



Risikoabsicherung. Am 27. Mai dieses Jahres eröffnete die London Metal Exchange den Handelsbereich Polypropylen und Lineares Niederdruck-Polyethylen. Damit stehen Kunststoffverarbeitern erstmals in der Geschichte börsengestützte Instrumente zur Absicherung ihrer Ein- und Verkaufspreise zur Verfügung.

Neue Chancen bei schwankenden Rohstoffpreisen

KLAUS SÜRKEN

Kunststoffverarbeiter hatten bisher keine Möglichkeit, sich über Warentermingeschäfte gegen Rohstoff-Preisschwankungen abzusichern (Hedging) – eine kaum überraschende Tatsache angesichts des riesigen Marktpotenzials: Allein in Deutschland gibt es rund 2800 Kunststoff verarbeitende Betriebe, die mit knapp 280 000 Beschäftigten einen Gesamtumsatz von gut 43,5 Mrd. EUR erwirtschaften (Geschäftsjahr 2004). Weltweit ist die Kunststoffherzeugung und -verarbeitung einer der wichtigsten Rohstoffmärkte überhaupt (120 Mrd. USD). Im Jahr 2003 wurde erstmals die Schwelle von 200 Mio. t übersprungen. Davon kamen 8,5 % aus Deutschland, 26 % aus der EU. Nach aktuellen Prognosen wird der Kunststoffverbrauch weltweit weiter steigen: Bis 2010 rechnet man mit einer Steigerung des Pro-Kopf-Verbrauchs um jährlich 4,5 % (Quelle: PlasticsEurope und GKV, 2004).

Einige Unternehmen arbeiten nach dem Prinzip so genannter Back-to-Back-Geschäfte: Wenn sie ihre veredelten Produkte verkaufen, versuchen sie, sofort die gleiche Menge an Kunststoff physisch wieder einzukaufen, um die gleichen Rohstoffpreise zu haben. Der Nachteil

ist, dass auf diese Weise oftmals hohe Lagerbestände entstehen – und damit das Risiko des Preisverfalls, wenn das Material lange vorgehalten wird. Diese Zeiten der Preisunsicherheit sind nun vorbei. Am 27. Mai 2005 eröffnete die Londo-

ner Metallbörse (London Metal Exchange – LME, siehe Kasten), den Handelsbereich Polypropylen (PP) und Lineares Niederdruck-Polyethylen (PE-LLD). Damit stehen der Kunststoffbranche erstmals börsengestützte Instrumente zur Preisabsicherung zur Verfügung. Sie können also den Preis des Einkaufsvertrags gleich bei Festlegung durch ein Warentermingeschäft zum wahrscheinlichen Verkaufstermin des Endprodukts absichern. Letztlich ermöglicht diese Vorgehensweise, dass das Unternehmen den Verarbeitungsaufschlag verdient, ohne Verluste durch Kursschwankungen fürchten zu müssen.

Um diese nutzen zu können, sind entsprechende Prozesse festzulegen: Zunächst sollte das Unternehmen eine Preisierungsabteilung etablieren. Diese bekommt alle für das Hedging notwendigen Informationen wie Ein- und Verkaufsmenge, Rohstoffart, vereinbarte Preise, Fälligkeitsdaten und vereinbart mit dem Broker entsprechende Börsengeschäfte. In diesem Zusammenhang muss auch Art und Weise der Kommunikation mit dem Broker definiert werden: Mit welchem Broker will man zusammenarbeiten? Müssen bestimmte Rahmenbedingungen wie Zahlungsmodalitäten, Kommissionen, Margins etc. mit ihm vereinbart werden?

