

WSM Nachrichten

VOR DER TECHNISCHEN REVOLUTION:

**An grünem Stahl führt
wohl kein Weg vorbei –
aber wie schnell
wird er kommen?**



Liebe Unternehmer, Verbandsmitarbeiter und Freunde der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie,

diese Ausgabe der WSM Nachrichten widmet sich dem Thema „Grüner Stahl“.

Die Stahlindustrie steht in besonderem Maße im Fokus der vom Green Deal der EU befeuerten Transformation. Im Industriesektor emittiert sie im Vergleich zu anderen Industrien das meiste CO₂. Wenn es die deutsche Stahlindustrie schafft, klimaneutral zu werden und gleichzeitig die Arbeitsplätze zu erhalten, dann schaffen es auch die anderen Industrien. Stahl ist also der Vorreiter für die Transformation der deutschen Industrie in eine fossilfreie Zukunft.

Vor lauter Debatten darüber, wer bis wann die ambitioniertesten Klimaschutzziele erreicht, darf nicht vergessen werden, dass es jetzt auf schnelle technologische Entwicklungen und die richtigen Standortbedingungen ankommt. Der internationale Wettbewerb schläft nicht. Beispielsweise drängen schwedische Hersteller mit grünem Stahl auf den Markt und wollen ihren Wettbewerbsvorteil, nämlich die gute Versorgung mit erneuerbaren Energien, ausspielen. Andere Länder, zum Beispiel Frankreich, werben mit weitgehend fossilfreier Energieversorgung. Die deutschen Stahlverarbeiter hängen vom Stahlbezug ab, sie kaufen ganz überwiegend in Deutschland und Europa. Die beginnende Legislaturperiode wird entscheidend sein dafür, ob wir das in Deutschland hinbekommen oder ob wir Wertschöpfung an andere Regionen der Welt verlieren werden.

Vom Weltklima zur politischen Großwetterlage. Nach der Bundestagswahl haben die SPD, die



Foto: Mourad ben Rhouma

FDP und Bündnis90/Die Grünen sondiert und Koalitionsverhandlungen aufgenommen. Erste Ergebnisse liegen in einem Sondierungspapier vor, und wir fragen uns, wo die wirtschaftspolitische Reise hingehen soll. Eines fällt schon jetzt auf: Der Lackmустest der nächsten und übernächsten Regierung wird es werden, ob der Klimaschutz auf dem vereinbarten Zielpfad gelingen kann, ohne Arbeitsplätze und Wohlstand zu gefährden. Die Finanzierung der Klimawende soll sich offensichtlich aus einer guten konjunkturellen Entwicklung ergeben, denn Steuererhöhungen wurden ausgeschlossen und die Schuldenbremse ist einzuhalten. Das wird noch spannend, denn der BDI hat ausgerechnet (siehe Seite 24), dass wir bis 2030 jährlich 100 Milliarden Euro ausgeben müssen, um auf dem Zielpfad zu bleiben.

Ich lade Sie herzlich ein, zu diesen und anderen Themen mehr in dieser Ausgabe der WSM Nachrichten zu lesen. Und auch wenn es bis dahin noch etwas Zeit ist: Ich wünsche Ihnen ein schönes Weihnachtsfest und ein gutes 2022!

Christian Vietmeyer
Christian Vietmeyer

INHALT

■ Aktuelles aus Wirtschaft & Politik

- 5 **WSM IM GESPRÄCH I**
Martin Pei, Vorstandsmitglied von HYBRIT: „Spätestens 2045 werden wir nur noch fossilfreien Stahl produzieren“
- 8 **KLIMASCHUTZ**
Stahlabnehmer setzen auf grünen Stahl
- 12 **WSM IM GESPRÄCH II**
Prof. Dr. Jutta Günther, Uni Bremen: „Wir stehen vor einer epochalen Welle von Veränderungen in allen Lebensbereichen“
- 16 **DREI FRAGEN AN...**
Dr. Hubert Schmidt: „Eine solche Achterbahnfahrt habe ich noch nicht erlebt“

■ Aus der Branche

- 18 **WSM KONJUNKTUR**
Auf einen Blick
- 19 **WSM-KONJUNKTUR**
Produktion 14 Prozent über Vorjahr

■ WSM Intern

- 20 **HERSTELLERVERBAND HAUS UND GARTEN E.V.**
Dreierteam an der Spitze des Vorstandes
- 21 **EISENDRAHT- UND STAHLDRAHT-VEREINIGUNG E.V.**
Christian von der Crone wird neuer Vorsitzender des Vorstands
- 22 **DEUTSCHER SCHRAUBENVERBAND E.V.**
Führungswechsel zum Jahresbeginn
- INDUSTRIEVERBAND MASSIVUMFORMUNG E.V.**
Verstärkung für die Kommunikation
- 23 **EINLADUNG ZUM WSM UMWELT- UND ENERGIETAG**
7./9. DEZEMBER 2021

■ Neues aus unserem Verbändenetzwerk

- 24 **BDI STUDIE KLIMAPFADE 2.0**
Wie wir unser Industrieland klimaneutral gestalten

■ Für die Betriebspraxis

- 26 **RECHT**
Das Transparenzregister wird zum Vollregister
- 27 **LIEFERKETTENSORGFALTS-PFLICHTENGESETZ (LKSG)**
Die Anforderungen in der Praxis umsetzen
- 30 **MULTIDIMENSIONALE STROMPREISSTRATEGIE**
So können sich Mittelständler zukunftssicher aufstellen
- 32 **MEGATRENDS**
Was der Klimawandel und die Globalisierung 2.0 mit der Metallbranche zu tun haben
- 34 **INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (XXXVI)**
Praxistipps Brandschutzbesichtigung

IMPRESSUM

Herausgeber

**WSM Wirtschaftsverband
Stahl- und Metallverarbeitung e.V.**
Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 95 78 68 22
info@wsm-net.de
www.wsm-net.de
Hauptgeschäftsführer:
Christian Vietmeyer

Verlag

Union Betriebs-GmbH (UBG)
Egermannstraße 2
53359 Rheinbach
Telefon: 02226 / 802-0
verlag@ubgnet.de
HRB 10605 AG Bonn
Geschäftsführer: Jürgen von Meer

Redaktion

Christian Vietmeyer (WSM/V.i.S.d.P.)
Christine Demmer (UBG)

Projektleitung (UBG)

Sonja Bach-Meiers (UBG)
Telefon: 030 / 22 070-271
sonja.bach-meiers@ubgnet.de

Anzeigenverwaltung

Claudia Kuchem (UBG)
Telefon: 02226 / 802-213
claudia.kuchem@ubgnet.de

Titelfoto

Kovalenko I - stock.adobe.com

Die WSM Nachrichten werden vier Mal jährlich herausgegeben. Mitgliedsunternehmen erhalten sie kostenlos im Rahmen ihrer Mitgliedschaft.

Urheberrechte:

Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Herausgebers nicht erlaubt.

© WSM 2021

SIE WOLLEN IHRE ZUKUNFT ERFOLGREICH GESTALTEN?

WIR FINDEN DIE LÖSUNG. GEMEINSAM.



UNSERE ERFAHRUNG – IHR WEG ZUM ERFOLG

hahn,consultants ist anerkannter Consultingpartner des Mittelstands. Seit über 20 Jahren sind wir erfolgreich tätig, vornehmlich für mittelständische Industrieunternehmen. Unsere hohen Beratungsstandards werden gewährleistet durch die Expertise unserer Mitarbeiterteams und das überregionale Partner-Netzwerk. Unser Versprechen an Sie: Kompetenz zu Ihrem Vorteil, ganzheitliche Lösungsansätze und praxisnahe Umsetzung.

- » Restrukturierung/Sanierung
- » M&A/Unternehmensnachfolge
- » Wachstum
- » Unternehmenssteuerung

hahn,consultants gmbh

Memeler Straße 30 | 42781 Haan | Tel. +49 (0)21 29 - 557 310
Lister Straße 9 | 30163 Hannover | Tel. +49 (0)5 11 - 89 939 910
Arnulfstraße 37 | 80636 München | Tel. +49 (0)89 - 212 311 410
Alsfelder Straße 7 | 64289 Darmstadt | Tel. +49 (0)61 51 - 66 96 051
info@hahn-consultants.de | www.hahn-consultants.de

hahn,consultants
STRATEGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT



Foto: SSAB HYBRIT

Martin Pei

WSM im Gespräch I

„Spätestens 2045 werden wir nur noch fossilfreien Stahl produzieren“

Wie viel CO₂-freien Stahl wird Hybrit liefern können und bis wann?

Pei: SSAB plant, seine Produktionsstätte in Oxelösund im Jahr 2026 umzubauen, den Hochofen zu schließen und einen neuen Elektrolichtbogenofen zu eröffnen, in dem wir fossilfreien Eisenschwamm verwenden wollen, der mit der Hybrit-Technologie hergestellt wird. Gleichzeitig bereiten wir den Bau einer Hybrit-Eisenschwamm-Produktionsanlage in Gällivare im Norden Schwedens vor. Diese Produktionsanlage wird die Kapazität haben, 1,3 Millionen Tonnen Eisenschwamm zu produzieren, die SSAB ab 2026 für die Produktion von etwa 1,3 Millionen Tonnen fossilfreiem Stahl verwenden wird. SSABs Plan ist es, bis spätestens 2045 zu einem komplett fossilfreien Stahlunternehmen zu werden.

HYBRIT, kurz für Hydrogen Breakthrough Ironmaking Technology, wurde 2016 gegründet. Das Gemeinschaftsunternehmen des schwedischen Stahlherstellers SSAB, des staatlichen Bergbauunternehmens LKAB und des Energiekonzerns Vattenfall will Technologien für die Produktion von fossilfreiem Eisen und Stahl über die gesamte Wertschöpfungskette entwickeln. Im Juni 2021 lieferte Hybrit in seiner Pilotanlage im nordschwedischen Luleå den ersten Eisenschwamm aus, der zu 100 Prozent mit Energie aus fossilfrei erzeugtem Wasserstoff hergestellt wurde. SSAB verwendet einen Teil dieses Eisenschwamms zur Stahlherstellung und liefert ihn an seinen Partner Volvo Group. Der Volvo-Konzern stellte am 13. Oktober einen Prototyp eines Fahrzeugs vor, das mit fossilfreiem Stahl hergestellt wurde.

