

Preisbildungssysteme im PP-Markt

Vortrag BME-Forum

Heidelberg, 10.5.2007

Michael R. Richter

- **Diplom-Kommunikationswirt**
- 1994 bis 1999 **Leiter Marktkommunikation** (Europa), Hoechst AG und Ticono GmbH, Frankfurt/Main
- 2000 **Internet Director**, Magix AG, Berlin
- Seit 2001 **Leiter Kooperationsmarketing**, e*Message-Gruppe, Berlin
- Zudem: Gelegentlicher journalistischer Überzeugungstäter

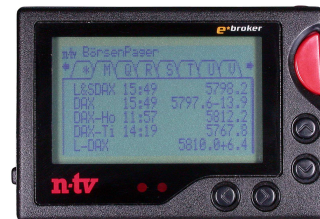
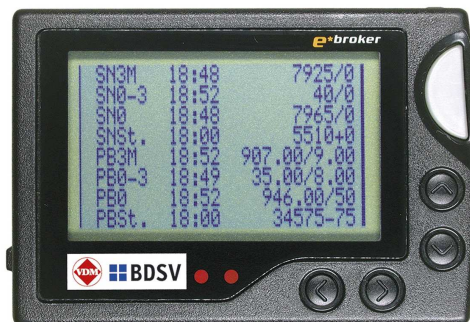
Wer ist e*Message bzw. e*Broker?

- Europäische Unternehmensgruppe mit landesweiten Mobilfunklizenzen für Deutschland und Frankreich.
- 800 eigene Sendestationen allein in Deutschland (Paging-Netz), die potenziell 98% der Bevölkerung erreichen.
- Rund 25.000 Kunden aus dem privaten und öffentlichen Bereich mit mehreren Hunderttausend Anschlüssen.
- Marktführer für Paging-Dienste in Kontinentaleuropa.

Wer ist e*Message bzw. e*Broker?

- Betreiber mobiler Finanzinformations-Tools unter der Dachmarke e*Broker (Produkte: Maxx, Flexx, Basic).
- Kooperationen mit Partnern wie z.B. n-tv, Cortal Consors oder Börsenzeitung ...
- ... im Metall- und im Kunststoffmarkt mit dem VDM, dem BDSV, dem BVSE und dem Magazin Kunststoffe.

Mobile Lösungen und die Kunden...



INTERSEROH

Warum nutzen Kunden mobile Systeme?

- Als Referenz-System in Verhandlungen / Beratungen unterwegs für Führungskräfte und als Ergänzung für den Außendienst.
- Weil transparente Modelle dahinter stehen (Börsenwerte).
- Als mobile Alternative zu stationären Systemen wie von Reuters, VWD oder Bloomberg.
- Aufgrund der einfachen Handhabung (*easy to use*).
- Da keine Einbindung in IT-Systeme notwendig ist (u.a. wegen der Sicherheits-Protokolle).
- Verfügbarkeit von ergänzenden Werten wie Energie, Cross-Rates, Euro-Fixung, Aktien etc.

Jetzt aber zum eigentlichen Thema ...

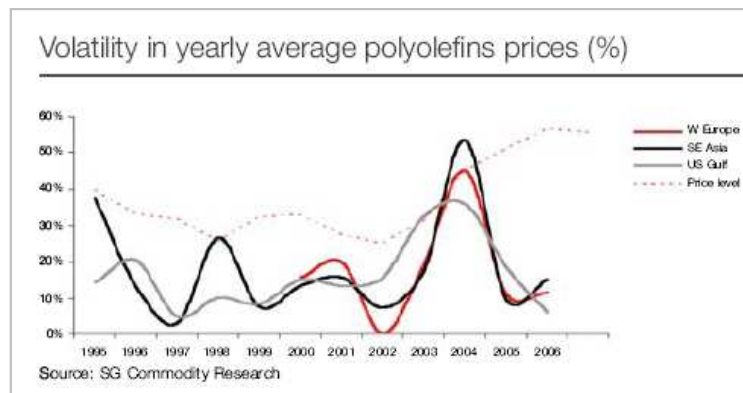
Preisbildungssysteme im PP-Markt

- Übersicht PP-Preisentwicklung
- Darstellung unterschiedlicher Preisbildungssysteme
 - ➔ ICIS Pricing
 - ➔ Platts Polymerscan
 - ➔ KI Kunststoff Information
 - ➔ London Metal Exchange
- Nahe Zukunft und (gewagte) Thesen

Übersicht PP-Preisentwicklung



LME-Preisentwicklung 5/05-5/06. Hohe Preisschwankungen charakterisieren das Business.

