



Aluminiumindustrie

Preis- und Prämienentwicklung sowie verfügbare Absicherungsmaßnahmen

MERIT

Der Rohstoffpartner

Zielgruppe: Einkauf, Händler, CEO, CFO

Frühling 2022: Neues Allzeithoch beim Aluminiumpreis

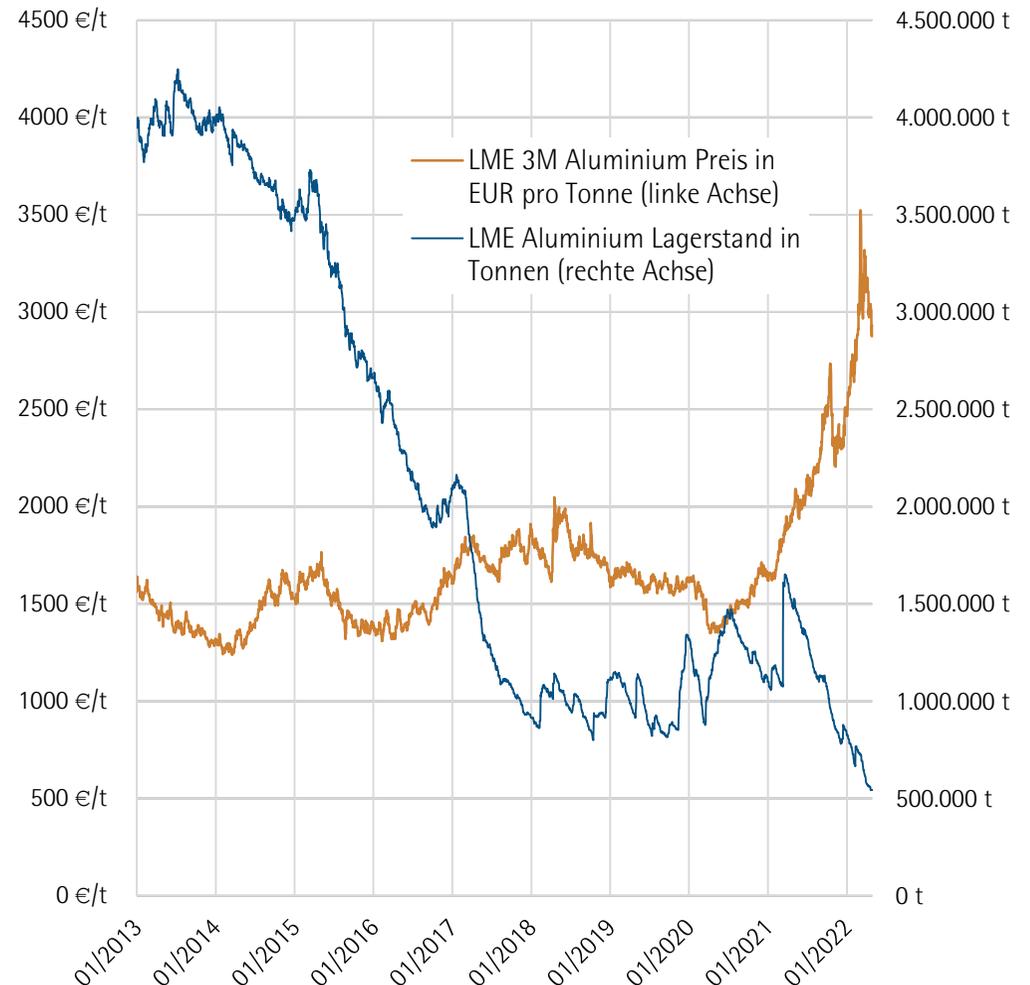
Rekordrally nach COVID-19 Crash:

Die Angst vor den wirtschaftlichen Folgen von COVID-19 hat im 1. Quartal 2020 zu einer deutlichen Korrektur auf den weltweiten Finanzmärkten geführt. Auch der Aluminiumpreis blieb davon nicht verschont.

- > Am 8.4.2020 wurde an der LME mit **1349€ pro Tonne** der **tiefste Aluminium Preis** seit mehr als 4 Jahren erreicht.
- > Danach folgte eine Rekordrally: Innerhalb von nur 2 Jahren hat sich der Alupreis auf ein neues **Allzeithoch** in Höhe von **3523€ pro Tonne** am 4.3.2022 beinahe verdreifacht.

Als Hauptgründe für diesen Anstieg können ein **erhöhter Aluminiumbedarf** aufgrund der Digitalisierung und der boomenden Elektromobilität, **gestiegene Energiepreise**, **Supply Chain Verwerfungen** und Verlagerungen bzw. die weltweite **Inflation** genannt werden.

Aluminium Preis und Lagerstand 2013 bis 2022



Aluminiumprämie

Was versteht man unter „Aluminiumprämie“?

