



MAGU INTERNATIONAL LTD.

Admin. Office: Eben 14, A-4202 Kirchsschlag, Eben 14, Austria
Phone: +43-660-76 81 544 ♦ Facs. : +49-721-151 225 712
Homepage: www.magu-international.com ♦ Email: office@magu-international.com

Alle Preisinformationen datieren vom Oktober 2006

Realität und Phantasie

UREA – ZUCKER - ZEMENT

Wir erhalten jeden Monat Dutzende von Anfragen von Käufern und Vermittlern zum Thema Urea, Zucker und Zement.

Sollte überhaupt eine Preisvorstellung („target price“) genannt werden, so müssen wir feststellen, dass diese in mehr als 90% aller Fälle sehr weit entfernt ist von der Realität des Marktes.

Die Mehrzahl der Anfragen stammt von Vermittlern, die keinen Bezug zum Produkt haben. Das „Wissen“ dazu würde über zahlreiche Vermittlerebenen weitergegeben, wobei es sich vorwiegend auf den Preis und die zu erzielende Kommission beschränkt.

Im Zeitalter des Internet breiten sich auch Falsch- und Desinformationen binnen kürzester Zeit aus. Das Haltbarkeitsdatum dieser Informationen scheint nahezu unbegrenzt. Sie werden von Vermittler zu Vermittler weitergegeben und etablieren sich schließlich als Faktum und vermeintliche Realität in den Köpfen.

QUELLE DER ANGEBOTE

Die auf dem Markt befindlichen Angebote lassen sich grob in 3 Gruppen unterteilen:

1. Scheinangebote
2. Angebote von Zwischenhändlern
3. Angebote von Produzenten

Scheinangebote

Die Mehrzahl der im Internet kursierenden Angebote dürfte aus dieser Kategorie stammen. Es wird mit niedrigen Preisen gelockt. Ziel der Anbieter ist es jedoch, für ein paar Wochen oder Monate einen L/C, eine Bankgarantie oder Ähnliches zu erhalten.

Laut den üblichen Verträgen wird zunächst von der Käuferbank die Ausstellung einer Banksicherheit verlangt, ehe dann innerhalb von i.d.R. 10 Banktagen der *Performance Bond* (PB) und *Proof of Product* (PoP) folgt. Der Performance in Höhe von 2% soll z.B. den L/C aktivieren und ihn zu einem operativen Bankinstrument machen. Der laut Vertrag vorgesehene Liefertermin für das bestellte Produkt liegt bei 30-45 Tagen.

Erfolgt die Lieferung nicht, müsste der L/C von der Verkäuferbank umgehend retourniert werden. Wer schon einmal vor dieser Situation stand weiß, welche Probleme ab diesem Zeitpunkt entstehen können. Unter Umständen dauert es Monate, bis der Käufer seinen L/C retourniert bekommt.

In der Zwischenzeit wurden mit ihm im Hintergrund Finanzgeschäfte abgewickelt. Das eigentliche Ziel der betrügerischen Anbieter. Merkt der Käufer schließlich, dass überhaupt keine Ware geliefert wird, ist der Schaden schon entstanden. In den meisten Fällen war der Verkäufer zuvor auch nicht in der Lage oder bereit, einen vernünftigen Nachweis seiner Lieferfähigkeit zu präsentieren, geschweige denn einen Nachweis, ob er überhaupt jemals zuvor das bestellte Produkt schon geliefert hat.

Ein PB in Höhe von 2% ist angesichts der Gewinne, die mit einem operativen Bankinstrument innerhalb von minimal 6 Wochen erzielt werden können, zu verkraften.

