

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

STRATEGIEN | MÄRKTE | ROHSTOFFE

Freitag, 1. August 2014 | Nr. 15

D 14007

Mindestlohn

Auftraggeber haftet für Auftragnehmer

Nach langen Diskussionen hat das Mindestlohngesetz Anfang Juli Bundestag und Bundesrat passiert. Dabei hat die Ländervertretung quasi in letzter Minute die Haftung des Auftraggebers in Paragraph 13 verschärft: Ein Unternehmer kann sich jetzt nicht mehr auf Unkenntnis berufen, wenn der Auftragnehmer seiner Verpflichtung zur Zahlung des Mindestlohns nicht nachkommt. So hatte es noch im Gesetzesentwurf gestanden, den die Bundesregierung dem Parlament zugeleitet hatte. Was das für Einkäufer bedeutet: [Seite 3](#)

Österreich

Frauen im Einkauf auf allen Ebenen unterbezahlt

Einkäuferinnen in österreichischen Firmen verdienen im Schnitt ein Viertel weniger als ihre männlichen Kollegen. Auf das Bruttojahresgehalt bezogen beträgt der Unterschied 26,4 Prozent. Laut einer Online-Umfrage verdienen Einkäuferinnen auf allen Hierarchie-Ebenen im Schnitt 10.000 Euro weniger. [Seite 4](#)

Ukraine-Konflikt

Autobranche zittert vor Sanktionen gegen Russland

Die gegen Russland verhängten verschärften Sanktionen könnten die Autobranche ähnlich hart treffen wie die Finanzkrise vor einigen Jahren. Dies würde die Pläne der Autohersteller zur Belebung des Europageschäfts stören, sagen Experten. Vor allem die Volumenhersteller haben Grund zur Sorge. [Seite 5](#)

Kommunikationstechnik

Konsequente Reduktion ist angesagt

Wer nicht will, dass sich die neuen digitalen Kommunikationsmittel zu Zeitfressern entwickeln, muss seinen Mitarbeitern klare Vorgaben machen. Als Leitprinzip dabei gilt: Weniger ist oft mehr. Lesen Sie Teil zwei unseres Gastbeitrags. [Seite 6](#)

Kunststoffe

Wenig Bewegung in der Ferienzeit

Am Kunststoffmarkt bewegt sich mitten in der Feriensaison wenig. Die von uns befragten Einkäufer berichten über normales Geschäft. Materialengpässe gäbe es nicht, allerdings werden diverse Force-Majeure-Meldungen durchaus ernst genommen. Vor Mitte Oktober tue sich nichts, lautet die Erwartung. [Seite 9](#)

China

Wachsende Zweifel an offiziellen Stahl-Statistiken

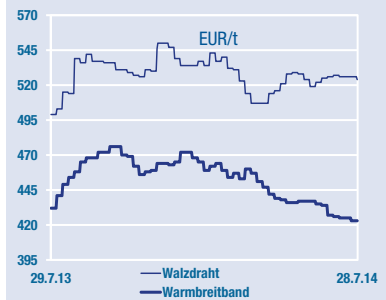
Die Zweifel an den offiziellen Zahlen des chinesischen Stahlverbandes CISA wachsen. Laut CISA haben Chinas Stahlwerke von Januar bis Mai 5,6 Prozent mehr Stahl erschmolzen als im Vorjahr. Analysten verweisen darauf, dass diese Fünf-Monatszahlen nicht mit den monatlichen CISA-Daten übereinstimmen. [Seite 10](#)

Erzeugerpreise

Preise erstmals seit drei Monaten wieder konstant

Der Rückgang der deutschen Erzeugerpreise hat sich im Juni auf Jahresbasis etwas abgeschwächt. Gegenüber dem Vormonat sind die Preise erstmals seit drei Monaten wieder konstant geblieben, teilte das Statistische Bundesamt mit. [Seite 11](#)

Stahlpreisentwicklung Warmbreitband vs. Walzdraht



Kupfer

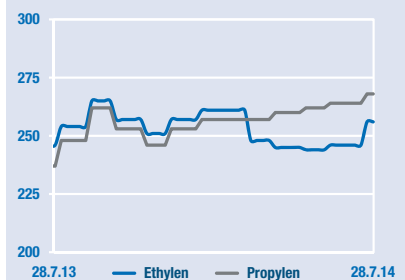


Aluminium



Kunststoff-Preisindizes Ethylen vs. Propylen

Februar 2009 = 100



Dunkle Wolken am Himmel

Liebe Leserinnen und Leser,

mitten in der Urlaubszeit ziehen bedrohliche Wolken auf. Falls Sie sich jetzt beim Blick in den blauen Sommerhimmel wundern sollten – das Bild bezieht sich auf die weltpolitische Lage. Der sich verschärfende Konflikt zwischen dem Westen und Russland, der Zusammenbruch staatlicher Ordnungen im Nahen Osten und Nordafrika, die Ausbreitung extremistischer Lesarten des Islams, ungelöste Territorialkonflikte zwischen China und seinen Nachbarn in Ostasien – da kann einem Angst und Bange werden.



Die Verschlechterung der politischen Großwetterlage kann auch die Einkaufsabteilungen nicht kalt lassen. Zu eng ist die Beschaffung mittlerweile in die globalen Wirtschaftsbeziehungen eingebunden, als dass der Einkauf die Füße hoch legen könnte. Wer Lieferanten in Konfliktregionen hat, sollte sich spätestens jetzt nach Alternativen umschauen.

Unmittelbare Auswirkungen zeitigen bereits die Vorgänge im Osten Europas. Der Maschinenbauverband VDMA hat seine Jahresprognose halbiert – der Konflikt mit Russland schade nicht nur dem deutsch-russischen Handel, sondern dämpfe auch die Nachfrage in wichtigen Absatzmärkten des

deutschen Maschinenbaus, teilte der Verband mit. Auch andere Branchen sehen die Sanktionen gegen Russland mit Sorge.

Ein weiteres Risiko besteht darin, dass Russland auf die Sanktionen der USA und der EU reagiert, indem es etwa das Angebot an Rohstoffen verknappt. Bei strategisch wichtigen Metallen wie Titan oder Palladium ist Russland durchaus in der Lage, den rohstoffarmen Europäern das Leben schwer zu machen. Es nicht auszuschließen, dass die Rohstoffpreise in den kommenden Monaten anziehen und damit so manche Kalkulation Makulatur wird. Wer das laufende Jahr bereits abgehakt hat, könnte noch eine böse Überraschung erleben.

Dr. Mark Krieger
Verantwortlicher Redakteur

Fachbeirat

Der Fachbeirat steht der Redaktion beratend zur Seite. Die langjährige Einkaufserfahrung seiner Mitglieder gewährleistet den Praxisbezug des „Einkäufer im Markt“. Folgende Persönlichkeiten gehören ihm an:

Ludwig Binder, Group Procurement Director, R+M Ship Tech GmbH, Hamburg

Erik Manning, Vice President Purchasing, MTU Friedrichshafen GmbH, Friedrichshafen

Thomas Maiss, Principal, strategy&, Düsseldorf

Friedhelm Schlößer, Vice President Purchasing, KION Group, Wiesbaden

Marc Staudenmayer, Managing Director und Partner, goetzpartners Management Consultants, München

Impressum

„Einkäufer im Markt“ erscheint 2-mal monatlich bei MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG (MBI), Sitz der Gesellschaft: Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt HRA 47673

Geschäftsführer: Martin Brückner

Verantwortlich für den Inhalt:

Klaus Hinkel, Tel.: +49(0)69/2710760-30, Fax: -44, Internet: www.mbi-infosource.de

Abonnenten-Service:

service@mbi-infosource.de oder +49(0)69/2710760-11

Anzeigenverkauf:

anzeigen@mbi-infosource.de oder +49(0)69/2710760-16

Herstellung: atrikom fulfillment GmbH, Haagweg 12, 65462 Ginsheim-Gustavsburg

Die Fachpublikationen von MBI stützen sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auf Dow Jones Newswires sowie weitere auch international tätige Nachrichtenagenturen, bei Charts, Kursen und Preisen auch auf www.aid-net.de. Alle Meldungen werden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet. Für Verzögerungen, Irrtümer und Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen. Kopien, Nachdrucke oder sonstige Vervielfältigungen nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Werk- und Dienstverträge

