

Unternehmen

- 8 In China tut sich was für Banken
- 12 Bobst geht in die Offensive
- 13 PSP legt solide Zahlen vor
- 14 Trends in der Smartphone-Branche

Rohmaterialpreise fordern die Industrie

SCHWEIZ Zahlreiche Unternehmen klagen über höhere Preise für wichtige Inputgüter. Weitergeben hilft nur bedingt – Margendruck bleibt trotzdem.

MARTIN GOLLMER

Steigende Kosten für Rohmaterialien sind derzeit Thema Nummer eins bei Schweizer Industrie- und Chemieunternehmen. Zwei Beispiele zeigen das: Kupfer verteuerte sich 2017 gut ein Viertel, Aluminium fast ebenso stark (vgl. Kasten rechts). Diese Entwicklung drückt auf die Betriebsmarge und beeinträchtigt die Profitabilität. Machtlos sind die Unternehmen allerdings nicht: Sie können versuchen, die steigenden Kosten an die Kunden weiterzugeben und bei ihren Lieferanten bessere Konditionen auszuhandeln. Und sie können ihre Effizienz weiter steigern.

Klagen über steigende Rohmaterialpreise häuften sich in den vergangenen Wochen an den Bilanzmedienkonferenzen zu den Jahresergebnissen 2017. Magdalena Martullo, Delegierte des Verwaltungsrats von Ems-Chemie, sagte etwa: «Rohstoffe waren unsere Hauptherausforderung, wir mussten unsere Preise mehrmals erhöhen.» Weil die Verteuerung der Rohstoffe anhalte, seien weitere Preiserhöhungen unumgänglich.

«Ein Schlag ins Kontor»

Thomas Oetterli, CEO des Lift- und Rolltreppenherstellers Schindler, erklärte: «Während die Verkaufspreise weiter unter Druck sind, steigen die Rohstoff- und Materialpreise.» Deshalb werde es im laufenden Jahr schwieriger als im vergangenen, die Profitabilität zu steigern. 2017 nahm der Aufwand für Inputgüter 30% zu.

Alexander von Witzleben, CEO des Gebäudetechnikars Arbonia, sagte: «Die Entwicklung der Stahlpreise ist ein Schlag ins Kontor.» Die höheren Preise belasteten das Betriebsergebnis auf Stufe Ebitda 2017 mit rund 10 Mio. Fr., was gut einem Fünftel des Ebitdas der Division Heizen, Lüften, Kühlen entspricht. Preiserhöhungen konnten nicht voll durchgesetzt werden.

Der Baustoffhersteller Sika schrieb in der Mitteilung zum Jahresergebnis 2017: «Die steigenden und volatilen Rohstoffpreise waren eine Herausforderung. Durch ein anhaltendes Kostenmanagement konnten die Margen trotzdem weiter gesteigert werden.»