Der weltweit wichtigste Aluminium Handelsplatz ist die **London Metal Exchange** (kurz „LME“).

- > An der LME herrscht das sogenannte „Cheapest to Deliver“ Prinzip: D.h. bei Fälligkeit des Geschäfts liegen **die wichtigsten Spezifikationen** wie Lieferort, Qualität, Marke, Lieferform etc. **in der Wahl des Verkäufers**.
- > Dieser ist natürlich an die **Mindeststandards** der LME gebunden – aber eben nur an diese!
- > Der Verkäufer wird daher in der Regel die billigste LME-fähige Aluminiumqualität der billigsten LME Marke an jenem der 500 weltweiten LME Lagerhäuser übergeben, an dem der lokale Aluminiumpreis am geringsten ist.



Für jegliche Abweichung davon (hinsichtlich Lieferort, Qualität, Marke, Lieferform etc.) muss der Käufer einen Aufpreis, eine sogenannte „Aluminiumprämie“, bezahlen.

Aluminium European Premium Duty-Paid



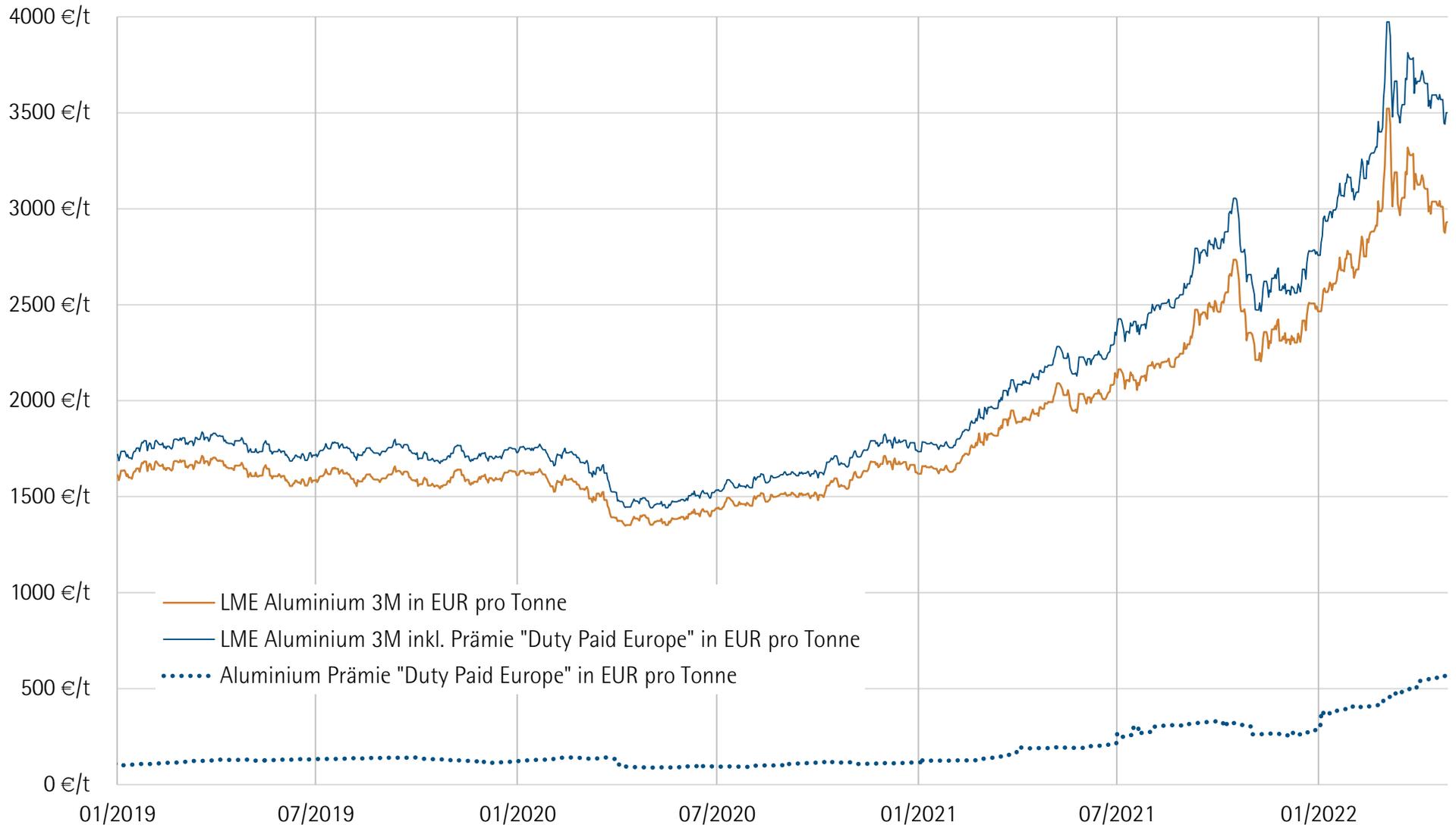
Die mit Abstand wichtigste standardisierte Aluprämie in Europa ist die „Aluminium European Premium Duty-Paid“: Diese deckt neben dem Aufpreis für den Lieferort Europa auch den Aluminium Importzoll der EU (aktuell 3%) ab.