Welche Kapazitäten sind geplant?

Pei: Über das Vorgesagt hinaus werden wir auch unsere Forschungs- und Entwicklungs-Pilotanlage zur Wasserstoff-Direktreduktion in Luleå zur Herstellung von Eisenschwamm weiter betreiben. Die erste Charge wurde im Juni fertiggestellt und produzierte etwa 100 Tonnen hundert Prozent wasserstoffreduzierten Eisenschwamm – ein bahnbrechender Schritt auf dem Weg zu einer komplett fossilfreien Stahlwertschöpfungskette. Einen Teil dieser Charge haben wir auch für die Stahlherstellung und die Belieferung des Volvo-Konzerns verwendet. Wir werden in den Jahren 2022, 2023 und 2024 weiterhin kleine Mengen Stahl auf diese Weise herstellen und einen Teil davon an unsere Kooperationspartner liefern.

Welche Energiequelle nutzt Hybrit anstelle fossiler Brennstoffe wie Koks oder Kohle?

Pei: Wir nutzen hauptsächlich fossilfreien Strom. Der kommt in den nördlichen Landesteilen vor allem aus Wasserkraft und ein wenig Windkraft. Mit dem Strom und Wasser stellen wir in einem Elektrolyseur fossilfreien Wasserstoff her, der dann als Reduktionselement bei der Eisenerzeugung verwendet wird.

Über welche Mengen pro Jahr sprechen wir?

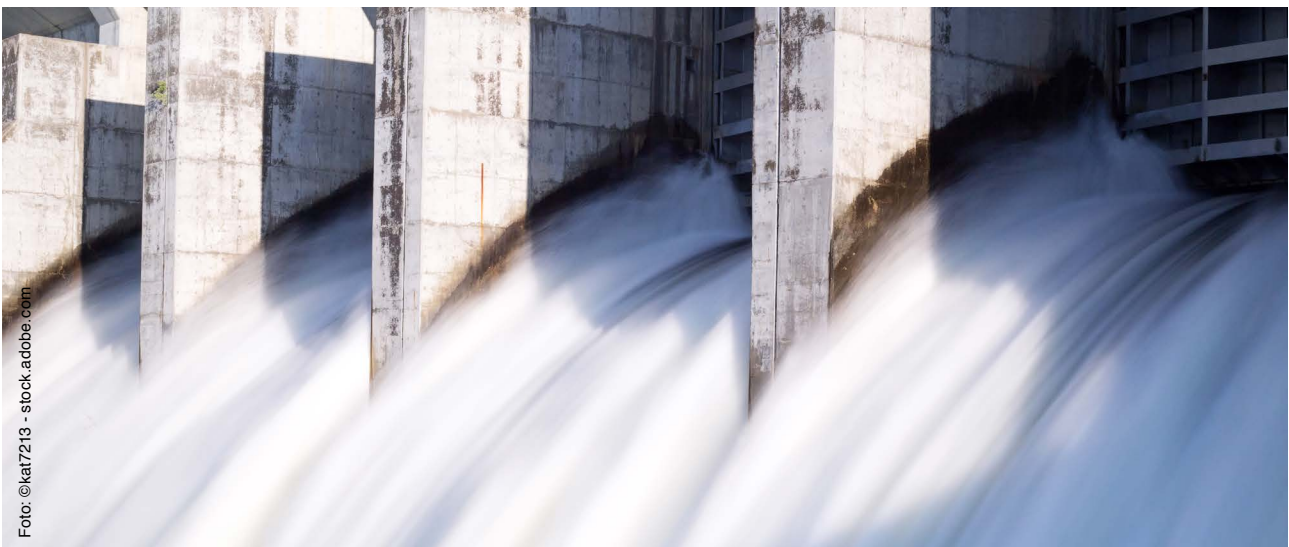
Pei: Um die schwedische Hochofenproduktion von SSAB – 2020 waren das rund 3,8 Millionen Tonnen Rohstahl – in eine fossilfreie Stahlproduktion umzuwandeln, werden etwa 15 TWh benötigt, das sind etwa zehn Prozent der heute in Schweden produzierten Elektrizität. In den weiteren Schritten der Stahlerzeugung benötigen wir auch andere Brennstoffe, zum Beispiel zum Beheizen der Öfen. Hier können wir Biogas, Wasserstoff oder Strom verwenden.

Hat Stahl, der ohne fossile Energie hergestellt wird, die gleiche Qualität wie konventionell hergestellter Stahl?

Mit anderen Worten: Ist er für alle Anwendungen geeignet?

Pei: Ja. Die Qualität ist die gleiche oder potenziell besser. Die Eigenschaften werden in anderen Teilen der Produktion bestimmt. Also ja, wir werden weiterhin hochfeste Stähle und alle Arten von Stahl für verschiedene Anwendungen liefern können.

Welche Zielmärkte will SSAB als Stahl produzierender Partner von Hybrit



bedienen, in welchen Branchen und geografischen Regionen?

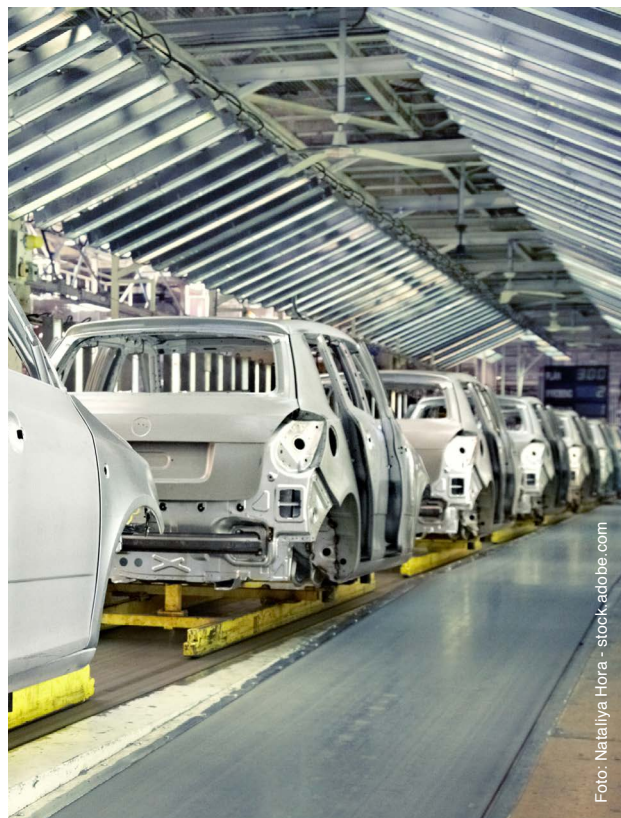
Pei: Bitte lesen Sie hier in unserem Jahresbericht und den Q3-Report. (*Europa weit vor Amerika*, siehe www.ssab.com) SSAB ist ein führender Hersteller auf dem Weltmarkt für hochfeste Stähle (AHSS) und Vergütungsstähle (Q&T), für Band-, Blech- und Rohrprodukte sowie für Konstruktionslösungen. Die Stähle und Dienstleistungen von SSAB tragen dazu bei Endprodukte leichter zu machen und ihre Festigkeit und Lebensdauer zu erhöhen.

Wo sehen Sie SSAB in der Zukunft, verglichen mit der Konkurrenz, zum Beispiel Acelor Mittal und ThyssenKrupp, in Bezug auf Technologieführerschaft und Marktanteil?

Pei: Wir arbeiten seit langem an besseren Leistungs- und Nachhaltigkeitsergebnissen bei unseren Stählen. Und das wollen wir fortsetzen. Wir sind führend in der Entwicklung hin zu fossilfreiem Stahl, der praktisch keinen Kohlenstoff-Fußabdruck hinterlässt und nicht nur die CO₂-Emissionen reduziert, sondern im Prinzip die Ursache der Emissionen beseitigt. Das ist immer noch ziemlich einzigartig in der Branche. Aber wir freuen uns, wenn wir andere inspirieren können, indem wir zeigen, dass es möglich ist. Und wir sehen da draußen einige gute Initiativen. Wir alle müssen uns ändern, damit wir als Gesellschaft den Klimawandel eindämmen können.

Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen SSAB und Mercedes-Benz aus? Wie viel grünen Stahl plant SSAB zu liefern und ab wann?

Pei: Unsere Zusammenarbeit mit Mercedes-Benz ist sehr wichtig, und wir sind sehr froh, mit einem hoch angesehenen Automobilhersteller zusammenzuarbeiten, der sich sehr für die Reduzierung seines ökologischen Fußabdrucks



einsetzt. Wir sehen, dass die Verbraucher und Endnutzer von Fahrzeugen auf Veränderungen drängen. Leider können wir keine Zahlen über unsere Partner bekannt geben.

Wie wird Hybrit vom schwedischen Staat finanziert? Wie viel Geld und Unterstützung erhält Hybrit für Forschung und Entwicklung?

Pei: Hybrit wird zu gleichen Teilen von den drei Eigentümergesellschaften SSAB, LKAB und Vattenfall finanziert. Die Pilotphase wird voraussichtlich etwa zwei Milliarden schwedische Kronen kosten (*etwa 201 Millionen Euro, d. Red.*). Hybrit hat von den schwedischen Energiebehörden Mittel für die Forschung und Entwicklung dieser bahnbrechenden Technologie erhalten, die etwa ein Viertel davon ausmachen.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

Klimaschutz

Stahlabnehmer setzen auf grünen Stahl

Sechs Prozent des gesamten CO₂-Ausstoßes in der Europäischen Union gehen auf das Konto der Stahlindustrie. Die EU wird ihre Klimaziele nur erreichen, wenn es gelingt, die Stahlerzeugung auf alternative Produktionsverfahren umzustellen. Erste Projekte gibt es bereits. Wenngleich die Mengen, um die es dabei geht, noch sehr überschaubar sind, gilt auch hier: Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt.

Für Kaldewei ist die Zusammenarbeit mit Thyssenkrupp „ein Schritt in Richtung CO₂-freien Stahl“, wie Unternehmenssprecher Marcus Möllers erläutert. Der Premiumhersteller von Badprodukten hat Anfang Oktober die ersten Mengen der neuen Stahlmarke bluemint bezogen, die Thyssenkrupp am Standort Duisburg herstellt. Laut Möllers waren es 300 Tonnen. Größere Mengen stünden derzeit noch nicht zur Verfügung.