Einkäufer sollten sich vergewissern, dass der Auftragnehmer den Mindestlohn zahlt

Am 11. Juli hat der Bundesrat dem „Gesetz zur Stärkung der Tarifautonomie“ (Tarifautonomiestärkungsgesetz) zugestimmt, nachdem es zuvor der Bundestag am 3. Juli in zweiter und dritter Lesung beraten und beschlossen hatte. Herzstück des Gesetzes ist der Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro, der zum 1. Januar 2015 in der Bundesrepublik Deutschland eingeführt wird. Einkäufer dürften sich jedoch vor allem für den Paragraphen 13 („Haftung des Auftraggebers“) interessieren, in dem es heißt: „Ein Unternehmer, der einen anderen Unternehmer mit der Erbringung von Werk- oder Dienstleistungen beauftragt, haftet für die Verpflichtungen dieses Unternehmers, eines Nachunternehmers oder eines von dem Unternehmer oder einem Nachunternehmer beauftragten Verleihers zur Zahlung des Mindestlohns an Arbeitnehmerinnen oder Arbeitnehmer (...) wie ein Bürge, der auf die Einrede der Vorausklage verzichtet hat.“

Der Gesetzentwurf der Bundesregierung hatte noch den Zusatz enthalten: „Die Haftung nach Satz 1 entfällt, wenn der Unternehmer nachweist, dass er weder positive Kenntnis noch grob fahrlässige Unkenntnis davon hatte, dass der Arbeitgeber seiner Verpflichtung zur Zahlung des Mindestlohns nicht nachkommt.“ Diese Exkulpationsklausel wurde jedoch vom Bundesrat in letzter Minute gestrichen.

Verstöße gegen das Gesetz werden als Ordnungswidrigkeiten geahndet. Ordnungswidrig handelt demzufolge auch, wer Werk- oder Dienstleistungen „in erheblichem Umfang“ von einem anderen Unternehmen ausführen lässt, „von dem er weiß oder fahrlässig nicht weiß“, dass dieser bei der Erfüllung des Auftrags den Mindestlohn nicht oder nicht rechtzeitig zahlt (§ 21 Abs. 2 Tarifautonomiestärkungsgesetz). Dies gilt auch für den Fall, dass der Auftragnehmer seinerseits zur Erfüllung des Auftrags einen Nachunternehmer einsetzt, der seiner Verpflichtung zur Zahlung des Mindestlohns nicht nachkommt. Wer hier nicht aufpasst, für den kann es teuer werden: Das Gesetz sieht eine Geldbuße bis zu 500.000 Euro vor. Ein Verstoß könnte dann ans Licht kommen, wenn Sozialversicherungsträger bei

einer Prüfung feststellen sollten, dass ein Auftragnehmer oder Nachunternehmer nicht den gesetzlichen Mindestlohn gezahlt hat, und daraufhin den Auftraggeber haftbar machen.



Werk- und Dienstverträge sind mittlerweile in vielen Branchen üblich, so wie hier im Logistikgewerbe.
Foto: Shutterstock

Unternehmen, die einen Auftrag für ein Werk oder eine Dienstleistung vergeben, sollten sich deshalb vergewissern, dass der Auftragnehmer seinen Leuten den Mindestlohn zahlt, rät Rechtsanwalt Thomas Röll. Ansonsten bestehe zumindest auf dem Papier das Risiko, von einem Mitarbeiter eines Subunternehmers,

der weniger als den gesetzlichen Mindestlohn verdient, in Regress genommen zu werden. „Das wird aber in der Praxis so gut wie nie vorkommen“, ist Röll überzeugt. Relevant könne dies in den neuen Bundesländern sein, in denen im Speditionsgewerbe teilweise Stundenlöhne von weniger als 8,50 Euro gezahlt würden, erläutert Röll, der auch stellvertretender Geschäftsführer des Speditions- und Logistikverbandes Hessen/Rheinland-Pfalz ist. Mit Zuschlägen und Prämien verdienten die Mitarbeiter in der Regel aber auch dort mehr als den gesetzlichen Mindestlohn, so Röll. „Wir müssen die finanziellen Dimensionen betrachten, um die es hierbei geht“, relativiert der Jurist die möglichen praktischen Folgen.

Wahrscheinlicher sei ein Haftungsrisiko, wenn ein Dienstleister mit der Lagerlogistik beauftragt wird, denn hier gehe es schon um größere Dimensionen. Dennoch stuft Röll das Risiko für den Auftraggeber, bei Würdigung aller Umstände, auch in diesem Fall als eher gering ein. Um sich abzusichern, empfiehlt er, in den Vertrag eine Klausel aufzunehmen, wonach sich der Auftragnehmer verpflichtet, seinen Arbeitnehmern den gesetzlichen Mindestlohn zu zahlen.

Einen tatsächlichen Nachteil für die Unternehmen sieht der Anwalt dann aber doch: Indem das Gesetz die Prüfpflicht auf den Auftraggeber verschiebe, falle in den Betrieben ein zusätzlicher bürokratischer Aufwand an. Um in Kraft zu treten, muss das Tarifautonomiestärkungsgesetz erst noch vom Bundespräsidenten unterschrieben und danach im Bundesgesetzblatt veröffentlicht werden. Man rechne damit im Laufe des August, heißt es aus dem Bundesarbeitsministerium.

Mark Krieger

Umfrage unter österreichischen Unternehmen

Frauen sind im Einkauf unterrepräsentiert und unterbezahlt

Einkäuferinnen in österreichischen Unternehmen verdienen im Schnitt gut ein Viertel weniger als ihre männlichen Kollegen in vergleichbarer Position. Auf das Bruttojahresgehalt bezogen, beträgt der Unterschied 26,4 Prozent, wie eine Online-Befragung von 132 Firmen ergab. Demnach verdienen Einkäuferinnen auf allen Hierarchie-Ebenen im Schnitt etwa 10.000 Euro weniger als ihre männlichen Pendanten. Die Befragung wurde im Herbst 2013 von den Beratungsunternehmen Penning Consulting und Kerkhoff Consulting durchgeführt, in Auftrag gegeben wurde sie vom Forum Einkauf im ÖPWZ - Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum. Knapp 80 Prozent der Umfrageteilnehmer sind produzierende Unternehmen, der Maschinenbau ist am häufigsten vertreten.

Demnach hat die Unternehmensgröße einen großen Einfluss auf die Vergütung: Einkaufsleiter in Großunternehmen (in der Studie definiert mit mehr als 100 Millionen Euro Jahresumsatz) verdienen 2013 im Schnitt 92.178 Euro brutto, während ihre Kollegen in kleineren Firmen (weniger als 100 Millionen Euro Umsatz) durchschnittlich 71.269 Euro nach Hause brachten. Im Vergleich zum Vorjahr musste die erste Gruppe damit aber Gehaltseinbußen von durchschnittlich 4,4 Prozent hinnehmen, während sich die Einkäufer in kleineren Unternehmen über einen Zuwachs von im Schnitt 12,5 Prozent freuen durften.

Große Unterschiede auch bei der variablen Vergütung

Auch Alter und Geschlecht spielen eine wichtige Rolle. So liegen die Jahresbezüge männlicher und älterer Einkäufer im Schnitt bei knapp 69.000 Euro, Frauen verdienen dagegen nur etwas mehr als 50.000 Euro. Weitere Einflussfaktoren sind Führungsverantwortung, Höhe des Beschaffungsvolumens und der Arbeitsort der Einkäufer – in Firmen in Ballungsräumen verdient man mehr als in der Provinz.

Auch bei der Art der Vergütung gibt es laut Studie Differenzen zwischen Frauen und Männern. Die variable Vergütung ist bei Einkäuferinnen

erheblich geringer als bei ihren männlichen Kollegen – und die Schere geht weiter auseinander, konstataren die Verfasser. Einen möglichen Grund dafür sehen sie in dem Umstand, dass Frauen im Einkauf überwiegend als Sachbearbeiterinnen tätig sind.