Das Szenario dieser Scheinangebote lässt sich im Extremfall wie folgt zusammenfassen:

- Lockangebot mit niedrigem Preis, welcher vom eigentlichen Marktpreis um zum Teil mehr als 50% abweichen kann.
- Ausstellung z.B. eines L/C und danach, wenn überhaupt, Hinterlegung eines 2%-igen PB.
- „Lieferant“ lässt sich auf den L/C eine Kreditlinie bei seiner Bank geben (manchmal reicht auch ein L/C aus, der noch gar nicht operativ ist).
- „Lieferant“ bedient seine Kreditlinie nicht.
- Bank des „Lieferanten“ weigert sich, den L/C an die Käuferbank zu retournieren, egal, was zuvor vereinbart worden ist und versucht, den Käufer am entstandenen Schaden zu beteiligen. Der zurückbehaltene L/C dient dabei als Druckmittel.
- Käufer erhält keine Ware, trägt aber sämtliche Kosten. Im günstigsten Fall trägt der PB zur Reduzierung des entstandenen Schadens bei.

(Schein)Anbieter treten i.d.R. äußerst selbstsicher auf und weisen jegliche Forderungen nach Beweisen ihrer Seriosität von sich. Lässt sich dennoch einer dazu überreden, eine geforderte Bankbestätigung zu präsentieren, so könnte diese wie folgt aussehen.

„Wir bestätigen, dass die Firma XYZ seit kurzer Zeit bei uns Kunde ist und ein Konto unterhält. Wir sind gerne bereit, diesen Kunden bei seinen geschäftlichen Aktivitäten zu unterstützen.“

Diese „qualitativ hochwertige“ Bankbestätigung hätte nach Aussage eines Lieferanten ausreichend sein müssen, ein 50 Millionen Geschäft zu initiieren.

Leider sind es gerade diese Scheinangebote mit ihren Lockpreisen, an denen sich die überwiegende Mehrzahl der Anfrager orientiert. Alle anderen Angebote mit höheren Preisen werden daher als inakzeptabel eingestuft, obwohl sie einen realen Hintergrund haben (könnten).

Angebote von Zwischenhändlern

Hier liegen die Preise i.d.R. höher als bei den offensichtlichen Scheinangeboten. Dennoch lässt sich nicht ausschließen, wiederum auf einen Anbieter der oben erwähnten 1. Kategorie zu stoßen. Ein genauer Blick in die Zahlungsbedingungen und das Abwicklungsprozedere, sowie eine frühzeitige, verpflichtende Einbindung der Verkäuferbank können vor Schaden bewahren.

Vor Ausstellung eines L/C sollte entweder von Bank zu Bank der *Proof of Product* (PoP) erfolgen, oder aber zumindest eine Bankbestätigung vorliegen, wonach der Verkäufer einen bestehenden Liefervertrag mit einem Produzenten hat bzw. in der Vergangenheit über ihn bereits erfolgreich ähnliche Transaktionen abgewickelt worden sind.

Sobald bei einem Produkt die Nachfrage das Angebot übersteigt bzw. sich mit diesem dauerhaft gute Geschäfte machen lassen, besteht im zunehmenden Maße die Aussicht, dass sich Finanzgesellschaften / Hedge Funds u.ä. mit dem Produkt beschäftigen.

Diese Gesellschaften schließen mit den Produzenten zum Teil langfristige Verträge ab und sichern sich direkt oder zumindest über Optionen einen Großteil der zukünftigen Produktion. Dabei kann es vorkommen, dass die Preise für einen längeren Zeitraum fixiert und somit von zukünftigen Kostenentwicklungen teilweise unabhängig sind.

Die Steigerung der Energiekosten (ein nicht unerheblicher Faktor bei Urea, Zement und Zucker) schlägt sich somit nicht unbedingt (voll) auf die Preise der Zwischenhändler aus. Wer zu alten Preisen kauft und weiterverkauft, kann i.d.R. günstiger anbieten als die Produzenten, die bei ihren Angeboten überwiegend die aktuelle Kostensituation einfließen lassen.

