



## Deutscher Feinblechmarkt

### „Die Situation ist momentan nicht einfach“

Anfang September sind die meisten Einkäufer aus der Sommerpause zurück und führen erste Gespräche über ihre Bedarfe im vierten Quartal. Zudem tastet man sich vorsichtig in Richtung Halbjahres- und Jahresverträge für 2021 vor. Seit Mitte August stehen Preiserhöhungsforderungen im Raum. Begründet werden diese mit höheren Vormaterialkosten sowie geringerer Verfügbarkeit. Gern verweisen die Werke auf die bereits seit Monaten andauernden Produktionskürzungen in Europa. Die Lieferzeiten haben angezogen. „Die Situation ist im Moment nicht einfach“, berichtet ein Einkaufsleiter. Da weiterhin eine hohe Unsicherheit bezüglich künftiger Bedarfe herrscht, hält sich die Mehrzahl der von uns befragten Einkäufer zurück und wartet die weitere Entwicklung zunächst ab. Man vermeidet einen Lageraufbau. Viele verweisen darauf, dass zwar eine Belebung eingesetzt hat. Ob sich die Erholung als nachhaltig erweist, ist unklar. Einigkeit herrscht darüber, dass die Preise kurzfristig anziehen werden, da die Nachfrage derzeit wohl über dem Angebot liegt.

Viele der von uns befragten Einkäufer glauben nicht, dass sich der preisliche Aufwärtstrend bis in den späten Herbst hinein fortsetzen wird. „Die Dynamik wird ab Ende Oktober wieder nachlassen“, ist ein Einkaufsleiter überzeugt. Allerdings dürfe man nicht vergessen, dass Werke wie die Voest ihre Hochöfen erst jetzt wieder hochfahren.

Kurzfristig aber müssen vielerorts Lagerbestände aufgestockt werden. Auch die Bestände des Handels befinden sich mittlerweile auf einem niedrigen Niveau. Ernsthafte Sorgen vor einer Materialverknappung macht man sich jedoch nicht. „Ich mache mir Gedanken, aber keine Sorgen“, bringt ein Einkaufsleiter die Dinge auf den Punkt.

### Wer kurzfristig Material ordert, der hat Probleme

Wer kurzfristig Material ordert, der hat im Moment Probleme, hören wir. Man muss mehr für Spot-Material berappen. Bei Thyssenkrupp in Duisburg hakt es. „Die haben ihre Planung nicht ganz im Griff“, berichtet ein Einkaufsleiter. Es holpere derzeit sogar bei der Belieferung der werkseigenen Service Center.

Preisverhandlungen gestalten sich zäh. „Wer heute über längerfristige Verträge verhandelt, ist vermutlich schlecht

beraten“, sagt ein Einkaufsleiter. In vier bis sechs Wochen lasse sich die weitere Entwicklung besser absehen.

Die Unsicherheit ist weiter hoch: Es ist für Einkäufer „extrem schwierig“, künftige Bedarfe realistisch einzuschätzen. Der Ausblick auf das Jahr 2021 bereitet vielen unserer Gesprächspartner Bauchschmerzen.

Die Nachfrage aus der Automobilwirtschaft hat zwar angezogen, könnte aber schnell wieder ins Stocken geraten. Die Lage im Maschinenbau ist schwierig.

Klar ist Stahleinkäufern, dass die Stahlhersteller inzwischen mit dem Rücken zur Wand stehen und seit Monaten Geld verbrennen. Vor diesem Hintergrund dürften sie sich wenig verhandlungsbereit geben.

Bis Mitte August war es ruhig am Markt, berichten Einkäufer. In den vergangenen zweieinhalb Wochen hat sich der Tonfall geändert. Die Werke fordern Preiserhöhungen und melden sich auf Nachfrage nicht mehr bei ihren Kunden. Besonders Tata Steel zeigt sich wenig kommunikativ, hören wir. Auch der Handel sei auf diesen Zug aufgesprungen.

Viele haben zur Jahresmitte Halbjahresverträge abgeschlossen und können die weitere Entwicklung in Ruhe abwarten.

Eva-Maria Vochazer