Nur jeder achte Einkaufsleiter ist weiblich

Frauen sind aber nicht nur finanziell benachteiligt, sie sind der Studie zufolge mit einem Anteil von 16,7 Prozent in den Einkaufsabteilungen österreichischer Unternehmen auch klar unterrepräsentiert. Die bezeichnende Ausnahme ist die Sachbearbeiterebene, auf der der Frauenanteil 77 Prozent beträgt. Dagegen ist in der Einkaufsleiterposition nur jeder achte Positionsinhaber weiblich. Fazit: „Top-Managerinnen im Einkauf bleiben die Ausnahme.“

Zwar könnten Frauen häufiger einen Hochschulabschluss vorweisen als Männer, schreiben die Autoren der Studie. Wenn es jedoch um die sogenannten MINT-Studiengänge – Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft, Technik – geht, seien Frauen unterrepräsentiert. Und bei der Besetzung von Positionen im Einkauf, insbesondere in Industrieunternehmen, „ist eine technische Ausbildung zentral“, wie es in der Studie heißt.

Weitere Ergebnisse der Umfrage:

- Die 2013 ausbezahlten Boni sind mit 6.648 Euro fast 60 Prozent höher als im Vorjahr.
- Die variable Vergütung richtet sich zu 32,5 Prozent an Unternehmenszielen aus, zu 24,7 Prozent an individuellen Zielen und zu 21,9 Prozent an Bereichszielen.
- 57,8 Prozent der Zielvorgaben sind quantitativer Art, rund 42 Prozent sind qualitative Ziele.
- Vakante Stellen im Einkauf konnten in der Regel nach sechs Monaten besetzt werden – in den Jahren zuvor dauerte es bis zur Nachbesetzung noch gut ein Jahr.
- Mehr als ein Viertel der befragten Firmen (28,4 Prozent) tut sich schwerer damit, im Einkauf freie Stellen zu besetzen, als in anderen Unternehmensbereichen. *kri*

► Mehr Informationen zur Studie unter <http://einkauf.opwz.com/publikationen/einkaeufer-gehaltsstudien.html>

NE-METALLE MONITOR

Unternehmen | Märkte | Preise

NE-Metalle Monitor

liefert 14-täglich kompakt und fokussiert die wichtigsten Preisbeobachtungen und -tendenzen sowie tiefgehende Marktberichte und konkrete Praxistipps.

Testen Sie 5 Ausgaben
kostenfrei und unverbindlich!

Benjamin Spaan

+49 (0) 69 / 2710760 - 13

benjamin.spaan@mbi-infosource.de

www.metals.mbi-infosource.de

Strategie durchkreuzt?

Sanktionen gegen Russland könnten Autobranche hart treffen

Die gegen Russland verhängten verschärften Sanktionen könnten die Autobranche in diesem Jahr ähnlich hart treffen wie die Finanzkrise vor einigen Jahren. Dies würde die Pläne der Autohersteller zur Belebung des Europageschäfts stören, sagen Experten. Führende Autokonzerne wie Ford, General Motors, Toyota, Renault und PSA Peugeot Citroen haben in den vergangenen Jahren in Europa hohe Verluste angehäuft. Ihre Hoffnungen ruhten auf den schnell wachsenden Märkten Russland und Türkei. Die Strategie wird nun möglicherweise nicht aufgehen. Denn die USA und Europa haben gegen Russland eine härtere Gangart eingelegt. Die Abschwächung der russischen Konjunktur und die Erosion des Rubels hinterlassen eine große Delle beim Autoabsatz.

Im vergangenen Jahr kauften die Russen rund 2,8 Millionen Autos, 2000 waren es erst 945.000 gewesen. Ein Spitzenwert war in 2008 mit 2,85 Millionen Einheiten verzeichnet worden. Dann traf die Finanzkrise das Land, der Absatz brach auf 1,47 Millionen Pkw ein. Einige Branchenexperten befürchten nun nach den verschärften Sanktionen einen erneuten Kollaps. Im ersten Halbjahr 2014 ist der Absatz bereits um knapp 8 Prozent gesunken, im Juni allein brach er um 17,4 Prozent ein. Dies ließ bereits die Alarmglocken schrillen. Die Verkäufe könnten im zweiten Halbjahr deutlich zurückgehen, wird befürchtet.

Volumenhersteller trifft es besonders hart

Da die Sanktionen sich erst im Laufe der nächsten Wochen in der russischen Wirtschaft bemerkbar machen werden, müsse mit einer Verstärkung des Absatzrückgangs im russischen Automarkt gerechnet werden, sagt der Automobilforscher Ferdinand Dudenhöffer. Hart treffen werde es vor allem Volumenhersteller wie Volkswagen AG, Ford Europa und die GM-Tochter Opel. Premiumproduzenten wie Mercedes-Benz, BMW und die VW-Tochter Audi würden weniger in Mitleidenschaft gezogen. Daimler-Chef Dieter Zetsche hatte Reportern in der vergangenen Woche

gesagt, dass die Mercedes-Verkäufe in Russland gegen den Trend in diesem Jahr bisher um 20 Prozent gestiegen seien.

Opel ist am stärksten vom russischen Markt abhängig

Dudenhöffer zufolge ist von den deutschen Pkw-Produzenten Opel am stärksten von Russland abhängig. Die gerade neu geschaffene Opel-Gruppe umfasst neben den Marken Opel und Vauxhall (in Großbritannien) nun auch Chevrolet. Opel verkaufte vergangenes Jahr in Russland 257.583 Pkw und kam damit auf einen Marktanteil von 9,3 Prozent. Die Ukraine-Krise werde den Neuordnungsprozess von Opel beeinträchtigen, stellt der Experte fest.

Ford Europa habe einen Anteil von weniger als 10 Prozent am russischen Markt, Volkswagen insgesamt bringt es auf 10,3 Prozent. Die VW-Tochter Skoda verkauft 12,2 Prozent ihres Gesamtabsatzes in Russland. Das Problem für Volkswagen sei nicht der absehbare Einbruch der Verkäufe. Die Wolfsburger haben vielmehr erheblich in den Ausbau der Kapazitäten in dem Land investiert. Bei einer deutlich sinkenden Nachfrage hätte der Konzern dann mit hohen Überkapazitäten zu kämpfen. „Russland wird Opel, Ford und VW Kopfschmerzen bereiten“, lautet Dudenhöffers Fazit.

William Boston, Wall Street Journal

19. Mitgliedsland

Litauen führt im kommenden Jahr den Euro ein

Die Bürger in Litauen können ab 1. Januar 2015 ihre Einkäufe mit Euro bezahlen. Die EU-Staaten haben den Beitritt des Baltenlandes zur Währungsunion formal abgesegnet, wie die Europäische Zentralbank (EZB) mitteilte. Die Eurozone wächst damit auf 19 Länder an. Auch der Wechselkurs wurde festgelegt, demnach sind 3,45280 litauische Litas 1 Euro wert. Mit Litauen sind nun alle drei baltischen Länder in der Eurozone. Lettland ist seit 2014 Mitglied der Eurozone, Estland schon seit 2011.

Elektromobilität

Unternehmerreise nach Japan

Japan gilt als Pionier und technologisch fortschrittlichster Markt für Elektromobilität weltweit. Dieser Markt bleibt Außenstehenden aufgrund seiner traditionellen Netzwerkstrukturen jedoch oftmals verschlossen. Im Rahmen einer vom Bundeswirtschaftsministerium (BWi) geförderten Reise erhalten deutsche Unternehmen die Möglichkeit, an der größten Fachmesse für Elektromobilität in Japan, der Electric Vehicle and Plug-In Hybrid Exhibition (EVEX), teilzunehmen. Die EVEX findet vom 17. bis 19. September 2014 in Tokio statt.

Das BWi will mit der Reise vor allem kleine und mittelständische Firmen erreichen. Vorgesehen sind neben der Messeteilnahme auch Besuche japanischer Unternehmen und direkte Kontakte mit japanischen Gesprächspartnern. Interessenten können sich bis zum 15. August anmelden. Die Kosten für An- und Abreise, Unterkunft und Verpflegung tragen die Teilnehmer selbst.

KONTAKT

VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Frauke Bierau

E-Mail: frauke.bierau@vdivde-it.de

Tel.: +49 (0) 30 3 10 07 84 55

Digitalisierung der Arbeitswelt

Zeitmanagement 2.0 – weniger ist manchmal mehr

Die Digitalisierung der Arbeitswelt eröffnet ungeahnte Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität, leider werden diese aber nur zum Teil genutzt. Statt Freiräume zu schaffen, werden E-Mail und Smartphone oftmals zu wahren Zeitfressern. Diese Diagnose stellte unser Autor Holger Möhwald im ersten Teil seines Gastbeitrages (s. Einkäufer im Markt Nr. 14/2014). Im zweiten Teil geht es um neue Ideen für ein Zeitmanagement 2.0. Wir benötigen neue Lösungen für die neuen Herausforderungen, die die Digitalisierung in die Unternehmen gebracht hat. Vor allem müssen erst einmal Zeit und Geld investiert werden, wenn man den Segen, den die Digitalisierung bringen kann, auch nutzbar machen möchte.



