

Forwards & Swaps: Absicherung von Preis- und Wechselkursrisiken im industriellen Einkauf

Forwards und Swaps sind Finanzinstrumente, mit denen Einkäufer Rohstoff-, Energie- und Währungsrisiken absichern können. Sie ermöglichen es, Preise oder Zinssätze für einen zukünftigen Termin verbindlich festzulegen und damit die Kalkulation von Angeboten und Aufträgen zu stabilisieren. Für Einkaufsverantwortliche der DACH-Industrie gehören sie zunehmend zum Handwerkszeug, insbesondere bei volatilen Materialkosten wie Stahl, Kunststoffen, Metall oder Energie.

Das Wichtigste in Kürze

- Forwards sind individual vereinbarte Termingeschäfte, bei denen Lieferung oder Ausgleich zu einem fixierten Preis und Termin erfolgen.
- Swaps tauschen zukünftige Zahlungsströme, typischerweise feste gegen variable Preise oder Zinssätze, häufig über mehrere Perioden.
- Der wesentliche Zweck im Einkauf ist nicht Spekulation, sondern die planbare Absicherung von Material- und Währungskosten.
- Typischerweise sichern Einkäufer nur einen Teil des Bedarfs ab, in der Praxis häufig 30 bis 80 Prozent, abhängig von Risikotragfähigkeit und Kundenverträgen.
- Das Preisrisiko wird nicht eliminiert, sondern transformiert: Droht ein Opportunitätsverlust, wenn der Marktpreis unter den abgesicherten Preis fällt.
- Der Einsatz erfordert klare Governance, Dokumentation und eine Abstimmung mit Treasury und Geschäftsführung.

Definition: Forwards & Swaps

Forwards (Forward-Verträge) sind bilateral oder börslich abgeschlossene Verträge, die den Kauf oder Verkauf eines Guts zu einem heute festgelegten Preis und einem zukünftigen Termin vereinbaren. Swaps sind Vereinbarungen über den Austausch von Zahlungsströmen, etwa feste gegen variable Rohstoffpreise oder Zinssätze, meist über mehrere Abrechnungsperioden. Beide Instrumente dienen im Einkauf der Absicherung (Hedging), nicht der Spekulation.

Abgrenzung zu Futures und Optionen

Forwards sind maßgeschneiderte OTC-Kontrakte, während Futures standardisierte, börsengehandelte Termingeschäfte sind, die täglich über Margin-Konten abgerechnet werden. Optionen geben dagegen ein Recht, nicht aber die Pflicht zur Ausübung, und kosten daher eine Optionsprämie. Im Einkauf sind Futures wegen der geringen Einstiegshürden häufig der erste Zugang, während OTC-Forwards bei großen, individuellen Bedarfsmengen genutzt werden.

Typische Anwendungsfälle im Einkauf

Häufig abgesicherte Positionen sind Metalle wie Aluminium, Kupfer oder Zink, Energie wie Strom, Gas und Diesel, Agrarrohstoffe sowie Fremdwährungspositionen aus Lieferverträgen. Auch Zinsswaps können relevant werden, wenn Investitionsgüter finanziert oder Leasingraten kalkuliert werden. Voraussetzung ist ein planbarer, mengenmäßig annäherbar verlässlicher Bedarf.

Methoden und Vorgehen für Einkäufer

Der Einsatz von Forwards und Swaps folgt einem strukturierten Prozess: Risiken identifizieren, Deckungsstrategie festlegen, Instrumente auswählen, Ausführung organisieren und laufend kontrollieren. Wichtig ist die enge Abstimmung zwischen Einkauf, Treasury, Controlling und Geschäftsführung, da Hedge-Erfolge und -Verluste buchhalterisch und steuerlich zu behandeln sind. Rechtliche und steuerliche Details sollten im Einzelfall geprüft werden.

Risikoidentifikation und Bedarfsplanung

Ausgangspunkt ist die Analyse, welche Positionen Preis- und Wechselkursrisiken in relevantem Umfang tragen. Hilfreich ist eine strukturierte Spend-Taxonomie, die Rohstoff- und Währungsexposures nach Materialgruppen sichtbar macht. Ergänzend liefern Bedarfsprognosen aus der S&OE und die Auftragspriorisierung die Mengengrundlage. Ein Risikoregister dokumentiert Exposures, Fristen und Deckungsgrad je Position.

