

Ein Selbstläufer braucht Zeit

Sind Kunststoffrohstoffe reif für das Börsenparkett? Schon 2005 hat die LME einen Kunststoffkontrakt eingeführt, doch die Verarbeiter akzeptieren ihn nur zögerlich.

Es können gar nicht genug Kunststoffrohstoffe herbeigeschafft werden. Egal ob Primär- oder Sekundärkunststoffe, ob in China, den USA oder Europa: Weltweit ist der Bedarf an Kunststoffprodukten sprunghaft gestiegen.

Die Preisentwicklung für Kunststoffrohstoffe kennt nur einen Weg, den nach oben. Besonders deutlich zeigt sich dies daran, dass große Anbieter von Primärkunststoffen in Erwartung steigender Preise verstärkt dazu übergehen, ihre Ware kurzfristig zurückzuhalten und so den Preisdruck zu erhöhen. Was die Verkäufer freut, macht den Käufern immer mehr zu schaffen. Sie müssen zur rechten Zeit am richtigen Ort sein, um ausreichende Mengen in gewünschter Qualität zu bekommen.

Verkäuflers Freud ist Käufers Leid

Nun soll mehr Markttransparenz den Akteuren bei ihren Geschäften helfen. Es ist die Gruppe der großen Anbieter von Primärkunststoffen, die vor drei Jahren darauf drängte, dass für die zwei größten thermoplastischen Kunststoffe, Polypropylen (PP) und Polyethylen (PE), ein Kontrakt an der Londoner Metall-



Dimitrios Koranis sieht Anlaufschwierigkeiten des LME-Kunststoffkontraktes gelassen

börse eingeführt wurde. Der LME-Preis für diese beiden bedeutenden Kunststoffarten soll weltweit eine Art Leitfunktion übernehmen, an der sich die Anbieter anderer Kunststoffarten orientieren können.

Doch auch nach drei Jahren hat dieser Kontrakt noch erhebliche Anlaufschwierigkeiten, sagt Dimitrios Koranis von der deutschen Unternehmensberatung Koranis Purchasing Solutions. Und er muss es wissen: Koranis

hat sich auf das Thema Einkauf in allen Facetten spezialisiert. Durch seine früheren Tätigkeiten als weltweit aktiver Einkäufer für Kunststoffe aller Art hat er besonders auf diesem Gebiet Erfahrungen sammeln können.

Koranis sieht die Anlaufschwierigkeiten des Kunststoffkontraktes gelassen. Bei der Einführung des Aluminiumkontraktes an der LME vor rund 25 Jahren hatte man in der Anfangsphase ähnliche Probleme.

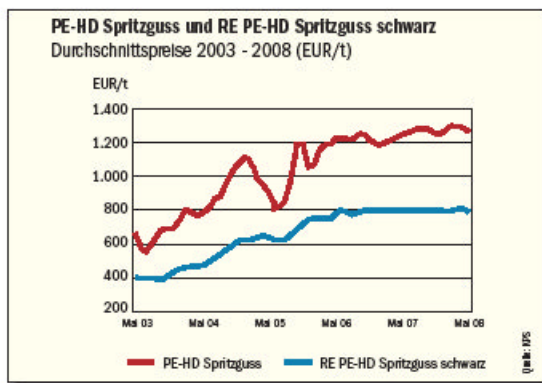
Ein Haupthindernis für den neuen Kontrakt sieht der Unternehmensberater darin, dass sich die überwiegend mittelständischen und meist von den Inhabern selbst geführten Kunststoffverarbeiter noch sehr schwer tun, den neuen Kontrakt als Basis für eine Risikoabsicherung ihrer Warenerwerbgeschäfte zu akzeptieren.

Noch selten die Volumina der an der LME getätigten Kunststoffgeschäfte nicht ausreichend, um als Basis für eine sichere Preiskalkulation zu dienen. Hier beißt sich die Katze sozusagen in den Schwanz: Je weniger Geschäfte getätigt werden, desto geringer ist die Aussagekraft der dabei ausgehandelten Preise, um sie als Preisicherungsinstrument zu nutzen. Und je weniger vor allem die Kunststoffverarbeiter in dem LME-Kontrakt eine Möglichkeit sehen, um ihre Termingeschäfte abzusichern, desto weniger sind sie bereit, an der Börse zu handeln.

Noch keine Lager eingerichtet

Außerdem: Solange der Kontrakt noch nicht fest im Markt etabliert ist, werden noch keine physischen Mengen an PP und PE über die LME gehandelt. Erst wenn der Kontrakt tatsächlich weltweit als Leitindex anerkannt wird, sollen zwei LME-Kunststofflager eingerichtet werden. Im Gespräch sind die beiden Hafenstädte Rotterdam und Singapur, die dann als zentrale Verteilerplätze dienen.