Holger Möhwald

Zunächst einmal ist es grundsätzlich ratsam, dass sich ein Bereich/eine Abteilung erst einmal einen gemeinsamen Workshop-Tag nimmt, um das Thema „Zeitmanagement 2.0“ zu konkretisieren. Welche Themen sollen überhaupt angegangen werden und welche Freiräume für Entscheidungen gibt es? Außerdem kann die aktuelle Gefühlssituation zu der Thematik erhoben werden. Die folgenden Lösungsideen können im Anschluss in nachgelagerten Arbeitsgruppen konkretisiert und auf das eigene Umfeld abgestimmt werden. Ein zweiter Workshop dient dazu, die Ergebnisse vorzustellen und Maßnahmen zu beschließen.

E-Mail-Kommunikation

- Es muss nicht immer die E-Mail sein. Wir kennen mehrere Kanäle, um miteinander zu kommunizieren. Die drei gängigsten (E-Mail, Telefon, Face-to-Face) müssen richtig genutzt werden. Die E-Mail ist zum Informieren und zum Organisieren geeignet, nicht aber, um schnell mal etwas zu klären, kreative Lösungen zu erarbeiten oder Lob und Kritik an den Mitarbeiter zu bringen.
- Das Vorschaufenster und der „Beep“ beim Eingang einer Mail werden ausgeschaltet. Jeder hat ein persönliches E-Mail-Zeitfenster, zum Beispiel dreimal am Tag. Nur in dieser Zeit werden E-Mails bearbeitet. Das

verringert den Zeitverlust durch permanente Störungen.

- Die Betreffzeile jeder E-Mail ist informativ zu gestalten. Für den Empfänger müssen Datum, Thema und Wichtigkeit verständlich und erkennbar sein. Die Kriterien für das, was als wichtig gilt, werden gemeinsam im Workshop festgelegt. Beispielsweise könnte eine Betreffzeile lauten: „Projekt_Beschaffungskosten C-Teile um 15 % reduzieren_eilt“. Oder: „Information_Vertrags-hinweise mit Leiharbeitern_ohne Rückmeldung“.
- Schreiben Sie in den Abwesenheitsassistenten, dass E-Mails auch nach der Rückkehr nicht gelesen werden. Das ist ein wirksamer Schutz davor, um nach einem Urlaub nicht mit Hunderten von E-Mails konfrontiert zu werden. Der Empfänger der Abwesenheitsmitteilung wird sich eine Alternative überlegen müssen, wie er sein Anliegen an Sie heranträgt. Ihr E-Mail-Account ist nach erholsamem Urlaub leer bzw. kann gelöscht werden.

Übersichtliche Ordner- und Dateistrukturen

- Bisher gab es nur eine Devise für den Umgang mit digitalen Ordner- und Dateienstrukturen: je mehr Ordner und Dateien, desto besser. Um hier Übersichtlichkeit zu schaffen, müssen die Mitarbeiter verstehen,

dass weniger mehr sein kann. Ziehen Sie die Reduktion konsequent durch!

- Sichten Sie regelmäßig – sinnvollerweise einmal im Quartal – alle Ordner. Das ist beim ersten Mal viel Arbeit, aber danach reduziert sich der Aufwand. Stellen Sie sich dafür einen halben Tag je Quartal in Ihrem Zeitsystem ein. Gehen Sie jeden Ordner und jede Datei durch und fragen Sie sich, ob sie am richtigen Platz sind und ob Sie sie noch benötigen. Sortieren Sie um und löschen Sie gegebenenfalls.
- Wählen Sie in Ihrer Abteilung eindeutige und von allen Beteiligten akzeptierte Ordner- und Datei-bezeichnungen. Es darf nicht mehr jeder die Bezeichnung wählen, die ihm gerade passt. Sprechen Sie mit einem Kollegen ab, welche Bezeichnung Sie gemeinsam nutzen wollen. Sie ersparen sich dadurch lange Suchzeiten.
- Bestimmt werden bei Ihnen alle Ordner und Dateien regelmäßig gesichert. Legen Sie für sich selbst einen finalen Termin fest, an dem Ihre Ordner und Dateien noch einmal komplett gesichert werden. Den Termin notieren Sie sich, damit Sie im Fall der Fälle wissen, auf welche Datensicherung Sie schauen müssen. Dann löschen Sie konsequent alle Ordner und Dateien, die Sie in einem bestimmten Zeitraum – zum Beispiel in den vergangenen zwei Jahren – nicht mehr ange-rührt haben. ▶▶

Damit lässt sich eine digitale Ablage schnell halbieren und Sie finden Unterlagen viel schneller wieder.

Software

- Es ist wenig hilfreich, wenn Ihre Abteilung über die größtmögliche Auswahl an Softwaretools verfügt. Denn mit jeder weiteren Software steigt die Wahrscheinlichkeit, dass ein immer kleiner werdender Teil des Angebots überhaupt genutzt wird. Beschränken Sie sich auf das Notwendige. Das gilt für Microsoft Office, SAP, Lotus Notes und jede andere Software. Das Motto lautet: Jeder bekommt, was er braucht und – vor allem – beherrscht.
- Wenn Sie Aufgaben verteilen, achten Sie darauf, dass der Empfänger professionell mit der benötigten Software umgehen kann. Es ist ein großer Zeitfresser, wenn jemand eine Präsentation erstellen soll, der kein Power Point beherrscht. Oder wenn jemand eine Auswertung machen soll, der sich in Excel nicht auskennt.
- Benennen Sie für jede benutzte Software einen oder zwei Experten. Nicht jeder soll ein bisschen über die Software wissen, sondern es gibt einen Experten und weitere Nutzer. Diese müssen nichts über die Software wissen, sondern sind reine Nutzer, die bei Problemen nachfragen können. Teilen Sie das Expertentum unbedingt auf – es darf nicht den einen geben, der alles weiß, denn



Aus dem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken: das Smartphone. Foto: Samsung

wenn er im Urlaub ist, liegt die Abteilung brach.

- Jede neue Software und jedes Update müssen den Mitarbeitern in einer professionellen Schulung vermittelt werden. Daran geht kein Weg vorbei! Das kostet Geld, keine Frage. Aber der Nutzen ist viel größer, wenn Ihre Mitarbeiter mit ihrem Handwerkszeug professionell umgehen können. Die Nutzer werden in den Standardanwendungen geschult, die Experten in den Tiefen der Software.

Technischer Zustand der digitalen Arbeitsmittel

- Wenn man den vollen Nutzen seiner technischen Umgebung haben möchte, müssen alle digitalen Hilfsmittel wie PC, Laptop, Handy, iPhone, Scanner usw. auf dem aktuellen Stand sein. Das hört sich banal an. Aber die Digitalisierung hat die Maßstäbe für unseren Umgang mit Hilfsmitteln im Büro verändert. Früher hat eine Schreibmaschine einer ganzen Mitarbeitergeneration verlässlich gedient. Die digitalen Arbeitsmittel dagegen müssen nach zwei bis drei Jahren erneuert werden, um ihre Funktion erfüllen zu können.
- Die regelmäßige Erneuerung ist nicht etwa dem Zeitgeist geschuldet, sondern dient der Effektivität. Das müssen viele Entscheider in Unternehmen erst noch lernen. Sie selbst sind mit anderen Arbeitsmitteln groß geworden und können kaum einschätzen, was die digitale Welt an Investitionen in die Arbeitsmittel verlangt. Es ist pure Zeitverschwendung, wenn der Rechner zehn Minuten braucht, bis er in den Arbeitsmodus hochgefahren ist.
- Der Umgang mit den digitalen Arbeitsmitteln muss genauso professionell vermittelt werden wie bei anderen High-Tech-Geräten – einem neuen SMD-Bestückautomaten, einem Fräszentrum oder einer Laserkamera. Die zunehmende Komplexität der Arbeitsmittel birgt

die Gefahr, dass der Mitarbeiter auf eigene Faust versucht, sein neues Gerät zum Laufen zu bringen. Das kostet viel Zeit und führt zu Fehlern. Die neue Rechnergeneration mit integrierter Kamera: Schulung. Das neue iPhone mit erweiterter Funktionalität: Schulung.

