

Interview

Rohstoffmärkte im Spannungsfeld von limitierter Verfügbarkeit und steigendem Bedarf

Der globale Rohstoffmarkt ist geprägt von Preisexplosionen, Verknappungen und Problemen in den Lieferketten. Dazu führte Hans-Christian Seidel ein Gespräch mit Matthias RÜTH von der TRADIUM GmbH in Frankfurt am Main.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Wie schätzen Sie als renommierte und global agierende Firma im Rohstoffhandel die aktuelle Lage ein?

Matthias RÜTH: In den Rohstoffmarkt scheint keine Ruhe einzukehren, die Situation kann man durchaus als chaotisch bezeichnen. Erst Corona, dann der Russland-Ukraine-Konflikt. Mit Blick auf die strategischen Metalle, mit denen wir die Industrie beliefern, ist noch unklar, was auf andere Länder zukommen wird. Dies gilt vor allem für Edelmetalle wie Platin und Palladium, die in großem Umfang von Russland exportiert werden.

Bei der Versorgung mit Technologie-metallen wie Gallium, Indium und Germanium sowie den Seltenen Erden ist Russlands Einfluss hingegen weniger stark. Hier hält China inzwischen das Monopol und bestimmt maßgeblich die globale Rohstoffversorgung.

Neben der Förderung der Bodenschätze spielt auch die Logistik eine wichtige Rolle. Aktuell gestaltet es sich schwierig, Fracht nach Europa zu liefern. Transportmittel sind knapp, die Frachtraten sind weltweit gestiegen.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Viele beklagen, dass der deutsche Staat in den letzten Jahren im Rahmen seiner Unterstützungsmöglichkeiten mehr bei der globalen strategischen Rohstoffsicherung hätte tun müssen. Wer sollte sich darum kümmern?

Matthias RÜTH: In Bezug auf strategische Rohstoffe wie Seltene Erden und Technologiemetalle sehe ich die Unternehmen bei der Rohstoffsicherung selbst in der Pflicht und nicht den Staat. Den Umgang mit Rohstoff- und Lieferantenrisiken muss letzten Endes jede Firma für sich selbst festlegen. Mit einer vorausschauenden Strategie, etwa einer physischen Bevorratung für mehrere Monate, lassen sich die Risiken jedoch gut steu-

ern. Leider agieren die Unternehmen in ihrer Rohstofflagerung oft kennzahlengetrieben.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Was bedeutet „kennzahlengetrieben“ bei der Bevorratung? Können Sie das näher ausführen?

Matthias RÜTH: Tendenziell kaufen Unternehmen Rohstoffe und Metalle immer nur dann ein, wenn sie gebraucht werden. Sie haben sich an Just-in-time-Lieferungen gewöhnt. Das Lager findet quasi auf der Straße oder den Weltmeeren statt, das Beschaffungsrisiko geht auf den Lieferanten über.

Dazu kommt die Sicht der Aktionäre: Eine dauerhafte Bevorratung mit Rohstoffen bindet Kapital, benötigt Lagerfläche, die wiederum Kosten produziert, und birgt Risiken für Preisschwankungen. Außerdem belastet es die Bilanz.

Dabei sollte man aber eins nicht aus dem Blick verlieren: Die Bevorratung dient der Sicherstellung des Geschäftsbetriebs und ist Bestandteil des Risikomanagements. Die aktuellen Krisen haben eines gezeigt: Einkaufsstrategien, die sich allein am Kosten-Controlling ausrichten, helfen bei abgerissenen Lieferketten und stillstehenden Produktionsbändern nicht weiter.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Wie ist Ihr Ausblick auf die Entwicklung der Rohstoffmärkte bei den Strategischen Metallen? Was sollten Einkäufer im Blick haben?

Matthias RÜTH: Die Zukunft lässt sich auf eine einfache Formel herunterbrechen: limitierte Verfügbarkeit und steigender Bedarf. Seltene Erden und Technologiemetalle sind begrenzt verfügbar. Da sie vielfach nur als Beiprodukt vorkommen, lässt sich die Fördermenge nicht beliebig steigern. Gallium wird z. B. bei der Aluminiumproduktion gewonnen. Viel Gallium

bedeutet große Berge von Aluminium, auf denen die Minenbetreiber sitzenzu-bleiben drohen.

Jährliche Abbauquoten, wie sie China für Seltene Erden festsetzt, sind ebenfalls ein limitierender Faktor. Das trifft auf eine steigende Nachfrage.

Die globale Wirtschaft benötigt immer mehr von diesen kritischen Rohstoffen für ihre Hightech-Produkte. Zu den schon bekannten Anwendungen in Smartphones, in der Elektronikindustrie und in vielen weiteren Bereichen des modernen Lebens kommen ständig neue Einsatzgebiete hinzu. Als Beispiele seien die Wasserstoffspeicherung und die Elektromobilität genannt. Mittel- und langfristig gehen wir daher von steigenden Rohstoffpreisen aus.



Matthias RÜTH gründete die TRADIUM GmbH im Jahr 1999. Nach vielen erfolgreichen Jahren bei Degussa wollte er sich als Rohstoffhändler ganz der spannenden Zukunft strategischer Rohstoffe widmen.

In über 20 Jahren Firmengeschichte ist aus dem Einmannunternehmen ein renommiertes, mittelständisches Unternehmen mit Kontakten zu Produzenten und Industrie weltweit geworden.

Die **TRADIUM GmbH** ist eine der führenden Rohstoff- und Metalllieferanten in Deutschland. Das inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main ist für Kunden aus Industrie und Handel tätig, sie beliefert diese mit kritischen Rohstoffen (Technologiemetallen, Seltenen Erden und Edelmetallen).

Liebe Leser,

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Wenn wir Ihr Wunsch-Thema im „Einkaufsmanager“ behandeln sollen, schreiben Sie mich einfach per E-Mail an: redaktion@einkaufsmanager.net