Während die großen Hersteller von aus Öl hergestellten Primärrohstoffen für die Kunststoff verarbeitende Industrie, wie beispielsweise Bayer, BASF oder Dow Chemical, ihre Preistisken in den vergangenen Jahrzehnten



weltgehend auf Basis des Erdöls absicherten, sind es vor allem die mittelständischen Kunststoffverarbeiter, die durch den LME-Kontrakt profitieren können, weil sie jetzt auch eine Chance haben, ihre Warenerwerbgeschäfte abzusichern. Dies gilt in Zeiten steigender Preise ebenso, wie in Zeiten fallender Preise.

Von den zwei angebotenen Varianten „Option“ und „Future“, die der neue Kontrakt als Sicherungsinstrument für Warenerwerbgeschäfte anbietet, empfiehlt der Unternehmensberater ausdrücklich nur die erste Variante. Hier fallen zwar Gebühren für die Ausübung der Option an, dafür hat man aber eben das Wahlrecht, das Geschäft durchzuführen oder nicht.

„Kunststoff verarbeitende Industrie ist in einer Sandwich-Position“

Bei der zweiten Variante muss das Geschäft in jedem Fall getätigt werden. Man habe keine Wahlmöglichkeit. Sie sei daher eher für Spekulanten geeignet, warnt Koranis. Ähnlich wie bei den an der LME gehandelten Metallen hätten auch die an der Börse ausgehandelten Kunststoffpreise eine Art Leitfunktion für die Recyclingkunststoffe inne. Diese folgten nämlich in vielerlei Hinsicht den Primärkunststoffen.

So könnte auch der Markt für aus Abfällen gewonnene Sekundärkunststoffe von dem neuen LME-Kontrakt indirekt profitieren. Dies zeigt allein schon die enge Korrelation zwi-

schen den Primär- und den Sekundärkunststoffen, die insbesondere bei den Standard-Thermoplasten PE und PP stark ausgeprägt ist. Als Massenware kommt es hier mehr als bei den technischen Thermoplasten mit ihren besonderen Eigenschaftsprofilen auf das Verhältnis von Angebot zu Nachfrage an. Und gerade bei den Standardthermoplasten ist das weltweite Angebot im Vergleich zur Nachfrage sehr knapp.

Die Einführung des LME-Kunststoffkontraktes hat bereits zu einer Beruhigung des Marktes geführt. Dies ist an der Preisentwicklung des Standard-Thermoplasts „PE-HD Spritzguss“ von 2003 bis 2008 zu erkennen. Schon ein Jahr nach Einführung des Kontraktes im Mai 2005 beruhigte sich die Preis-

entwicklung, da sich die Marktteilnehmer jetzt nicht mehr so stark am Ölpreis orientieren mussten, sondern ausschließlich nach Angebot und Nachfrage für „PE-HD Spritzguss“.

Grundsätzlich bleibt die Abhängigkeit der Kunststoffpreise vom Ölpreis jedoch bestehen. Allerdings: Während sich der Ölpreis in den zurückliegenden fünf Jahren mehr als verdreifacht hat, stiegen die Preise für „PE-HD Spritzguss“ wie auch für andere Standard-Thermoplaste lediglich um etwas mehr als nur das Doppelte. Obwohl der Ölpreis damit absolut stärker stieg als der Preis für Standard-Thermoplaste, habe sich diese stärker

erhöht, denn insgesamt fließt nur 10 Prozent der gesamten Erdölförderung in die Produktion von Kunststoffen.

Dies bekommen insbesondere die Kunststoffverarbeiter zu spüren. Sie sind in einer undankbaren „Sandwich-Position“, sagt Koranis. Auf der einen Seite hat sie es mit mächtigen Nachfragern wie beispielsweise der Autoindustrie zu tun, die Preissteigerungen nicht ohne weiteres hinnimmt, auf der anderen Seite müssen sie den hohen Einkaufspreisen für ihren Rohstoff Kunststoff Tribut zollen.

Qualität ist noch wichtiger

So lassen sich auch aus Abfällen gewonnene sekundäre Kunststoffe gut verkaufen. Obwohl sich auch hier schon ein Verkäufermarkt gebildet hat, wo normalerweise die Qualität eine untergeordnete Rolle spielt, hat die Qualität der Ware hier eine noch größere Bedeutung als bei den Primärrohstoffen für die Kunststoff verarbeitende Industrie. Qualität heißt, dass die angebotene Ware nicht nur möglichst sauber und sortenrein sein sollte, sondern – was noch wichtiger ist – möglichst das gewünschte Eigenschaftsprofil des Kunden erfüllt, erläutert Koranis.

Und der Qualitätsaspekt gilt für technische Thermoplaste noch mehr als für Standard-Thermoplaste. Granulathersteller, die das Eigenschaftsprofil der von ihren Kunden gewünschten Qualität kennen, und hierfür ausreichende Mengen über einen längeren Zeitraum sicherstellen können, sind eindeutig im Vorteil. □

Walter Henkes