

Chemie

Das Erdölpreis-Argument zieht nur bedingt

Der hohe Erdölpreis dient Verkäufern von chemischen und Kunststoff-Produkten ihren Kunden gegenüber gern als Standardargument, um Preiserhöhungen durchzusetzen. Einkäufer brauchen sich hier jedoch nicht in die Ecke drängen zu lassen, sie können in die Offensive gehen und argumentativ punkten. Folgende Tatsachen sind hierbei hilfreich:

1. Nur ein vergleichsweise geringer Anteil des weltweit gehandelten Rohöls geht in die chemische Produktion. Die Raffinerien verarbeiten 70% des Rohöls zu Heizöl und weitere 15% zu Vergaserkraftstoffen, also Benzin, Diesel usw. 5% werden zu den Aromaten Benzol, Toluol und Xylol veredelt, der Rest wird in Form von Vakuumrückstand, Heizöl, Naphtha (5%) und Flüssiggas (LPG) direkt an die Chemiewerke geliefert.

2. In welchem Ausmaß der Ölpreis in die Einkaufspreiskalkulation eingeht, hängt entscheidend davon ab, auf welcher Stufe der Wertschöpfungspyramide man sich befindet (s. Abbildung). Für die Rohmaterialhersteller ist der Rohölpreis naturgemäß von entscheidender Bedeutung, bildet das Rohöl doch den Ausgangsstoff für ihre Produktion. Für die Produzenten von Halbzeugen und Bauteilen dagegen ist die Höhe des Ölpreises nur ein – wenn auch wichtiges – Element in ihrer Kalkulation, und an

der Spitze der Pyramide, bei den Herstellern der Endprodukte, bildet der Ölpreis ein nachrangiges Element der Kostenkalkulation. Grundsätzlich gilt: Je höher die Position eines Unternehmens in der Wertschöpfungspyramide, desto geringer die Bedeutung des Rohölpreises für die Kostenstruktur, und umgekehrt.

Angebot wird künstlich verknapp

Das beste Argument nützt jedoch wenig, wenn der Lieferant am längeren Hebel sitzt. Und das ist derzeit häufig der Fall, wie Chemikalien-Einkäufer kürzlich bei einer Veranstaltung des Management Circle in Frankfurt berichteten. So setzen die Anbieter chemischer Produkte ihre Kunden offenbar unter Druck, indem sie das Angebot verknappen, unter anderem indem sie Produktionsanlagen für einige Zeit wegen angeblich notwendiger Wartungsarbeiten schließen. So

viele Force-Majeure-Erklärungen von Lieferantenseite wie in den vergangenen zwei Jahren habe er in den 30 Jahren zuvor nicht erhalten, berichtete der Einkaufsleiter eines hessischen Folienherstellers.

Ölpreiserhöhungen werden unverzüglich durchgereicht

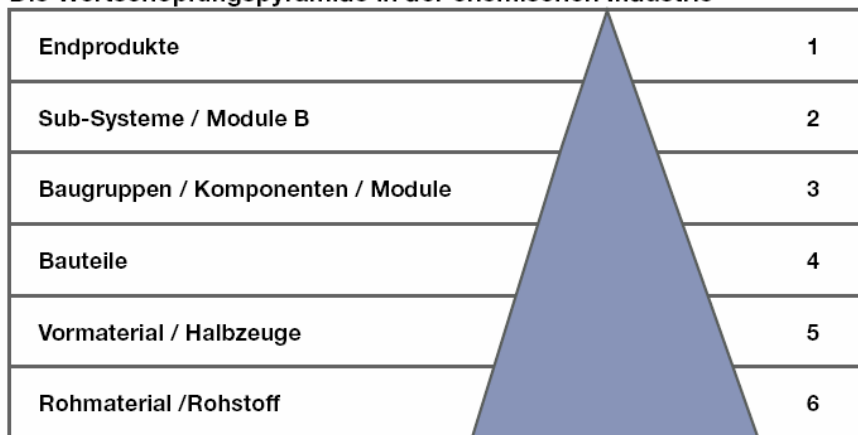
Zudem scheint der Erfahrungswert, dass eine Änderung des Rohölpreises mit einer Verzögerung von drei Monaten auf den Preis von Naphtha (Rohbenzin), von sechs Monaten auf die Preise für Aromaten und Olefine sowie von neun bis zwölf Monaten auf die Preise für Kunststoffe wie Polyethylen, Polypropylen, Polyamid usw. durchschlägt, außer Kraft gesetzt. Chemikalien-Einkäufer berichten übereinstimmend, dass sie von ihren Lieferanten mittlerweile sofort Preiserhöhungsschreiben erhalten, wenn der Ölpreis wieder einmal gestiegen ist. Dass umgekehrt die Preise gesenkt werden, wenn der Ölpreis – wie seit dem vergangenen Sommer – fällt, kommt nie vor.

Um angesichts des knappen bzw. künstlich verknappten Angebots die Versorgung der eigenen Produktion nicht zu gefährden, rät Dimitrios Koranis Chemie-Einkäufern dazu, bei wichtigen Produkten immer einen zweiten Lieferanten zu haben, um nicht von einem Zulieferer abhängig zu sein. Es koste zwar Zeit und Geld, Alternativ-Lieferanten aufzubauen, aber die Versorgungssicherheit des Unternehmens genieße Priorität, sagte der Einkaufsberater, der früher selbst Kunststoffe für einen Automobilzulieferer beschafft hat, im Gespräch mit „Einkäufer im Markt“. Mittelständische Firmen dürften jedoch Schwierigkeiten haben, die dafür benötigten personellen und finanziellen Ressourcen aufzubringen.

Hinzu kommt, dass sich der Einkauf bei vielen Kunststoffen de facto Monopolen gegenüber sieht, vor allem bei exklusiven Handelsnamen. Hier empfiehlt Koranis, auf Substitute auszuweichen.

Mark Krieger, Dow Jones News

Die Wertschöpfungspyramide in der chemischen Industrie



Quelle: Dimitrios Koranis