! Im Profil

Die **itelligence AG** mit Hauptsitz in Bielefeld gehört zu den führenden IT-Komplett-dienstleistern im SAP-Umfeld. Neben Beratung, Entwicklung und Systemintegration bilden das Lizenzgeschäft und der Bereich Outsourcing & Services inklusive Hosting den Kern des Portfolios. Ergänzt wird es durch komplementäre Lösungen und Leistungen, unter anderem für Unternehmen der chemischen sowie der Nahrungs- und Genussmittelindustrie. itelligence ist ein langjähriger und mehrfach ausgezeichneter Partner der SAP AG, Walldorf, und bietet Branchenlösungen auf der Basis von mySAP Business Suite und SAP R/3. itelligence beschäftigt weltweit rund 1000 Mitarbeiter, davon zirka 600 in Deutschland und ist in 15 Ländern mit 34 Niederlassungen vertreten. Im Geschäftsjahr 2004 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 131 Mio. EUR.

www.itelligence.de

Automatisierte Vertragsabwicklung in Ein- und Verkauf

Sind die organisatorischen Strukturen geschaffen, müssen diese technisch umgesetzt werden. Tatsache ist, dass aus dem Ein- und Verkauf des Rohstoffs spezielle Anforderungen an das EDV-System resultieren: Alle Verträge inklusive der Preisvereinbarungen müssen zentral hinterlegt sein. Nur so lassen sich die Rohstoff- und Devisenrisiken transparent machen. An dieser Stelle setzt die Branchenlösung *it.metal* der *itelligence AG* an. Sie ist im SAP-Umfeld die einzige Software, welche die strukturierte Ablage von Verträgen ermöglicht. Sie automatisiert die Vertragsabwicklung von der Erfassung bis zur Abrechnung. Alle relevanten Daten werden dort erfasst, wo sie anfallen – und stehen für alle nachfolgenden Schritte zur Verfügung. Über zusätzliche Felder hinterlegt man die Verträge im System. So können beispielsweise die Regeln, nach denen die Kunststoffpreise festgelegt werden, über spezielle Schlüssel definiert werden. Die Fixierungen lassen sich dann diesen Regeln entsprechend anlegen und überwachen.

Hedging-Operationen und physische Geschäfte in einem System

Damit ein Unternehmen seine Börsen- mit den physischen Geschäften vergleichen kann, bedarf es einer technologischen Verbindung zwischen beiden Geschäftsbereichen. Diese liefert die Branchenlösung: Die Abläufe der operativen Abteilung werden zusammen mit den Hedging-Operationen in einem System dargestellt, aufwändige Schnittstellen entfallen.

Das zentrale Hedging-Instrument ist die Kunststoffposition – eine tagesaktuelle Übersicht, die alle Hedging-Anforderungen aus dem operativen Geschäft gegenüberstellt. Eine Hedging-Anforderung enthält den, im eingekauften bzw. verkauften Produkt, enthaltenen mengenmäßigen Anteil des Rohstoffs, welcher den abzusichernden Preisschwankungen unterliegt. In diesem Fall also Polypropylen (PP) oder Linear Low Density Polyethylene (PE-LLD). In der Kunststoffposition wird also die Rohstoffmenge aus meinen physischen Geschäften gegenübergestellt. Die Kunststoffposition wird immer dann mit den beschriebenen Mengen bebuht, wenn der Preis für den Rohstoff festgelegt wird. Die Hedging-Anforderungen verbucht das System direkt bei der Sicherung eines Belegs. Wie das Zusammenspiel zwischen Auftrags-

? Nachgefragt

Die London Metal Exchange (LME)

