

Asien macht die Kunden froh

In den letzten Wochen haben die Edeldstahlhersteller AK Steel, ThyssenKrupp Mexinox und Yieh United Stainless Corporation (YUSCO) Preiserhöhungen angekündigt. Dies deutet darauf hin, dass sich die Situation auf den Edeldstahlmarkten weiter entspannt und sowohl Nachfrage als auch Produktion wieder anziehen. Diese Erwartung spiegelt sich auch in der Entwicklung der LME-Nickelnotierungen wider, die sich für den 3-Monats-Bereich momentan in einer Bandbreite von USD 32.500,00/mt bis USD 34.000,00/mt bewegen. Vor dem Hintergrund einer bereits nicht unerheblichen Erholung von den Tiefstständen um USD 25.000,00/mt im August dieses Jahres sowie aufgrund kontinuierlicher Bestandszunahmen in den LME-Lagerhäusern auf derzeit über 41.000 mt, was für eine allgemein ausreichende Versorgungslage spricht, wird kurzfristig mit einer Konsolidierung der Notierungen auf dem jetzigen Niveau gerechnet. Ob es eine Jahresendrally an der London Metal Exchange (LME) geben wird, die in der Regel keinen fundamentalen Hintergrund hätte, ist augenblicklich noch nicht auszumachen.

EUROFER, die Lobbyvereinigung der europäischen Stahlhersteller hat bei der EU-Kommission unlängst zwei formale Antidumping-Beschwerden gegen Taiwan, Südkorea und China eingereicht, wegen vermeintlichem Preisdumping bei Edeldstahlexporten. Wenn man allerdings etwas aufmerksamer in den Wald hineinlauscht, gibt es auch abweichende Auffassungen, die durchaus nachvollziehbar erscheinen. So wird beispielsweise alternativ zu der Auffassung der EUROFER argumentiert – und es ist hier nicht von einer Verteidigungsstrategie der betroffenen Länder Taiwan, Südkorea und China die Rede, sondern von einer Meinung europäischer Stahlmarktteilnehmer –, dass es die europäischen Edeldstahlhersteller geradezu ihrem eigenen Tun und Handeln zu verdanken hatzen, dass es zu den durch EUROFER gerügten Importen nach Europa gekommen ist.

EUROFER, die Lobbyvereinigung der europäischen Stahlhersteller hat bei der EU-Kommission unlängst zwei formale Antidumping-Beschwerden gegen Taiwan, Südkorea und China eingereicht, wegen vermeintlichem Preisdumping bei Edeldstahlexporten. Wenn man allerdings etwas aufmerksamer in den Wald hineinlauscht, gibt es auch abweichende Auffassungen, die durchaus nachvollziehbar erscheinen. So wird beispielsweise alternativ zu der Auffassung der EUROFER argumentiert – und es ist hier nicht von einer Verteidigungsstrategie der betroffenen Länder Taiwan, Südkorea und China die Rede, sondern von einer Meinung europäischer Stahlmarktteilnehmer –, dass es die europäischen Edeldstahlhersteller geradezu ihrem eigenen Tun und Handeln zu verdanken hatzen, dass es zu den durch EUROFER gerügten Importen nach Europa gekommen ist.

Dies führte zwangsläufig dazu, dass sich die Nachfrager auf weiter entfernten Märkten umschaute, die bis anhin wegen längerer Lieferzeiten nicht beachtet worden waren. Und tatsächlich, in diesen Märkten waren die Qualitäten verfügbar. Die Verfügbarkeit lag nun aber nicht an einer vorausschauenden Planung oder ausreichenden Kapazitäten in diesen Ländern, sondern vielmehr daran, dass Mengen aus den Inlandsmarkten nach Europa abgezweigt und umgelenkt wurden, weil in Europa aufgrund der Marktengde und dem natürlichen Gewinntrieb der Produzenten ein deutlich höheres Preisniveau vorherrschte als in Asien. Somit gab es für die mit Ihren europäischen Produzenten unzufriedenen Nachfrager endlich eine Alternative, die zu alledem auch noch günstiger war, als ein unter dem Vorzeichen langer Lieferzeiten stehender Einkauf in Europa. Man könnte daher etwas blasphemisch behaupten, dass die asiatischen Produzenten die Kundenzufriedenheit der europäischen Verbraucher in der Phase eines Versorgungsengpasses wieder hergestellt haben. Diese Beschreibung lässt sich im übrigen auch aus den jeweiligen Exportstatistiken exakt ablesen.