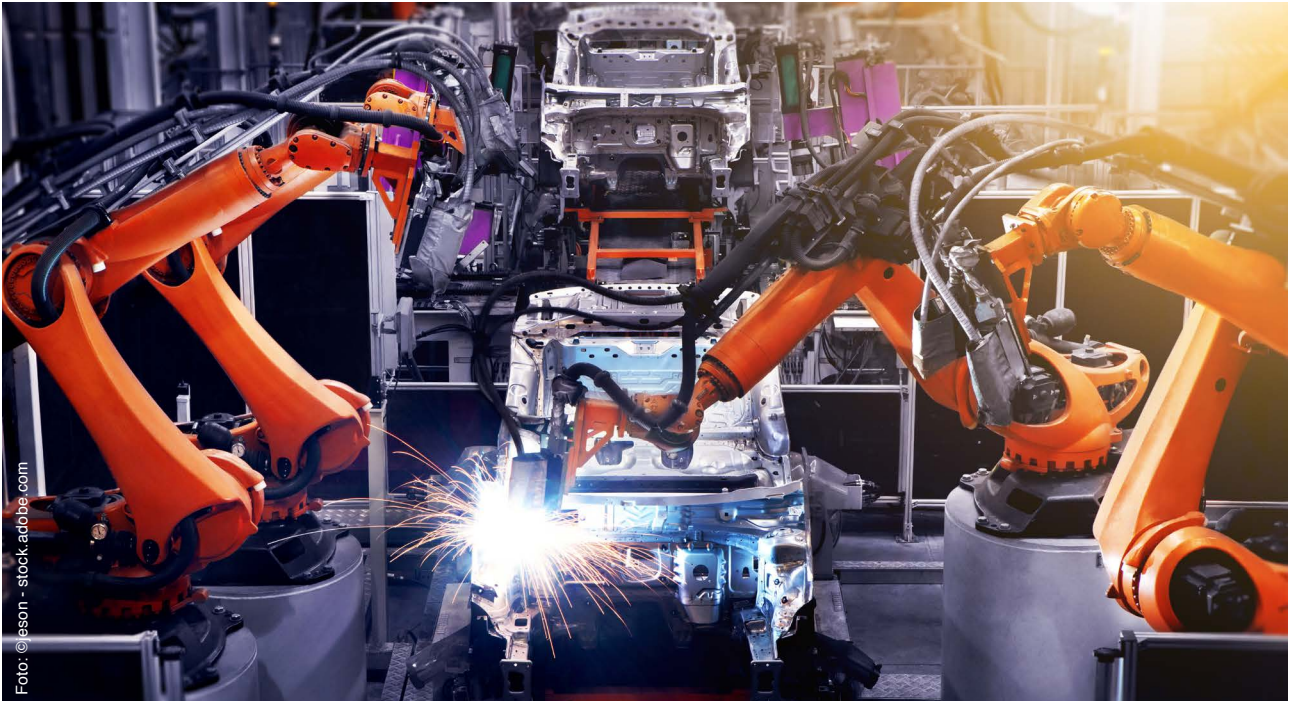
Kaldewei setzt auf umweltbewusste Verbraucher

Der Vertrieb stoße bei der Vermarktung der Produkte, in denen der bluemint-Stahl verbaut wird, durchaus auf Interesse. Dabei handelt es sich laut Möllers um Architekturbüros und Bauplaner und noch nicht um private Häuslebauer. Kaldewei sei aber zuversichtlich, dass auch die Nachfrage aus dem privaten Bereich anziehen wird: „Es gibt immer mehr Verbraucher, die bereit sind, für nachhaltig hergestellte Produkte einen Aufpreis zu bezahlen.“ Firmenchef Franz Kaldewei hat dafür das Kunstwort „Luxsustainability“ geprägt: „Luxus in Form von edler Materialität und

sinnlichem Design“, verbunden mit nachhaltigem Denken und Handeln, wie sich Kaldewei in einer Pressemitteilung zitieren ließ.

Auch die Haushaltsgerätehersteller BSH und Miele setzen auf grünen Stahl. Beide Unternehmen arbeiten dazu mit der Salzgitter AG zusammen. Der Stahl kommt aus dem Elektrostahlwerk in Peine, bei der Produktion fallen laut Salzgitter zwei Drittel weniger CO₂-Emissionen an als bei der konventionellen Herstellung auf der Hochofenroute. „Grüner Flachstahl stößt auf immer größeres Interesse bei unseren Kunden aus verschiedensten Branchen“, sagte Phillip Meiser, Vertriebschef bei Salzgitter Flachstahl.

BSH verwendet den Stahl nach eigenen Angaben zunächst als Gehäusehalterung für die Waschmaschinenproduktion im polnischen Werk Lodz. Bei Miele wird der Grünstahl in einem Abdeckblech für Herde und Backöfen verbaut, die im westfälischen Oelde vom Band gehen. Pro Monat werden knapp 24 Tonnen des Salzgitter-Stahls in das Werk geliefert. „Weitere Anwendungen auch in anderen Miele-Geräten werden aktuell geprüft“, betont Miele.



Von „grundsätzlich einsatzbereiten Projekten“ und einer kontinuierlich steigenden Nachfrage der Kunden nach nachhaltigen Stahlprodukten sprach Holger Braun, Leiter der CO₂-Strategie im Werk von Arcelormittal in Eisenhüttenstadt, auf der Blechexpo in Stuttgart. Zusätzlicher Anreiz für die Kunden: Arcelormittal stellt Zertifikate aus, mit denen die Abnehmer die erzielten CO₂-Einsparungen nachweisen können. Die Einsparungen lässt sich Arcelormittal von dem Zertifizierer DNV bestätigen. „Für Hersteller von Haushaltsgeräten etwa ist das ein gutes Marketing“, hatte Braun auf dem MBI Stahltag 2021 in Frankfurt am Main gesagt. Erste Kunden in Polen und Tschechien hätten davon schon Gebrauch gemacht.

Marketing-Instrument für die Kunden

Auch Schaeffler ist mit dabei. Ab 2025 wolle man jährlich 100.000 Tonnen „nahezu CO₂-freien, mit Wasserstoff produzierten Stahls“ aus Schweden beziehen, wie der Industriekonzern mitteilte. Geliefert werden soll der Stahl von dem schwedischen Start-up H2greensteel (H2GS). Das Unternehmen wurde 2020 gegründet. Größter Anteilseigner ist die Vargas Holding, die auch maßgeblich an dem schwedischen Batterieher-

steller Northvolt beteiligt ist. Bei Schaeffler besitzt das Thema hohe Priorität: „Wenn wir das Pariser Klimaabkommen umsetzen wollen, führt an grünem Stahl kein Weg vorbei“, sagte Vorstandschef Klaus Rosenfeld in einem Interview mit der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung. Andreas Schick, im Vorstand unter anderem für den Einkauf verantwortlich, verweist darauf, dass Schaeffler viel Stahl verarbeite. Hier sehe das Unternehmen einen entscheidenden Beitrag für die Dekarbonisierung.

Konventionell erzeugter Stahl wird teurer

Häufig wird argumentiert, dass die Produktion von grünem Stahl erheblich teurer sei als die konventionelle Hochofenroute und dass die Mehrkosten nur schwer an die Abnehmer beziehungsweise Endverbraucher weitergegeben werden könnten. Die Unternehmensberatung Roland Berger hat sich einmal genauer angeschaut, wie sich die verschiedenen Produktionstechnologien auf der Kostenseite auswirken. Laut der aktuellen Studie „Green deal for steel“ liegen in dem wahrscheinlichsten Szenario die Mehrkosten einer Tonne Stahl, die CO₂-reduziert erzeugt wird, im Jahr 2030 zwischen 124 und 138 Euro, verglichen mit

dem Basisjahr 2020. „Allerdings erwarten wir, dass diese Kosten um 66 bis 80 Euro pro Tonne unterhalb der Kosten konventionell hergestellten Stahls liegen werden. Denn dieser wird bis 2030 durch die zu erwartende CO₂-Preissteigerung stark belastet“, erläuterte Studienautor Akio Ito.

Auf Verarbeiter und Konsumenten kommen höhere Kosten zu

Dabei seien Inflationsentwicklung und Wechselkursveränderungen noch nicht berücksichtigt. So oder so kommen auf Verarbeiter und Konsumenten höhere Kosten zu. Diese fallen laut der Studie von Roland Berger aber nicht übermäßig hoch aus: Um die durch klimaneutral produzierten Stahl entstehenden Mehrkosten in der Herstellung eines Mittelklasse-Pkw zu decken, würde demnach schon eine Preiserhöhung um 0,5 Prozent ausreichen. Unterstellt wird ein Preis von 30.000 Euro und ein Stahlanteil im Fahrzeug von rund 800 Kilogramm.

Wie bei der Weißen Ware gehen auch in der Automobilindustrie die Premiumhersteller voran. So hat Mercedes-Benz sich von seinen Lieferanten eine Absichtserklärung unterschreiben lassen, wonach diese den Autobauer künftig nur noch mit CO₂-neutralen Produkten beliefern sollen. Laut Mercedes-Benz befinden sich darunter auch „wichtige Stahllieferanten“. Bei Stahl kann das Unternehmen einen großen Hebel ansetzen – eine Limousine von Mercedes-Benz besteht zur Hälfte aus diesem Werkstoff. Damit macht Stahl etwa 30 Prozent der CO₂-Emissionen in der Herstellung aus. Die Stuttgarter haben ihr Engagement zudem mit einer Beteiligung an H2GS unterstrichen.

Auf die Großekäufer kommt es an

„Die entscheidende Frage wird sein, ob die Stahlabnehmer bereit sein werden, die Mehrkosten grünen Stahls zu bezahlen“, betont

Heinz-Jürgen BÜchner, Direktor und Head of Industrials & Automotive bei IKB Deutsche Industriebank. Dies gelte vor allem für die großen Stahleinkäufer in Automobilindustrie, Bauwirtschaft oder Windenergie. Dagegen könnten mittelständische Verarbeiter nicht groß ausweichen. BÜchner weiß von einem großen Automobilzulieferer, der rostfreien Stahl in China kauft, weil dieser dort deutlich günstiger sei. „In China gibt es weniger Umweltauflagen, und die Energiekosten sind tendenziell niedriger. Vor allem aber setzen die chinesischen Produzenten Nickel Pig Iron ein – das wäre in Europa aus Umweltschutzgründen gar nicht möglich.“

Der Grenzausgleichsmechanismus – ein zahloser Tiger?