Die 1877 gegründete LME ist die weltweit größte Börse für Nicht-Eisen-Metalle und – seit 2005 – auch für die beiden wichtigsten Kunststoffe Polypropylen (PP) und Lineares Niederdruck-Polyethylen (PE-LLD). Sie stellt Metall und Kunststoff verarbeitenden Unternehmen verschiedene Instrumente für die Preisabsicherung zur Verfügung (Hedging, Warentermingeschäfte und -optionen). Für die Kunststoffindustrie ist die LME von entscheidender Bedeutung, denn durch die hohe Volatilität der Rohstoffpreise ist das Preisrisiko bei Thermoplasten im Massengeschäft genauso groß wie bei Metallen. Kunststoff und Metall haben viel gemeinsam. Es sind grundlegende Industrierohstoffe mit Märkten von jeweils 120 Mrd. USD. In vielen Fällen haben Kunststoffe Metalle dort ersetzt, wo die inhärenten Vorteile des geringen Gewichts, des breiten Spektrums physischer Eigenschaften und der Design-Möglichkeiten wichtig sind. Deshalb ist es nicht überraschend, dass die Hauptkategorien der Kunststoffkunden denen von Metallhändlern sehr ähnlich sind und viele Großkäufer von Metallen auch beträchtliche Mengen Kunststoff beziehen. Seit ihrer Gründung entwickelt die LME in enger Zusammenarbeit mit der Industrie praxistaugliche Termingeschäfts-Kontrakte für Nicht-Eisen-Metalle. Seit dem 27. Mai 2005 stehen diese Instrumente auch für Kunststoff verarbeitende Unternehmen zur Verfügung. Außer der LME gibt es für Kunststoffverarbeiter gegenwärtig keine börsen-gestützten Risiko-Management-Mittel.



erfassung, Hedging und physischem Geschäft mit einer Software wie *it.metal* funktioniert, zeigt das folgende Beispiel.

Konkreter Ablauf

Ein Hersteller von Kunststoffbeuteln muss zum Zeitpunkt X 200 000 Tüten an einen Einzelhändler liefern. Dafür benötigt er 20 t Polypropylen. Beide Parteien vereinbaren den Preis pro Beutel und hinterlegen den Vertrag im System. Dabei legen sie auch fest, welcher Rohstoffpreis dem Vertrag zu Grunde gelegt werden soll. Der Vorteil hier: In Ergänzung zu den allgemeinen Daten im SAP-Standard (Material, Menge etc.) lassen sich zusätzliche Informationen eingeben – u. a. Fixierungsperiode, Devisenkurs bzw. Kurstyp oder Preisbasis bzw. Polypropylen-Kurs. Alle im Vertrag enthaltenen Daten fließen in die Kunststoffposition ein, auf welche die Preissicherungsabteilung des Herstellers jederzeit online Zugriff hat. Diese beauftragt den Broker, zum Zeitpunkt X 20 t Polypropylen zu dem Preis zu kaufen, der zwischen Produzent und Einzelhändler vereinbart wurde. Die Kommunikation erfolgt dabei telefonisch oder per Fax. Auch dieser Vertrag zwischen Broker und Hedging-Abteilung wird im System hinterlegt. Auf diese Weise wird ersichtlich, ob das Tageskonto zum Zeitpunkt X (Risikoentstehung) im Sinne der Preisabsicherung ausgeglichen ist oder ob möglicherweise weitere Einkaufs- oder Verkaufsgeschäfte getätigt werden müssen.

Fazit

Da alle Preisabsprachen im System hinterlegt werden und zentral zur Verfügung stehen, hat ein Kunststoffverarbeiter jederzeit den Überblick darüber, wieviel er eingekauft und verkauft hat und ob die Tageskonten ausgeglichen sind. Hinzu kommt, dass mit *it.metal* alle Notierungen, die an der London Metal Exchange gehandelt werden, im System hinterlegt werden können – sowohl tagesaktuell als auch bei Futures. ■

DER AUTOR

KLAUS SÜRKEN, geb. 1968, ist Seniorberater bei der *itelligence AG*, Bielefeld.

SUMMARY PLAST EUROPE

New Opportunities with Fluctuations in Raw Materials Prices

HEADING TO COVER RISKS. On 27 May 2005, the London Metal Exchange opened the retail sector of polypropylene and linear low density polyethylene. Now plastics fabricators have exchange-supported tools to hedge their purchase and sales prices for the very first time.

NOTE: You can read the complete article by entering the document number **PE103343** on our website at www.kunststoffe.de/pe