Preisentwicklung der „Aluminium European Premium Duty-Paid“

- > Wie im **Chart auf der nächsten Seite** zu sehen, bewegte sich diese Prämie in den Jahren 2019 bis 2020 im Bereich von 90€ bis maximal 140€ pro Tonne.
- > Mit leichter Zeitverzögerung im Vergleich zum Alupreis, begann die Aluprämie dann ab Anfang 2021 anzusteigen. Anfang 2022 lag der Preis dann bereits bei 350€ und nun (Ende April 2022) liegt der Preis für die „Aluminium European Premium Duty-Paid“ **mit über 560€ mehr als fünfmal so hoch wie 2 Jahre zuvor**.
- > Am 4.3.2022 erreichte der kombinierte **Aluminiumpreis für Europa** (Marktpreis + Prämie) somit mit **3974€ pro Tonne** ein neues **Allzeithoch** (siehe nächste Seite).



Aluminium und Aluminiumprämie: Preisentwicklung seit Jänner 2019



Absicherungsmaßnahmen gegen volatile Aluminiumpreise

Wenn Rohstoffpreise relevant für den Unternehmenserfolg sind, sind Verantwortungsträger dazu angehalten das daraus resultierende Risiko für das Unternehmen zu beobachten, zu bewerten und gegebenenfalls rechtzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

Mögliche Absicherungsmaßnahmen:

- > **Lieferverträge:** Langfristige Lieferverträge, idealerweise mit fixierten Preisen, sind ein beliebtes Mittel um von Preisschwankungen unabhängig zu werden.
- > **Preisformeln:** Mit einer automatischen Koppelung der Preise von Aluprodukten an den Alupreis, kann das Preisrisiko theoretisch komplett eliminiert werden.
- > **Hedging:** Vollkommen unabhängig von den eigenen Lieferanten- und Kundenbeziehungen, können sich Handels- und Industrieunternehmen auch mittels Termingeschäften gegen steigende Preise absichern. Dies ist sowohl für den Aluminiumpreis als auch für die Aluminiumprämie möglich.
- > **Lagerhaltung:** Für begrenzte Zeiträume können Preisschwankungen grundsätzlich durch Lagerhaltung kompensiert werden. Nachteil: Platz- und Liquiditätsbedarf.



Individuelle Absicherungsstrategie



Beispiel Industrieunternehmen: Für Industrieunternehmen mit hohem Aluminiumbedarf ist die Entwicklung des Aluminiumpreises essentiell – insbesondere wenn das Unternehmen geringe Margen hat.

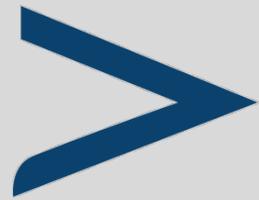
- > Die Frage ist daher in der Regel nicht ob, sondern wie, sich das Unternehmen gegen steigende Alupreise absichern kann.
- > Als Absicherungsmaßnahmen bieten sich sowohl Lagerhaltung als auch Termingeschäfte an.
- > Um das Basisrisiko zu minimieren, muss bei der Absicherung gegen steigende Einkaufspreise unbedingt auch die Aluprämie abgesichert werden – dies ist beispielsweise mit Termingeschäften möglich.

Beispiel Metallhändler: Metall- und Schrotthändler profitieren hingegen in der Regel von steigenden Aluminiumpreisen und sollten ihr Lager daher gegen fallende Preise absichern.

- > Als Absicherungsmaßnahmen bieten sich hier Preisfixierungen beim Abnehmer sowie Termingeschäfte an.
- > Ob bevorzugt back-to-back oder strategisch abgesichert wird, hängt sowohl von Unternehmensgröße als auch von Unternehmensausrichtung ab.



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 Commodity-Group bietet von der Beratung über das Management bis hin zum Handel alles aus einer Hand und ist damit im deutschen Sprachraum ein anerkannter Ansprechpartner.



Metalle

Autoindustrie
Maschinen- & Anlagenbau
Flugzeugbau
Schrotthandel & Recyclingbranche
Allgemeine Metallverarbeiter



Energie

Luftfahrt
Transport & Logistik
Versorger
Energieerzeuger
Raffinerien



Sonstiges

Holz- & Papierindustrie
Süßwarenhersteller
Bauindustrie
Kunststoffsektor
Kautschukverarbeiter

Kontaktieren Sie uns!

Kontaktdaten unserer Firmenzentrale in Wien:

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