Um „schmutzigen“ Stahl aus China, Russland oder der Ukraine nicht nach Europa zu lassen, müsse man Markteintrittsbarrieren schaffen. Den von der EU zu diesem Zweck geplanten Grenzausgleichsmechanismus sieht der IKB-Experte jedoch skeptisch: „Das muss WTO-konform sein. Was nützt dieses Instrument, wenn China vor der WTO dagegen klagen kann, weil chinesischen Stahlherstellern Umsätze in Milliardenhöhe entgehen? China könnte als Gegenmaßnahme auch Einfuhrzölle auf Maschinen, Autos oder Elektroprodukte erheben. Das wäre kontraproduktiv für die deutsche Industrie.“ ■

Dr. Mark Krieger
Redakteur



MBI Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstraße 22-24
60327 Frankfurt/Main
Telefon: 069-2710760-20
metalle@mbi-infosource.de

www.mbi-infosource.de
www.mbi-metalsource.de
www.mbi-energysource.de

Ansprechpartner

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!

ENERGIEBERATUNG



ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer

Prof. Dr. Jürgen Joseph

Telefon: 07854 98750
Fax: 07854 9875200
juergen.joseph@ecg-kehl.de

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN



**VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metall-
verarbeitung GmbH**
Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

Günter Hennig

Telefon: 0231 5404430
Fax: 0231 54047430
guenter.hennig@leue.de

UNTERNEHMENSBERATUNG



VIA Consult GmbH & Co. KG
Martinstraße 25
57462 Olpe/Biggesee

Guido Solbach

Telefon: 02761 83668-14
Fax: 02761 83668-24
g.solbach@via-consult.de

FINANZIERUNG

**Deutsche Bank AG
Verbände und Institutionen**
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt



Dr. Alexander Winkler

Telefon: 069 910-39018
alexander.winkler@db.com

UNTERNEHMENSBERATUNG

hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan



Holger Hahn

Telefon: 02129 557333
Fax: 02129 557311
h.hahn@hahn-consultants.de

WSM im Gespräch II

„Wir stehen vor einer epochalen Welle von Veränderungen in fast allen Lebensbereichen“

Professor Dr. Jutta Günther ist Leiterin der Forschungsgruppe „Innovation und Strukturwandel“ im Fachbereich Wirtschaftswissenschaft an der Universität Bremen

Die Stahlerzeugung verlangt viel Energie, bisher also Kohle und Gas. Auf welche Weise könnte die Stahlindustrie heute schon fossilfrei produzieren?

Prof. Günther: Eine fossilfreie Stahlproduktion ist von heute auf morgen nicht möglich. Die Stahlindustrie ist eine der energieintensivsten Industrien, und die Umstellung auf andere Energieträger erfordert Zeit. Grüner Wasserstoff gilt derzeit als vielversprechende Alternative, aber wir stehen am Beginn einer großen industriellen Transformation in Richtung klimaneutraler Produktion.

Nachdem wir uns von der Kernkraft abgewendet haben, bleibt ja nur Strom aus „grünem“, also mit Sonnen- und Windenergie hergestelltem Wasserstoff. Ist das technisch machbar?

Prof. Günther: Die Herstellung von Wasserstoff mittels Elektrolyse ist an sich keine neue Erfindung. Technisch sind die Prozesse bekannt und finden in bestimmten Industriezweigen bereits Anwendung. Die Herausforderung besteht jedoch darin, klimaneutralen, grünen Wasserstoff in einem



sehr großen Maßstab zu produzieren. Dafür sind entsprechend hohe Mengen Strom aus erneuerbaren Quellen, insbesondere aus Sonnen- und Windenergie, erforderlich. Diese Kapazitäten stehen derzeit nicht zur Verfügung, sondern müssen jetzt mit großer Geschwindigkeit in Deutschland und international aufgebaut werden.

Von welchem Strombedarf sprechen wir überhaupt? Können wir die benötigten Mengen in Deutschland selbst produzieren?

Prof. Günther: Wir sprechen von gigantischen Mengen. Um beispielsweise das Stahlwerk in Bremen, in dem jährlich circa vier Millionen Tonnen Stahl erzeugt werden, vollständig mit grünem Wasserstoff zu versorgen, wären mehrere Hundert Offshore-Windkraftträder erforderlich. Daher geht man davon aus, dass die für die Industrieproduktion in Deutschland erforderlichen Mengen auch durch Importe aus anderen Regionen der Welt gedeckt werden müssen. Derzeit diskutiert man unter anderem Importe von Wasserstoff aus Nordafrika. Der Transport könnte über Schiffe oder Pipelines erfolgen, was die Rolle der Häfen in den Blick rückt. Aus den Küstenregionen muss der Wasserstoff dann in die Industriezentren gelangen, was wiederum große Infrastrukturlösungen erforderlich macht.

Kann die deutsche Industrie diesen Technologiesprung aus eigener Kraft bewältigen?

Prof. Günther: Der Technologiesprung hin zu grünem Wasserstoff wird stufenweise erfolgen. Es ist vorgesehen, dass der CO₂-intensive, auf Kohle oder Erdgas basierende graue Wasserstoff zunehmend durch blauen Wasserstoff ersetzt wird. Dieser basiert auf Erdgas als Energieträger, jedoch werden mittels CCS-Verfahren (Carbon Capture & Storage) keine CO₂-Emissionen freigegeben. Hier geht es aber um eine Übergangstechnologie, da die unterirdische Speicherung das CO₂-Problem nur vorübergehend löst.

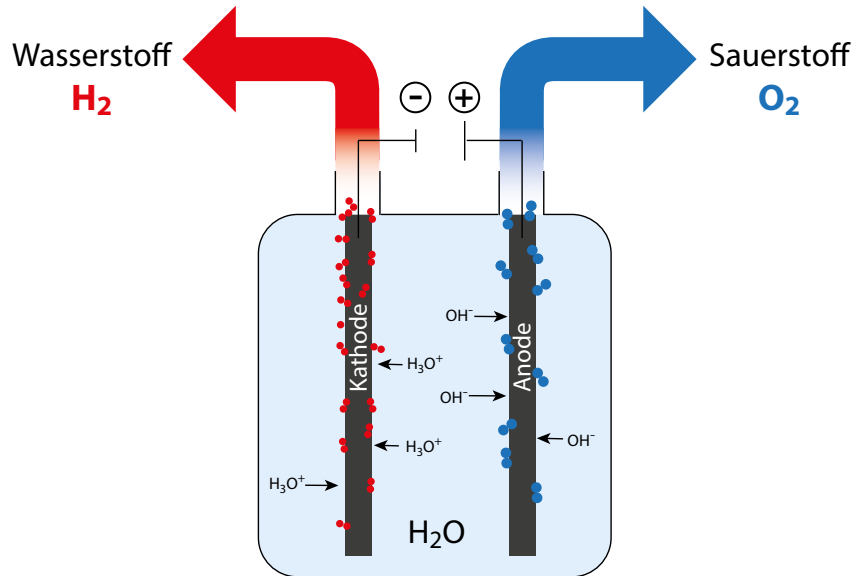


**Prof. Dr.
Jutta Günther**

Inzwischen werden Pilotanlagen und erste Elektrolyseure zur Erzeugung von grünem Stahl in Betrieb genommen oder aufgebaut. Die erforderlichen Investitionen in Anlagen, Infrastruktur und Forschung kann die Industrie nicht alleine bewältigen. Daher haben der Bund und die EU große Investitions- und Forschungsprogramme aufgelegt, die die Transformation in den kommenden Jahren unterstützen werden.

Volkswirtschaftlich betrachtet: Wie sinnvoll ist es, Strom aus erneuerbaren Quellen für die Stahlherstellung aus dem Ausland zu beziehen? Verlagern wir damit nicht nur die eine Abhängigkeit von der anderen?

Prof. Günther: Der internationale Handel beruht immer auf Arbeitsteilung und Spezialisierung. Im Idealfall sind die Beziehungen von Partnerschaftlichkeit geprägt. Mögliche negative Folgen oder Risiken aus einer gegenseitigen Abhängigkeit lassen sich nur um den Preis einer Autarkie vermeiden, und dieser Preis wäre unrealistisch hoch. Man kann aber das Risiko der Abhängigkeit durch Diversifizierung der Bezugsquellen, durch Forschungskapazitäten zu Alternativen und durch die Pflege internationaler Beziehungen reduzieren.



Was wird eine echte „grüne“ Stahlherstellung für die Unternehmen und ihre Mitarbeiter mit sich bringen?

Prof. Günther: Die Unternehmen werden ihre Anlagen sukzessive komplett umstellen und stehen ebenso vor einem großen Um- und Ausbau der Infrastruktur. Das bringt große Investitionsprojekte und Risiken mit sich. Damit werden auch neue Anforderungen an die Qualifizierung der Mitarbeiter einhergehen.

Es wird aber nicht nur die Stahlindustrie betreffen. Wir stehen aufgrund der Klimakrise vor einer epochalen Welle von Veränderungen in fast allen Lebensbereichen. Die Veränderungen sind aber die einzige Möglichkeit, um den negativen Folgen des Klimawandels zu begegnen. Ohne staatliche Hilfen – Stichwort: „Green Deal“ – wird dies nicht möglich sein.

Wie wird sich fossilfrei produzierter Stahl in den Verbraucherpreisen niederschlagen?

Prof. Günther: Fossilfrei produzierter Stahl wird nur durch große Investitionen in neue Anlagen und Infrastrukturen möglich sein. Diese werden sich in höheren Preisen für stahlintensive Konsum- und Investitionsgüter niederschlagen. Nach derzeitigen Schätzungen wird der Preis für Stahl um 50 bis 80 Prozent steigen.

Haben die deutschen Stahlhersteller dann überhaupt noch eine Chance auf dem Weltmarkt?

