



Deutscher Feinblechmarkt

Bei den Quartalspreisen „muss man bluten“

Fest steht am deutschen Feinblechmarkt zu Beginn des vierten Quartals vor allem eines: Wer auf Quartalsbasis ordert, muss deutlich mehr bezahlen. Einkäufer berichten von einem Preisplus im mittleren bis höheren zweistelligen Bereich, je nach Ausgangslage, Branche und Unternehmensgröße. Gründe sind vor allem die steigende Nachfrage aus der Automobilindustrie sowie eine geringere Verfügbarkeit aufgrund von Produktionskürzungen. „Die Nachfrage übersteigt derzeit das Angebot“, stellt ein Einkaufsleiter fest. Die Lieferzeiten haben kräftig angezogen. Importe spielen am Markt kaum eine Rolle. Dies liegt vor allem am niedrigen Stahlpreisniveau in Europa im Vergleich zu anderen Weltregionen. Furcht vor einer ernsthaften Materialverknappung hat man nicht. Auffällig ist, dass die Stahlkonzerne europaweit eine geschlossene Front bilden und keiner mit Preiszugeständnissen aus der Reihe schert, hören wir. Angesichts steigender Corona-Infektionen in Europa stellen sich viele Einkäufer die Frage, wie nachhaltig sich der preisliche Aufschwung bis zum Jahresende erweisen wird.

Vor allem bei den zuletzt stark gebeutelten „Automobilisten“ und den Zulieferern sind die Geschäfte in den vergangenen Wochen besser ausgefallen als erwartet. Im Premiumsegment läuft der Absatz im China-Geschäft sehr gut. Wer heute Zusatzbedarfe anmeldet, dem wird von Stahlwerksseite klar kommuniziert: „Du musst dich warm anziehen.“ Viele unserer Gesprächspartner fragen sich allerdings, ob sich diese gestiegene Feinblechnachfrage aus der Autoindustrie nur als kurzfristiges Phänomen erweisen wird. Andere verweisen auch darauf, dass sich der Maschinenbau hierzulande noch lange nicht erholt hat.

Bei Halbjahresverträgen lieber abwarten oder jetzt zuschlagen?

Einkäufer, die im Sommer Halbjahresverträge geschlossen haben, stehen vor der schwierigen Frage: jetzt abschließen, bevor die Preise noch weiter anziehen, oder lieber abwarten? Die Mehrzahl der von uns befragten Marktteilnehmer tendiert dazu, angesichts der vielen Unsicherheitsfaktoren lieber abzuwarten. „Aber ehrlich gesagt, weiß das keiner so rich-

tig“, gibt ein Einkaufsleiter zu. Ob sich das Sentiment aufhellt, hängt auch vom Ausgang der US-Wahlen ab. Eine Wiederwahl Trumps würde wohl zu einer erneuten Verschärfung der internationalen Handelskonflikte führen. Auch der drohende harte Brexit wirkt kaum stimmungsaufhellend.

Die Stahlwerke befinden sich derzeit auch deshalb in einer guten Verhandlungsposition, weil auch der Handel seine Bestände angesichts der guten Nachfrage aufstocken muss. „Die Service Center werden sich aber keine Riesenmengen aufs Lager legen“, glaubt ein Einkäufer.

Die Stahlherzeuger werden in den kommenden Wochen bestrebt sein, das Preisniveau hoch zu halten, um sich für Halbjahres- und Jahresverhandlungen gut zu positionieren.

Eine kurzfristige Entlastung durch Importe ist nicht in Sicht. Aus der Türkei oder Indien liegen kaum Angebote vor, und für Einfuhren aus Südkorea muss man 100 Euro mehr berappen als hierzulande, wie berichtet wird.

Die großen Autozulieferer wollen bei den anstehenden Verhandlungen energisch dagegenhalten. Sie sehen das Preisplus als übertrieben, hören wir.

Eva-Maria Vochazer