditionen sie beschaffen. Der Dienstleister wird erst aktiv, wenn der Kunde ihm die Kauforder erteilt. Das setzt allerdings voraus, dass der Kunde den Markt laufend beobachtet und Markttrends einzuschätzen vermag. „Für Unternehmen, die ohnehin einen Blick auf den Markt haben, weil sie größere Strommengen beschaffen, ist diese Methode gut geeignet. Allen anderen raten wir dringend davon ab“, betont Harder.

Stopp-Loss-Option ist Variante des Trancheneinkaufs

Eine dritte Variante des Trancheneinkaufs ist die sogenannte Stopp-Loss-Option. Dabei wird für den Zeitraum, für den der Strom beschafft werden soll, ein konkreter Preis festgelegt. Übersteigt der Strompreis zum Einkaufszeitpunkt das vorab festgelegte Niveau, wird zum aktuellen Preis eingekauft, führt Harder aus. Für den Kunden entstehe kein Nachteil. Fällt der Marktpreis unter den festgelegten Preis, könne der Kunde jederzeit frei beschaffen, um von dem günstigen Preisniveau zu profitieren. „Auf diese Weise ist der Kunde abgesichert, falls der Preis an der Strombörse steigt.“

Auch Torsten Maus sieht momentan eine günstige Kaufgelegenheit. „Wer sich jetzt bis 2018 mit Strom eindecken will, kann dies problemlos tun“, sagt der Geschäftsführer des Einkaufsdienstleisters Investorwelt.

Die Beschaffung in Tranchen hält er ebenfalls für sinnvoll. Maus spricht aus Erfahrung: Er ist beim Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen für den Einkauf von Energie in Deutschland verantwortlich. Entscheidend sei, den richtigen Zeitpunkt zu bestimmen. ZF ist nach Maus' Worten bei Strom derzeit eher zurückhaltend: „Wir kaufen nur kleinere Mengen und gehen keine größeren Forward-Positionen ein. Bei Gas dagegen decken wir uns mit größeren Mengen ein.“



Die Großhandelspreise für Strom sind deutlich gefallen. Im Bild ein Händler an der Leipziger Energiebörse EEX. Foto: EEX

Frontjahr Terminkontrakt Strom Baseload



Quelle: EEX

Die Futures-Preise an der Strombörse EEX notierten zeitweise nur noch knapp über 20 Euro/MWh.

Die Zurückhaltung beim Stromeinkauf hat für Maus einen guten Grund. Im Gegensatz zu Stefan Harder von E.vita sieht er bei den Strompreisen den Boden noch nicht erreicht. Maus vergleicht die Lage am deutschen Strommarkt mit der Entwicklung an den weltweiten Rohstoffmärkten, die seit einigen Wochen im Aufwind sind: „Bei Kupfer beispielsweise liegen die Grenzkosten der Produktion für die große Mehrheit der Kupferproduzenten zwischen 4.600 und 4.800 Dollar pro Tonne. Unterschreitet der Marktpreis für längere Zeit dieses Niveau, werden Kapazitäten aus dem Markt genommen und der Kupferpreis bildet einen Boden aus, das heißt, er fällt trotz schlechter Nachrichten nicht mehr weiter. Dieses Muster können wir zurzeit beobachten. Im Energiesektor dagegen ist dieser Mechanismus ausgehebelt.“

Kapazitätskomponente wurde vergessen

Dafür macht Maus vor allem die deutsche Energiepolitik verantwortlich – diese habe beim Strommarkt-Design vergessen, eine Kapazitätskomponente einzubauen. „Das Problem ist, dass der Strommarkt nicht funktioniert. Auf der einen Seite wird die Einspeisung erneuerbarer Energie in das Netz vom Staat subventioniert. Auf der anderen Seite verbietet die Bundesnetzagentur den Stromkon-

zernen, Kraftwerke abzuschalten, weil diese systemrelevant seien. Das hat zur Folge, dass die Kraftwerksbetreiber beim derzeitigen Strompreisniveau große Verluste einfahren. Mit einem Wort: Der Markt ist kaputt“, bringt Maus die Dinge unverblümt auf den Punkt. Daher lasse sich momentan auch nicht sagen, wo die Strompreise ihr Tief ausbilden.

