

Hedgingstrategien in der Kupferindustrie

Chancen- und Risikomanagement für Händler, Produzenten und Verbraucher

Wien

Rohstoffrisikomanagement
Hedging
Physischer Rohstoffhandel
Terminhandel
Risikobewertung
Hochspezialisierte Beratung
Contracting

Frankfurt

Banken- & Bewertungsservices
Energie & öffentlicher Sektor
Risikomanagement & Beratung
Datencenter

Salzburg

Schulungszentrum
Kunden-Workshops
Mitarbeitertraining
Seminarhotel

Malta

Beratung international
Rohstoffhandel

Repräsentanzen

Irland, Ungarn, Polen
und USA

Hedgingstrategien in der Kupferindustrie

Chancen- und Risikomanagement für Händler, Produzenten und Verbraucher

**MERIT**

Der Rohstoffpartner

Kupferpreisrisiko

Kennen Sie die Abhängigkeit Ihres Unternehmens vom Kupferpreis?

Preisabsicherung

Mit Lieferverträgen, Termingeschäften, physischem Hedging und mehr.

Marktchancen nutzen

Maßgeschneiderte Positionierung an den Rohstoffmärkten.

Zentrale Wien

Schottenring 17, 1010 Wien
office@meritgroup.at
+43 1 317 35 00
www.meritgroup.at

Rohstoffhandel

Mag. Markus Leitner
Mag. Klaus Plessnig
trading@meritgroup.at
www.meritgroup.at/handel

Beratung

Dr. Michael Zillner
Johann Cutajar
consulting@meritgroup.at
www.meritgroup.at/consulting

Risikobewertung

Dr. Matthias Zillner
Andrea Hofmann
quant@meritgroup.at
www.meritgroup.at/quantifizierung

MERIT – Der Rohstoffpartner

MERIT ist seit 35 Jahren als strategischer Partner von Industrieunternehmen, Rohstoffhändlern und Produzenten darauf spezialisiert, Marktrisiken zu reduzieren und Marktchancen zu nutzen. Die Synergien aus unseren Kompetenzbereichen Bewertung, Beratung und Handel ermöglichen uns ganzheitliche und maßgeschneiderte Lösungen. Als Plattform selbstständiger Expertenteams ist MERIT in unabhängigen Fachgruppen mit Schwerpunktbüros in Wien, Frankfurt, Malta und Salzburg vertreten. Neben dem Management von Industrie- und Edelmetallen, Ölprodukten, Gas und vielen weiteren Rohstoffen, berät MERIT bei strategischen Rohstofffragen, optimiert den Ein- und Verkauf, bewertet und reportet Marktpreisrisiken, entwickelt und realisiert Absicherungsstrategien sowie Modelle zur Beschaffung und Lagerfinanzierung. Alle dabei anfallenden operativen Abwicklungsaktivitäten können auf Wunsch ebenfalls von MERIT übernommen werden. Die MERIT Gruppe bietet von der Beratung über das Management bis hin zum Handel alles aus einer Hand und ist damit im deutschen Sprachraum ein anerkannter Ansprechpartner.

MERIT Rohstoffhandels- und Unternehmensberatungsges.m.b.H.
Schottenring 17, A-1010 Wien
Tel.: +43 (0) 1 317 35 00
Fax: +43 (0) 1 317 35 00-18
e-mail: office@meritgroup.at
www.meritgroup.at

Kupferpreisrisiko.

Vom Maschinenbau über den Metallhandel bis hin zur Baubranche: In der europäischen Industrie hängt der Erfolg unzähliger Unternehmen von der Entwicklung des Kupferpreises ab.

Kupfer Handelsplätze

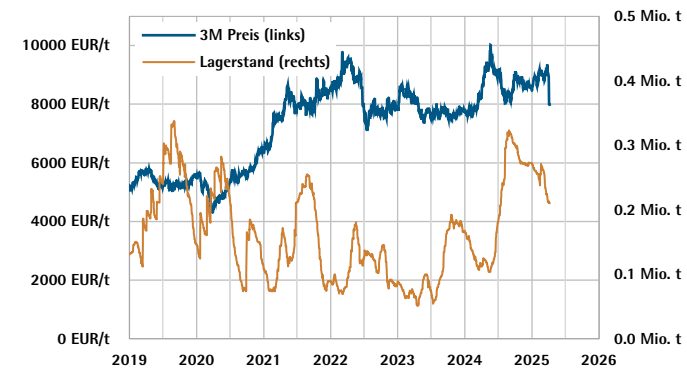
Die wichtigsten Handelsplätze für Kupfer sind die London Metal Exchange (LME), die New York Mercantile Exchange (NYMEX) sowie die Shanghai Futures Exchange (SHFE). An diesen, sehr oft auch als Referenz zur Preisfindung herangezogenen, Marktplätzen schwankt der Kupferpreis im langfristigen Mittel um rund 10% pro Monat bzw. 30% pro Jahr.