Dass damit das Tor für eine Intensivierung von Lieferverbindungen aufgestoen wurde, versteht sich wohl von selbst. Es ist daher auch immer kritisch zu beurteilen, wenn auf dem Rücken anderer der freie Welthandel als Ideal zur Erreichung opportunistischer Ziele bemuhrt wird. Das ist leider allzu häufig der Fall und auch China und die USA sind nicht gerade Waisenknaben in dieser Beziehung.

Möglicherweise könnte in diesem Zusammenhang die zunehmenden globale Verflechtungen und Internationalisierung für einen rationaleren Umgang und eine tieferen Informationsstand in der Auseinandersetzung mit diesem Thema sorgen. Die USA sind in diesem Kontext ein gutes Beispiel. Zunächst setzte sich North American Stainless (NAS) in Kentucky als 100%ige Tochtergesellschaft der spanischen Acerinox S.A. mitten in „Wettbewerbsland“ und die gerade erfolgte Grundsteinlegung für die Stahl- und Edeldstahlaktivitaten der ThyssenKrupp Steel USA LLC und ThyssenKrupp Stainless USA LLC in Alabama innerhalb des deutschen ThyssenKrupp-Konzerns zeugen davon, dass Antidumpingbemuhungen nur vorübergehend, mitunter aber durchaus zu lange, in der Lage sind, den weltweiten Wettbewerb zu behindern und die jeweiligen relativen Wettbewerbsfahigkeiten der Wettbewerbsunternehmen auszublenden. Dass mit diesen beiden Operationen auch die bisher durch entsprechende Wettbewerbsbeschränkungen geschützte heimische US-Edeldstahlproduktion unter Druck geraten würde bzw. wird, ist kaum eine Frage und letztlich auch im Interesse der Fortentwicklung der betroffenen Unternehmen.

Im Zusammenhang mit der Grundsteinlegung gab ThyssenKrupp weitere Informationen im Zusammenhang mit dem in Calvert, Alabama/USA entstehenden integrierten Stahl- und Edeldstahlwerk bekannt. Die Baukosten werden sich voraussichtlich auf USD 3,7 Mrd. belaufen. Nach dem vorgesehenen Zeitplan soll im März 2010 die Produktion aufgenommen werden. Die Fabrik wird eine Kapazität von 4,1 Mio. Tonnen Rohstahl und bis zu 1 Mio. Tonnen Edeldstahl haben. Die Mitarbeiterzahl nach vollem Ausbau wird 2.700 betragen. In Calvert wird sowohl Vormaterial aus eigener



KMR Rohstoff Newsletter Dezember 2007

Schmelze weiterverarbeitet, als auch soll eine Anlieferung von Vormaterial aus dem neuen ThyssenKrupp-Stahlwerk in Brasilien erfolgen. Auf der anderen Seite sollen Verarbeitungskapazitäten bei ThyssenKrupp Mexinox mit dem Vormaterial aus Alabama beliefert werden.

Die chinesischen Molybdänexporteure rechnen mit steigenden Preisen, nachdem die Exportquoten durch Peking für 2008 auf 26.300 mt festgelegt wurden. Diese Menge ist deutlich niedriger als erwartet. Die Quote für das zweite Halbjahr 2007 hatte alleine bereits 16.000 mt betragen. China gehört gemeinsam mit Chile und USA zu den größten Molybdänproduzenten der Erde und verfügt überdies mit Abstand über die größten (bekanntesten) Molybdänreserven weltweit.

