

Genf – Stadt des Rohstoffhandels

Die Calvinstadt ist zu einem der global wichtigsten Zentren des Ressourcenaustauschs und der Handelsfinanzierung geworden

MARTIN GOLLMER

The place to be – der Ort, an dem man sein muss: So umschreiben Beobachter die Stellung, die Genf und die Genferseeregion in den vergangenen Jahren im Rohstoffhandel und in der Handelsfinanzierung erreicht haben. In der Region finden inzwischen ein Drittel des weltweiten Handels in Öl, Getreide, Baumwolle und Zucker sowie die Hälfte des globalen Austauschs von Kaffee statt. Ein Beispiel soll die Position der Calvinstadt veranschaulichen: In Genf basierte Handelsgesellschaften verschiedene zurzeit jährlich mehr als 700 Mio. Tonnen Öl. London, die einstige Hauptstadt

des Rohstoffhandels, bewältigt 520 Mio. Tonnen, Singapur, der asiatische Rivale, 440 Mio. Tonnen.

Der Erfolg der Genferseeregion sei «teilweise historischen Zufällen, teilweise kumulativen Ebenen der Kompetenz zu verdanken», heisst es bei der Branchenorganisation Geneva Trading and Shipping Association. So offerierte die Schweiz im Ersten Weltkrieg eine Vision des «Business as usual», während der Rest Europas von Blut und Tränen geprägt war. Diese Vision war immer noch lebendig, als sich in den Zwanzigerjahren die ersten Getreidehandelshäuser – der Name André sei hier erwähnt – an den Gestaden des Genfersees niederliessen. Sie wollten näher

bei ihrem wichtigsten Kunden, Nestlé, sein. Auch eine Anzahl ehemaliger ottomanisch-türkischer Händler kam in die Region, da Lausanne ein bequemer Zwischenhalt auf der Orient-Express-Strecke London–Istanbul war. In den Zwanzigern und Dreissigern unterstrichen die Gründung des Völkerbundes und von Institutionen wie der Internationalen Arbeitsorganisation das «neutrale» und «internationale» Image von Genf.

Die Zerstörungen des Zweiten Weltkriegs verstärkten Genfs Reputation als sicherer Hafen. Die Calvinstadt wurde zum idealen Ort für Geschäfte in Europa: Der Franken und der US-Dollar waren die beiden frei handelbaren Währun-

gen, die Infrastruktur gehörte zu den wenigen, die immer noch intakt waren, und Genfs Telefonsystem funktionierte exzellent für jene Zeit.

In den Vierzigern und Fünfzigern begannen sich Ableger von US-Gesellschaften in der Region zu konzentrieren. Als eine der ersten kam die Europafiliale des Agrounternehmens Cargill. Während des Kalten Krieges war Genf ein neutraler Platz, um Handelsbeziehungen mit dem Ostblock aufzubauen.

In der Zwischenzeit wuchs die strategische Wichtigkeit des Nahen Ostens. Genf war lange Zeit ein beliebter Ferienort für reiche Araber. In den Sechzigerjahren kamen Baumwollhändler, die ihre Geschäfte aus Nassers Ägypten heraus verlegten. Mit der ersten Ölkrise (1973/74) folgte eine Anzahl Ölhändler. Seit den Neunzigern richten die russischen Ölunternehmen in Genf Büros ein. Der jüngste Zuzug ist Rosnefts Handelsarm.

Heute sind rund 500 Unternehmen im Rohstoffhandel in Genf aktiv. Sie beschäftigen 8000 Personen und sind für 10% der Wirtschaftsleistung des Kantons verantwortlich. Angezogen wurden sie von einem Platz in der Mitte zwischen der asiatischen und der amerikanischen Zeitzone, guter Infrastruktur, einem steuerünstigen Unternehmensstatut, gut ausgebildeten, sprachgewandten Arbeitskräften und hoher Lebensqualität.



Genf ist weltweit einer der grössten Rohstoffhandelszentren.