Hedge-Strategien: fix, Dynamisch, gestaffelt

Eine Vollabsicherung fixiert das gesamte voraussichtliche Risiko und maximiert Planbarkeit, aber auch Opportunitätskosten. Eine Teilabsicherung deckt typischerweise den Basisbedarf und lässt Restmengen offen. Beliebter ist in der Praxis das gestaffelte Vorgehen (Rolling Hedge): Der Bedarf der nächsten zwölf Monate wird in Tranchen von zum Beispiel drei Monaten schrittweise abgesichert, was spekulative Markttiming-Entscheidungen reduziert.

Umsetzung über Verträge und Preismechanismen

Rohstoffrisiken lassen sich auch in der Lieferantenbeziehung absichern, etwa über Fixpreisvereinbarungen mit Lieferterminband, Preisanpassungsklauseln oder Bedarfsabrufe zu vereinbarten Formelpreisen. Derartige Verträge aus einer Verhandlungsrunde funktionieren ökonomisch wie ein Forward, ohne ein separates Derivat zu benötigen. Wichtig ist, Kontraktmengen und Forecast-Qualität abzugleichen, um Über- oder Unterversorgung zu vermeiden; ein Abweichungsworkflow Menge hilft, Discordanzen zwischen abgesicherter und tatsächlich abgerufener Menge zeitnah zu klären.

Wichtige KPIs für Forwards & Swaps

Erfolg lässt sich nicht am kurzfristigen Gewinn oder Verlust einzelner Geschäfte messen, sondern an der Wirksamkeit der Absicherung gegenüber dem ungesicherten Zustand. Zentrale Kennzahlen beziehen sich auf Deckungsgrad, Budgettreue und Prozessqualität. Sie werden am sinnvollsten in einem Hedging-Report konsolidiert, der regelmäßig an Geschäftsführung und Controlling berichtet wird.

Deckungsgrad und Budgettreue

Der Deckungsgrad gibt an, welcher Anteil des geplanten Risikovolumens abgesichert ist, typischerweise als Richtwert zwischen 30 und 80 Prozent je nach Risikoappetit. Die Budgettreue misst, wie stark die

effektiven Einkaufspreise vom kalkulierten Zielbudget abweichen. Beide Kennzahlen sollten je Rohstoff und Währung ausgewiesen werden.

Hedge-Effektivität und Abwicklungskosten

Die Hedge-Effektivität vergleicht die Preisänderung der abgesicherten Position mit der Gegenbewegung des Derivats; Werte nahe 100 Prozent zeigen eine wirksame Absicherung. Zusätzlich relevant sind Bankmargen, börsliche Gebühren und operative Aufwände. Für Steuerungs- und Bilanzierungszwecke ist die Dokumentation der Effektivitätsprüfung im Einzelfall mit dem Steuer- und Rechnungswesen abzustimmen.

Risiken und Kontrollen

Derivate sind Werkzeuge mit eigenen Risiken: Liquiditätsrisiken aus Margin-Auflagen, Gegenparteirisiken, Basisrisiken zwischen abgesichertem Gut und Referenzpreis sowie das Risiko von Spekulation durch unkontrollierte Positionen. Solide Kontrollen und klare Zuständigkeiten sind daher unerlässlich. Rechtliche Aspekte, etwa die Abgrenzung aufsichts- oder EMIR-relevanter Geschäfte, sollten fachlich geprüft werden.

Governance, Limits und Dokumentation

Der Zugang sollte auf ein Hedging-Handbuch gestützt sein, das erlaubte Instrumente, maximale Deckungsgrade, Laufzeiten und Entscheidungskompetenzen festlegt. Positionslimits und Verlustgrenzen werden regelmäßig überwacht, jede Transaktion dokumentiert und einem Freigabe-Workflow unterworfen. Ein Vier-Augen-Prinzip zwischen Ausführung und Kontrolle reduziert das Fehlverhaltensrisiko.