Lohnt es sich, den Versorger zu wechseln? Durchaus, sagt Stefan Harder von E.vita. Ob diese Option wahrgenommen wird, hänge von der Höhe des Stromverbrauchs ab. Bei Unternehmen mit einem jährlichen Verbrauch von mehr als fünf Gigawattstunden sei es normal, dass sie mit dem Ende der Vertragslaufzeit automatisch neu verhandeln. Gewerbekunden mit niedrigeren Verbräuchen zeichneten sich hingegen durch eine „erhöhte Grundtreue“ aus, wie der Experte ironisch sagt. Er rät dazu, das Kleingedruckte genau zu lesen, denn die Versorger müssen ihre Kunden über alle Änderungen an den preisbildenden Faktoren, einschließlich der Gesetzesnovellierungen, informieren.

Für die 2016 in Kraft getretenen Änderungen war der Zeitpunkt dafür der November 2015. „Falls der Versorger das nicht gemacht hat, sollte der Kunde über Konsequenzen nachdenken“, empfiehlt Harder. Denn in diesem Fall besitzt der Kunde ein Sonderkündigungsrecht. Über die gesetzliche Informationspflicht hinaus hält es der E.vita-Geschäftsführer für ein Gebot der Fairness, dass dem Kunden alle Änderungen am Stromliefervertrag rechtzeitig und umfassend mitgeteilt werden. Seiner Erfahrung nach sind die schwarzen Schafe, die dagegen verstoßen, „gar nicht mal so wenige“.

Wie transparent die eigene Stromrechnung ist, kann jeder auf der Inter-

netseite des Deutschen Instituts für Energietransparenz (www.difet.de) nachprüfen. Das DIFET untersucht regelmäßig die Strom- und Gasrechnungen von rund 120 Anbietern auf ihre Verständlichkeit.

Netzentgelte sind größter Kostentreiber

Überlegenswert, vor allem für die energieintensive Metallproduktion- und -bearbeitung, ist auch die Eigenenerzeugung. Wer sich etwa eine Photovoltaikanlage auf sein Fabrikdach bauen lässt, profitiert davon, dass die Anlage den Strom tagsüber erzeugt – also genau zu der Zeit, in der die meisten Gewerbeunternehmen produzieren und Strom benötigen. Laut Harder arbeiten gewerblich genutzte PV-Anlagen mittlerweile mit einer Auslastung von über 50 Prozent, verglichen mit 25 bis 30 Prozent im privaten Bereich. Das macht die Eigenenerzeugung für Unternehmen zusätzlich attraktiv, so der Energieexperte. Außerdem entfallen die Kosten für die Netzdurchleitung, die einen immer größeren Anteil am Strompreis ausmachen. Torsten Maus sieht darin den größten Kostentreiber: „Das ist der einzige Bereich, wo die Netzbetreiber noch Geld verdienen. Wir veranschlagen bei den Netzentgelten Zuwachsraten von fünf Prozent und mehr.“

Mark Krieger

Destatis

Großhandelspreise für Metalle legen leicht zu

Die Verkaufspreise im Großhandel waren im März um 2,6 Prozent niedriger als im März 2015. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilte, verteuerten sich die Waren gegenüber dem Vormonat Februar um 0,3 Prozent. Im Vorjahresvergleich waren unter anderem die Preisrückgänge bei Erzen, Metallen und deren Halbzug mit minus 7,3 Prozent von Bedeutung. Im Vergleich zum Februar stiegen sie um 1,1 Prozent. MBI/crb