Handelsplatz Genf in Zahlen

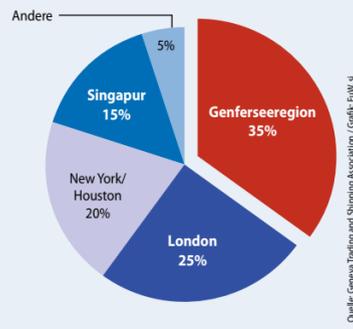
Trading	
Trade Finance	1. Rang weltweit
Getreidehandel	1. Rang weltweit
Ölsaatenhandel	1. Rang weltweit
Baumwollhandel	1. Rang mit London
Zuckerhandel	1. Rang europaweit
Wareninspektion	1. Rang weltweit
Russische Ölexporte	75%
Öl- und Ölproduktehandel	35% weltweit
Warenbewegungen	22% weltweit
Handelsunternehmen	500
Beschäftigte im Handel	8000
Banking and Finance	
Banken	138
Unabhängige Vermögensverwalter	773
Finanzintermediäre	2822
Beschäftigte bei Banken	34 900

Quelle: www.geneva-finance.ch

Wichtiger Handelsplatz



Zentrum des Ölhandels



Ohne Finanzierung geht gar nichts

Genf ist nicht nur erste Adresse für den Rohstoffhandel, sondern auch für die Handelsfinanzierung. Ein im Vergleich zu den Marktgrössen BNP Paribas, UBS oder CS junger, aber bereits wichtiger Protagonist ist die National Bank of Abu Dhabi Schweiz (NBAD Schweiz). Die Bank wurde im Sommer 2007 gegründet, um einerseits reichen Kunden vor allem aus der Golfregion in Genf Dienstleistungen des Private Banking anzubieten und um sich andererseits als internationaler Rohstoffhandelsfinanzierer weiter zu entwickeln.

Rabih Bleik, verantwortlich für die Handelsfinanzierung von NBAD Schweiz, erklärt: «Wir konnten schnell Kunden akquirieren, da alle wichtigen Player in Genf vor Ort sind. Geholfen hat uns dabei die Tatsache, dass die NBAD-Gruppe eine der bestkapitalisierten Banken der Welt ist.» Der Markt boomt, in den letzten Jahren sind viele neue Händler nach Genf gezogen, die ihre Geschäfte finanzieren müssen. Da Rohstofflieferungen enorme Summen an Liquidität erfordern, braucht jedes Handelshaus mehrere Bankverbindungen. Bleik: «Wir wurden zuzusagen mit offenen Armen empfangen.»

Angesprochen auf die grössten Herausforderungen der Handelsfinanzierung, erwähnt Bernhard Lippuner, Verwaltungsrat von NBAD Schweiz und ehem. Leiter Credit Suisse Region Genf, das Vertrauen: «Handelsgesellschaften bringen Rohwaren von einem Ort zum anderen, das ist ihre Aufgabe und ihr Mehrwert. Die Banken stellen die nötigen Kreditfazilitäten bereit und nehmen den Handelsgesellschaften das geografische Risiko ab. Kauft ein Händler Getreide in Argentinien und verkauft es in Abu Dhabi, braucht er die Sicherheit, dass die Lieferung am Zielort bezahlt wird.» Dass NBAD dem Trader das geografische Risiko von ganz Nahost und Nordafrika glaubhaft abnehmen könne, sei ein Vorteil. Bleik ergänzt: «Ägypten ist der grösste Weizen-

importeure der Welt, NBAD ist die zweitgrösste ausländische Bank in Ägypten. Institute mit sehr guten lokalen Kenntnissen konnten sogar in der jüngsten politischen Krise gut arbeiten, da sich andere Banken vom Markt zurückgezogen haben.»

Das Handelsgeschäft mit Rohwaren und seine Finanzierung sind sehr profitabel, aber auch mit hohen Risiken verbunden. Gewinne, die über einen längeren Zeitraum angehäuft wurden, können durch wenige schlechte Trades vernichtet werden. Lippuner betont: «Eine Lieferung Rohöl kostet schnell einmal 100 Mio. \$. Ein Verlust dieser Grössenordnung kann auch grosse Banken empfindlich treffen.»

