Neue Roland Berger-Studie über Seltene Erden: Der Preisdruck lässt leicht nach, doch der hohe Preis bleibt eine große Hürde für High-Tech-Unternehmen

Die Preise für Seltene Erden sind gesunken, bleiben jedoch weiter auf hohem Niveau

Jedes zweite Unternehmen hat eine Task Force eingerichtet, um Engpässe in der Versorgung mit Seltenen Erden zu vermeiden

Betroffene Firmen setzen auf einen Strategi

(ddp direct) München, Juli 2012: Die Preisspirale bei den 17 Elementen, die zu den Seltenen Erden gehören, hat langsam an Dynamik verloren. Doch die Preise bleiben hoch ein Problem, das in erster Linie High-Tech-Unternehmen betrifft. Anbieter von Magneten für E-Mobilität und Windturbinen, LED-Lampen-Hersteller sowie Lieferanten von Batterien und Katalysatoren für Autos bekommen die hohen Preise der Seltenen Erden besonders deutlich zu spüren. Doch die Hälfte der Firmen hat mittlerweile eine Task Force, die sich der Sicherung der Rohstoffe widmet und passende Strategien dazu entwirft. Dabei kommt es bei den meisten Unternehmen auf einen ausgewogenen Strategiemix an, so die Ergebnisse der neuen Studie "The Rare Earth Challenge" von Roland Berger Strategy Consultants.

"Die rasante Preisentwicklung bei den Seltenen Erden hat die Profitabilität vieler Unternehmen belastet oder sie gar in ihrer Existenz bedroht", erläutert Thomas Rinn, Partner von Roland Berger Strategy Consultants. "Auch wenn die Preise seit Mitte 2011 gesunken sind, hat diese Problematik weiterhin höchste Priorität in den Unternehmen. Denn die Angebotssituation, vor allem bei den schweren Seltenen Erden, bleibt weiter kritisch. Firmen müssen daher die richtigen Maßnahmen ergreifen, um auch künftig wettbewerbsfähig produzieren zu können."

Rohstoffversorgung ist Top Management-Aufgabe
Im vergangenen Jahr verbrauchte die globale Industrie rund 137.000 Tonnen Seltene Erden in erster Linie für die Herstellung von High-Tech-Produkten wie Dauermagneten für Windenergieanlagen oder Elektroautos, LED-Lampen, Katalysatoren und Batterien für die Automobilindustrie. Die steigende Nachfrage der Industrie und die Monopolstellung Chinas als Hauptlieferant treiben jedoch die Preise dieser Rohstoffe in die Höhe. So ist die Rohstoffversorgung in 60 Prozent der befragten Unternehmen Aufgabe des Top Managements.

"Die Hälfte der betroffenen Unternehmen hat mittlerweile eine Task Force eingerichtet, um die Rohstoffversorgung zu wettbewerbsfähigen Preisen zu sichern", erklärt Sebastian Durst, Project Manager von Roland Berger Strategy Consultants. "Es geht hauptsächlich darum, passende Strategien zu entwickeln und umzusetzen, um die eigenen Produktkosten zu optimieren."

Auf den Strategiemix kommt es an
Um den hohen Rohstoffpreisen entgegen zu steuern, greifen Firmen auf unterschiedliche Maßnahmen zurück. Über 90 Prozent der Befragten setzen auf eine sichere Lieferkette: Unternehmen verhandeln neue Verträge mit den Lieferanten oder suchen Alternativlieferanten. 84 Prozent der Umfrageteilnehmer versuchen eher, weniger Seltene Erden zu verbrauchen: Sie setzen alternative Materialien für die Produktion ein oder versuchen, die Materialeffizienz zu erhöhen. Über die Hälfte der Unternehmen gibt die Mehrkosten für Seltene Erden an ihre Kunden weiter.

"Immer häufiger loten Unternehmen aber auch alternative Möglichkeiten aus wie zum Beispiel Kooperationen mit anderen Unternehmen. Auch eine Verlagerung der Produktion nach China wird teilweise geprüft. Denn in China wird der Großteil der Seltenen Erden gefördert die Preise sind dort entsprechend niedriger", erklärt Roland Berger-Stratege Rinn.

"Generell versuchen Unternehmen, deren Produktion in hohem Maße von den Seltenen Erden abhängig ist, auf einen ausgewogenen Maßnahmenmix zu setzen. Denn nur so können sie sich vor starken Preiserhöhungen schützen und auf dem Markt wettbewerbsfähig bleiben", fasst Sebastian Durst zusammen. Ein wichtiger Aspekt, denn die Mehrheit der Studienteilnehmer erwartet, dass die Preise für schwere Seltene Erden in Zukunft eher weiter steigen. Nur bei leichten Seltenen Erden erwarten die Teilnehmer stabile bzw. leicht sinkende Preise.

Die Studie können Sie kostenlos bestellen unter: www.rolandberger.com/pressreleases

Abonnieren Sie unseren kostenlosen Newsletter unter: www.rolandberger.com/press-newsletter

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Claudia Russo
Roland Berger Strategy Consultants
Tel.: +49 89 9230-8190
e-mail: claudia.russo@rolandberger.com
www.rolandberger.com

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/wirtschaft/neue-roland-berger-studie-ueber-seltene-erden-der-preisdruck-laesst-leicht-nach-doch-der-hohe-preis-bleibt-eine-grosse-huerde-fuer-high-tech-unternehmen-33461

Pressekontakt

Roland Berger Strategy Consultants

Frau Claudia Russo
Mies-van-der Rohe-Str. 6
80807 München

claudia.russo@rolandberger.com

Firmenkontakt

Roland Berger Strategy Consultants

Frau Claudia Russo
Mies-van-der Rohe-Str. 6
80807 München

rolandberger.com
claudia.russo@rolandberger.com

Roland Berger Strategy Consultants, 1967 gegründet, ist eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Mit rund 2.700 Mitarbeitern und 51 Büros in 36 Ländern ist das Unternehmen erfolgreich auf dem Weltmarkt aktiv. Die Strategieberatung ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 240 Partnern.