Gegenparteirisiko und Compliance

Bei OTC-Geschäften ist die Bonität der Gegenpartei zu bewerten, ergänzt durch rechtlich verbindliche Rahmenverträge und, wo üblich, Sicherstellungsvereinbarungen. Vor Neuabschlüssen gehören Sanktionslistenprüfung und KYC im Einkauf beziehungsweise im Treasury-Vertragsumfeld zum Standard. Bei Börsengeschäften übernimmt ein Clearinghaus wesentliche Teile des Gegenparteirisikos, erfordert aber Liquidität für Margin-Zahlungen.

Abstimmung mit Verträgen und Kunden

Fixierte Einkaufspreise sind nur wertvoll, wenn der Absatzpreis oder die Kundenkalkulation korrespondiert. Bei Festpreisverträgen mit Kunden sichert ein Forward die Marge; bei variablen Weitergabepreisen kann eine Absicherung sogar Risiko erzeugen. Auch Pufferlager und Mindestbestand sind physische Absicherungsinstrumente, die kapitalbindend sind und gegen finanzielle Absicherung abgewogen werden sollten.

Aktuelle Entwicklungen

Die Nachfrage nach Preisabsicherungen hat mit den Energie- und Rohstoffpreisverwerfungen der letzten Jahre spürbar zugenommen. Gleichzeitig werden digitale Plattformen und Emissions- oder Energiemarktinstrumente zugänglicher, auch für mittelständische Einkäufer. Der Trend geht zur Einbettung des Hedgings in eine ganzheitliche Preisstrategie der beschafften Materialgruppen.

Digitalisierung und operative Einbettung

Hedging-Daten werden zunehmend direkt in ERP- und E-Procurement-Systeme integriert, sodass abgesicherte Preise automatisch in Kalkulationen und Freigabeprozessen erscheinen. Exception Management kann bei starken Marktbewegungen automatisch Handlungsbedarf signalisieren, etwa wenn abgesicherte Preise deutlich von Marktpreisen abweichen. So wird aus einem Treasury-Thema ein steuerbarer Teil der operativen Einkaufsexekution.

Preisstrategie und Beschaffungsmodelle

In einigen Category Charters wird die Absicherungsstrategie inzwischen explizit als Teil der Category-Strategie verankert, inklusive Deckungsregeln und Zuständigkeiten. E-Auctions und kurzfristige Spotkäufe bleiben bewusst ungesichert, während Rahmenverträge und Derivate die Basislasten tragen. Frachtkostenmanagement ergänzt die Betrachtung, da Transportkosten (etwa BAF-Zuschläge) ebenfalls swapfähige Indexrisiken darstellen.

Energiepreise und regulatorischer Rahmen

Für Strom und Gas sind Forward-Märkte etabliert, wobei sich Laufzeiten typischerweise über mehrere Jahre vorstrecken. Regulatorische Anforderungen an Derivategeschäfte, Melde- und Clearingpflichten sind zuletzt strenger geworden; der Einzelfall sollte rechtlich geprüft werden. Wichtig bleibt: Absicherung ersetzt keine fundamentale Preisverhandlungsstrategie und keine Diversifikation der Bezugsquellen.

Typische Kennzahlen

Deckungsgrad: 30–80 %

Abgesicherter Anteil des geplanten Risikovolumens je Rohstoff oder Währung.

Budgettreue (Preisabweichung): $< \pm 5$ %

Abweichung effektiver Einkaufspreise vom kalkulierten Zielbudget, typischer Richtwert.

Hedge-Effektivität: > 90 %

Übereinstimmung von Absicherung und ursprünglicher Risikobewegung; hohe Werte sprechen für wirksames Hedging.

Margin-Deckungsquote: > 150 %

Freie Liquidität im Verhältnis zu börslichen Margin-Anforderungen, zur Vermeidung von Nachschubpflichten.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer verarbeitet rund 4.000 Tonnen Aluminiumprofile pro Jahr, überwiegend für Exportaufträge in US-Dollar. Die Marge wurde durch gleichzeitige Schwankungen des Aluminiumpreises und des Wechselkurses stark belastet. Nach Aufbau eines Risikoregisters und Abstimmung mit dem Treasury definierte das Unternehmen eine gestaffelte Hedge-Strategie und verankerte sie in der Category-Strategie.