Ein weiterer und entscheidender Faktor bei den Zwischenhändlerangeboten ist der Umstand, dass diese in sehr großen Mengen ihre Ware bei den Produzenten einkaufen. Es liegt auf der Hand, dass ein Preis für 20 Mill. Metric Tonnen Zement anders ausfällt als der für 100.000 MT.

Während ein Produzent seine operativ anfallenden Kosten laufend finanzieren muss, hat ein guter Zwischenhändler die Möglichkeit, mit seiner Bank die Finanzierung und Abwicklung des anstehenden Geschäftes optimal vorzubereiten. Sowohl das vom Käufer für die Dauer von min. 45 Tagen bis zur Erstlieferung zur Verfügung gestellte operative Bankinstrument (dieses gilt dann meistens noch für die weiteren Lieferungen der Periode), wie auch die Zahlungsabwicklung mit dem Produzenten wirken sich positiv für den Zwischenhändler aus.

Da das Bankinstrument (üblich ist L/C) für die Bank des Lieferanten nach Erhalt 1 x übertragbar in Richtung Produzent sein muss, hat der Zwischenhändler außer den Kosten für die Reservierung der Produktion (Option) kaum nennenswerte, weitere Finanzierungskosten.

Somit kann ein Zwischenhändler zu bestimmten Zeiten einen großen Preisspielraum bei der Abgabe von Angeboten haben. Sowohl der Mengenrabatt bei z.B. 20 Mill. MT, wie auch der eingefrorene Preis und die guten Finanzierungsmöglichkeiten können sich günstig bei der Angebotsabgabe an den Endkäufer auswirken. Schließlich haben Zwischenhändler ein Interesse daran, die vertraglich beim Produzenten reservierte Ware so schnell wie möglich umzusetzen.

Angebotspreise, die nachweislich unter den aktuellen Herstellungskosten der Produzenten liegen, sind jedoch bei seriösen Zwischenhändlern die absolute Ausnahme und gehören eher zur Kategorie der „Scheinangebote“.

Dennoch besteht die Möglichkeit, über seriöse Zwischenhändler die Ware deutlich günstiger zu erhalten, als bei einer Direktbestellung über den Produzenten. Preisunterschiede von bis zu 30% können im Jahr 2006 als realistisch eingestuft werden. Zumindest, was Urea und Zucker betrifft.

Als Orientierung sollten dabei immer die aktuellen Marktberichte dienen, die für die 3 genannten Produktgruppen übers Internet abgerufen oder abonniert werden können.

Da es auch hin und wieder Anfragen von Käufern gibt, die selbst als Wiederverkäufer auftreten, sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass ein L/C nur 1 x übertragbar ist. Etliche Geschäfte scheiterten daran, dass Wiederverkäufer ihren vom Endkäufer ausgestellten L/C nicht an den Zwischenhändler weitergeben konnten. Bei vielen gab es nicht den finanziellen Spielraum, selbst einen neuen L/C in Richtung Zwischenhändler ausstellen zu lassen.

Für solche Wiederverkäufer sei empfohlen, mit dem Zwischenhändler eine normale Kommissionsvereinbarung aufzusetzen, die dann nach Vorlage des L/C über eine bankbestätigte Payorder abgesichert wird. Vorschläge, anstelle des Zwischenhändlers direkt mit dem Produzenten das Geschäft abzuwickeln, werden nicht nur von fast allen Zwischenhändlern abgelehnt, sondern würden auch bedeuten, dass der Wiederverkäufer nicht aus dem vom Zwischenhändler reservierten Kontingent abwesern könnte. Ein deutlich höherer Einkaufspreis wäre die Konsequenz.

Angebote von Produzenten

Vorausgesetzt, Produzenten verfügen überhaupt noch über freie Kapazitäten und sind bereit, sich auf Anfragen von 12.500 MT (Mindestkapazität für eine Verschiffung) und mehr einzulassen, die Preise dürften aus den oben erwähnten Gründen deutlich höher als beim seriösen Zwischenhändler ausfallen.