- Eine immer größere Bedeutung erlangt die Vernetzung verschiedener technischer Geräte. Da nutzt es dem Mitarbeiter wenig, wenn seine digitalen Geräte isoliert voneinander funktionieren. Die Arbeitsmittel müssen einfach und ohne weitere Aufwände miteinander vernetzt sein. Hier kann über „Cloud“-Lösungen nachgedacht werden.

Die „Wischer“-Generation (vom „Wischen“, der Handbewegung über das Smartphone)

- Die Mobilfunkgeräte (die sie ja längst nicht mehr nur sind) haben völlig neue Anforderungen in Unternehmen gebracht. Der Kontakt zur Außenwelt während der Arbeitszeit hat eine komplett andere Dimension angenommen, als es noch vor wenigen Jahren denkbar war. Diese Kontaktplattform ist in den meisten Unternehmen komplett ungeregt. Es muss geklärt werden, wann die virtuelle Kommunikation erlaubt ist und wieviel Zeit sie in Anspruch nehmen darf.
- Führungskräften und Mitarbeitern muss klar sein, was die Nutzung der modernen Mobilfunk-Generation bedeutet. Hier stellen sich vier Herausforderungen:
 - Fehler durch Konzentrationsverteilung: Die Anzahl an Fehlern steigt, weil sich die Mitarbeiter parallel zu ihrer Aufgabe anderen Tätigkeiten widmen.
 - Arbeitssicherheit: Die Aufmerksamkeit sinkt aufgrund der Ablenkung von anderen Einflüssen.
 - Elektromagnetische Verträglichkeit (EMV): Zwar streiten sich die Experten noch über diesen Punkt, aber die Wahrscheinlichkeit des Einflusses von Strahlungen auf technische Geräte ist nicht von vornherein von der Hand zu weisen. ▶▶



- Persönliche Kommunikation unterbleibt: Es wird nicht mehr miteinander gesprochen und das Problem mit dem Kunden erörtert, sondern jeder geht seinen eigenen Interessen nach.

● Der Umgang mit den digitalen Kommunikationsmitteln muss geregelt werden. Hier soll nicht nach Einschränkungen und Verboten gerufen werden, aber es bedarf eines konkreten und allseits akzeptierten Regulariums, um vernünftig miteinander kommunizieren zu können. Solche Regeln werden am besten in einem Abteilungs-Workshop festgelegt.

● In diesem Zusammenhang ein ganz wichtiger Ratschlag für den Umgang mit Angehörigen der „Wischer“-Generation: Verzichten Sie auf Verbote. Es ist völlig unwirksam, wenn Abmahnungen für die Benutzung von iPhones angedroht werden. Wer Verbote ausspricht, treibt die Mitarbeiter in die Illegalität und auf die Toiletten.

Finden Sie gemeinsam Regeln, die von allen eingehalten werden!

Fazit

Die Digitalisierung schreitet mit der Wucht eines Naturgesetzes voran. Darauf müssen sich die Firmen einstellen. Das ist nicht immer einfach und kostet auch noch Geld. Aber so ist das: Wer die Digitalisierung als Segen erfahren will, kommt um Investitionen nicht herum. Es gibt viele Möglichkeiten, mit der Digitalisierung umzugehen und die neue virtuelle Welt zu gestalten. Warten Sie nicht länger, fangen Sie morgen damit an!

Holger Möhwald
Der Autor ist Gründer und Inhaber der gleichnamigen Unternehmensberatung in Göttingen.

KONTAKT

Holger Möhwald
Möhwald Unternehmensberatung
Tel.: +49 (0) 5 51 770 68 68
E-Mail: holger.moehwald@t-online.de

Arbeitskosten

Ostdeutschland holt kaum noch auf

Im Verarbeitenden Gewerbe bestehen auch fast ein Vierteljahrhundert nach der Wende zwischen West- und Ostdeutschland noch große Unterschiede bei den Arbeitskosten. Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) betrug der Abstand zwischen Ost und West im Jahr 2012 – neuere Daten existieren nicht – 37,8 Prozent. 1992 lag die Differenz in dieser Branche noch bei 53,4 Prozent und schrumpfte dann bis 1996 kräftig auf 42,7 Prozent. Seitdem hat den Statistikern zufolge nur noch eine schwache Annäherung stattgefunden (2000: 42,2 Prozent, 2004: 41,3 Prozent, 2008: 40,0 Prozent).

Als Ursache für den erheblichen und beständigen Unterschied im Verarbeitenden Gewerbe wird häufig die Größe der Unternehmen genannt. 2012 waren im Verarbeitenden Gewerbe die Arbeitskosten großer Unternehmen (1.000 und mehr Beschäftigte) sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland etwa doppelt so hoch wie die Arbeitskosten kleiner Unternehmen (10 bis 49 Beschäftigte). Jedoch arbeitete im Westen mit gut einem Drittel der Beschäftigten (36 Prozent) ein deutlich größerer Anteil in einem großen Unternehmen als im Osten (14 Prozent).

Den weiteren Angaben nach betragen im Jahr 2012 in Deutschland die Arbeitskosten je geleistete Stunde durchschnittlich 30,70 Euro. In Ostdeutschland lagen die Arbeitskosten mit 23,45 Euro um 26,6 Prozent unter dem Niveau Westdeutschlands einschließlich Berlin (31,94 Euro je geleistete Stunde). Deutschlandweit wurden die höchsten Arbeitskosten in den Branchen Tabakverarbeitung (60,14 Euro), Rundfunkveranstalter (59,25 Euro) und Luftfahrt (57,29 Euro) festgestellt. Am wenigsten kostete eine Arbeitsstunde in der Gastronomie (15,72 Euro), in der Beherbergung (15,91 Euro) und in Wach- und Sicherheitsdiensten sowie Detekteien (16,22 Euro). Die öffentliche Verwaltung lag mit 32,98 Euro wie in den Vorjahren im Mittelfeld.

www.destatis.de

Löhne

Tarife steigen 2014 um durchschnittlich 3,1 Prozent

Die Tarifabschlüsse im ersten Halbjahr 2014 liegen nach Angaben des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung über dem Vorjahr. Wie aus der vom Tarifarchiv des WSI vorgelegten Halbjahresbilanz hervorgeht, können sich die nach Tarif bezahlten Beschäftigten nach Abzug der Preissteigerung über merkliche Einkommenszuwächse freuen. In den meisten Branchen wurden Tarifsteigerungen zwischen zwei und vier Prozent vereinbart. In der chemischen Industrie setzte die IG BCE für das laufende Jahr eine Tariferhöhung von 3,7 Prozent bei einer Laufzeit von 14 Monaten durch.

Laut dem WSI fiel die Gesamtlaufzeit der Abschlüsse im Durchschnitt mit rund 22,6 Monaten geringfügig kürzer aus als im Vorjahr. Berücksichtige man auch die länger laufenden Abschlüsse aus dem Vorjahr mit Tarifanhebungen für 2014, dann errechne sich für 16,5 Millionen Beschäftigte eine durchschnittliche nominale Steigerung der tariflichen Grundvergütungen von 3,1 Prozent in diesem Jahr.

„Die Einkommensentwicklung der tariflich Beschäftigten verläuft positiv“, sagte Reinhard Bispinck, Leiter des WSI-Tarifarchivs. Der neutrale Verteilungsspielraum werde ausgeschöpft und die Tariflöhne würden bei einer Inflation von rund 1,1 Prozent in diesem Jahr im Schnitt real um etwa zwei Prozent steigen.

www.boeckler.de

AKADEMIE

Von Profis – für Profis!

Informationen zu allen aktuellen Veranstaltungen finden Sie unter:
www.akademie.mbi-infosource.de
oder
+49 (0) 69 / 2 71 07 60 - 11

Kunststoffmarkt

Wenig Bewegung in der Ferienzeit

Am deutschen Kunststoffmarkt bewegt sich mitten in der Feriensaison erwartungsgemäß wenig. Die von uns befragten Einkäufer berichten über ruhiges Geschäft. Materialengpässe gebe es nicht, allerdings werden diverse Force-Majeure-Meldungen durchaus ernst genommen. „Das bereitet mir Sorgen“, bekennt der Einkaufsleiter eines Automobilzulieferers. Vor Mitte Oktober werde sich aber nichts tun, glaubt ein anderer Einkäufer.

