Preisabsicherung in der Aluminiumindustrie

Chancen- und Risikomanagement für Händler, Produzenten und Verbraucher

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.

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 Unternehmensberatungsgesellschaft 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

Preisabsicherung in der Aluminiumindustrie

Chancen- und Risikomanagement für Händler, Produzenten und Verbraucher

MERIT
Der Rohstoffpartner

Aluminiumpreisrisiko
Kennen Sie die Abhängigkeit Ihres Unternehmens vom Aluminiumpreis?

Preisfixierung
Mittels Lieferverträgen, Termingeschäften, physischem Hedging und mehr.

Chancen nutzen
Maßgeschneiderte Positionierung an den Rohstoffmärkten.

Aluminiumpreisrisiko.

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

Aluminium Handelsplätze

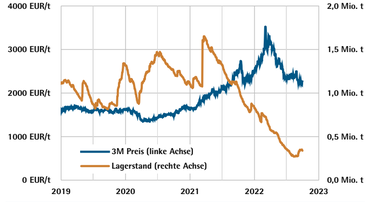
Die wichtigsten Handelsplätze für Aluminium sind die London Metal Exchange (LME), die New York Mercantile Exchange (NYMEX) sowie die Shanghai Futures Exchange (SHFE). An diesen, sehr oft auch als Referenz zur Preisfindung herangezogenen, Marktplätzen schwankt der Aluminiumpreis im langfristigen Mittel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

Aluminiumpreis

Generell hängt der Aluminiumpreis stark von den Enrgiekosten sowie der Konjunktur ab. In Zukunft wird aufgrund der unzähligen Verwendungen von Alu für „erneuerbare Technologien" ein weiterer Anstieg des weltweiten Bedarfes erwartet.

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

LME Aluminium: Preis und Lagerstand



Kurz nach dem Ausbruch der weltweiten Corona Epidemie im Jahr 2020 markierte dieser Kontrakt mit EUR 1.349 pro Tonne den tiefsten Wert seit 2015. Wie aus der obenstehenden Grafik zu erkennen ist, stieg der Alupreis danach kontinuierlich an - bei deutlich abnehmenden LME Lagerbeständen. Am 4.3.2022 wurde schließlich mit EUR 3.523 pro Tonne ein Allzeithoch erreicht.

Seither ist der LME Aluminiumpreis wieder deutlich zurückgegangen und bewegte sich im Herbst des Jahres 2022 im Bereich um EUR 2.300 pro Tonne - trotz extrem niedriger LME Lagerbestände.

Terminpreis und Aluminiumprämie

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 Aluminium mit sofortiger Lieferung. Normalerweiße 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 sogenannten „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 „Aluminiumprämie" - also ein Aufpreis - bezahlt werden.

Aluminiumpreisrisiko

Wie sich der Preis bzw. die Preiskomponenten in den nächsten Tagen, Wochen und Jahren entwickeln, kann niemand vorhersagen - eines ist jedoch gewiss: Der Aluminiumpreis wird auch in Zukunft permanenten Schwankungen unterworfen sein.

Daher ist jedes Unternehmen das Aluminium produziert, handelt oder verarbeitet bzw. kauft oder verkauft, dem sogenannten „Aluminiumpreisrisiko" ausgesetzt: Das heißt, der Erfolg des Unternehmens hängt von der - nicht beeinflussbaren - Entwicklung des Aluminiumpreises ab.

Aluminiumverbraucher, wie Halbzeughersteller oder Maschinenbauunternehmen, leiden tendenziell unter steigenden Alupreisen - insbesondere wenn sie Preissteigerungen nicht an Kunden weitergeben können. Aluminiumhändler und Recyclingunternehmen profitieren hingegen wenn der Aluminiumpreis - und damit ihr Lager - im Wert steigt. Bei fallenden Preisen ist mit den jeweils gegenteiligen Tendenzen zu rechnen.

Ob der Einfluss des Alupreises 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 Aluminiumpreisrisikos Ihres Unternehmens.

Absicherung.

Absicherungsinstrumente

Es gibt zahlreiche Ansätze um die Abhängigkeit eines Unternehmens von den Schwankungen des Aluminiumpreises 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 absichen kann, bieten sich für einen Aluminiumverbraucher Indexklauseln („Preisformeln") in den Verkaufsverträgen an. Um das Aluminumpreisrisiko 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

Aluminiumverbraucher haben die Möglichkeit sich mittels Lagerhaltung für begrenzte Zeit gegen steigende Aluminiumpreise 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 Aluminiumverbraucher

Termingeschäfte

Mit Forwards und Optionen können sich Unternehmen gegen steigende oder fallende Alupreise 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 Aluminiumproduzenten, -händler und -verbraucher

Lieferverträge mit fixierten Preisen

In bilateralen Verträgen zwischen Alulieferenten und Aluabnehmern 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 Alupreisrisikos führen. Hauptnachteil ist die Abhängigkeit vom Vertragspartner.

Für Aluminiumproduzenten, -händler und -verbraucher

Preisformeln/Indexklauseln

Mittels „Preiformeln" können Industrieunternehmen die Preise ihrer Produkte an den Aluminiumpreis koppeln.

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

Für Aluminiumverbraucher

Absicherungstrategien

Typischerweise werden mehrere der beschrieben 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 Aluminiumhändler beutetet dies, dass jedes Mal wenn Aluminium (bzw. Aluschrott) 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 Aluminiumverbraucher bedeutet dies, dass jedes Mal wenn der Verkauf eines Produktes in dem Aluminium enthalten ist fixiert wird (z.B. weil ein Angebot angenommen wurde), die für das Produkt benötigte Alumenge durch ein entsprechendes Kaufgeschäft abgesichert werden muss.

Der große Vorteil 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 Aluminiumpreis umfassend erhoben und durch einzelne, gezielte Absicherungsgeschäfte auf das gewünschte Maß reguliert.

Dazu wird anhand von Lagerbeständen, Ein- und Verkaufsverträgen, Marktdaten, Budgetdaten uvm., das Aluminiumpreisrisiko 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 Alupreisrisiko Back-to-back Hedging an, während bei zunehmender Unternehmensgröße und/oder moderaterem Preisrisiko häufig die Vorteile des strategisches 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.

MERIT Preisabsicherung

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 abieten.

Absicherung gegen permanent schwankende Weltmarktpreise.

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

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.

MERIT Rohstoffberatung

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 gesamthaften Ansatzes, stehen dafür, neben klassischen Hedginginstrumenten, auch zahlreiche vertragliche und operative Maßnahmen zur Verfügung.

Hochspezialisierte Unternehmensberatung für Industrieunternehmen und Rohstoffhändler

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

MERIT
Der Rohstoffpartner