



Deutscher Feinblechmarkt

Preiserhöhungsoffensive verpufft wirkungslos

Zu Beginn des traditionell „starken“ zweiten Quartals herrscht am deutschen Feinblechmarkt weiter eine hohe Unsicherheit. Viele Einkäufer agieren vorsichtig. Die Preiserhöhungsoffensive der Erzeuger vom Februar ist bei den Kunden auf wenig Gegenliebe gestoßen und weitgehend verpufft. Die große Mehrheit der von uns befragten Einkäufer rechnet in den kommenden Wochen mit einer Seitwärtsbewegung oder sogar leicht sinkenden Preisen. Obwohl die Werke bei den Preisgesprächen gern auf die deutlich steigenden Eisenerz- und Kokskohlepreise verweisen, fällt doch der Rückgang der Stahlnachfrage aus der Automobilwirtschaft stärker ins Gewicht. „Alles in allem darf man aber nicht vergessen, dass sich die Preise nach wie vor auf einem recht hohen Niveau bewegen“, merkt ein Einkaufsleiter an.

Der Auftragseingang bei den Stahlwerken ist hauptsächlich wegen der schwächelnden Automobilkonjunktur rückläufig. Die Lieferzeiten sind kurz und die Materialverfügbarkeit ist gut. Es liegen kaum interessante Importangebote vor. Und selbst wenn die Preise für Material etwa aus Vietnam durchaus attraktiv sind, so will sich doch kein Einkäufer auf einen Liefertermin im Sommer einlassen. „Bis dahin kann so viel passieren“, sagt ein Einkaufsleiter.

„Safeguard“-Maßnahmen ohne Auswirkungen auf den Markt

Die von der EU verhängten „Safeguard“-Maßnahmen haben nach übereinstimmender Einschätzung der befragten Einkäufer bislang keine negativen Auswirkungen auf den deutschen Stahlmarkt. Eine Verknappung sei nicht in Sicht, hören wir.

Anfang April wird immer deutlicher, dass sich die konjunkturellen Aussichten hierzulande weiter eintrüben. Ein „Weltuntergang“ ist aber noch lange nicht in Sicht, sagen Einkäufer. Denn die Geschäfte in der Bauwirtschaft und im Bereich der „Weiß Ware“ laufen weiter gut. Die Stimmung auf der Sanitär-Branchenleitmesse ISH in Frankfurt Mitte März war gut, trotz leicht rückläufiger Besucherzahlen. Die „Hochkaräter“ der Branche waren alle vertreten. Man habe

auf der Messe „keine Riesenaufträge“ verbuchen können, aber intensiv Kontaktpflege betrieben und viel versprechende Gespräche geführt. Ein Nachfragerückgang aus diesen wichtigen Stahl verarbeitenden Branchen ist also weit und breit nicht in Sicht.

Nach wie vor sind es die drohenden US-Importzölle auf Pkw-Einfuhren aus der EU und das Brexit-Chaos, was die Einkäufer in der Beschaffung vorsichtig agieren lässt. Diese Problemfelder sind selbstverständlich auch den Erzeugern bekannt. Einige der von uns befragten Einkäufer glauben sogar, dass die Preiserhöhungsoffensive vom Februar vor allem das Ziel verfolgte, deutliche Preisreduzierungen im Q2 zu verhindern.

Die weiterhin herrschende Unsicherheit, ob die EU die Fusion von Tata Steel und Thyssenkrupp endlich „durchwinken“ wird, belastet die Einkäufer dagegen weniger. „Das lasse ich in aller Ruhe auf mich zukommen, denn bis dieser Deal größere Auswirkungen auf mich hat, dürfte noch einige Zeit ins Land gehen“, sagt ein Einkäufer.

Mit größeren Preisbewegungen rechnet man also kurzfristig nicht. Für die meisten Einkäufer steht fest: Das „Erzargument“ der Erzeuger zieht nicht. Von einem echten Engpass sei der Eisenerzmarkt noch weit entfernt. *Eva-Maria Vochazer*