Kein Wunder, dass dem Risikomanagement in der Handelsfinanzierung grösste Bedeutung zukommt. Die Maxime lautet: Know Your Client – kenne deinen Kunden. Das trifft für den Rohstoffhandel, wo der Konkurs eines Händlers die ganze Finanzierungsbranche schädigen kann, noch mehr zu als fürs Private Banking. NBAD verfolgt die klassische Trennung der Kompetenzen sowie einen transaktionsbasierten Ansatz der Risikoanalyse. Bleik erklärt: «Wer einen Trade akquiriert, entscheidet nicht darüber,

ob er angenommen wird. Zudem unterziehen wir jede einzelne Transaktion einer genauen Prüfung. Ich kann heute ein Geschäft von einem Kunden annehmen und morgen genau den gleichen Trade von ihm ablehnen.»

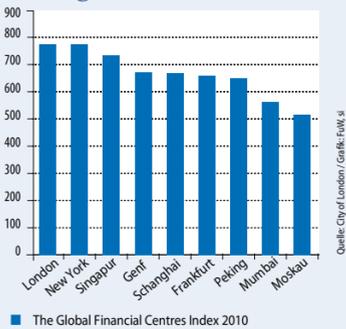
Hat die Handelsfinanzierung von NBAD ein eigenes Risikobuch, oder werden die Risiken auf Gruppenebene konsolidiert? Bleik: «Das Trade Finance wird separat behandelt. Es gibt strikte Limiten für die einzelnen Geschäfte sowie Länderlimiten, die Diversifikationskriterien erfüllen müssen.»

In den vergangenen Jahren sind die Preise von Rohstoffen kontinuierlich gestiegen, die Volatilität (Schwankungsbreite) hat zugenommen. Gemäss Lippuner hat diese Entwicklung einen direkten Einfluss auf die Handelsfinanzierung: «Der Händler benötigt wegen des höheren Werts der Lieferungen mehr Liquidität. Das kann die Kreditvergabe einer Bank an ihre Kapazitätsgrenze bringen.»

Als ein Fass Rohöl im Sommer 2008 150 \$ kostete, hatten einige Händler Probleme, die nötigen Finanzierungen zu erhalten. Sie hatten ihre Limiten voll ausgenutzt, die Bankbilanzen waren ausgereizt. Hohe Rohstoffpreise können zwar für bestimmte Trader interessant sein, und die Produzenten profitieren davon, aber für Konsumenten und Finanzierungsindustrie sind sie nicht immer von Vorteil. Steigende Preise gehen mit grösseren Liquiditätsanforderungen einher und induzieren ein höheres Risiko. Die gestiegene Volatilität bedingt mehr und allenfalls komplexere Absicherungsaktivitäten.

Teure Rohwaren bieten aber auch Chancen für «Neueinsteiger». Bleik erklärt: «NBAD Schweiz kamen die hohen Preise zur Zeit des Markteintritts entgegen. Händler suchten neue Partner, da sie ihre bestehenden Kreditlimiten ausgeschöpft hatten. Als neuer Teilnehmer konnten wir von der Suche nach Diversifikation profitieren.» ET

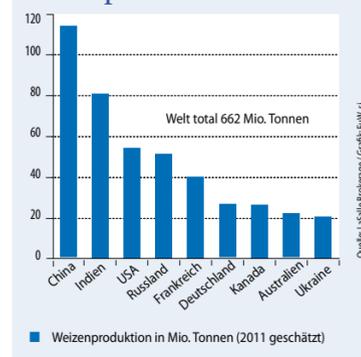
Rating von Finanzzentren



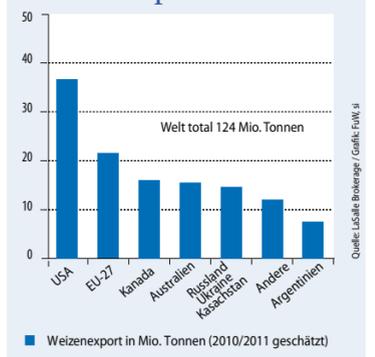
«Viterra transportiert virtuell»