Der Marktpreis für eine Spot Lieferung UREA von 12.500 MT vom Produzenten liegt bei ca. 200-220 USD FOB. Die Kosten für die Verschiffung betragen zusätzlich im Durchschnitt 40 USD /MT. Somit ergäbe sich ein CIF Preis von bis zu 260 USD.

Viele Käufer wollen oder können ihren L/C nur für 1 – 3 Lieferungen ausstellen, um danach evtl. eine Option für weitere Lieferungen auszuüben. Diese Konstellation führt aber i.d.R. zu einer Abwicklung auf Spotpreisbasis. Sowohl Produzent wie auch Zwischenhändler wollen nicht ohne Absicherung eines L/C

Mengen reservieren, die evtl. später doch nicht abgenommen werden, zwischenzeitlich aber anderweitig hätten verkauft werden können.

Obwohl der Käufer direkt von der Quelle kauft, kann es dennoch sein, dass ein „transferable“ L/C verlangt wird. Dieses dann, wenn der Produzent seinerseits eine womöglich eigene, aber selbständige Vertriebsgesellschaft zwischengeschaltet hat. Diese behält ihre Vertriebskommission (divisible L/C) und leitet den Rest an den Produzenten weiter.

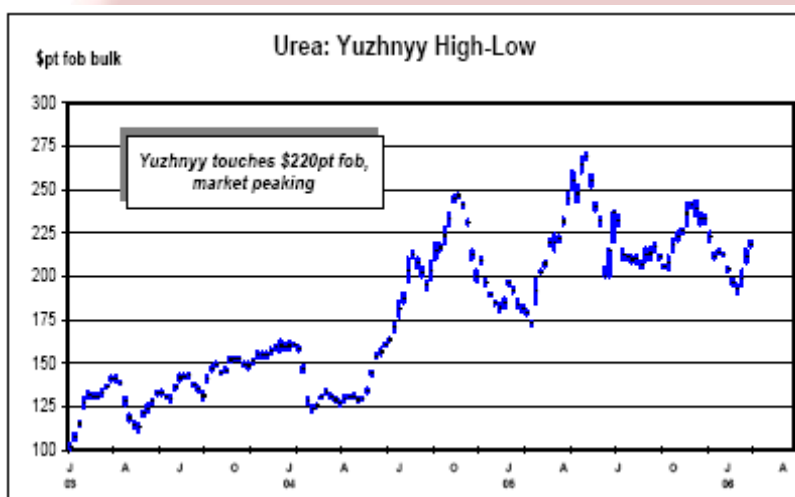
Diese Konstellation ist die Regel bei Lieferungen aus Russland und der Ukraine.

SCHLUSSWORT

Neben den erwähnten Einflussfaktoren auf den Preis, spielt bei einigen Angeboten auch die Qualität der Ware eine große Rolle. Werden bestimmte Herkunftsländer nicht explizit vertraglich ausgeschlossen, so kann es vorkommen, dass zwar preislich günstig eingekauft wird, man aber z.B. Zement *MADE IN CHINA* erhält. Frühestens bei der Abnahme durch SGS, spätestens jedoch bei der Verwendung des Produktes wird die mangelnde Qualität ersichtlich.

Da insbesondere bei UREA die Zahl der Scheinangebote die der seriösen Anbieter übersteigt, wird empfohlen, z.B. den [FERTILIZER REPORT](#) zu abonnieren oder sich zumindest einmalig ein kostenloses Exemplar zusenden zu lassen.

Nachfolgend ein paar Details aus den vorhandenen Publikationen:



Alle Preisinformationen datieren vom Oktober 2006

Die aktuellen Marktpreise für UREA finden Sie im Fertilizer Report

THE MARKET

Against this, competitively-priced granular urea is starting to make itself felt in European markets, reducing the interest in Baltic urea. Buyer resistance to higher prices is also likely eventually to force lower prices from Black Sea suppliers. However, with Middle East prices stable at \$230-235pt fob, it would take only a dip to \$205-210pt fob to make Yuzhnyy urea competitive again East of Suez, suggesting that any downturn in price will be smaller and more short-lived than in January.