Prof. Günther: Das wird in hohem Maße von handels- und klimapolitischen Entscheidungen und von internationalen Abkommen abhängen. Die deutschen und europäischen Stahlproduzenten stehen und stehen unter einem sehr hohen internationalen Wettbewerbsdruck. Mit der Hervorbringung neuer, sogenannter sauberer Technologien kann die deutsche und europäische Industrie aber insgesamt wiederum Vorteile generieren. Die Verflechtungen sind deutlich komplexer, als man auf den ersten Blick vermutet.

Wird die Stahlindustrie die europäischen Klimaziele einhalten können, also eine Fossilenergie-Reduktion um 65 Prozent bis 2030 und Klimaneutralität bis 2045)?

Prof. Günther: Mit sehr großen Anstrengungen aller Beteiligten sollte das möglich sein, denn die Zeit drängt. Eine schnelle Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen wird entscheidend sein – vor allem der Ausbau erneuerbarer Energien mittels beschleunigter Genehmigungsverfahren, Aufbau von Elektrolyseurkapazitäten, Ausbildung der Fachkräfte, Schaffung der Transportinfrastruktur und eine internationale Zusammenarbeit.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

WSM Mitgliedsverbände

- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958849, www.schraubenverband.de
- **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564237, www.drahtverband.org
- **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Telefon: 02102 186200, www.ivist.de
- **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de
- **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, Telefon: 0211 5773910, www.fmi.de
- **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- **Herstellerverband Haus & Garten e.V. – HHG**
Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Telefon: 0221 2798010, www.herstellerverband.de
- **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Telefon: 08191 4286719, info@ivbb-net.de
- **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de
- **Industrieverband Garten e.V. – IVG**
Wiesenstraße 21a, 40549 Düsseldorf, Telefon: 0211 90999800, www.ivg.org
- **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958825, www.haertetechnik.org
- **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958813, www.massivumformung.de
- **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564251, www.schweisselektroden.de
- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02231 958851, www.federnverband.de



Drei Fragen an...

Dr. Hubert Schmidt

Mitglied des Beirats der Hubert Stüken GmbH & Co. KG in Rinteln und Präsident des Wirtschaftsverbandes Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM)

„Eine solche Achterbahnfahrt habe ich noch nicht erlebt“

Sie sind seit dreieinhalb Jahren WSM Präsident. Wie hat sich die Stahl und Metall verarbeitende Branche in dieser Zeit entwickelt?

Schmidt: Für die Stahl und Metall verarbeitende Industrie waren die vergangenen dreieinhalb Jahre gekennzeichnet durch außergewöhnliche Herausforderungen. Bereits in der zweiten Jahreshälfte 2018 zeichnete sich eine beginnende Konjunkturkrise ab. Besonders die Zulieferer der Automobilbranche erfuhren spätestens im Folgejahr deutliche Nachfragerückgänge. Mit dem weltweiten Lockdown im Zuge der Corona-Pandemie brachen die Geschäfte massiv ein. Einige Teilbranchen – vor allem die, die Produkte für Haus und Garten herstellen – profitierten allerdings während der Krise. Die Autozulieferer wiederum sahen sich ab Mitte 2020 in einer extrem starken Nachfragesituation. Allerdings konnten die Stahlwerke in dieser Phase die sprunghaft gestiegene Nachfrage nicht bedienen. Die Stahlpreise stiegen in ungekannte Höhen. Die Flutkatastrophe im Juli traf auch viele Mitgliedsunternehmen des WSM direkt und indirekt. Und nun

bremst die weltweite Chipknappheit die gesamte Branche. Aber auch über die Halbleiter hinaus stehen viele Unternehmen unserer Branche vor Versorgungsengpässen, die wir seit Jahrzehnten nicht gekannt haben. Eine solche Achterbahnfahrt habe ich in meinem gesamten Berufsleben noch nicht erlebt.

Die europäische Stahlerzeugung soll „grün“ werden. Wo liegen die Chancen und Risiken für die Stahlverarbeiter?

Schmidt: Die Stahlerzeugung zählt zu den Industrieprozessen, die einen besonders hohen Anteil am Ausstoß von CO₂ verursachen. Daher ist es verständlich, dass mit Hochdruck daran gearbeitet wird, Pilotanlagen zur Herstellung von „grünem“ Stahl zu entwickeln und zu erproben.

Ich bin überzeugt, dass der Weg zur flächendeckenden Verfügbarkeit von Stahl, der durch Wasserstoff-basierte Direktreduktion hergestellt wird, noch lang ist. Diese Technologie erfordert hohe Investitionen in neue verfahrenstechnische Anlagen und in die Produktion von Strom und Was-



serstoff. „Grüner“ Stahl wird deutlich teurer sein als Stahl aus der konventionellen Hochofenroute. Ich bin sicher, die Stahlverarbeiter werden „grünen“ Stahl erproben, sobald er am Markt verfügbar ist. Risiken sehe ich vor allem bei der Frage, ob und wie die Mehrkosten von den Kunden der Stahlverarbeiter akzeptiert werden. Ein besonderes Risiko droht durch Carbon Leakage, das heißt wenn internationale Wettbewerber der hiesigen Stahlverarbeiter ihre Produkte aus konventionellem Stahl billiger in Europa anbieten.

Was würden Sie heute einer jungen Unternehmerin, einem jungen Unternehmer aus der Branche raten, der auch morgen noch erfolgreich sein will?

Schmidt: Die Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen bilden eine leistungsstarke Branche der deutschen Industrie. Sie beweisen immer wieder aufs Neue, dass sie innovativ und wettbewerbsfähig sind. Know-how und langjährige Erfahrungen der Fachkräfte ermöglichen es den Unternehmen, neue Ideen, neue Produkte und neue Verfahren zu entwickeln. Wem

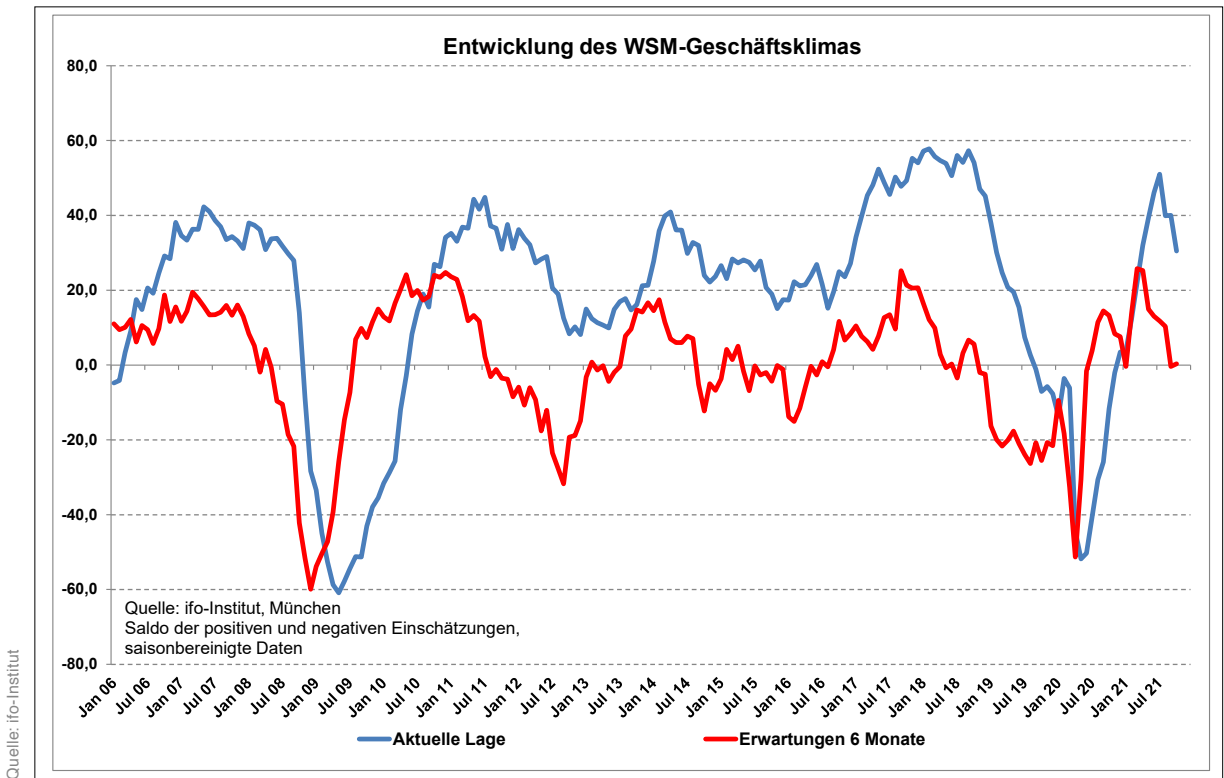
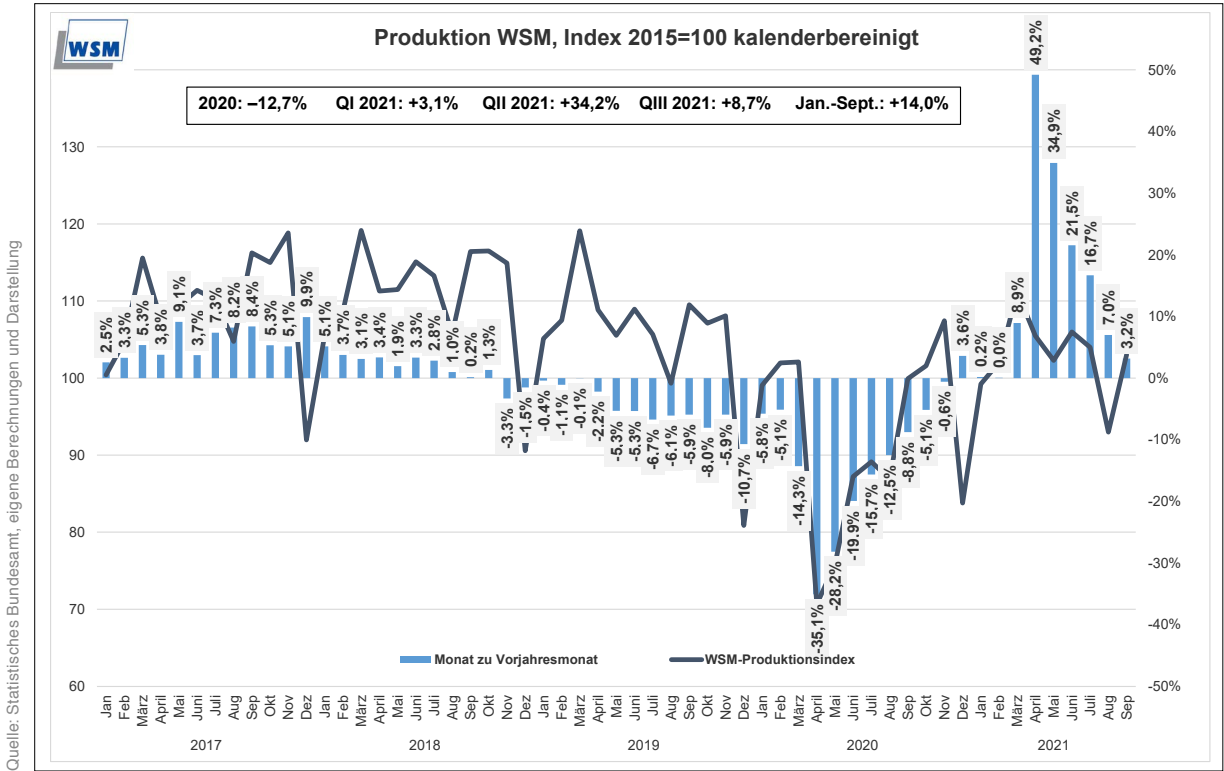
es gelingt, auf diesem Wege Alleinstellungsmerkmale auszubilden, der wird sich auch morgen noch erfolgreich am Markt bewegen können. Unsere Branche ist stark geprägt von mittelständischen Familienunternehmen. Sie haben das Zeug dazu, auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Dazu müssen allerdings verlässliche wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen gelten. Dafür werde ich mich auch in den kommenden Jahren einsetzen. ■