- Rund 60 Prozent des zwölfmonatigen Aluminiumbedarfs werden über börsliche Futures gestaffelt in Dreimonatstranchen abgesichert.
- Der USD-Lieferantenanteil wird über Währungsforwards im Umfang der festen Auftragsbestellungen abgesichert.
- Lieferantenverträge erhalten Formelpreisgrenzen, um Kontrakt- und Derivateabsicherung konsistent zu steuern.

- Ein monatlicher Hedging-Report mit Deckungsgrad, Budgettreue und Abweichungen geht an Geschäftsführung und Controlling.

Fazit

Forwards und Swaps verwandeln unplanbare Marktwankungen in kalkulierbare Kosten und stärken damit die Angebots- und Margensicherheit industrieller Zulieferer. Sie sind kein Ersatz für solide Vertrags- und Lieferantenstrategien, sondern ein Ergänzungsinstrument, das über S&OE, Bedarfsplanung und Risikoregister verankert werden sollte. Entscheidend sind klare Governance, begrenzte Deckungsgrade und die saubere Abstimmung zwischen Einkauf, Treasury und Controlling. Wer Absicherung als Teil einer ganzheitlichen Preisstrategie versteht, gewinnt Planbarkeit ohne sich in spekulative Positionen zu begeben. Der Einstieg über einfache, börsliche Instrumente und überschaubare Volumina hat sich in der Praxis bewährt.

Häufige Fragen

Was ist der Unterschied zwischen einem Forward und einem Swap?

Ein Forward fixiert den Preis für ein einzelnes zukünftiges Geschäft zu einem festen Termin. Ein Swap tauscht dagegen Zahlungsströme über mehrere Perioden, etwa feste gegen variable Rohstoff- oder Zinssätze. Im Einkauf dienen beide der Absicherung; der Swap eignet sich eher für kontinuierliche Bedarfe, der Forward für punktuelle Lieferungen oder Zahlungen.

Lohnt sich Hedging mit Forwards auch für den Mittelstand?

Ja, insbesondere bei hohem Rohstoff- oder Währungsanteil in der Kalkulation. Der Aufwand lässt sich über börsliche Standardprodukte und eine einfache Governance klein halten. Wichtig sind realistische Mengenprognosen, ein definiertes Limit und die Abstimmung mit der Finanzbuchhaltung.

Welche Rohstoffe und Preise sichern Einkäufer typischerweise ab?

Häufig sind Metalle wie Aluminium, Kupfer, Zink oder Stahlbezugsgrößen, Energieträger wie Strom, Gas und Diesel sowie relevante Fremdwährungen. Auch Indexpositionen im Frachtkostenmanagement lassen sich teilweise absichern. Voraussetzung ist ein liquider Referenzmarkt, an dem der Preis auch tatsächlich gestellt wird.

Welche Risiken entstehen durch Forwards und Swaps?

Zentrales Risiko ist der Opportunitätsverlust, wenn der Marktpreis unter den abgesicherten Preis fällt. Dazu kommen Liquiditätsbedarf durch Margin-Zahlungen, Gegenparteirisiken bei OTC-Geschäften und Basisrisiken, wenn Referenzpreis und tatsächlich beschafftes Gut auseinanderliegen. Klare Limits und Dokumentation begrenzen diese Risiken.

Wie viel Prozent des Bedarfs sollten Einkäufer absichern?

In der Praxis bewegen sich Deckungsgrade typischerweise zwischen 30 und 80 Prozent, abhängig von Bedarfsverlässlichkeit, Kundenverträgen und Risikotragfähigkeit. Eine gestaffelte Absicherung in Tranchen reduziert das Timing-Risiko. Ein Deckungsgrad von 100 Prozent ist selten sinnvoll, da Prognosen nie exakt sind.

Kann man Preisrisiken auch ohne Derivate absichern?

Ja, über Fixpreisverträge mit Lieferanten, Preisanpassungsklauseln, Bedarfsbündelung oder physische Pufferlager und Mindestbestände. Diese Varianten sind einfacher, aber oft weniger flexibel oder

kapitalbindend. In der Praxis kombiniert man vertragliche und finanzielle Absicherung je nach Materialgruppe.