Die Konzentrationstendenzen auf der Rohstoffseite scheinen sich fortzusetzen. Der Rohstoffgigant BHP Billiton machte ein Übernahmeangebot von USD 350 Mrd. um vereint mit dem nächsten Rivalen Rio Tinto den mit Abstand größten Minen- und Metallkonzern der Welt zu bilden. Bislang wurde das Angebot aber von Rio Tinto abgelehnt, unter Hinweis, dass das Angebot nicht der derzeitigen Bewertung des Unternehmens entspräche. Die Rohstoffverbraucher können diese weiteren Mergerpläne nur mit Sorge betrachten, vereinen doch Rio Tinto und BHP Billiton gemeinsam mit CVRD fast 80% des auf dem Seeweg beförderten Eisenerzes auf sich. Mit dem geplanten Zusammenschluss würde es zu einer noch weiteren Konzentration kommen, wobei dann BHP und Rio Tinto basierend auf den Zahlen aus 2006 einen Gesamtoutput von 245 Mio. mt Eisenerz hätten. CVRD wäre mit 271 Mio. mt Eisenerz nach wie vor der größte Produzent der Erde.

Vielmehr sollte es daher ein Anliegen der Verbraucherseite sein, die Bedeutung des Bereichs der Sekundärrohstoffe sich noch klarer zu machen, anstatt antiquierte Sichtweisen zu bemühen. Bei einem Inputanteil von im Durchschnitt nahe 50% sollte es selbstverständlich sein, auch den Rohstofflieferanten des umweltfreundlichen „Urban Mining“ die gleiche Beachtung zu schenken, wie den Lieferanten von der Primärrohstoffseite. Dies ist leider nur bei den fortschrittlichen (und ökonomisch erfolgreicherem) Stahlwerken die Regel. Sollte für eine derartige Partnerschaft auf Augenhöhe und darüber allerdings erst eine derartige Konzentration wie bei den Minengesellschaften vorausgesetzt werden, kann man sicher sein, dass die Marktkräfte für eine derartige Entwicklung sorgen werden.

Der Vollständigkeit halber bleibt noch nicht überraschend mitzuteilen, dass nun auch Outokumpu Stainless für Lieferungen ab Januar 2008 beabsichtigt, die Berechnungsperiode für den Legierungszuschlag zu ändern. Dabei wird der Durchschnitt der letzten dreißig Tage, zurückgehend vom 20. des Vormonats der Lieferung an, der Berechnung zugrundegelegt. Outokumpu ist damit nach ThyssenKrupp Stainless und ArcelorMittal der dritte Edeldahlproduzent, der sich zu einer zeitnäheren Berechnung des Legierungszuschlags durchringen konnte (zu den Hintergründen siehe hierzu auch die ausführliche Berichterstattung der letzten Ausgabe).

LME (London Metal Exchange)

LME Official Close (3 Monate)

14. November 2007			
	Nickel (Ni)	Kupfer (Cu)	Aluminium (Al)
Official Close 3 Mon. Ask	33.760,00 USD/mt	7.061,00 USD/mt	2.605,00 USD/mt

LME Bestände in mt

	16. Oktober 2007	14. November 2007	Delta in mt	Delta in %
Nickel (Ni)	35.964	41.154	+ 5.190	+ 14,43%
Kupfer (Cu)	140.525	178.650	+ 38.125	+ 27,13%
Aluminium (Al)	935.550	920.225	- 15.325	- 1,64%

© KMR Stainless AG, Rheinstrasse 97, D-45478 Mülheim an der Ruhr/Deutschland | Mehr info's unter: www.kmr.de. Dieser Newsletter basiert auf den KMR Rohstoff Newsletter vom 23. Oktober 2007 und wurde unter ausdrücklicher Genehmigung der KMR Stainless AG durch EHM Edeldahl GmbH rausgegeben. Die verwendung von Texte, auch auszugsweise ist strengstens untersagt. Für etwaige fehlerhaften Daten oder Angaben kann EHM Edeldahl nicht haftbar gemacht werden.

EHM Edeldahl GmbH | Am Handwerkhof 21 | 47269 Duisburg | www.ehm-edelstahl.de | 0800-ROSTFREI (78763734)