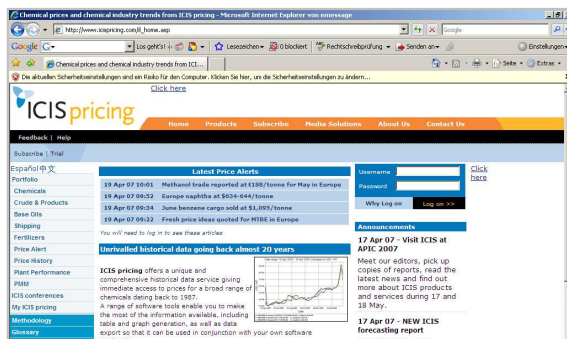


Schwankungen bei den Polyolefinen nach Weltregionen

- Die Preis-Volatilität ist kennzeichnend für die PP-Branche.
- In den Jahren 2003 bis 2005 gab es bis 50% mehr Volatilität bei den Preisen.
- Für die Entscheider entlang der Wertschöpfungskette kann dies hohe Risiken in sich bergen.
- Um so bedeutender sind Preisbildungs- bzw. Indikationssysteme.

ICIS Pricing

- Ehemals ICIS LOR – Tochter des Reed Business Verlages (u.a. Herausgeber des Recycling-Magazins).
- Weltweit größter Informations-Provider für die Chemie- und Öl-Industrie. Umfangreiche Marktservices wie z.B. News (alerts), forecasts, Marktstudien, Seminare etc.
- Versteht sich auch als Community-Portal mit entsprechenden Funktionen wie Blogs.



- ICIS Pricing bietet kompakte, historische Daten, die bis 1987 zurückreichen.
- Wöchentliche Marktberichte (freitags) über Preisentwicklungen – auch PP.

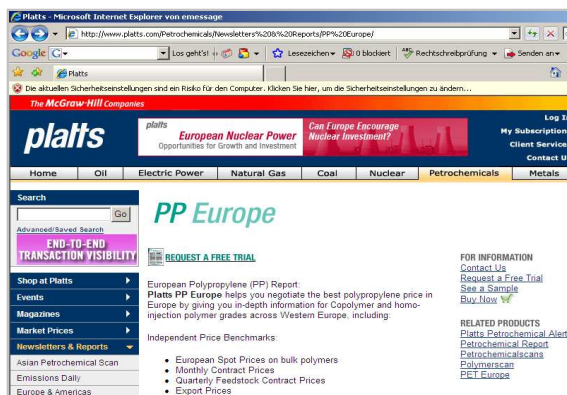
ICIS Pricing

Methodik

- ICIS Preis-Quoten basieren auf einer umfangreichen Analyse von Quellen wie Marktentwicklungen, Consumer-Verhalten, Produktionsgrößen, Kennzahlen des Handels und der Distributoren.
- Berücksichtigte Kennwerte – wie z.B. Tonnagen – werden von Käufern und Wiederverkäufern bestätigt.

Platts* PolymerScan

- Gehört zu den The McGraw-Hill Companies, Ohio
- Bereits 1909 wurden erste Preisinformationen publiziert.
- Versteht sich als ein führender globaler Provider für Energie- und Metall-Informationen.
- Platts bietet Realtime-News, Price-Übersichten, analytische Markt-Services. Richtet sich eher an Risk Manager, Analysten und auch Top-Führungskräfte in der Industrie.



- Preisinformationen sind fokussiert auf Rohstoffe & Vorprodukte – bietet aber auch mit dem PolymerScan und PP Europe markt-nahe Daten im Kunststoffbereich.

* Name geht zurück auf Warren Platt, der seine Informationssysteme als notwendiges publizistisches Gegengewicht gegenüber der Marktmacht von Rockefeller war.

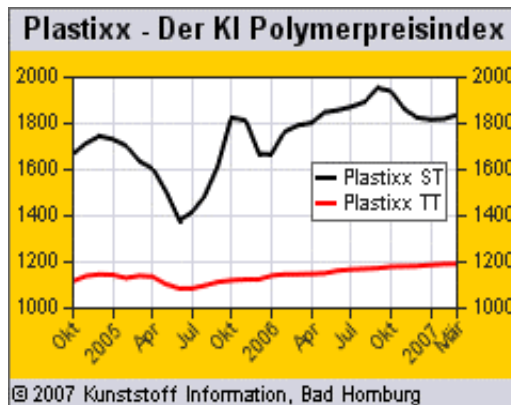
Platts* Polymer scan

Methodik (europäisch)

- Platts berücksichtigt verschiedene Faktoren zur Preisindikation wie z.B. europäische Spotpreise, monatliche Kontraktpreise, Quartal-Lager Kontraktpreise, Exportpreise etc.
- Basiert auf standardisierten Polymer-Typen

KI Kunststoff Information

- 1971 gegründet als KI-Verlag
- Prägnante News für Entscheidungsträger der Industrie – auch englischsprachige Angebote für den europäischen Binnenmarkt.
- Umfangreiche Spezialdienste – u.a. individuelle Trend- und Monatsreporte für zahlreiche Kunststoffe, auch im Bereich PP.



