

# Hedging von Metall- und Rohstoffpreisen

Chancen- und Risikomanagement für Entscheidungsträger der Metallindustrie



Der Rohstoffpartner

## Rohstoffpreisrisiko

Kennen Sie die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von den Rohstoffpreisen?

## Preisfixierung

Mittels Lieferverträgen, Termingeschäften, physischem Hedging und mehr.

## Chancen nutzen

Maßgeschneiderte Positionierung an den Metall- und Rohstoffmärkten.



# 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.



## > MERIT Hedging

Einen der zentralen Bereiche der MERIT Gruppe stellt der physische und/oder terminbasierte Handel mit Industriemetallen, Edelmetallen, Energie und anderen Rohstoffen dar. Von der Komplettabwicklung von Absicherungsgeschäften (wie Forwards, Futures und Optionen) bis zur Direktanlieferung von Metallen können wir hier einen weiten Bereich an Dienstleistungen anbieten.

**Absicherung gegen permanent schwankende Weltmarktpreise.**

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



## > MERIT Rohstoffberatung

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

## > MERIT Risikobewertung



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 Metallhändler und Industrieunternehmen.**

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

# Rohstoffpreisrisiko.

**Vom Maschinenbau über den Metallhandel bis hin zur Baubranche: In der modernen Industrie hängt der Erfolg praktisch jedes Unternehmens in irgendeiner Form von der Entwicklung bestimmter Rohstoffpreise ab.**

## Rohstoff Handelsplätze

Die weltweit wichtigsten Handelsplätze für Rohstoffe (engl „Commodities“) sind die London Metal Exchange (LME), die New York Mercantile Exchange (NYMEX) sowie die Shanghai Futures Exchange (SHFE). An diesen Marktplätzen ergeben sich, aus Angebot und Nachfrage, praktisch rund um die Uhr Preise für die wichtigsten Rohstoffe wie Aluminium, Kupfer, Stahl, Holz, Papier, Kunststoff, Erdgas und Rohöl.

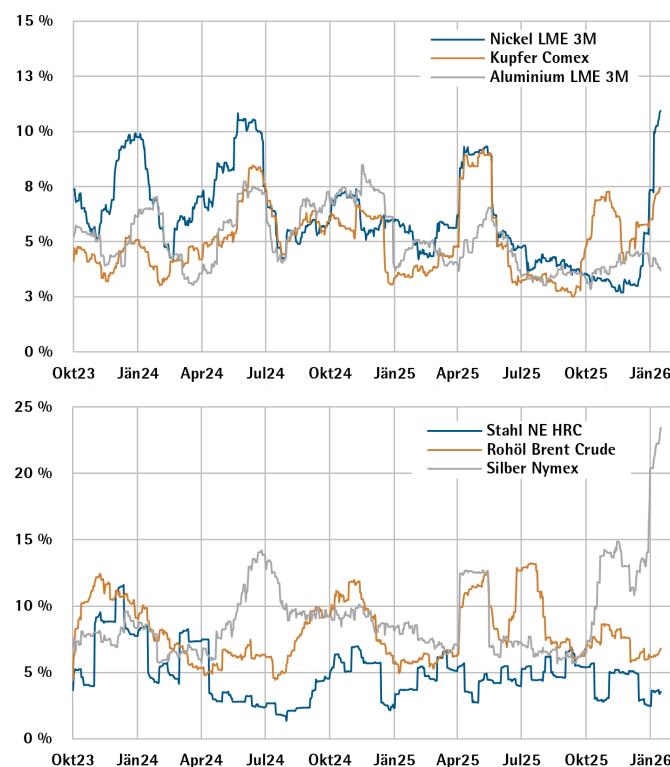
## Metall- und Energiepreise

Die vergangenen 5 Jahre haben einmal mehr gezeigt, dass die Preise vieler Metalle alles andere als berechenbar sind: Geopolitische Spannungen sowie die boomende Digitalisierung und Elektrifizierung sorgten für eine dramatische Inflation an den Metall- und Rohstoffmärkten. So wurden beispielsweise sowohl bei Aluminium und Nickel (2022) als auch bei Kupfer und Silber (2026) neue Allzeithöchs erreicht. Noch extremere Bewegungen gab es nur bei der Energie: Im Zuge des Ukrainekriegs verzehnfachten sich innerhalb kürzester Zeit die Strom- und Gaspreise in Europa.

## Volatilität

Zusätzlich zu den absoluten Preisen, sind bei den meisten Rohstoffen auch die Volatilitäten, also die Schwankungen der Preise, deutlich angestiegen:

### Monatliche Volatilität ausgewählter Rohstoffpreise:



Der Kupferpreis an der LME schwankt im langjährigen Durchschnitt beispielsweise um rund 4% pro Monat. Wie in der nebenstehenden Grafik zu erkennen ist, ist die monatliche Volatilität seit dem Jahr 2024 jedoch deutlich höher und erreicht immer wieder Werte von 8% und mehr.

Sehr ähnlich ist die Situation beim Nickel: Hier lag die monatliche Volatilität in der Vergangenheit bei rund 5%. Anfang 2026 verdoppelte sie sich dann jedoch plötzlich auf über 10%.

Diese zunehmenden Schwankungen, die nicht nur Industriemetalle und Energie sondern auch andere Rohstoffen wie Agrarerzeugnisse und Kunststoffe betreffen, bedeuten vor allem folgendes: Die Rohstoffpreise sind unberechenbar geworden und die Planungssicherheit ist für viele Unternehmen so gering wie selten zuvor.