Black Sea

While the rate of increase has slowed, prices for urea in Yuzhnyy have risen further this week, with ConAgra paying \$220pt fob for the last 10,000t of February tonnage for Nigeria. February is sold out and Ukrainian producers are now testing the water for March. Gorlovka has sold 6-7,000t at \$217pt fob, but there are few bids for larger quantities at the same price. Other producers are quoting \$220pt fob, under no pressure to sell and prepared to wait for

THE MARKET

Summary of recent spot sales							
Product	Origin	Seller	Buyer	Destination	'000t	\$pt	Ship
Urea	Yuzhnyy	IBE	ConAgra	Nigeria	10	220 fob	F
	Yuzhnyy	Gorlovka	Trader		6-7	217 fob	M
	Yuzhnyy	Mekatrade		Nigeria	20-25		F
	Black Sea	Trammo	Igsas	Turkey	7	Lo-230s cfr 180d	F
	Romania	Trader	Igsas	Turkey	10	243 cfr d free	F/M
	Libya	NOC	Helm	Turkey	20	215 fob	F
	Muuga	Carbochem	Trammo	Cameroon	15	220 fob	F
	Riga	Alpha M	Nitron	Peru	20	@215 fob	F
	Qatar	SK	SFC	Korea	20	259-260 cfr	M
Qatar	Qatar	Toepfer	CFC	Sri Lanka	12	267.92 cfr bagd	M
	UAE	ETA	CFC	Sri Lanka	12	268.92 cfr bagd	M/A
	UAE	ETA	CFC	Sri Lanka	12	268.92 cfr bagd	M/A
Gran	Venezuela	IPSL	CMF	France	20	230s fob	F
	Venezuela	IPSL	Nitron	Peru	10		M
	Egypt	Trader		Italy	5-6	\$260s cfr d free	F
UAN	Romania	Keytrade	ConAgra	US	25	193 cfr	F
Amsul	Black Sea	Kuibyshev	Helm		15	75 fob	
DAP	Russia	Witraco	Shriram	India	30	Low-280s cfr	F
	Russia	ICEC	Engro	Pakistan	30	281 cfr	M
	Russia	Witraco	Nat Bank	Ethiopia	2 x 25	288.43 cfrlo bag	M/A
	Lithuania	Lifosa	Nat Bank	Ethiopia	25	295.50 cfrlo bag	M/A
	Russia	Keytrade	Apromaco	Vietnam	12	288-289 cfr	F
	Tunisia	GCT	Various	Italy	2 x 5	265 fob	F
	Morocco	OCP	Blender	NW Europe	5-6	262 fob	F
	Korea	Namhae	Vinacam	Vietnam	5	High-290s cfr bag	F
		ConAgra	Maccio	Uruguay	5	283 cfr	F
	MAP	Morocco	OCP	Blender	NW Europe	5-6	265 fob
Ammonia	Yuzhnyy	Trammo	Namhae/Inc	Korea	35		J
	Yuzhnyy	Nitrochem	SFC	Korea	35		F
	Qatar	Sabic	GSFC	India	14	360.25 cfr 60d	F
	Iran	Trammo	IFFCO	India	19	363.50 15d	F
	Bdesh	Mitsui	CFL	India	2	363.50 cfr 15d	F
Sulphur	Qatar	ICEC	Adani	India	12-13	Low-80s cfr	F
	Iran	ETA	DMCC	India	5	Mid-80s cfr 15d	F
GMOP	Israel	ICL		Thailand	7	230 cfr	F
SOP	Germany	K+S	PFI	Greece	5-6	High-€240s cfr	F

Volkmar Lewerenz
Dipl. Volkswirt