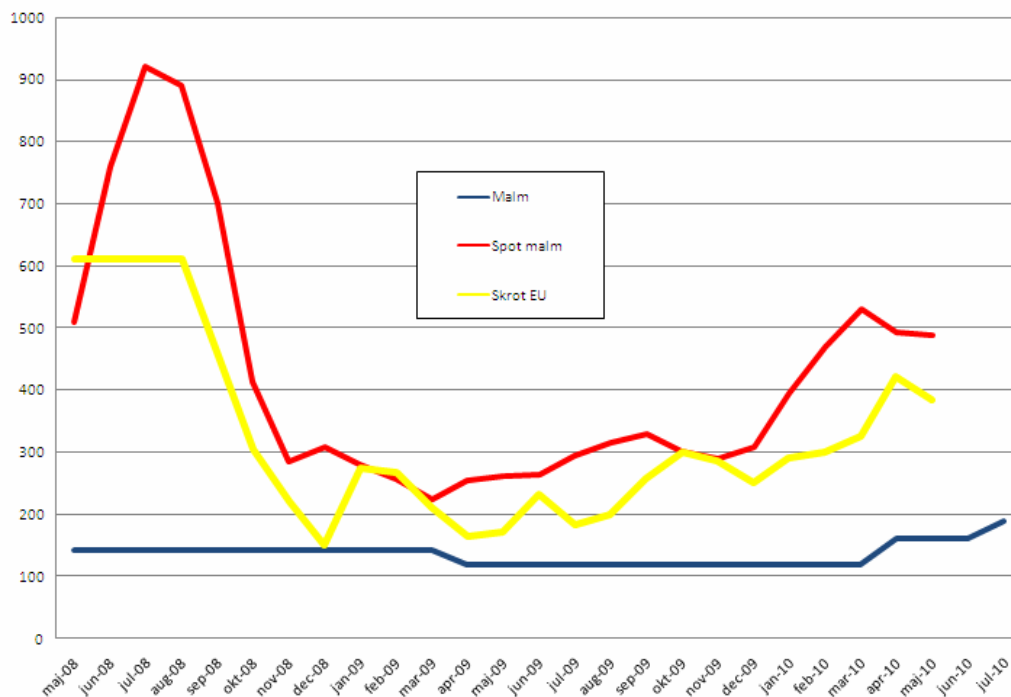


Vi er en lille grossist i europæisk målestok, men vi har en fornemmelse af, at lagrene er blevet større i de sidste 2-3 måneder. Ovenstående i øvrigt i lighed med de lagermekanismer, som fik skrotpriserne til uventet at falde fra maj og frem til nu.

Denne prisdannelse på "Skrot baseret stål" har fået priserne på armeringsstål og bjælker til at falde allerede for juli / august leveringer.

Råvare prisudvikling - dollar \$



(Prisgraf i \$, hvor faldene i skrot ses, og den blå malmkurve for første gang skifter pr. kvartal).

Med alle de "Tilretningspakker" som en lang række lande i EU har lanceret i maj og juni (Danmark 24 mia. kr., Grækenland 223 mia. kr. osv.) kan man velbegrunderet spørge om "hvem skal købe det?"

Infrastruktur opgaverne (broer, veje og en del større byggerier) er ganske rigtigt kommet i gang og har skabt et voldsomt behov for bl.a. armeringsstål, men behovet og efterspørgslen efter biler, køleskabe, køkkener og andre forbrugsting vil trække den modsatte vej m.h.t. denne overproduktion af stål.

3. kvartal vil vise, hvem der har ret, men vi vil fortsat råde til forsigtighed i egne disponeringer og holde skarpt øje med kun at have det i sin produktion/lager, som de reelle ordrer viser.

NB: Selv efter denne priskorrektion vil stålpriserne stadig være steget med ca. 40 % fra januar 2010 til december 2010. Det er vigtigt, at man får indregnet dette i sine kalkulationer.