- Einführung des „Plastixx“ Polymerpreis-Index Ende 2005.
- „Plastixx ST“ zeigt die Entwicklung bei Standard-Thermoplasten.
- Der Index bildet repräsentativ die Preisentwicklung von Kunststoffen in Westeuropa ab.

KI Kunststoff Information

Methodik

- Folgt dem so genannten „Paasche“-Prinzip*:
- Der Index errechnet sich unter Berücksichtigung des durchschnittlichen westeuropäischen Marktpreises der Materialien und der westeuropäischen Verbrauchsmengen.
- Die Gewichtung der Verbrauchsmengen erfolgt jährlich neu.
- Die Preisangaben basieren auch auf Eigenrecherchen des Verlages bei Verarbeitern, Erzeugern, Distributoren und dem Handel.

* Benannt nach Hermann Paasche (1851-1925) – untersucht was der Kauf eines Warenkorbes in der Zusammensetzung der Periode in dieser Periode kostet, im Vergleich zum Kauf des gleichen Warenkorbes in der Ausgangs-Periode Basisjahr.

London Metal Exchange

- 1877 in London gegründet
- 1978 erster Aluminium-Warentermin-Kontrakt
- 4.500 Mrd. US \$ Handelsvolumen in 2006 – entspricht 95% des gesamten weltweiten Marktvolumens für NE-Metalle.
- Erste Warentermin-Kontrakte auf NE-Metalle (Stahl) sollen noch in 2007 eingeführt werden.



- Seit dem Mai 2005 werden an der LME auch PP und LLD gehandelt.
- Bis dato wurden 715.000 t PP und 635.000 t PE-LLD gehandelt.
- Dies entspricht etwa einem Handelsvolumen von rund 1,5 Mrd. US \$.

London Metal Exchange

Wie funktionieren Warentermin-Kontrakte?

- Warenterminkontrakte haben bei Commodities eine lange Tradition als Preisabsicherung.
- Grundlage sind Derivate – abgeleitete Finanzprodukte, die sich an Kursschwankungen börsennotierter Produkte orientieren sowie an zukünftigen Preiserwartungen.
- Dienen diese zur Preisabsicherung, spricht man von Hedging.
- Futures sind Derivate, die Preise nach unten oder oben absichern. Hier wird nur das Recht erworben, ein Produkt zu festgelegten Konditionen zu kaufen oder zu verkaufen.

London Metal Exchange

Welche Vorteile bieten diese Systeme der Branche?

Preiszusage absichern (Freezen)

- Vertragsabschluss mit fester Preisangabe bereits heute, aber Produktion / Lieferung der Ware erst in 12 Monaten.

Variablen Preis fixieren

- Interessant für die Rohstoff-Industrie und den Handel: Preise werden über bestimmte Zeiträume fixiert. Verhindert Liquiditäts-Engpässe im Kundenstamm.

London Metal Exchange

Methodik

- Börsenhandel basiert auf standardisierten Polymer-Typen:
 - z.B. *global PP*
 - MFR 12 (-2/+3)

 - z.B. *global PE-LLD*
 - MFR 0,8 (-0,1/+0,4)
- Beides grade, ohne Additive und gemäß der EU- und FDA-Standards
Handelseinheit 24,75 t (packed in bags)
- Obwohl für das Börsengeschäft nicht nötig, wird physikalische Ware vorgehalten und eingelagert (Dow, Reliance, Thai Polymere, C. Steinweg-Handelsveem etc.)

London Metal Exchange

Aktuelle Marktteilnehmer / Unterstützer der LME (Auswahl)



C. Steinweg Handelsveem B.V.

Nahe Zukunft und (gewagte) Thesen

- Am 25.6. führt die LME weitere standardisierte, regionale future contracts für Europa, Asien und Nordamerika ein.
- 2008 wird die LME vermutlich weitere Wartenterminkontrakte einführen (voraussichtlich PET).
- Spätestens 2010 wird die LME das führende Preisbildungssystem bei Kunststoffen (PP und PET) sein.
- Der Druck der LME wird zunehmend die Preise entkoppeln von eingepreisten Services etc.
- Alternative Preisbildungsmodelle werden an Bedeutung verlieren, weil sie nicht die Vorteile der Preisabsicherung bieten können und sich zunehmend auf Spezialdienste konzentrieren.



**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**

m.richter@emessage.de - www.ebroker.de + www.emessage.de

Quellen-Hinweise

Internet

www.kiweb.de

www.icisl.or.com

www.platts.com

www.wikipedia.de

www.ebroker.de

www.lme.co.uk

Vorträge, Publikationen u.a.

Immer up to date, Kunststoffe 3/2005

Kommt langsam in Schwung, Kunststoffe 9/2006

Preisentwicklung von Standard-Thermoplasten in Europa,
Daniel Stricker, BME-Kongress 2006

Traditional Pricing Systems, Simon Thompson, Man Financial
Der Kunststoffmarkt – Überblick, Einblick, Ausblick, von
Klaus Kohlhepp

Selbstdarstellung LME

SG Commodity Research

u.a.