Für den August werden überwiegend stabile Preise erwartet. Es gibt aber auch Stimmen, die auf die leicht rückläufigen Vormaterialpreise verweisen. So ist die aktuelle Kontraktnotierung für Ethylen (C2) um 15 Euro pro Tonne und der Kontraktpreis für Propylen (C3) um 20 Euro je Tonne zurückgegangen. In dieser Situation werde es den Anbietern schwer fallen, die von ihnen angekündigten Preiserhöhungen durchzusetzen, hören wir, zumal die Nachfrage aufgrund der Urlaubszeit ohnehin gedämpft sei. „Ich erwarte bei Polypropylen einen Abschlag in Höhe des C3-Rückgangs“, sagt beispielsweise der Einkaufsleiter eines Folienherstellers. „Die Polyethylen-Produzenten können sich über das aktuelle Preisniveau nicht beklagen, die Margen sind auskömmlich“, umschreibt ein Kollege von ihm die aus seiner Sicht schwache Verhandlungsposition der Lieferanten.

Für die Zeit bis zum Jahresende rechnen die Kunststoffeinkäufer nicht mit großen Veränderungen. Tendenziell werden die Preise aber eher auf der Aufwärtsseite gesehen. Dafür spricht nach Einschätzung der Marktteilnehmer die unsichere Lage am Rohölmarkt – Stichwort Libyen – sowie die sich eintrübende politische Großwetterlage.

kri

Kunststoffe

Global Data erwartet steigende Nachfrage nach Polyethylen

Die weltweite Nachfrage nach Polyethylen (PE) wird bis 2018 um 3,7 Prozent pro Jahr steigen und damit etwas schneller als in den Jahren zwischen 2003 und 2013. Dies erwartet das Marktforschungsunternehmen Global Data. In einer aktuellen Studie heißt es, dass der Bedarf an dem Kunststoff vor allem in den USA und Russland überdurchschnittlich zunehmen wird, während sich das Nachfragewachstum in Asien abschwächen werde.

Die treibenden Kräfte werden aber weiterhin die sich entwickelnden Volkswirtschaften Asiens sein: Bis 2018 soll dort die PE-Nachfrage um jährlich 4,8 Prozent steigen. Das ist allerdings weniger als im Zehnjahreszeitraum 2003 bis 2013, als die Nachfrage im Jahresdurchschnitt um sechs Prozent in die Höhe geschossen war.

Den größten Sprung werden laut Global Data die USA machen, wo sich die Wachstumsrate der PE-Nachfrage in den kommenden Jahren mit im Schnitt 2,4 Prozent gegenüber der 2003/13-Periode mehr als verdreifachen soll. Damit komme die gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der US-Chemie- und Kunststoffindustrie zum Ausdruck, die vom Boom des billigen Schiefergases profitiert.

CO₂-Bilanz

Kunststoffrezyklate schlagen Primärware

Kunststoffrezyklate senken im Vergleich mit Primärware die CO₂-Bilanz deutlich. Das haben Forscher der Hochschule Magdeburg-Stendal im Auftrag der Kunststoffrecycling-Firmen mtm plastics, Multiport und MultiPet errechnet. Die Untersuchung hat den Angaben zufolge erstmalig für die im Verpackungsrecycling gebräuchlichen Kunststoffe PE-/PP-Mischungen, PE-HD und PET die eingesparten Emissionen errechnet: PE-HD-Regrenulate sparen demnach 1,45 Tonnen

Dies ist auch der Grund, warum in Nordamerika bis 2018 die meisten neuen Polyethylen-Kapazitäten an den Markt kommen werden, stellen Global Data fest. Daneben baut auch Russland neue Kapazitäten auf, um seine Importabhängigkeit zu verringern. Insgesamt rechnen die Analysten für die Zeit bis 2018 mit einer durchschnittlichen Steigerung der PE-Produktionskapazitäten von 5,3 Prozent pro Jahr – verglichen mit plus 3,6 Prozent im Zeitraum 2003 bis 2013.

Für die europäische PE-Industrie sehe es dagegen düster aus: „Die niedrigen Rohstoff- und Energiekosten der US-Anlagen werden voraussichtlich dazu führen, dass in Europa weiterhin Produktionskapazitäten vom Markt genommen werden“, sagte Carmine Rositano, Öl- und Gasexpertin bei Global Data.

Was die Preise für PE betrifft, rechnen Global Data für den betrachteten Zeitraum mit einer jährlichen Steigerung um die 1,3 Prozent. Zwar weise die Forward-Preiskurve für Rohöl eine schwächere Steigung auf als bisher angenommen; dies werde aber durch den überproportional starken Anstieg der petrochemischen Nachfrage mehr als ausgeglichen.

kri

CO₂-Äquivalent, Re-Polyolefine 2,19 Tonnen und PET-Flakes 3,22 Tonnen klimarelevante Treibhausgase, wenn nicht vergleichbare Neuware zum Einsatz kommt. Auf ein Jahr hochgerechnet vermeiden die Rezyklate mehr als 166.000 Tonnen CO₂-Gleichwerte.

Die Forscher verglichen die Herstellung von Rezyklaten aus Sekundärrohstoffen (Kunststoffabfälle) mit dem europäischen Durchschnitt bei der Herstellung funktionsgleicher Neuware aus Primärrohstoffen.

China

Wachsende Zweifel an offiziellen Stahl-Statistiken

Kenner des chinesischen Stahlsektors zweifeln zunehmend an den offiziellen Veröffentlichungen des Stahlverbandes CISA. Laut CISA-Zahlen haben Chinas Stahlwerke von Januar bis Mai 2014 5,6 Prozent mehr Stahl erschmolzen als im Vorjahr. Das Analysten-Haus J. Capital Research aus Hongkong bezeichnet diese Veröffentlichung als „blanke Lüge“ und verweist darauf, dass die Fünf-Monatszahlen keineswegs mit den monatlichen CISA-Daten übereinstimmen. Hinzu komme: 15 Stahlwerke seien im Mai ohne Begründung von der Liste der 92 größten Produktionsstätten verschwunden, die an die CISA berichten. CISA selbst hatte zuvor bereits eingeräumt, dass die vom Verband veröffentlichten Zahlen „nicht perfekt“ sind und einige größere Werke keine Angaben zum monatlichen Output machen.

J. Capital hat nun eigene Erhebungen angestellt und kommt zu dem Ergebnis, dass die Produktion von Januar bis Mai im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent gefallen ist. In diesem Zusammenhang zudem wichtig: Ein wachsender Anteil der chinesischen Stahlerzeugung wird exportiert. So hat Südkorea im Berichtszeitraum 33,6 Prozent mehr Eisen und Stahl aus China eingeführt als im Vorjahr. Diese Kombination aus rückläufiger chinesischer Stahlproduktion und steigenden Exporten bietet Anlass zur Sorge, sagen Branchenkenner. Denn daraus lässt sich nur schließen, dass die Stahlnachfrage im Reich der Mitte sogar schneller sinkt als bislang angenommen. Bei den großen Rohstoffkonzernen müssten angesichts dieser Zahlen die Alarmglocken schrillen, heißt es. Denn sie gehen aktuell in ihren Produktionsprognosen davon aus, dass Chinas Stahlerzeugung weiterhin dynamisch wächst.

Absage an Negativszenarien

Verfügbarkeit von Kupfer langfristig unkritisch

In den kommenden Jahren ist am Kupfermarkt mit einem Überschuss zu rechnen. Dies ergibt eine Auswertung von Kupferprojekten durch die Deutsche Rohstoffagentur (DERA). Die meisten neuen Kapazitäten entstehen demnach in Südamerika, vor allem in den großen Kupferländern Peru und Chile. „Um die Verfügbarkeit von Kupfer braucht man sich entgegen allen Unkenrufen auch langfristig keine Sorgen machen“, sagte Rohstoffexpertin Maren Liedtke von der DERA bei einer Diskussionsrunde des Deutschen Kupferinstituts.