Kupferpreis

Generell hängt der Kupferpreis stark von den Energiekosten sowie der Konjunktur ab. In Zukunft wird aufgrund der unzähligen Verwendungsmöglichkeiten von Kupfer im Zuge der „Energiewende“ bzw. der „Elektrifizierung“ des Energie- und des Mobilitätssektors ein weiterer starker Anstieg des weltweiten Bedarfes erwartet.

Als Preisreferenz für die europäische Kupferindustrie hat sich der LME 3-Monatspreis etabliert. Das ist jener Preis zu dem im aktuellen Augenblick Kupfer an der LME mit Lieferung in 3 Monaten gehandelt wird:

LME Kupfer: Preis und Lagerstand



Kurz nach dem Ausbruch der COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 markierte dieser Kontrakt mit EUR 4.316 pro Tonne den tiefsten Wert seit 2016. Wie aus der obenstehenden Grafik zu erkennen ist, befindet sich der Kupferpreis seither in einem Aufwärtstrend. Am 20.5.2024 stieg er dann erstmals über EUR 10.000 pro Tonne und erreichte damit ein neues Allzeithoch.

Seither ist der LME Kupferpreis etwas zurückgegangen und bewegte sich Anfang des Jahres 2025 im Bereich zwischen EUR 8.000 und 9000 pro Tonne – bei hohen LME Lagerbeständen.

Terminpreis

Zwar dient der LME 3-Monatspreis in Europa häufig als Referenzwert, bei physischen Transaktionen sind in der Regel jedoch noch weitere Preiskomponenten zu berücksichtigen:

Weicht der Liefertermin von den standardisierten 3 Monaten ab, so gilt grundsätzlich auch ein anderer Preis. An der LME werden

daher täglich für unzählige unterschiedliche zukünftige Liefertermine Preise veröffentlicht. Von großer Relevanz ist beispielsweise der „Kassapreis“: Also der Preis für Kupfer mit sofortiger Lieferung. Normalerweise liegt dieser, aufgrund von Lager- und Finanzierungskosten, unter dem 3-Monatspreis („Contango“). In Zeiten knappen Angebotes, kann der Kassapreis jedoch auch deutlich über den 3-Monatspreis steigen („Backwardation“).

Weiters ist zu beachten, dass an der LME das sogenannte „Cheapest to Deliver“ Prinzip herrscht. Das heißt, dass die veröffentlichten Preise sich nur auf die billigste akzeptierte Qualität am weltweit günstigsten Standort beziehen. Für jede Abweichung davon, z.B. hinsichtlich Qualität und/oder Lieferort, muss eine „Kupferprämie“ – also ein Aufpreis – bezahlt werden.

Kupferpreisrisiko

Wie sich die Preise bzw. die Preiskomponenten in den nächsten Tagen, Wochen und Jahren entwickeln, kann niemand vorher sagen – eines ist jedoch gewiss: Der Kupferpreis wird auch in Zukunft permanenten Schwankungen unterworfen sein.

Daher ist jedes Unternehmen das Kupfer produziert, handelt oder verarbeitet bzw. kauft oder verkauft, dem sogenannten „Kupferpreisrisiko“ ausgesetzt. Das heißt, der Erfolg des Unternehmens hängt von der – nicht beeinflussbaren – Entwicklung des Kupferpreises ab.

Kupferverbraucher, wie Halbzeughersteller oder Maschinenbauunternehmen, leiden tendenziell unter steigenden Kupferpreisen – insbesondere, wenn sie Preissteigerungen nicht an Kunden weitergeben können. **Kupferhändler** und Recyclingunternehmen profitieren hingegen, wenn der Kupferpreis – und damit ihr Lager – im Wert steigt. Bei fallenden Preisen ist mit den jeweils gegenteiligen Tendenzen zu rechnen.

Ob der Einfluss des Kupferpreises auf den Unternehmenserfolg vernachlässigbar, erheblich oder gar potentiell existenzbedrohend ist, variiert von Branche zu Branche aber auch von Unternehmen zu Unternehmen stark. Grundsätzlich müssen für die Beurteilung dieser Frage zumindest Daten aus Einkauf, Lager und Verkauf aggregiert werden:



Als externer und unabhängiger Partner unterstützt Sie die MERIT Gruppe gerne bei der Erfassung, Bewertung und Beurteilung des Kupferpreisrisikos Ihres Unternehmens.

Absicherung.