Christian Joerg, Managing Director des kanadischen Handelshauses, ist o

Asien produziert



Westen exportiert



ELISABETH TESTER

Viterra, der grösste kanadische Getreidehändler, hat wie so viele andere wichtige Player im Rohwarenmarkt auch ein Büro in Genf. Christian Joerg, Vizepräsident und Managing Director in Europa, beschreibt Viterra als klassisches Agrikulturunternehmen, das dem Konsumenten hochwertige Nahrungsmittel liefert: «Wir sind ein vollintegriertes Unternehmen, dessen Wertschöpfungskette beim Landwirt beginnt und bis zum Endkonsumenten reicht.»

Viterra nutzt dabei ihre Infrastruktur, die Lagerhäuser, Hafenanlagen, Mühlen, Teigwarenfabriken etc. umfasst. Das Unternehmen bringt Exportländer wie Kanada und Australien mit Importeuren wie Ägypten und weiteren arabischen und asiatischen Ländern zusammen. Joerg betont: «Das Getreide muss geerntet, gelagert und in Regionen mit einer völlig anderen Rechtsprechung gebracht werden. Das erfordert Erfahrung, Kapital und ein gutes Risikomanagement.»

Auf die Frage, worin denn der Unterschied zu einem «normalen» Handelshaus bestehe, erklärt Joerg: «Typische Tradinggesellschaften bringen Güter ebenfalls dorthin, wo sie gebraucht werden. Aber sie besitzen keine physischen Anlagen. Für uns ist der Handel nur ein Teil des Geschäfts.»

Auf Informationen reagieren

Viterra produziert selbst keine Nahrungsmittel, liefert den Landwirten in Kanada und Australien jedoch Inputfaktoren wie Saatgut und Düngemittel und bietet Dienstleistungen von Agraringenieuren an. Die Landwirte entscheiden aber selbst, wann welche Kulturen angebaut werden. Joerg: «Die Farmer verfolgen – zumindest in der westlichen Hemisphäre – die internationalen Rohwarenbörsen sehr genau. Sie reagieren sensibel auf den Preis, den ihre Güter erzielen können, und auf die Kosten der Inputfaktoren.»

Die Landwirte seien enorm gut informiert. Heute habe ein Händler in Bezug auf Informationen keinen Zeitvorsprung





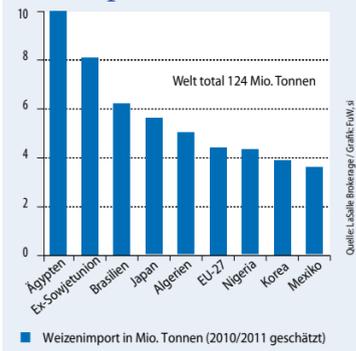
BILD: GEORG GERSTER/KEYSTONE

plätze – für Rohöl und Kaffee gar der wichtigste. Diese Stellung hat die Stadt am Lac Lemano wegen des politisch neutralen Umfelds, der zentralen Lage, der hervorragenden Infrastruktur und der hochqualifizierten Arbeitskräfte errungen.

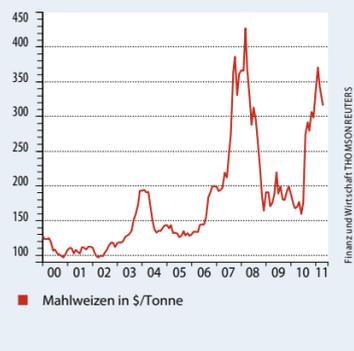
«Effizienter Allokator»

«Effizienter Allokator» davon überzeugt, dass die Welt neun Milliarden Menschen ernähren kann

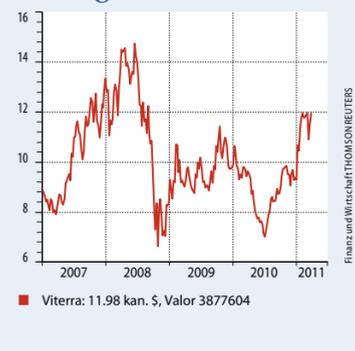
Alle importieren



Auf und ab



Recht gut erholt



mehr, die Märkte seien transparent, und allen Teilnehmern stünden dieselben Informationen mehr oder weniger gleichzeitig zur Verfügung.