## Rohstoffpreisrisiko

Jedes Unternehmen das Rohstoffe produziert, handelt oder verarbeitet bzw. kauft oder verkauft, ist dem sogenannten „Rohstoffpreisrisiko“ ausgesetzt: Das heißt, der Erfolg des Unternehmens hängt von der - nicht beeinflussbaren - Entwicklung der Preise bestimmter Rohstoffe ab.

Rohstoffverbraucher, wie Maschinenbauunternehmen, Halbzeughersteller oder Metallverarbeiter, leiden tendenziell unter steigenden Rohstoffpreisen. Insbesondere, wenn sie Preissteigerungen nicht an Kunden weitergeben können.

Rohstoffhändler, wie Recyclingunternehmen und Metallhändler, profitieren hingegen wenn die Rohstoffpreise - und damit ihr Lager - im Wert steigt. Bei fallenden Preisen ist mit den jeweils gegenteiligen Tendenzen zu rechnen.

Ob der Einfluss der Rohstoffpreise 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 Rohstoffpreisrisikos Ihres Unternehmens.

# Absicherung.

## Absicherungsinstrumente

Es gibt zahlreiche Ansätze um die Abhängigkeit eines Unternehmens von den Schwankungen der Rohstoffpreise zu reduzieren („Hedging“). Je nach Branche, Rohstoff (lagerfähig?), 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 Metallverarbeiter Indexklauseln („Preisformeln“) in den Verkaufsverträgen an. Um das Rohstoffpreisrisiko 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

**Metallverarbeiter haben die Möglichkeit sich mittels Lagerhaltung für begrenzte Zeit gegen steigende Rohstoffpreise 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 Metallverarbeiter

### Termingeschäfte

**Mit Forwards und Optionen können sich Unternehmen gegen steigende oder fallende Rohstoffpreise 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 Metallproduzenten, -händler und -verarbeiter

### Lieferverträge mit fixierten Preisen

**In bilateralen Verträgen zwischen Metalllieferanten 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 Rohstoffpreisrisikos führen. Hauptnachteil ist die Abhängigkeit vom Vertragspartner.

Für Metallproduzenten, -händler und -verarbeiter

### Preisformeln/Indexklauseln

**Mittels „Preisformeln“ können Industrieunternehmen die Preise ihrer Produkte an die Preise benötigter Rohstoffe koppeln.**

#### Vor- und Nachteile:

Preisformeln bieten für produzierende Unternehmen die Möglichkeit ihre Rohstoffkosten direkt an den Kunden weiterzugeben. Neben einem möglichen Wettbewerbsnachteil ist hier ebenfalls das Counterparty-Risk als Nachteil zu nennen.

Für Metallverarbeiter

## 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 Metallhändler bedeutet dies, dass jedes Mal wenn ein Rohstoff (wie Aluminium, Kupfer oder Rohöl) 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 Metallverarbeiter bedeutet dies, dass jedes Mal wenn der Verkauf eines Produktes fixiert wird, die Einkaufspreise jener Rohstoffe die für die Herstellung dieses Produkts benötigt werden, ebenfalls fixiert werden. Dies kann z.B. mittels Liefervereinbarungen und/oder Termingeschäften bewerkstelligt werden.

Der große Vorteil des „Back-to-back“ Hedgings 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 von den jeweiligen Rohstoffpreisen umfassend erhoben und durch einzelne, gezielte Absicherungsgeschäfte auf das gewünschte Maß reguliert.

Dazu wird, anhand von Lagerbeständen, Marktdaten, Ein- und Verkaufsverträgen, Budgetdaten und mehr, das Rohstoffpreisrisiko 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 Rohstoffpreisrisiko Back-to-back Hedging an, während bei zunehmender Unternehmensgröße und/oder moderaterem Preisrisiko häufig die Vorteile des strategischen Hedgings überwiegen.

# Hedging von Metall- und Rohstoffpreisen

Chancen- und Risikomanagement für Entscheidungsträger der Metallindustrie



## Zentrale Wien

Schottenring 17, 1010 Wien  
office@meritgroup.at  
+43 1 317 35 00  
[www.meritgroup.at](http://www.meritgroup.at)

## Rohstoffhandel

Mag. Markus Leitner  
Mag. Klaus Plessnig  
[trading@meritgroup.at](mailto:trading@meritgroup.at)  
[www.meritgroup.at/handel](http://www.meritgroup.at/handel)

## Beratung

Dr. Michael Zillner  
Johann Cutajar  
[consulting@meritgroup.at](mailto:consulting@meritgroup.at)  
[www.meritgroup.at/consulting](http://www.meritgroup.at/consulting)

## Risikobewertung

Dr. Matthias Zillner  
Andrea Hofmann  
[quant@meritgroup.at](mailto:quant@meritgroup.at)  
[www.meritgroup.at/quantifizierung](http://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 deutschsprachigen Raum Ihr erster Ansprechpartner bei allen Rohstoffthemen.

**Wien**

Rohstoffrisikomanagement  
Hedging  
Physischer Rohstoffhandel  
Terminhandel  
Risikobewertung  
Hochspezialisierte Beratung  
Contracting

**Frankfurt**

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

**Malta**

Beratung International  
Rohstoffhandel

**Salzburg**

Schulungszentrum  
Kunden-Workshops  
Mitarbeitertraining  
Seminarhotel

**Repräsentanzen**

Irland, Ungarn, Polen  
und USA



MERIT Rohstoffhandels- und Unternehmensberatungsg.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