Absicherungsinstrumente

Es gibt zahlreiche Ansätze um die Abhängigkeit eines Unternehmens von den Schwankungen des Kupferpreises zu reduzieren („Hedging“). Je nach Branche, Unternehmensgröße und strategischer Ausrichtung kommen unterschiedliche Maßnahmen in Frage: Während ein Metallhändler sein Lager beispielsweise mittels Preisfixierung beim Abnehmer absichern kann, bieten sich für einen Kupferverbraucher Indexklauseln („Preisformeln“) in den Verkaufsverträgen an. Um das Kupferpreisrisiko unabhängig von den jeweiligen Kunden- und/oder Lieferantenbeziehungen zu reduzieren, können insbesondere auch Termingeschäfte genutzt werden.

Im Folgenden werden vier unterschiedliche Absicherungsinstrumente sowie deren jeweilige Vor- und Nachteile beschrieben:

Lagerhaltung
Kupferverbraucher haben die Möglichkeit sich mittels Lagerhaltung für begrenzte Zeit gegen steigende Kupferpreise abzusichern.
Vor- und Nachteile: Der größte Vorteil ist, dass bei dieser Methode kein Basisrisiko besteht und dass zugleich das Beschaffungsrisiko abgedeckt wird. Als Nachteil sind sehr hohe Kosten durch den vollen Liquiditätsbedarf zu nennen.
Für Kupferverbraucher

Termingeschäfte
Mit Forwards und Optionen können sich Unternehmen gegen steigende oder fallende Kupferpreise oder auch gegen komplexe Risikopositionen absichern.
Vor- und Nachteile: Mit Termingeschäften können sowohl Einkaufs- als auch Verkaufspreise mit sehr geringem Liquiditätsbedarf fixiert werden. Größter Nachteil sind etwaige prompte Nachschusspflichten.
Für Kupferproduzenten, -händler und -verbraucher

Lieferverträge mit fixierten Preisen
In bilateralen Verträgen zwischen Kupferlieferanten und Abnehmern können Preis und Menge über Jahre fixiert werden.
Vor- und Nachteile: Der Hauptvorteil bilateraler Verträge ist, dass diese sowohl für den Verkäufer als auch den Käufer zu einer Reduktion des Kupferpreisrisikos führen. Hauptnachteil ist die Abhängigkeit vom Vertragspartner.
Für Kupferproduzenten, -händler und -verbraucher

Preisformeln/Indexklauseln
Mittels „Preisformeln“ können Industrieunternehmen die Preise ihrer Produkte an den Kupferpreis koppeln.
Vor- und Nachteile: Preisformeln bieten für produzierende Unternehmen die Möglichkeit ihre Kupferkosten direkt an den Kunden weiterzugeben. Neben einem möglichen Wettbewerbsnachteil ist hier ebenfalls das Counterparty Risk als Nachteil zu nennen.
Für Kupferverbraucher

Absicherungsstrategien

Typischerweise werden mehrere der beschriebenen Absicherungsinstrumente kombiniert um den gewünschten Effekt mit möglichst hoher Treffsicherheit und Effizienz zu erzielen. Unabhängig von der Wahl der unterschiedlichen Instrumente, muss jedoch auch die Absicherungsstrategie festgelegt werden: Also zu welchem Zeitpunkt sollen welche Mengen abgesichert werden?

Back-to-back Hedging:

Beim sogenannten „back-to-back“ Hedging wird jede geöffnete Risikoposition direkt zu einem vordefinierten Prozentsatz (=“Hedgegrad“) abgesichert:

Für **Kupferhändler** bedeutet dies, dass jedes Mal wenn Kupfer (bzw. Kupferschrott) **eingekauft** wird, ein entsprechendes Gegengeschäft durchgeführt wird. Wie links beschrieben, kann es sich bei diesem „Gegengeschäft“ z.B. um ein Verkaufsgeschäft an einen Kunden und/oder ein entsprechendes Termingeschäft handeln. Wird die eingekaufte Menge dann weiterverkauft, wird auch das Gegengeschäft geschlossen.

Für **Kupferverbraucher** bedeutet dies, dass jedes Mal wenn der **Verkauf** eines Produktes in dem Kupfer enthalten ist, fixiert wird (z.B. weil ein Angebot angenommen wurde), die für das Produkt benötigte Kupfermenge durch ein entsprechendes Kaufgeschäft abgesichert werden muss.

Die großen Vorteile des „Back-to-back“ Hedging sind dessen intuitiver Ansatz sowie dessen einfache Umsetzbarkeit im Unternehmen. Einzig Hedgegrad und Absicherungsinstrument(e) müssen festgelegt werden – ein komplexes Risikomanagementsystem ist hierfür nicht zwingend erforderlich.

Strategisches Hedging:

Beim sogenannten „strategischen Hedging“ wird die Abhängigkeit des Unternehmens vom Kupferpreis umfassend erhoben und durch einzelne, gezielte Absicherungsgeschäfte auf das gewünschte Maß reguliert.