Die hohe Volatilität der Agrarpreise macht Viterrra dank ihres vollintegrierten Geschäftsmodells weniger zu schaffen als andern Händlern. Im Sommer 2008 kostete Weizen 460 \$ pro Tonne. Anfang Februar notierte er noch 370, kurz nach dem Erdbeben in Japan 310\$. Die jüngste Korrektur basierte nicht auf Fundamentalfaktoren, sondern auf der Unsicherheit wegen der Katastrophe in Japan und politischer Unruhen und Krieg in Nordafrika. Als Folge des Klimawandels dürfte das Wetter in Zukunft eher erratic sein als bisher, was keinen Rückgang der Preisschwankungen erwarten lässt.

Der generelle Anstieg der Lebensmittelpreise belastet vor allem die Konsumenten in Entwicklungs- und Schwellenländern, wo der Anteil der Nahrung am Haushaltbudget 50 bis 90% ausmacht. Auch der Einfluss auf die Verarbeiter von Agrargütern ist gross, das Bewirtschaften

von Preisrisiken wird schwieriger. Die grosse Herausforderung für die Agrarbranche – und für die ganze Welt – betrifft die Demografie. Joerg erklärt: «In den nächsten vierzig Jahren müssen wir drei Milliarden zusätzlich ernähren. 70% mehr Produktion sind gefragt.»

Investieren bitte!

Die nötige Produktivitätssteigerung bedingt einerseits Investitionen und einen besseren Einsatz der vorhandenen Ressourcen wie transgenes Saatgut, Dünger und Wasser, andererseits müssen die Landwirte Anreize haben, mehr zu produzieren. Joerg: «Die zusätzliche Produktion muss zum Grossteil in Schwellenländern stattfinden. Das bedingt nicht nur eine Technologierevolution, sondern auch günstige politische Rahmenbedingungen, wie stabile Eigentumsrechte.»

In den G-20-Ländern bestehe ebenfalls Handlungsbedarf – in Bezug auf die übermässige Regulierung, beispielsweise im Bereich des genmanipulierten Saatguts.

Statt einzugreifen, sollten die Regierungen den Markt spielen lassen. Nur wenn die Landwirte von hohen Lebensmittelpreisen profitieren könnten und anpflanzen dürften, was der Markt verlange, werde genügend investiert.

Als weitere Knacknuss sieht Joerg die hoch subventionierte Bioethanolindustrie, die viel Mais, Zucker und Ölsaaten aus der Nahrungsmittelkette zieht. Das Problem Wasser sei mit neuen Technologien und entsprechenden Investitionen jedoch lösbar: «Die hohen Preise sind ein Signal zum Investieren. Sie stimulieren die Industrie.» Viterrra sei eigentlich auch ein Transporteur virtuellen Wassers. Nahrungsmittel würden von regenreichen in trockene Länder geleitet, von Kanada, den USA und Russland in den Nahen Osten, nach China und Indien.

Das Gespräch mit der «Finanz und Wirtschaft» schliesst Joerg optimistisch: «Natürlich kann die Welt neun Milliarden Leute ernähren. Wir müssen nur die Vergeudung reduzieren und in die Landwirtschaft investieren.»

«Effizienter Allokator»

Mercuria organisiert die Versorgungskette im Energiehandel

Wenn das keine Erfolgsgeschichte ist! 2004 gründeten die beiden Rohstoffhändler Marco Dunand und Daniel Jaeggi in Genf Mercuria. Heute, nur sieben Jahre später, gehört die Gesellschaft zu den fünf grössten Rohstoffhandelshäusern der Welt. Sie beschäftigt 800 Personen – 400 Händler und gleich viele Leute im Upstreamgeschäft und in der Logistik – an 28 Standorten auf fünf Kontinenten. Sie verschieben zurzeit jährlich annähernd 100 Mio. Tonnen Öl. Der Umsatz betrug im vergangenen Jahr knapp 50 Mrd. \$.