Dr. Hubert Schmidt

WSM-Konjunktur

AUF EINEN BLICK



WSM-Konjunktur

Produktion 14 Prozent über Vorjahr

Die Produktion der Stahl und Metall verarbeitenden Betriebe in Deutschland hält sich auch nach drei Quartalen zweistellig über dem Vorjahresniveau. Das Plus von 14 Prozent gegenüber den ersten neun Monaten des Pandemiejahres 2020 dürfte sich zum Jahresende hin jedoch weiter abschwächen. Darauf deuten nicht nur die sinkenden Zuwachsraten der WSM-Branchen hin, sondern auch die Entwicklungen in der wichtigsten Kundenbranche, der Automobilindustrie.

Dort führen die Engpässe in den Lieferketten zu erheblichen Produktionsausfällen. Der VDA geht inzwischen von einer um 18 Prozent niedrigeren Pkw-Herstellung in Deutschland gegenüber dem bereits schwachen Niveau des Jahres 2020 aus, bis September wurden 3 Prozent weniger Fahrzeuge fertiggestellt. Die Rückgänge schlagen demnach zumindest nicht unmittelbar und vermutlich auch nicht in vollem Umfang auf die liefernden Stahl- und Metall-Verarbeiter durch. Daher könnte deren Branchenwachstum bis zum Jahresende noch knapp zweistellig bleiben. Dennoch bedeuten die kurzfristig stark schwankenden Lieferabrufe in Verbindung mit exorbitanten Kostensteigerungen existenzielle Herausforderungen.

Während die WSM-Produktion insgesamt im September nochmals um 3,2 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat gestiegen ist, verzeichnen automobillastige Segmente auf Monatsbasis bereits Rückgänge, die jedoch deutlich geringer ausfallen als der 44-prozentige Einbruch der Automobilhersteller.

Die Entwicklung der Auftragseingänge deutet auf eine weiterhin stabile Nachfrage hin, die derzeit offenbar nicht vollständig bedient werden kann. Von Januar bis September 2021 sind 28,7 Prozent mehr Aufträge verbucht worden als im Vor-

jahreszeitraum. Weiterhin sehr dynamisch zeigt sich die Auslandsnachfrage mit einem Plus von 37,2 Prozent, während inländische Kunden 24,1 Prozent mehr bestellt haben. Im September führten Rückgänge im Inland um 11,8 Prozent und im Ausland um 3 Prozent zu einer insgesamt um 8,6 Prozent niedrigeren Nachfrage.

Trotz der aktuell nachlassenden konjunkturellen Dynamik blicken die Unternehmer der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie laut ifo-Geschäftsklima-Umfrage im Oktober mit etwas geringerer Skepsis in das Jahr 2022 als der Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes. Während sich die Stimmung im Aggregat des Verarbeitenden Gewerbes angesichts der anhaltenden Versorgungsengpässe weiter eintrübt, haben die WSM-Teilnehmer ihre Einschätzungen der zukünftigen Geschäftsentwicklung auf dem Niveau des Vormonats tariert (+0,7 Saldenpunkte). Demnach könnten sich die derzeit noch festgefahrenen Bremsen – die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage fällt um 9,5 Punkte negativer aus – ab dem 2. Quartal 2022 allmählich lösen und bei dann hoffentlich wieder stabiler Materialversorgung ausgefallene Produktion nachgeholt werden.

Bis dahin gilt es allerdings, die immensen Herausforderungen durch gemeinsame Anstrengungen in den Lieferketten zu bewältigen. ■

Dipl.-Kaufmann Holger Ade

Leiter Industrie- und Energiepolitik

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Goldene Pforte 1

58093 Hagen

Telefon: 02331 / 95 88 21

hade@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Ansprechpartner

Personalia

Herstellerverband Haus und Garten e.V.

Dreierteam an der Spitze des Vorstandes

Auf der Jahreshauptversammlung des Herstellerverbandes Haus & Garten, ein Zusammenschluss führender Hersteller von Bau-, Haus- und Gartenprodukten in Deutschland, Österreich und der Schweiz, wurden **Ulrich Köhler** (Geschäftsführer Knauf Bauprodukte GmbH & Co. KG), **Uwe Schröder** (Geschäftsführender Gesellschafter Sanitop-Wingenroth GmbH & Co. KG) und **Peter Stechmann** (Vorsitzender der Geschäftsführung Alpina Farben GmbH) gemeinsam als neue Vorstandsvorsitzende gewählt. Der bisherige Vorstandsvorsitzende **Dietrich Alberts** gibt sein Amt nach mehr als drei Jahrzehnten auf.



Norbert Lindemann

Foto: Herstellerverband Haus & Garten e.V.

Einstimmig im Amt bestätigt wurden zudem die bisherigen Stellvertreter **Friedrich Beier** (Geschäftsbereichsleitung DIY-Deutschland bei ABUS - August Bremicker Söhne KG), **Jürgen Herrmann** (Geschäftsführer der MTS Marken-TechnikService GmbH & Co. KG), **Sascha Schellenberg** (Geschäftsführer der Alfred Schellenberg GmbH) sowie **Claudius Voigt** (Geschäftsführender Gesellschafter CONACORD Voigt GmbH & Co. KG.). Nicht mehr für den Vorstand kandidiert hat **Hans-Walter Hustadt** (Geschäftsführer Briloner Leuchten GmbH).

Neuer Geschäftsführer des Herstellerverbands Haus und Garten ist der bisherige Stellvertreter **Norbert Lindemann**. Er löst **Ralf Rahmede** ab, der in den Ruhestand eingetreten ist. ■

(v.l.n.r.) Claudius Voigt, Sascha Schellenberg, Ulrich Köhler, Friedrich Beier, Peter Stechmann, Uwe Schröder, Jürgen Herrmann

Herstellerverband Haus & Garten e.V.
Deutz-Mülheimer-Str. 30
50679 Köln
Telefon: 0221/279801-14
info@herstellerverband.de
www.herstellerverband.de

Kontakt



Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V.

Christian von der Crone wird neuer Vorsitzender des Vorstands

Bei ihrer diesjährigen Jahreshauptversammlung zum 75-jährigen Bestehen hat die Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. (ESV) einen Wechsel an der Verbandsspitze vollzogen. Die Mitglieder wählten auf Vorschlag des Vorstands einstimmig **Christian von der Crone** (FR. u. H. LÜLING GmbH & Co. KG – Stahldrahtwerk) zum neuen Vorsitzenden. Von der Crone war bereits zuvor Mitglied im Vorstand und in den technischen Gremien des Verbands sowie Mitglied des Präsidiums im Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM).

Im Amt ebenfalls einstimmig bestätigt wurden **Eckart Lüling** (H. Künne GmbH & Co. KG, Stahldrahtwerk) als stellvertretender Vorsitzender sowie die bisherigen Mitglieder des Vorstands **Fritz-Uwe Finkernagel** (Fritz Finkernagel Drahtwerk GmbH & Co. KG), **Bernd Nöcker** (Lindemann & Störmer GmbH & Co. KG), Dr. **Ernst Wolf** (Gustav Wolf GmbH) und für den Vorsitz in den technischen Gremien **Dr. Rüdiger Lux** (Westfälische Drahtindustrie GmbH). Neu in den Vorstand gewählt wurde **Martin Hirner** (Westfälische Drahtindustrie GmbH).

Der bisherige Vorstandsvorsitzende **Klaus Lohmann** (Westfälische Drahtindustrie GmbH) gibt sein Amt auf, nachdem er den Verband seit vielen Jahrzehnten und seit April 2007 als Vorsitzender begleitet und geprägt hat. ■



Christian von der Crone

Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V.
Kaiserswerther Straße 137 (Drahthaus)
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211-4564-237
www.drahtverband.org

Kontakt

Deutscher Schraubenverband e.V.

Führungswechsel zum Jahresbeginn

Nach mehr als 11-jähriger Tätigkeit als Geschäftsführer des Deutschen Schraubenverbands e.V. wird **Dr. Stefan Beyer** zum Ende des Jahres 2021 in den Ruhestand treten. Seine Nachfolge tritt Dipl.-Wirtsch.-Ing. **Hans Führbeck** an, der bereits seit dem 1. April 2021 beim Schraubenverband tätig ist. Hans Führbeck verfügt über langjährige Führungserfahrung in international tätigen Unternehmen der Zulieferindustrie sowie über ehrenamtliche Verbandserfahrung bei VDA und DSV. ■



Foto: Hans Führbeck

Hans Führbeck

Deutscher Schrauben-Verband e.V. - DS
Goldene Pforte 1
58093 Hagen
Telefon: 02332/958849
www.schraubenverband.de

Kontakt

Industrieverband Massivumformung e.V.