Dazu wird anhand von Lagerbeständen, Ein- und Verkaufsverträgen, Markt- und Budgetdaten uvm., das Kupferpreisrisiko des gesamten Unternehmens erfasst. Werden vordefinierte Grenzwerte, z.B. bei Preislevel, Lagerstand oder bei bestimmten Risikokennzahlen, überschritten, wird durch geeignete Absicherungsgeschäfte eingegriffen.

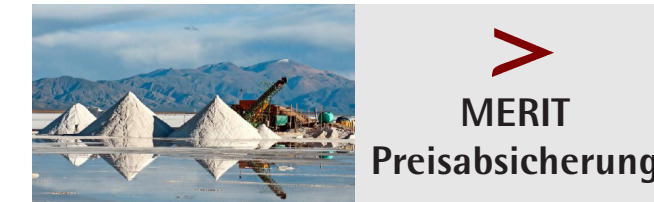
Mittels strategischem Hedging kann die Abhängigkeit eines Unternehmens von den Rohstoffpreisen komplett verändert werden – die Verantwortung liegt in aller Regel daher direkt bei der Geschäftsführung. Es können dabei sowohl kurzfristige Marktchancen als auch langfristige Trends ausgenutzt werden.

Welcher der beiden Ansätze gewählt werden soll, muss von Unternehmen zu Unternehmen gesondert entschieden werden. Tendenziell bietet sich bei kleinen Unternehmen mit vergleichsweise großem Kupferpreisrisiko Back-to-back Hedging an, während bei zunehmender Unternehmensgröße und/oder moderaterem Preisrisiko häufig die Vorteile des strategischen Hedgings überwiegen.

Unser Angebot.

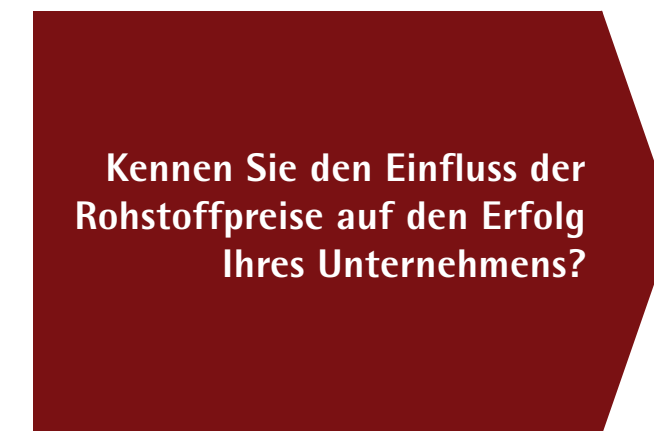
Wir beschäftigen uns seit über 35 Jahren mit genau einem Thema: Den weltweiten Rohstoffmärkten.

Egal ob Sie Interesse an einer hochspezialisierten Unternehmensberatung oder an der direkten Umsetzung von Absicherungsmaßnahmen haben – als „Rohstoffpartner“ ist die MERIT Gruppe Ihr erster Ansprechpartner in allen Fragen rund um das Thema Rohstoffmanagement.



Absicherung gegen permanent schwankende Weltmarktpreise.

Einen der zentralen Bereiche der MERIT Gruppe stellt der physische und/oder terminbasierte Handel mit Industriemetallen, Edelmetallen, Energieprodukten und anderen Rohstoffen dar. Von der Direktanlieferung von Metallen bis hin zur Komplettabwicklung von Absicherungsgeschäften können wir hier einen sehr weiten Bereich an Dienstleistungen anbieten.



Kennen Sie den Einfluss der Rohstoffpreise auf den Erfolg Ihres Unternehmens?



Bei steigenden Marktpreisen und insbesondere auch bei steigender Volatilität kann diese Frage zunehmend existentielle Bedeutung erlangen. Mit 35 Jahren Erfahrung, einem Arsenal an modernsten quantitativen Methoden und einem einzigartigen Netzwerk an Partnern, ist die MERIT Gruppe Marktführer für die Quantifizierung von Rohstoffpreisrisiken in der Industrie.



Hochspezialisierte Unternehmensberatung für Industrieunternehmen und Rohstoffhändler

Das Ziel unserer spezialisierten Beratung für Rohstoffproduzenten, -verbraucher und -händler ist es, die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von den Rohstoffpreisen auf das von Ihnen gewünschte Maß zu regulieren. Dank unseres gesamthafter Ansatzes, stehen dafür, neben klassischen Hedginginstrumenten, auch zahlreiche vertragliche und operative Maßnahmen zur Verfügung.

Nehmen Sie Ihre Positionierung an den Rohstoffmärkten selbst in die Hand!