Liedtke stellte Falschmeldungen richtig, wonach die aktuellen Kupfervorräte nur noch 40 Jahre ausreichen. Dabei würde fälschlicherweise nur die statische Reichweite der Reserven herangezogen, also das Verhältnis aus aktuellen Reserven und der jährlichen Bergwerksförderung, erklärte die Expertin. Diese liege bei Kupfer durchschnittlich bei rund 40 Jahren. „Das heißt aber nicht, dass wir dann kein Kupfer mehr haben – ganz im Gegenteil, die potenziellen Vorräte an Kupfer steigen eher an.“

Bei den pessimistischen Szenarien blieben Wirtschaftlichkeit und technischer Fortschritt unberücksichtigt, kritisierte Liedtke. Zu aktuellen Preisen und mit heutiger Technik sind nach ihren Angaben etwa 660 Millionen Tonnen Kupfer wirtschaftlich gewinnbar. Die Ressourcen, also die Vorräte, die derzeit noch nicht rentabel erschlossen werden können, betragen nach heutigem Stand der Forschung mehr als 3.000 Millionen Tonnen.

Dabei, führte Liedtke weiter aus, seien aber noch nicht die enormen Mengen an Kupferlagerstätten in Rechnung gestellt, die in Tiefseeknollen und massiv-sulfidischen Lagerstätten gefunden wurden. Die Zahl der Reserven und bekannten Ressourcen dürfte sogar noch zunehmen, erwartet sie: „Durch die Explorationstätigkeit der Bergbauunternehmen werden fortlaufend neue Reserven entdeckt. Außerdem werden neue Technologien zur Gewinnung und Aufbereitung entwickelt und

eingesetzt. Zudem beeinflusst die Entwicklung der Rohstoffpreise die Wirtschaftlichkeit des Abbaus maßgeblich, was wiederum die Höhe der Reserven verändert.“

In Deutschland werden nach Angaben des Kupferinstituts pro Jahr rund 700.000 Tonnen Kupfer produziert, ein Drittel davon aus Recyclingmaterial. Rund 1,6 Millionen Tonnen Kupfer werden zu Halbzeugen, Leitmaterial und Gussprodukten verarbeitet.

www.deutsche-rohstoffagentur.de
www.kupfer-institut.de

Angst vor russischer Vergeltung

Palladium-Preis weiter auf Höhenflug

Die Auswirkungen der Ukraine-Krise sind immer stärker auch an den Rohstoffmärkten zu spüren. Mit den verschärften Sanktionen des Westens – so hat die EU in dieser Woche den Export bestimmter Güter nach Russland und Finanzdienstleistungen für russische Staatsbetriebe verboten – wächst die Sorge, dass Russland mit seinen Mitteln zurückschlagen könnte. Als eines der wichtigsten Lieferanten für einige Metalle wie zum Beispiel Palladium kann das Land an den Märkten für einige Unruhe sorgen.

Am 28. Juli stieg der Preis für den nächstfälligen Palladium-Kontrakt an der New Yorker Rohstoffbörse Nymex zwischenzeitlich auf 899,90 Dollar. Das war der höchste Stand seit Februar 2001. Zuletzt notierte Palladium mit 881 Dollar. Neben den Spannungen zwischen Russland und dem Westen treibt die unsichere Lage in Südafrika den Preis. Die Streiks in südafrikanischen Minen nahmen von Januar bis Juni rund 30 Prozent des weltweiten Palladium-Angebots vom Markt.

Anleger befürchten, dass sich nun auch das Angebot aus Russland verknappen könnte, sollte Moskau zurückschlagen und den Export von Palladium in den Westen stoppen. Aus dem Land stammen 40 Prozent der weltweiten Palladium-Produktion. Palladium ist ein Edelmetall und findet breite Anwendung in der Industrie. Es wird vor allem in den Abgasfiltern von Autos verwendet.

Erzeugerpreise

Preise erstmals seit drei Monaten wieder konstant

Der Rückgang der Erzeugerpreise in Deutschland hat sich im Juni im Jahresvergleich etwas abgeschwächt. Gegenüber dem Vormonat sind die Preise erstmals seit drei Monaten wieder konstant geblieben, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilte. Gegenüber Juni 2013 sank der Erzeugerpreisindex um 0,7 Prozent. Zuletzt waren die Preise auf Produzentenebene im Jahresvergleich im Juni 2013 gestiegen. Seitdem waren sie kontinuierlich gesunken, in der Spitze um 1,1 Prozent im Januar dieses Jahres. Die Veränderung im Mai von minus 0,8 Prozent auf Jahresbasis und minus 0,2 Prozent zum Vormonat hat Destatis bestätigt.

Einmal mehr den stärksten Einfluss auf die rückläufigen Erzeugerpreise hatten im Juni die Energiepreise, wobei sich auch hier der Rückgang abschwächte. Energie verbilligte sich zum Juni des Vorjahres um 2,4 Prozent und blieb im Monatsvergleich unverändert. Ohne Energie lagen die Erzeugerpreise um 0,1 Prozent niedriger als im Vorjahr und blieben gegenüber Mai unverändert.

Die Entwicklung in den einzelnen Produktgruppen verlief indes in unterschiedliche Richtungen. Während sich Vorleistungsgüter im Jahresvergleich um 1,1 Prozent verbilligten – eine Folge vor allem der sinkenden Metallpreise –, zogen Investitionsgüter (um 0,5 Prozent), Gebrauchsgüter (um 1,3 Prozent) und Verbrauchsgüter (um 0,9 Prozent) an. Bei den Vorleistungsgütern verbilligten sich auf Jahresbasis Chemieprodukte um 1,5 Prozent (minus 0,1 Prozent zu Mai 2014), Walzstahl um 4,1 (minus 0,7) Prozent und NE-Metalle um 3,1 (plus 0,5) Prozent.

Bei dieser Statistik werden die Preise ab Fabrik erhoben, bevor die Produkte und Rohstoffe in den Handel kommen. Die Erzeugerpreise können damit einen frühen Hinweis auf die Entwicklung der Inflation geben. In der Regel schlagen veränderte Erzeugerpreise früher oder später auf den Handel und damit auf die Verbraucher durch.

Importpreise

Niedrigstes Minus seit Dezember 2012

Der Rückgang der Importpreise in Deutschland hat sich deutlich abgeschwächt. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes verbilligten sich die Einfuhren im Juni gegenüber dem Vorjahresmonat um 1,2 Prozent (nach minus 2,1 Prozent im Mai). Dies war das kleinste Minus seit Dezember 2012. Im Vergleich zum Vormonat kam es mit plus 0,2 Prozent erstmals seit November 2013 wieder zu einem Anstieg.

Der Einfuhrpreisindex ohne Erdöl und Mineralölerzeugnisse lag laut den Statistikern aus Wiesbaden im Juni um 1,7 Prozent niedriger als im Vorjahr, während sich im Vergleich mit dem Vormonat ein leichter Rückgang um 0,1 Prozent ergab.

Den weiteren Angaben zufolge haben sich die Importpreise von Erzen und Metallen im Juni gegenüber dem Vorjahresmonat mit minus 13,5 Prozent bzw. minus 1,9 Prozent erneut deutlich reduziert. Die Importpreise für Eisenerze verbilligten sich um 19,4 Prozent zum Vorjahr und um 4,3 Prozent zum Vormonat Mai.

Der Rückgang bei den Nichteisen-Metallerzen betrug 4,1 Prozent zum Vorjahr bzw. 1,0 Prozent zum Mai. Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen kosteten 0,8 Prozent weniger als im Vorjahresmonat, aber immerhin 0,6 Prozent mehr als im Mai. Nichteisen-Metalle und Halbzeug daraus verloren zwar 2,8 Prozent zum Vorjahr, legten aber zum Vormonat um 0,3 Prozent zu. Rohnickel entwickelte sich gegen den Trend und legte gegenüber dem Vorjahr um 15,3 Prozent zu bzw. verlor 4,8 Prozent zum Mai.

