

NZZ

Wall-Street-Notizen

Überlebenskampf im jungen Schieferöl-Markt

Der Fall des Erdölpreises setzt die Industrie unter Druck. An der Wall Street fragt man sich, ob zuerst die US-Schieferöl-Produzenten oder die traditionellen Anbieter in die Knie gezwungen werden.



Im jungen Schieferöl-Markt wird ums Überleben gekämpft.

Was soll man machen, wenn man von einem Bären verfolgt wird? Die Antwort hat viele Facetten. An der Wall Street meinen viele, dass man lediglich schneller sein müsse als das Gegenüber. Diese Ansicht spiegelt die sehr spezifische Interpretation von Wettbewerb, die an der Wall Street verbreitet ist. Im internationalen Erdölgeschäft herrscht derzeit eine ähnliche Stimmung. Der Bär hier ist der Erdölpreis, der allein seit Mitte Juni um knapp 35% gefallen ist. Im letzten Jahr wurde das schwarze Gold noch für rund 95 \$ je Fass gehandelt. Heute kostet das Fass knapp 40 \$.

Der dramatische Fall des Erdölpreises setzt die Förderer unter grossen Druck. Betroffen sind sowohl die grossen Erdölkonzerne als auch die kleinen Förderunternehmen. Speziell im Fokus stehen die vielen sogenannten Schieferöl-Produzenten in den USA. Diese haben in den letzten Jahren mit viel Kapital und Energie eine neue Industrie aus dem Boden gestampft. Heute stehen sie mit dem Rücken zur Wand. Die Schlüsselfrage an der Wall Street ist, ob zuerst die Schieferöl-Produzenten oder die herkömmlichen Förderer in anderen Teilen der Welt vom tiefen Erdölpreis in die Knie gezwungen werden.

Auf den ersten Blick liegt die Antwort auf der Hand. Während die Schieferöl-Produzenten in Texas oder North Dakota verhältnismässig hohe Kosten haben, können die herkömmlichen Förderer in Saudiarabien oder Russland das Öl viel billiger aus dem Boden pumpen. Insofern sollten sie den gegenwärtigen Ausscheidungskampf im Erdölgeschäft für sich entscheiden. In Analytikerkreisen wird sogar spekuliert, dass die Saudi den Zerfall des Erdölpreises orchestriert haben, um die amerikanischen Schieferöl-Produzenten aus dem Geschäft zu verdrängen.

Doch die Situation ist so einfach nicht. Zum einen ist die Schieferöl-Branche in der Lage, die Kosten per Fass stark zu senken. Zum anderen haben Länder wie Saudiarabien, Venezuela oder Russland zwar tatsächlich sehr tiefe Förderkosten. Doch diese Länder haben lange Zeit vom hohen Erdölpreis profitiert und ihre Ausgaben für Soziales und Militär erhöht. Sie können sich daher aus politischen und sozialen Gründen einen Erdölpreis rund um 45 \$ je Fass nicht lange leisten. Im Gegensatz dazu sind die Amerikaner nicht an solche Programme gebunden.

Insofern ist es nicht auszuschliessen, dass die Schieferöl-Produzenten sogar bald als Kostenführer dastehen. Sie werden wohl nie die tiefen Förderkosten von Saudiarabien oder dem Irak erreichen, doch diese Länder bringen andere Herausforderungen mit sich. Im Vergleich zur Offshore-Förderung in Brasilien, Angola oder am Nordpol sind die Schieferöl-Produzenten durchaus in der Lage, konkurrenzfähig zu bleiben.

Laut Expertenschätzungen wird in Zukunft ein grosser Teil der weltweiten Erdölproduktion entweder aus dem Offshore-Bereich oder von Schieferöl-Produzenten kommen. Beide Bereiche können wohl einen Erdölpreis von 45 \$ nicht überstehen. Doch bei einem Preis von rund 60 \$ sind die Schieferöl-Produzenten durchaus aktionsfähig.

Im Gegensatz dazu dürften Grossprojekte wie beispielsweise die Förderung in der brasilianischen Tiefsee oder am Nordpol mit 60 \$ nicht rentieren. Wie beim Bären, so gilt auch hier: Um zu überleben, muss man schneller sein als sein Gegenüber.