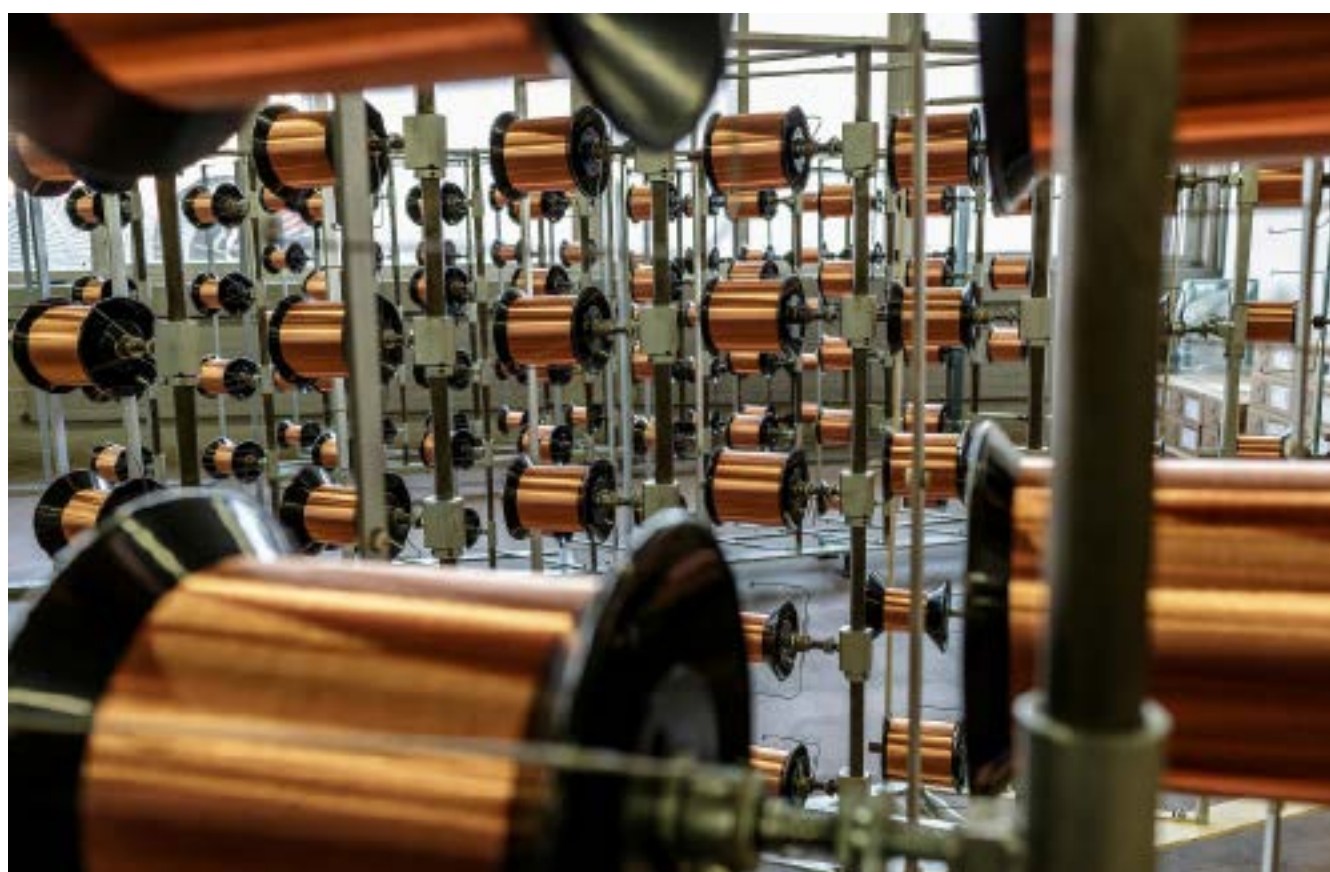
«Während die Verkaufspreise weiter unter Druck sind, steigen die Rohstoff- und Materialkosten.»

THOMAS OETTERLI
CEO Schindler

Remo Rosenau, Leiter Finanzanalyse bei der Neuen Helvetischen Bank, kennt «fast kein Unternehmen, das nicht über steigende Rohstoffpreise klagt». Auf die eine oder andere Art seien die meisten Firmen von dieser Entwicklung betroffen. Entweder müssten sie mehr zahlen für Inputgüter wie Kupfer, Stahl, Aluminium oder Kunststoffe oder dann sähen sie sich mit höheren Preisen für Benzin und Diesel konfrontiert. Das eine verteuere die Produktion, das andere den Transport.

Doch es gibt auch einen dämpfenden Effekt. «Viele Rohmaterialien werden in Dollar gekauft. Dessen Schwäche federt den Kostenanstieg bei den Inputgütern wieder etwas ab», sagt Adrian Peter, Portfoliomanager Aktien Schweiz Small & Mid Caps bei der Privatbank Von Graffenried.

Interessanter als die Frage, welche Unternehmen von den steigenden Rohmaterialpreisen besonders betroffen seien, findet Rosenau daher die Frage, wer die hö-



Kupferdraht vor der Weiterverarbeitung in einem Werk des Industrieunternehmens Von Roll: 2017 verteuerte sich das rote Metall 27%.

BILD: STEFAN DEUBER/KESTONE

heren Inputpreise weitergeben könne. Dabei sei «oft die Marktposition entscheidend», die ein Unternehmen innehat.

Diesbezüglich zuversichtlich ist Rosenau für Ems-Chemie. Wer wie Martullo weitere Preiserhöhungen ankündige, müsse über eine gute Marktposition mit entsprechender Preissetzungsmacht verfügen. Weitere Unternehmen, die steigende Rohmaterialpreise an ihre Kunden weitergeben könnten, sind für Rosenau etwa der Sanitärtechniker Geberit und Sika. Eher wenig Chancen macht er dagegen beim Automations- und Elektrotechnikkonzern ABB, bei Autozulieferern wie Autoneum oder beim Textilmaschinenhersteller Rieter aus.