Öl macht dabei den grössten Teil der gehandelten Volumen aus. Aber Mercuria ist auch aktiv in Raffinerieprodukten, Biodiesel, Gas, Kohle, Strom, CO₂-Emissionen und Pflanzenöl. «Wir sind ein Energiehändler, der das ganze Spektrum des Bereichs abdeckt», betont Jaeggi im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft». Zum Kerngeschäft Energiehandel kommen noch Upstream- und Downstreamaktivitäten, die von Ölförderprojekten in Argentinien, Kanada und den USA bis zu Öltankern in Europa und China reichen. Dazu kommen noch Investitionen in die südafrikanische Kohleindustrie und in Biotreibstoffanlagen, die in Deutschland und den Niederlanden in Bau sind.

Silowände stürzen ein

Vor zwanzig Jahren seien die verschiedenen Energiebereiche noch getrennt gewesen – quasi eingeschlossen in Silos. Jetzt aber seien die Wände dieser Silos weitgehend eingestürzt und die Energiemärkte voneinander abhängig geworden. «Wenn man diese Interdependenz nicht versteht, verpasst man Handelsmöglichkeiten», sagt Jaeggi. «Gute Arbitragegelegenheiten gibt es heute beispielsweise zwischen Kohle und schwerem Heizöl. Deshalb braucht man eine gute Abdeckung des gesamten Energiebereichs.»

Mercuria ist nicht nur ein Händler, der – sagen wir – Öl vom Schwarzen Meer nach Asien verkauft. Sie organisiert auch den Transport, die Versicherung gegen Verlust oder Verschlechterung der Ware, die Lagerung am Lade- und am Abladeort. Dabei wird sie Besitzerin des Öls. Weil der Kauf beim Produzenten früher bezahlt werden muss, als die Einnahmen aus dem Verkauf an den Abnehmer fliessen, muss auch die Finanzierung des Handels geregelt werden. Auch dafür sorgt Mercuria. «Wir organisieren die gesamte Versorgungskette und reden dabei mit Logistikern, Schiffseignern, Versicherern und

Banken», erklärt Jaeggi. Kunden von Mercuria im Handel sind die Ölgesellschaften, darunter auch die meisten der integrierten Multis wie Exxon, BP, Shell oder Sinopec. Obwohl sie in der gesamten Wertschöpfungskette von der Förderung bis zum Verkauf an der Tankstelle tätig sind, brauchen sie die Hilfe von Ölhändlern.

Total etwa kann ihre Raffinerien nur zu einem Drittel mit schwarzem Gold aus eigener Produktion versorgen. Weil der französische Konzern nicht genügend Öl in den geforderten Qualitätstypen fördert, muss er Ware auf dem Markt zukaufen. Dazu greift er auf Ölhändler wie Mercuria zurück. «Wir sorgen dafür, dass die Raffinerien von Total zur richtigen Zeit über das richtige Öl in den richtigen Mengen verfügen», erklärt Jaeggi. «Wir sind ein effizienter Ressourcenallokator.»

Keine gerichteten Wetten

Profitiert Mercuria, wenn die Ölpreise steigen? «Wir tendieren dazu, long zu sein auf physischem Öl, und wir sichern uns dagegen mit Futures ab», antwortet Jaeggi. «Aber wir machen keine gerichteten Wetten. Was wir machen, ist das Ausnutzen von Preisdifferenzen zwischen verschiedenen Orten, das heisst Arbitrage. Wir finden den besten Preis für Öl in einem geografischen Raum.»

Das Öl und andere Rohstoffe zu einer Anlageklasse geworden sind, macht Mercuria zu schaffen. «Die Flut von Finanzinvestoren auf dem Markt hat eine gewisse Disfunktionalität hervorgerufen», sagt Jaeggi. Pensionskassen beispielsweise nutzen Öl zur Diversifikation ihrer Anlagen und gehen vorzugsweise long only. «Wir brauchen die Futures für etwas komplett anderes. Wir nutzen sie als Risikominderungsinstrumente.»

MG

Rohöl