Verstärkung für die Kommunikation



Verena Ehlenbruch

Verena Ehlenbruch
Telefon: 02331/ 9588-35
Ehlenbruch@massivumformung.de

Verena Ehlenbruch ist neue Referentin Marketing / Kommunikation im Industrieverband Massivumformung (IMU). Sie unterstützt die Geschäftsstelle in Hagen bei der Planung und Durchführung sämtlicher Kommunikationsmaßnahmen des Verbandes, von Social Media-Management über Pressearbeit bis hin zur Webseiten- und Mediengestaltung. Sie ist Ansprechpartnerin für alle Mitglieder für den Webseitenzugang und Pressemitteilungen. ■

Kontakt

Termine

7./9. Dezember 2021

Einladung zum WSM Umwelt- und Energietag



Foto: everythingpossible - stock.adobe.com

Der traditionelle WSM Umwelt- und Energietag findet in diesem Jahr nochmals in einem Online-Format statt. An zwei Tagen werden Experten zu übergreifenden und aktuellen Themen sowie zukünftigen Entwicklungen referieren:

**Umwelt & Arbeitsschutz: 7. Dezember 2021
zwischen 09:00 Uhr – 13:00 Uhr**

Anmeldung bitte per E-Mail bei

Volker Bockskopf: vbockskopf@wsm-net.de

**Energie & Klimaschutz: 9. Dezember 2021
zwischen 09:00 Uhr – 13:00 Uhr**

Anmeldung bitte per E-Mail bei

Holger Ade: hade@wsm-net.de

Der WSM Umwelt- und Energietag richtet sich an Geschäftsführer, Arbeitsschutzfachkräfte, (Energie-) Einkäufer, Werksleiter, technische Leiter sowie Umwelt- und Energiebeauftragte im Betrieb.

Lassen Sie sich umfassend und praxisnah informieren und nehmen Sie die Gelegenheit wahr, Fragen direkt mit den Referenten zu klären und Ihre alltäglichen Praxisprobleme aufzuzeigen.

Die WSM Nachrichten werden in der nächsten Ausgabe darüber berichten. ■

BDI Studie Klimapfade 2.0

Wie wir unser Industrieland klimaneutral gestalten

Der Umbau zu einem klimaneutralen Industrieland erfordert eine Transformation in allen Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft. Der BDI schlägt einen breiten Instrumentenmix in der Klima-, Energie-, Verkehrs- und Industriepolitik vor, um diese Herausforderungen zu bewältigen. Allein ein steigender CO₂-Preis reicht nicht aus. Die Handlungsempfehlungen zur Studie „Klimapfade 2.0“ zeigen, was zu tun ist.

Mit ihren ehrgeizigen Klimaneutralitätszielen stehen die EU bis 2050 und Deutschland bis 2045 vor gewaltigen Herausforderungen für Gesellschaft, Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft. Denn der Umbau zu einem klimaneutralen Industrieland erfordert eine Transformation in allen Bereichen. Deutschland muss bis 2030, also innerhalb von neun Jahren, seine Emissionen fast halbieren. Die BDI-Studie „Klimapfade 2.0“ untersucht, welche Instrumente hierfür nötig sind.

Wie wir unser Industrieland klimaneutral gestalten



Sie zeigt, dass die Industrie mit ihren Technologien der zentrale Wegbereiter für erfolgreichen Klimaschutz ist. Damit deutsche Unternehmen international wettbewerbsfähig bleiben, sind folgende Punkte aus Sicht des BDI zentral:

- Für die Klimaziele 2030 sind die erforderlichen klimafreundlichen Technologien überwiegend bekannt, jedoch für Unternehmen und Verbraucher noch nicht wirtschaftlich und/oder noch nicht im industriellen Maßstab verfügbar. Bis 2045 besteht hingegen noch ein erheblicher **Forschungs- und Innovationsbedarf**.
- Insgesamt gibt es bis 2030 – also über die nächsten neun Jahre – einen Bedarf von **860 Milliarden Euro Mehrinvestitionen**.
- Als Voraussetzung für Investitionen brauchen die Unternehmen an ihrem Standort einen **Zugang zu klimafreundlichen Energien**, wie zum Beispiel Grünstrom oder Wasserstoff. Solange dieser Zugang fehlt, führen steigende CO₂-Preise nur zu einer finanziellen Belastung ohne Klimaschutzwirkung.



Foto: tomer tu - stock.adobe.com

- Dafür ist ein **massiver Infrastrukturausbau** über die bestehenden Planungen hinaus in Höhe von 145 Milliarden Euro für Strom-, Wasserstoff-, Fernwärme- und CO₂-Netze, Lade- und Wasserstofftankinfrastruktur, Verkehrswege, vor allem Schiene, notwendig.
- Für die Industrie stellen bei Investitionsentscheidungen nicht allein die Kapitalkosten, sondern vor allem die deutlich **höheren Betriebskosten** von klimafreundlichen Technologien die größte Herausforderung dar. Daher müssen die Nutzungskosten CO₂-armer Produktionsverfahren und Energieträger wettbewerbsfähig gemacht werden gegenüber den fossilen Energieträgern und bestehenden Prozessen.
- Deshalb fordert der BDI zur Unterstützung der Elektrifizierung eine staatliche **Kofinanzierung der Netzentgelte**, eine vollständige **Abschaffung der EEG-Umlage** und die **Verlängerung des Spitzenausgleichs**. Daneben braucht es in den kommenden Jahren verlässliche Betriebskostenzuschüsse für den Markthochlauf von Wasserstoff und strombasierten Kraftstoffen.
- Für jahrelange Planungs- und Genehmigungsverfahren lassen die ehrgeizigen Klimaziele keine Zeit mehr. Deshalb ist eine **Revolution bei Planungs- und Genehmigungsverfahren** sowie eine erhebliche Verkürzung von Gerichtsverfahren zu Infrastrukturprojekten notwendig.
- Der in der Studie vorgelegte **Instrumentenmix ist wettbewerbsneutral umzusetzen**, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu sichern. Carbon Leakage Schutz kann zum Beispiel über mehr freie Zuteilungen und eine Strompreiskompensation im EU ETS sichergestellt werden. Daneben sind auf EU-Ebene auch die beihilferechtlichen Voraussetzungen zu schaffen, beispielsweise durch die Zulassung von Betriebskostenzuschüssen. ■



Das Transparenzregister wird zum Vollregister: Alle Unternehmen sind jetzt eintragungspflichtig

Das Transparenzregister gibt Auskunft über die Identität von Unternehmen jeder Rechtsform und dient der Geldwäschebekämpfung. Jeder soll erkennen können, wer der „wirtschaftlich Berechtigte“ des Unternehmens ist.

Zur Vermeidung von doppeltem Aufwand gilt in Deutschland bislang die „Meldefiktion“ nach § 20 Abs. 2 Geldwäschegesetz (GWG). Danach gilt eine Meldepflicht zum Transparenzregister als erfüllt, wenn der Betreffende in einem anderen öffentlichen Register eingetragen ist. Da nahezu alle Unternehmen im Handelsregister eingetragen sind, gilt für sie diese Meldefiktion, und eine Meldepflicht zum Transparenzregister entfällt. Wir berichteten in der Ausgabe 2/2021 der WSM Nachrichten.

Diese Meldefiktion ist aufgehoben worden. Kapital- und Personengesellschaften, Genossenschaften, Vereine sowie Partnerschaften müssen seit dem 1.8.2021 Meldungen zum Transparenzregister abgeben und ihren wirtschaftlich Berechtigten mitteilen. Dieser ist jede natürliche Person, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile oder Stimmrechte hält oder auf vergleichbare Weise Kontrolle ausübt. Wirtschaftlich Berechtigter ist auch derjenige, der mittelbare Kontrolle über die Vereinigung ausüben kann. Mittelbare Kontrolle liegt dabei

Kann keine natürliche Person als wirtschaftlich Berechtigter ermittelt werden, gilt der gesetzliche Vertreter oder geschäftsführende Gesellschafter oder Partner des Unternehmens als wirtschaftlich Berechtigter (§ 3 Abs. 2 Satz 5 GwG).

Die Übergangsfristen sind für Unternehmen, die bislang unter die Meldefiktion fielen, unterschiedlich: Aktiengesellschaften müssen bis zum 31.3.2022 und GmbHs, Genossenschaften und Partnerschaften bis zum 30.6.2022 melden. Alle Übrigen haben bis zum 31.12.2022 Zeit. Wer der Mitteilungspflicht nicht nachkommt, riskiert ein Bußgeld.

Für eingetragene Vereine gibt es in § 20a eine Erleichterung: Das Transparenzregister übernimmt automatisch die Daten aus dem Vereinsregister. Alle Vorstandsmitglieder werden als wirtschaftlich Berechtigte geführt.

Hintergrund dieser bürokratischen Übung ist der Aufbau eines Europäischen Registers, das auf das deutsche Transparenzregister zugreift. Ein Zugriff auf das deutsche Handelsregister erschien wohl zu schwierig. ■

Zur Anmeldung auf
www.transparenzregister.de



insbesondere dann vor, wenn entsprechende Anteile von einer oder mehreren Vereinigungen gehalten werden, die ihrerseits von einer natürlichen Person kontrolliert werden, vgl. § 3 Abs. 2 Satz 2 GwG. Kontrolle liegt insbesondere vor, wenn die natürliche Person unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss (§ 290 Abs. 2 bis 4 HGB) auf die Vereinigung nach § 20 Abs. 1 GwG ausüben kann.

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Straße 58-62
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 95 78 68 22
cvietmeyer@wsm-net.de
www.wsm-net.de



Foto: Mourad ben Rhouma

Ansprechpartner

Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)

Die Anforderungen in der Praxis umsetzen

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) verpflichtet Unternehmen und Organisationen zu erhöhter Sorgfalt. Das verursacht zusätzlichen Aufwand. Die gute Nachricht: Die Anforderungen können in gängige Managementsysteme integriert werden.

