INVERTO GmbH

11.12.2019 – 12:12 Uhr

Rohstoffmanager reagieren auf Konjunkturflaute / Abschwung und ungelöste Handelskonflikte schlagen sich deutlich in der INVERTO-Rohstoffstudie nieder

Köln (ots) -

Die abgekühlte Konjunktur und die zunehmenden Handelskonflikte dominieren die diesjährige Rohstoffstudie von INVERTO. Während im vergangenen Jahr der Mangel an Rohstoffen und Personal die Entscheider beunruhigten, bedrohen in diesem Jahr

wirtschaftliche Unsicherheit und rückläufige Absatzmengen den Unternehmenserfolg. INVERTO, auf Einkauf und Supply Chain Management spezialisierte Tochter der Boston Consulting Group, befragte bereits zum 10. Mal Geschäftsführer und Einkaufsleiter nach Erwartungen und aktueller Praxis im Rohstoffeinkauf.

Die Zahlen sprechen eine sehr deutliche Sprache: Während sich der Prozentsatz derer, die einen Absatzrückgang befürchten, im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt hat (41% gegenüber 19%), sorgen sich nur noch halb so viele Befragte wie zuvor darum, benötigte Rohstoffe nicht beschaffen zu können (29% versus 58%). Ganze 60% der Studienteilnehmer rechnen angesichts der Entspannung auf den Rohstoffmärkten mit moderat sinkenden Preisen. Eine Ausnahme bilden Strom, Öl und Gas - für die Energieträger wird mit einem weiteren Preisanstieg gerechnet.

Ursache für die trotz Wirtschaftsflaute eher vorsichtige Prognose können Handelskonflikte und politische Regularien sein: 46% der Befragten erwarten, dass Gesetzesänderungen einen Einfluss auf die Rohstoffpreise haben, 44% sehen Strafzölle als Risikofaktor. Über 80% der Unternehmen gehen davon aus, dass Handelsbarrieren künftig noch stärker als politisches Mittel genutzt werden.

Schwankende Rohstoffpreise beeinflussen massiv das Geschäftsergebnis

Für Unternehmen erweist sich dies als enormes Risiko: 76% der Studienteilnehmer geben an, dass schwankende Rohstoffpreise das größte Problem für den Einkauf darstellen, während 71% sagen, die Entwicklung der Rohstoffpreise habe maßgeblichen Einfluss auf ihr Geschäftsergebnis.

Um sich vor Preissteigerungen durch protektionistische Maßnahmen zu schützen, vereinbaren 70% der Unternehmen langfristige Verträge. Über 60% der Befragten suchen neue Lieferanten in anderen Beschaffungsländern oder verschieben Produktionsvolumina zwischen ihren Lieferanten. Zugleich werden die Sicherheitsbestände in den Lagern von 36% der Teilnehmer weiter ausgebaut.

Weniger Langfristverträge, mehr Akzeptanz von Preisgleitklauseln und Tagespreisen

Gerade bei Langzeitverträgen zeigt sich aber, dass auch unter den Lieferanten das Risikobewusstsein gestiegen ist: So ist bei fast 50% der Abschlüsse der Zeitraum, in dem ein Festpreis gilt, verkürzt worden. Gut die Hälfte (52%) aller Verträge enthalten Preisgleitklauseln, die bei steigenden Rohstoffpreisen die Weitergabe der Mehrkosten ermöglichen.

Nicht alle Befragten konnten Festpreisverträge realisieren: 41% der Studienteilnehmer akzeptierten in den vergangenen 12 Monaten zumindest für einen Teil ihrer benötigten Rohstoffe Preise vom Spotmarkt - obwohl eigentlich nur 16% dies beabsichtigten. Hier spiegelt sich die Anspannung der Märkte durch die Hochkonjunktur ebenso wider wie die gestiegene wirtschaftspolitische Unsicherheit.

Politik soll Rahmenbedingungen für die Rohstoffsicherung verbessern

Ein aktives Engagement für die Versorgung mit notwendigen Rohstoffen, das etwa durch die Beteiligung an Minen oder anderweitige vertikale Integration realisiert werden kann, prüfen derzeit nur 20% der befragten Unternehmen. Um auf diesem Gebiet aktiv werden zu können, brauchen Unternehmen allerdings ein gewisses Rohstoffvolumen im Einkauf.

So überrascht es nicht, dass viele Studienteilnehmer Handlungsbedarf bei der Politik verorten: Fast 59% der Befragten sind der Meinung, dass die Politik auf internationaler Ebene - etwa der Europäischen Union - Lösungen zur strategischen Rohstoffsicherung finden soll, während sich 29% eine Verbesserung der nationalen Rahmenbedingungen für die Rohstoffsicherung wünschen.

Über die Rohstoffstudie

INVERTO befragte für die Studie 87 Geschäftsführer, Vorstände und Einkaufsleiter aus dem deutschsprachigen Raum und Großbritannien. Rund zwei Drittel der Befragten sind in Industrieunternehmen tätig, während sich das restliche Drittel auf Handel, Dienstleistungen und Bau verteilt. Fast 60 Prozent der Unternehmen haben ein Einkaufsvolumen von über 100 Millionen Euro jährlich. Interessierte erhalten die ausführlichen Studienergebnisse kostenlos hier: https://www.inverto.com/rohstoffstudie-2019.

Über INVERTO

INVERTO ist als internationale Unternehmensberatung einer der führenden Spezialisten für strategischen Einkauf und Supply Chain Management in Europa.

Das Leistungsangebot reicht von der Identifizierung und Bewertung von Potenzialen zur Kostensenkung und Prozessoptimierung über deren Umsetzung vor Ort bis zur Professionalisierung der gesamten Supply Chain.

Als Tochter der Boston Consulting Group unterstützt INVERTO Unternehmen insbesondere bei der Umsetzung von Effizienzsteigerungen und hilft ihnen wettbewerbsfähig zu bleiben. Zu den Kunden zählen internationale Konzerne, führende Mittelständler aus Industrie und Handel und die weltweit führenden Private Equity Unternehmen.

Kontakt:

Pressekontakt:

INVERTO GmbH - Lichtstraße 43 i - 50825 Köln
Melanie Burkard-Pispers - Leitung Marketing & Kommunikation
Phone: +49 221 485 687 141 - Email: mburkard@inverto.com - Web:

www.inverto.com

Medieninhalte

INVERTO Rohstoffstudie 2019 - Das Whitepaper fasst die Studienergebnisse zusammen und bietet Handlungsempfehlungen. Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/70186 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Inverto GmbH/Grafik: INVERTO GmbH"

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100051375/100838295 abgerufen werden.