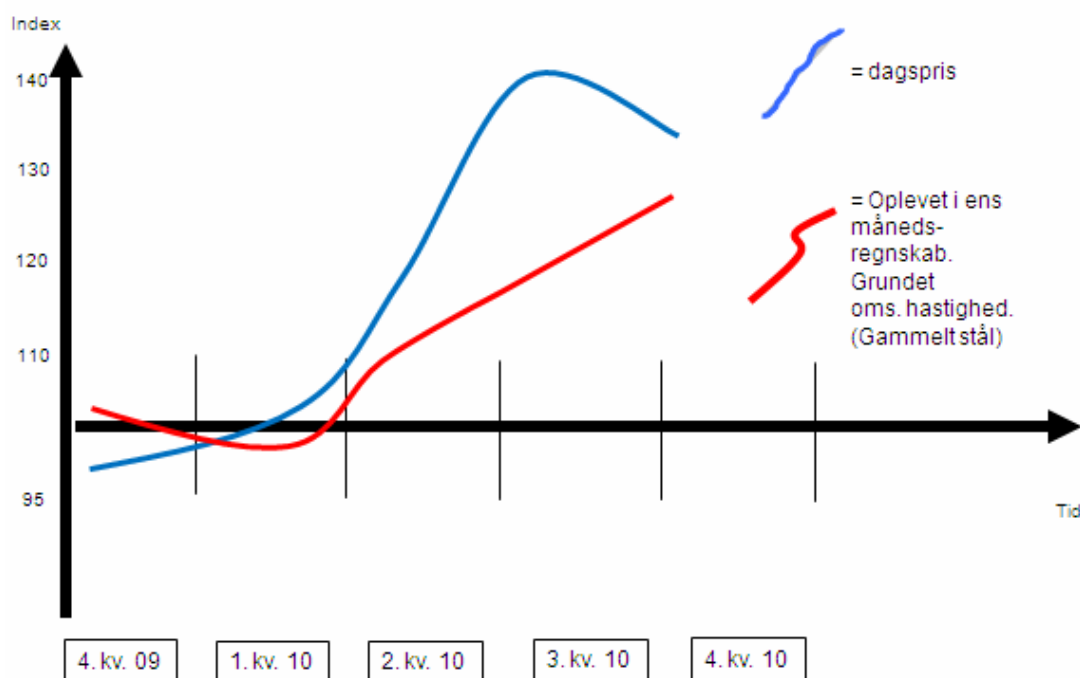
Derfor foreslår vi fortsat, at man ikke spekulerer, men ser sine egne reelle nettobehov (råvarelager + iordreværende - forecast) igennem, og kontakter sin stål mand / kvinde for at dække sig ind.

Leveringstiderne på direkte værkskøb er meget forskellige fra produkt til produkt, men de fleste leveringstider er igen faldet, og der skal vægtige grunde til at dække sig ind ud over 3. kvartal på nuværende tidspunkt.

Grundet de voldsomme udsving og den stadig hurtigere hastighed de kommer med, bør man gennemgå sine kalkulationer og sikre, at de indeholder de "dagspriser", som vi i disse informationer omtaler og ikke basere sig på glidende gennemsnit på eget lager.

Hvis udsvingene kun var 4-5 % ville man næppe opdage problemstillingen, men når priserne svinger med 40 -> 50 % bliver det en væsentlig faktor i eget månedsregnskab.

Hvad betyder dette i praksis for jeres månedsregnskab?



Da ikke alt kan underbygges på disse ca. 700 ord, vil vi opfordre til en dybere snak med jeres sædvanlige kontaktperson hos Lemvigh-Müller.

Samtidig vil de også kunne vise de væsentlige forbedringer i vores WEB løsning, hvor vi ud over flere billeder nu også har gennemført en 100 % "Google søgning" i alle vores 240.000 lagerførte artikler.

God sommer.

Med venlig hilsen
Lemvigh-Müller A/S

Stål & Metal divisionen