Chemische Erzeugnisse aus dem Ausland verbilligten sich gegenüber Juni 2014 um 0,3 Prozent (plus 0,1 Prozent zu Mai 2014). Primärkunststoffe kosteten 1,4 Prozent mehr als im Vorjahr (plus 0,4 Prozent zum Vormonat), wobei die Jahresteuersatzrate bei Importen aus Nicht-Euro-Ländern (plus 1,7 Prozent) höher ausfiel als bei Einfuhren aus dem Euroraum (plus 1,3 Prozent).

www.destatis.de

Erzeugerpreise für ausgewählte Produkte		
Juni 2014		
Veränderung in Prozent gegenüber:		
	Juni 2013	Mai 2014
Leichtes Heizöl	-0,9	+1,6
Schweres Heizöl	-1,0	+1,6
Flüssiggas	+7,3	+3,7
Erdgas (Verteilung)	-5,3	-0,7
Elektrischer Strom	-2,1	+1,0
Fernwärme	-0,9	-
Aluminium und Aluhalbzeug	-2,5	+0,9
Kupfer und Kupferhalbzeug	-2,7	+0,1
Walzstahl	+4,1	-0,7
Betonstahl	-1,6	-1,9
Grobblech im Quartobereich	-1,8	-0,5
Stab- und Flachstahl	-2,1	+0,5
Stahlgießerei-erzeugnisse	+0,6	+0,9
Eisen- oder Stahlrohre	-1,0	+0,4
Dampfkessel	+2,4	+1,4
Chemische Grundstoffe	-1,9	-0,3
Anorganische Industriegase	-1,1	-2,1
Polyethylene	+1,9	-1,2
Polystyrole	+0,7	-0,2
Synthetischer Kautschuk	-4,8	-0,1
Verpackungsmittel aus Kunststoffen	-	-
Papier und Pappe	-0,1	-0,4
Verpackungsmittel aus Papier, Karton, Pappe	+0,3	-0,5
Elektronische Bauelemente	-3,8	+0,2
Elektronisch integrierte Schaltungen	-4,4	-

Quelle: Statistisches Bundesamt

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Preismonitor

Freitag, 1. August 2014 2014 | Nr. 15

Stahlpreis-Indikatoren

Langstahl (Spot, EUR/t)	28.7.	21.7.
Walzdraht C7D	524,00	526,00
Betonstahl B500N	457,00	457,00

Stahlkostenfaktoren

Hard Coking Coal	Juli	
(fob Australien, USD/t)	114,00	
Schrott	28.7.	21.7.
HMS 1&2 (80/20), FOB ARA	363,00	359,00
SGX-Eisenerz Swaps ¹⁾	30.7.	23.7.
(CFR China, 62% FE Fines)		
Juli	95,67	94,54
Q7/14	95,42	93,50

¹⁾ Beachten Sie bitte den Disclaimer
Quelle: Singapore Exchange

NE-Metalle (LME)

Drei-Monats-Preise (USD/t)	30.7.
Nickel	18800,00
Zink	2348,50
Blei	2231,00
Kobalt	31000,00
Molybdän	28000,00
Aluminium	1993,00
Kupfer	7060,00
Zinn	22575,00

Quelle: London Metal Exchange

Neben- und Legierungsmetalle

(Kassamarkt)	28.7.
Ferro-Chrom 62%(USD/lb)	1,04
Bronze Rg7(CuSn7ZnPb; €/ 100 kg)	586,00
Ferro-Silizium 75% (EUR/t)	1160,00
Ferro-Vanadium 80%(USD/kg)	25,00
Ferro-Wolfram 75%(USD/kg)	41,50

METALSOURCE

Noch mehr Preise zu Stahl und NE-Metallen erhalten Sie in unserem Onlinebereich!
www.metals.mbi-infosource.de

Edelmetalle

	30.7.	23.7.
Silber **, (EUR/kg fein)	483,10	489,80
Silber, verarbeitet **, (EUR/kg fein)	557,50	565,20
Platin, verarb. (EUR/g fein)	37,66	37,72
Palladium, verarb. (EUR/g fein)	23,70	23,38
Iridium, verarb. (EUR/kg fein)	16450,00	16400,00
Rhodium, verarb. (EUR/kg fein)	33100,00	31800,00
Ruthenium, verarb. (EUR/kg fein)	2100,00	2100,00

***) Basis Londoner Fixing / Preise von W. C. Heraeus GmbH

Kunststoff-Preisindizes

(Februar 2009 = 100)	28.7.	21.7.
Ethylen	256,00	256,00
Propylen	268,00	268,00

Kautschuk-Terminmarkt

(in US-cts/kg)	31.7.	24.7.
RSS3, August	201,00	198,00
TSR20, August	170,20	169,00

Quelle: Singapore Commodity Exchange

Pflanzenöl-Terminmarkt

Palmöl, (in MYR/t)	31.7.	24.7.
August	2328,00	2356,00

Quelle: Bursa Malaysia

Sojaöl, (in US-cts/lb)	30.7.	23.7.
August	36,05	36,20

Quelle: Chicago Board of Trade

Energie

Rohöl, Brent (in USD/Barrel)	29.7.	22.7.
September	107,72	107,33

Quelle: ICE

Erdgas (in EUR/MWh)	30.7.	23.7.
Jahr 2015 NCG-Gebiet	24,40	24,64

Quelle: European Energy Exchange

Strom, (in EUR/MWh)	30.7.	23.7.
Jahr 2015, Grundlast	35,31	35,59

Quelle: European Energy Exchange

EZB Referenzkurse

	30.7.	23.7.
EUR/USD	1,34	1,35
EUR/GBP	0,79	0,79
EUR/MYR	4,27	4,27
EUR/RUB	47,77	46,94
EUR/JPY	137,05	136,51
EUR/SEK	9,23	9,20
EUR/DKK	7,46	7,46
EUR/NOK	8,38	8,32
EUR/TRY	2,85	2,82

Legende

MBI-Indikatoren

Hierdurch lässt sich die aktuelle Preisentwicklung im deutschen Stahl-Spotmarkt nachvollziehen. MBI veröffentlicht zweiwöchentlich acht Indikatoren für den deutschen Markt: Fünf auf Flachstahlprodukte (Edelstahl, Warmbreitband, Quarteblech, Feinblech, Feinblech verzinkt) und drei auf Langstahlprodukte (Walzdraht, Stabstahl, Betonstahl). Die Ermittlung erfolgt wöchentlich. Grundlage der Stahlpreis-Indikatoren ist ein ökonomisches Modell, basierend auf historischen Korrelationen zwischen globalen Kostenfaktoren und Nachfrageentwicklungen einerseits sowie Stahlpreisen andererseits.

MBI-Kunststoff-Preisindizes

Hierdurch lässt sich die aktuelle Preisentwicklung im europäischen Kunststoff(spot)markt für Ethylen bzw. Propylen nachvollziehen. Die Ermittlung erfolgt wöchentlich. Grundlage der Kunststoffpreisindizes ist jeweils ein ökonomisches Modell, basierend auf historischen Korrelationen zwischen Kostenfaktoren der Kunststoffherstellung und Nachfrageentwicklungen im Kunststoffmarkt einerseits sowie Kunststoffpreisen andererseits.

Allgemein

Die MBI-Stahlpreis-Indikatoren und -Kunststoff-Preisindizes dienen ausschließlich Informationszwecken. Sie stellen als ökonomische Wahrscheinlichkeitswerte keinen Ersatz für effektiv erzielte Transaktionspreise am physischen Markt dar. Als partiell synthetische Annäherungen sind sie somit nicht gleichzusetzen mit „direkt“ messbaren Markttransaktionen (z.B. börsengehandelte Stahlkontrakte). Als fragmentarische und allgemeine Orientierungswerte berücksichtigen sie nicht spezielle Marktstrukturen, individuelle Sachlagen oder besondere Abnahmevereinbarungen einzelner Marktteilnehmer. Die Angaben zur Preis- und Kostenentwicklung erfolgen nach bestem Wissen und Gewissen.

¹⁾ Disclaimer Singapore Exchange:

This information, including but not limited to the Daily Settlement Prices („DSP“), is for general information only. It does not constitute any financial advice or recommendation and is not an offer or solicitation to buy or sell any investment product. While SGX and its affiliates have taken reasonable care on the accuracy and completeness of the information provided, they will not be responsible or liable for any loss suffered due to any omission, error, inaccuracy, incompleteness, or otherwise any reliance on such information.

SGX and its affiliates may make changes to the information provided from time to time. You may not copy, store, either in hardcopy or in an electronic retrieval system, transmit, transfer, perform, broadcast, publish, reproduce, create a derivative work from, display, distribute, sell, license, rent, lease or otherwise transfer the information provided, including the DSP, to any third person whether for direct commercial or monetary gain or otherwise without the prior written permission of SGX.“