Die meisten Unternehmen dürften allerdings Preiserhöhungen bei den Inputgütern nicht schutzlos ausgeliefert sein. «Viele Firmen haben Rohstoffpreisklauseln in den Lieferverträgen, die ihnen eine Anpassung bei starken Bewegungen ermöglichen», weiss Panagiotis Spiliopoulos, Leiter Resarch bei der Bank Vontobel.

Auch Philipp Gamper, der bei der Zürcher Kantonalbank Chemieunternehmen analysiert, beobachtet: «Heute können Rohstoffpreiserhöhungen wieder viel besser weitergegeben werden, da auch die Kunden rascher Preiserhöhungen durchführen. Das Bewusstsein für Kosteninflation bei den Unternehmen ist deutlich gestiegen.»

Spiliopoulos bringt allerdings noch eine Einschränkung an: «Meistens können Preiserhöhungen jedoch nur mit einer gewissen Verzögerung – drei bis sechs Monate – weitergereicht werden. Deshalb kann kurzfristig durchaus Druck auf die Margen entstehen.»

«Der Einkauf ist zentral»

Doch Margendruck entsteht auch dann, wenn die Preiserhöhungen für Inputgüter weiterverrechnet werden können (vgl. Grafik). Ems-Chemie-Chefin Martullo stellt entsprechend fest: «Auch bei voll weitergegebenen Rohstoffkosten sinkt die Marge automatisch etwas.»

Steigende Rohmaterialkosten weitergeben ist eine Möglichkeit der Unternehmen, Einkaufskonditionen für Inputgüter verbessern eine andere. «Wir haben ein

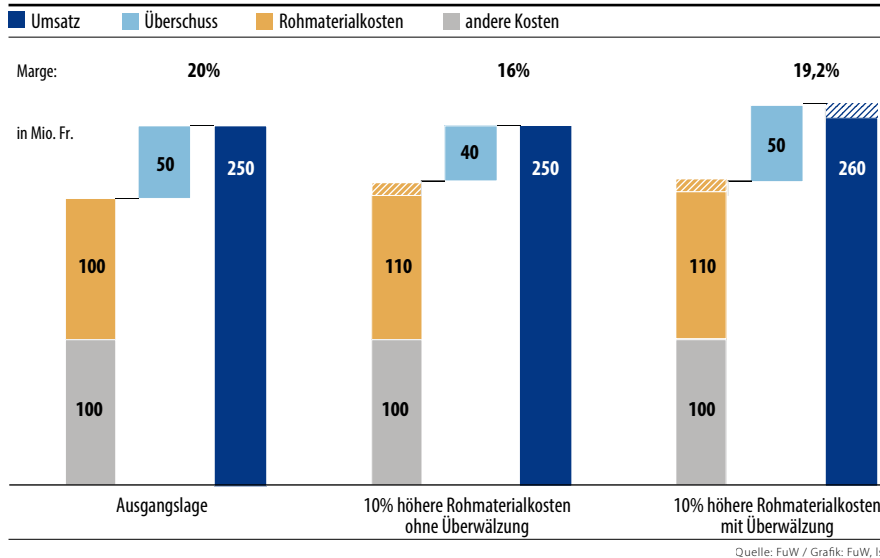
«Wir haben ein globales Team, das die benötigten Rohstoffe am günstigsten Ort einkaufen kann.»

PAUL SCHULER
CEO Sika

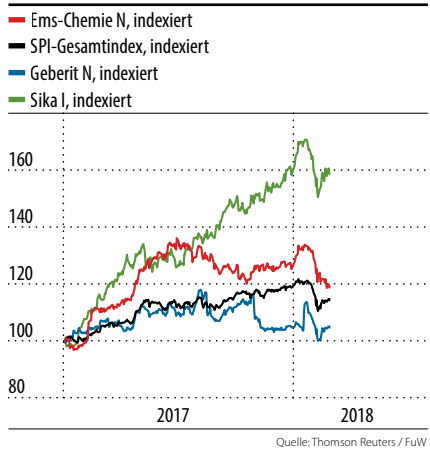
globales Einkaufsteam, das die benötigten Rohstoffe am günstigsten Ort einkaufen kann», sagte Sika-CEO Paul Schuler Mitte Januar der «Finanz und Wirtschaft». Schindler konnte 2017 zwei Drittel der durch höhere Rohstoffpreise verursachten Kosten wettmachen, indem mit Zulieferfirmen neue Konditionen ausgehandelt wurden. «Der Einkauf ist zentral», urteilt Marc Possa, Portfoliomanager des Anlagefonds SaraSelect der Bank J. Safra Sarasin. «Es ist eine strategische Aufgabe, Qualität, Mengen und Preise der eingekauften Rohstoffe richtig zu managen.»

