



Deutscher Warmbreitbandmarkt

Um die Preise wird weiter hart gerungen

Alle wichtigen Indikatoren weisen Anfang 2019 darauf hin, dass sich die deutsche Wirtschaft im neuen Jahr nicht mehr so dynamisch entwickeln wird wie in den Vorjahren. Bei den deutschen Warmbreitband-Verarbeitern beurteilt man die Lage zunehmend skeptisch. Für die Stahlerzeuger aber scheint sich die Situation in den ersten Preisgesprächen des Jahres nicht verändert zu haben: Sie sprechen weiterhin von gut gefüllten Auftragsbüchern und gehen insbesondere davon aus, dass sich die Automobilnachfrage im Frühjahr wieder deutlich erholen wird. Einkäufer berichten von zähen Gesprächen und einer geringen Bereitschaft, Reduzierungen zu akzeptieren. Die Verhandlungen fürs Q1 und das erste Halbjahr haben sich vor diesem Hintergrund teils sogar bis in den Januar hineingezogen.

Für die meisten Einkäufer ist es sonnenklar: Der Preistrend weist leicht nach unten. „Die Werke sitzen aber immer noch auf ihrer rosa Wolke“, merkt ein Einkaufsleiter an. In harten Preisverhandlungen konnte man zumindest für das Halbjahr auch Preisfortschreibungen erreichen, je nachdem, wo man „herkam“.

Einkäufer verzichten wohlweislich auf Jahresverträge

Hatten Einkäufer wegen der rund laufenden Konjunktur im vergangenen Jahr für einen Teil ihrer Bestellmengen auch Jahresverträge geschlossen, so verzichtet man in diesem Jahr wegen der vielen Unsicherheitsfaktoren darauf. Man will sich zur Jahresmitte keinesfalls darüber ärgern, im Januar auf einem noch vergleichsweise hohen Niveau abgeschlossen zu haben.

Materialverfügbarkeit und Lieferzeiten sind bei Warmbreitband Ende Januar kein Problem. Noch werden auf dem deutschen Markt preislich interessante Importmengen angeboten, unter anderem auch aus der Türkei. Angesichts langer Lieferzeiten und der Furcht vor möglichen Qualitätsproblemen schlagen nur wenige Einkäufer bei diesen „Schnäppchenangeboten“ zu. Allerdings spielen sie am Markt eine nicht unerhebliche psychologische Rolle.

Politische Themen wie der Brexit oder die jetzt endgültig beschlossenen „Safeguard“-Maßnahmen der EU spielen im Tagesgeschäft der meisten von uns befragten Einkäufer keine Rolle. Man beobachtet die Entwicklungen aber aus dem Augenwinkel. „Fest steht, dass sich die Lage schnell drehen kann, insbesondere wenn die USA dann doch Strafzölle auf europäische Automobileinfuhren verhängen“, merkt ein Einkaufsleiter an.

Die ungebrochene Zuversicht der Werke angesichts einer sich leicht eintrübenden Konjunktur könnte auch daran liegen, dass manche Kunden mit zu hohen Mengenanfragen in den Markt geben, hören wir. „Die Anfragen sind hoch, aber die Bestellungen sind dann niedrig“, berichtet ein Einkaufsleiter. So könne leicht der Eindruck entstehen, dass die Nachfrage weiter hoch sei, was aber nicht der Realität entspreche.

Einkäufer agieren weiter vorsichtig

Viele der von uns befragten Einkäufer agieren vorsichtig und halten sich verschiedene Optionen offen. Zudem wartet man ab, wann der Zusammenschluss von Thyssenkrupp und Tata Steel „durchgewunken“ wird und welche Konsequenzen sich aus der Fusion für die Abnehmer ergeben.

Eva-Maria Vochazer