Angesichts der Möglichkeiten, die sich Unternehmen auf der Einkaufs- und Verkaufsseite bieten, hält Possa das Problem steigender Rohstoffkosten «in der Wahrnehmung schlimmer als in der Realität». Das auch, weil viele Firmen mit ihren Lieferanten und Kunden ein partnerschaftliches Verhältnis pflegten, bei dem man miteinander reden könne.

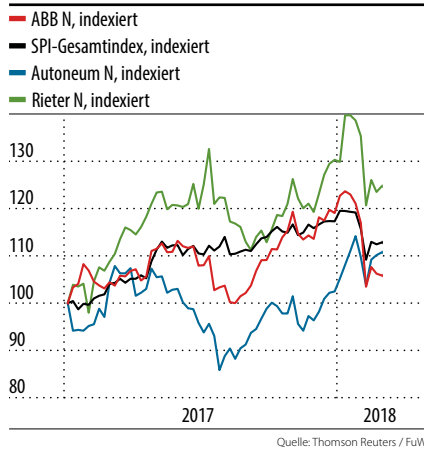
Margendruck durch höhere Rohmaterialkosten



Unternehmen mit viel Preissetzungsmacht



Unternehmen mit wenig Preissetzungsmacht



Was die Preise 2017 antrieb

Stellt man nur auf den viel beachteten, aber wenig perfekten Bloomberg Commodity Index ab, dann lagen die Preise für Rohstoffe Ende 2017 beinahe noch dort, wo sie Anfang des Jahres starteten. Der Index, der neben Basis- und Edelmetallen sowie Energieträgern auch noch Agrarwaren umfasst, stieg nur knapp 3% (vgl. Chart).

Das verdeckt, dass einzelne für die Schweizer Industrie- und Chemieunternehmen wichtige Inputgüter viel mehr zulegten: Kupfer verteuerte sich 27%, Aluminium 25% und Stahl (warmgewalzte Rollen in Nordeuropa) 18%. Öl der Referenzsorte Brent und europäisches Gas, deren Derivate in der Chemieproduktion verwendet werden, stiegen 14 bzw. 5%. Daher die Klagen der Unternehmen über steigende Inputpreise (vgl. Artikel links).

Wichtigster Grund für diesen Anstieg der Metall- und Energiepreise war «die sehr robuste Entwicklung des globalen wirtschaftlichen Umfelds», wie Norbert Rücker, Rohstoffanalyst bei der Bank Julius Bär sagt. Die Volkswirtschaften von Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern seien synchron gewachsen. Das habe die Nachfrage nach Rohstoffen befeuert. Gleichzeitig gebe es vielerorts noch Angebotsbeschränkungen.

Die Politik Chinas, des weltweit grössten Rohstoffverbrauchers, war der Hauptpreistreiber an den Metallmärkten. Staatlich verordnete Kapazitätskürzungen in der Schwerindustrie – zum Teil, um der grassierenden Luftverschmutzung vorzubeugen – nährten Sorgen über Angebotsbeschränkungen bei wichtigen verarbeiteten Metallen wie Aluminium und Stahl. Die folgende Preisrally wurde durch wilde Spekulationskäufe noch zusätzlich angeheizt.

Bei den Energieträgern gab 2017 vor allem die Entwicklung des Ölpreises zu reden. Skepsis darüber, ob die von den vierzehn Mitgliedstaaten des Exportkartells Opec und Russland vereinbarten Angebotskürzungen das globale Ölüberangebot reduzieren könnten, senkte die Notierung des schwarzen Goldes zunächst gegen 40 \$ pro Fass. Doch als sich zeigte, dass das weltweite Wirtschaftswachstum die Ölnachfrage nachhaltig stimulierte, kehrte die Stimmung am Markt und der Ölpreis stieg gegen 65 \$ pro Fass.

Für 2018 erwartet Analyst Rücker, dass sich die Rohstoffpreise mehr oder weniger «seitwärts» bewegen. Zwar würden diese historisch gesehen im späten Stadium eines Wirtschaftszyklus generell gut performen. Doch statt eines grossen übergreifenden Zyklus seien jetzt mehrere kleinere Zyklen zu beobachten. Der wichtigste davon ist durch die aufkommende E-Mobilität ausgelöst und betrifft Rohstoffe wie Kobalt und Lithium. Diese sind aber für die Schweizer Industrie- und Chemieunternehmen von geringerer Bedeutung.

Rohstoffpreise