Das LkSG ist eine einschlägige Rechtsvorschrift, die normalerweise im Unternehmen durch ein Rechtsradar erfasst und analysiert wird und deren Anforderungen im Betrieb zu erfüllen sind (siehe Kasten). Dazu ist es ratsam, dass die zuständige Stelle eine Anforderungsliste erstellt, die betroffenen Betriebsbereiche darüber informiert und idealerweise mit konkreten Umsetzungsvorschlägen unterstützt.

Die 9 Sorgfaltspflichten des LkSG

Unternehmen haben nach § 3 LkSG in der Lieferkette die folgenden menschenrechtlichen und umweltbezogenen Pflichten zu beachten:

1. Einrichtung eines Risikomanagementsystems
2. Festlegen einer Zuständigkeit
3. Durchführung regelmäßiger Risikoanalysen
4. Abgabe einer Grundsatzklärung
5. Verankerung von Präventivmaßnahmen
6. Ergreifen von Abhilfemaßnahmen
7. Einrichten eines Beschwerdeverfahrens
8. Umsetzen bei mittelbaren Zulieferern
9. Dokumentation und Berichterstattung

Als eine gute Methode bietet sich die Darstellung der Anforderungen entlang der so genannten High Level Structure (HLS) der ISO Managementsysteme an. Die High Level Structure ist die Grundstruktur für Managementsystemnormen. Sie wurde 2012 von der internationalen Standardisierungs-Organisation ISO festgelegt. Durch die High Level Structure erhalten die

Managementsystemnormen alle die gleiche Grundstruktur, unabhängig vom behandelten Themengebiet. Damit können die Managementsysteme leichter implementiert und gepflegt und zu einem integrierten Managementsystem kombiniert werden.

Die HLS ist den Beauftragten und Prozesseignern, zum Beispiel Geschäftsführung oder Einkauf, seit Jahren bekannt und bietet daher einen wertvollen Wiedererkennungswert. Die Integrationsansätze des LkSG in die HLS werden im Folgenden erläutert.

Betrieb

An erster Stelle der Sorgfaltspflichten wird in § 4 das zu errichtende Risikomanagementsystem genannt. Es muss angemessen und wirksam sein und die Möglichkeit der Abhilfe von umwelt- und menschenrechtlichen Risiken beinhalten. Im LkSG sind die bekannten Risikoprinzipien genannt und gefordert: Vermindern, Minimieren, Abstellen/Beenden.

Ebenfalls eine gute Möglichkeit der Integration in dieses HLS-Element ist die geforderte Verankerung von Präventivmaßnahmen (§ 6 LkSG). Hier sind die Anforderungen der Aufstellung der Beschaffungsstrategie, der Einkaufspraktiken und die ebenfalls aus der ISO bekannte Berücksichtigung bei der Auswahl von Zulieferern zu nennen. Ebenfalls zweifellos allen Auditoren und Lieferantenmanagern bekannt ist das Prinzip „qualify before cut“, das heißt, die Aufstellung von mittelfristigen Abstellmaßnahmen in abgestufter Form als minor oder main noncon-

formity (NC) oder als Hauptabweichung oder Deviation.

Das LkSG beinhaltet bei massiven Mängeln die Pflicht zur Aufstellung eines Konzepts und eines Zeitplans – bekannte Methoden und Maßnahmen in Auditberichten. Auch die Sorgfaltspflicht der Umsetzung bei mittelbaren Zulieferern gem. § 9 LkSG ist in dieses Element integrierbar. Die Schlüsselworte heißen hier Maßnahmenenergrieffung bei vorliegender „substanziierter Kenntnis“. Diese werden in der Regel bei ISO-Systemen durch Besuche oder Lieferantenaudits erfasst, ebenso sind Kontrollen im LkSG unter § 6 gefordert.

Kontext der Organisation

Hier ist es ratsam, das Beschwerdeverfahren gem. § 8 LkSG zu nennen und zu integrieren. Es

ist speziell aus der ISO 9001 als „Complaint Process“ gut bekannt. Dieser muss Hinweismöglichkeiten für Personen ermöglichen und eine Bestätigungs- und Erörterungspflicht enthalten.

Führung

Das in diesem ISO-Element geforderte Leadership-Prinzip eignet sich hervorragend zur Festlegung der gem. § 4 LkSG geforderten Informationsholpflicht der Geschäftsführung vom Menschenrechtsbeauftragten und dessen Tätigkeiten. Auch die Abgabe einer Grundsaterklärung gem. § 6 und die Festlegung einer Zuständigkeit im Sinne eines Menschenrechtsbeauftragten gem. § 4 ist hier sinnvoll.

Planung

Der bei der Einführung der revidierten ISO seinerzeit elementar neue Begriff der „Chancen

Integrationsansätze LkSG und High Level Structure (HLS)-Managementsysteme

HLS Elemente	Erläuterung	LkSG
1. Kontext der Organisation	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verstehen der Organisation ■ Integration interessierte Parteien ■ Scope festlegen ■ Prozesse festlegen 	§ 8 Beschwerdeverfahren
2. Führung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führung und Verpflichtung der GF / Vorstand ■ Unternehmenspolitik ■ Rolle, Verantwortung & Befugnisse 	§ 4 Informationen einholen § 6 Abgabe Grundsaterklärung § 4 Menschenrechtsbeauftragten
3. Planung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Risiken und Chancen ■ Aufstellung von Zielen und Maßnahmenplänen 	§ 5 Risikoanalyse § 7 Abhilfemaßnahmen
4. Support	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ressourcen ■ Schulung, Bewusstsein, Kompetenz ■ Kommunikation ■ Dokumentierte Informationen 	§ 6 Schulungen § 8 Beschwerdeverfahren
5. Betrieb	<ul style="list-style-type: none"> ■ Betriebliche Planung 	§ 4 Risikomanagementsystem § 6 Präventivmaßnahmen § 9 Umsetzung bei mittelbaren Zulieferern
6. Bewertung der Leistung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überwachen, Messen, Analyse ■ Interne Audits ■ Review (Wirksamkeitsbewertung) 	§ 8 Beschwerdeverfahren § 10 Dokumentation und Berichterstattung § 6 Kontrollmaßnahmen
7. Verbesserung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umgang Nichtkonformitäten und Korrekturmaßnahmen ■ Kontinuierliche Verbesserung 	§ 7 Abhilfemaßnahmen

und Risiken-Betrachtung“ wird von § 5 LkSG mit dem Begriff „Risikoanalyse“ aufgenommen. Diese muss angemessen sein und umwelt- und menschenrechtliche Aspekte enthalten. Weitere relevante Aufgaben sind die klassische Gewichtung, Priorisierung und die Kommunikation an interne Entscheider. Die Analyse hat mindestens einmal jährlich oder anlassbezogen zu erfolgen. Die gem. § 7 LkSG erforderliche Definition von Abstellmaßnahmen ist für ISO-Experten ein bekanntes Instrument.

Support

Hierzu gehören die im § 6 LkSG geforderten Schulungen der relevanten Geschäftsbereiche wie zum Beispiel Einkauf und Beauftragte im Unternehmen. Die hier geforderten dokumentierten Informationen eignen sich gut zur Integration des gem. § 8 geforderten Beschwerdeverfahrens als Anweisungsdokument.

Bewertung der Leistung

Zu den klassischen Aufgaben in diesem HLS-Element gehören neben Überwachung, Messung und Analyse auch die Durchführung von internen Audits. In Bezug auf das LkSG ist hier die Sorgfaltspflicht „Dokumentation und Berichterstattung“ gem. § 10 LkSG integrierbar: Es ist fortlaufend eine Dokumentation beziehungsweise mindestens einmal im Jahr ein Bericht zu erstellen. Besonders zu beachten sind die dem LkSG eigenen Bedingungen: kostenfreie Zugänglichkeit zum Beispiel über das Internet, siebenjährige Aufbewahrungspflicht und die Berücksichtigung von explizit genannten vier Berichtselementen.

Verbesserung

Die in allen ISO-Systemen zu erfüllenden Aufgaben des Umgangs mit Nichtkonformitäten und Korrekturmaßnahmen ist in der LkSG-Sorgfaltspflicht ebenfalls vorhanden und an dieser Stelle idealerweise integrierbar: Die Rede ist von Abstellmaßnahmen (§ 7 LkSG). Diese müssen unverzüglich ergriffen werden und dem Risikoprinzip „Vermindern, Minimieren und Been-

den“ folgen. Bemerkenswert im LkSG ist die nicht explizit genannte Pflicht zur kontinuierlichen Verbesserung, die als elementarer Bestandteil aller ISO-Systeme in der Unternehmenspolitik zu verankern ist. Das LkSG verlangt das nicht – ein Indiz für eine klare und begründenswerte Trennung des LkSG von einem Managementsystem.

In Kasten auf Seite 28 sind die wesentlichen Integrationsansätze des LkSG in ein Managementsystem übersichtlich dargestellt.

All das zeigt: Die Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes können vergleichsweise einfach in ein vorhandenes Managementsystem integriert werden. Das sollte die Bedenken und Widerstände der beteiligten Unternehmensbereiche zumindest verringern, wenn nicht sogar ganz auflösen.

Im betrieblichen Alltag entsteht trotzdem Mehraufwand, zum Beispiel für die Erstellung von Risikoanalysen und die Berücksichtigung von umwelt- und menschenrechtlichen Aspekten bei Lieferantenaudits. Auch wird der Qualifizierungs- und Schulungsaufwand speziell für Einkaufsbereiche und Auditoren erheblich sein.

Der WSM wird sich weiterhin für eine pragmatische Umsetzung des LkSG einsetzen und über Handlungshilfen wie die vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) geplanten kontinuierlich und zeitnah informieren. ■

Dipl.-Ing. Volker Bockskopf

Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Straße 58-62
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 95 78 68 30
vbockskopf@wsm-net.de
www.wsm-net.de



Foto: Thomas Häuss

Ansprechpartner

Multidimensionale Strompreisstrategie

So können sich Mittelständler zukunftssicher aufstellen

Die sprunghaft gestiegenen Energiekosten haben in den vergangenen Monaten insbesondere für die Stahl und Metall verarbeitende Industrie existenzbedrohende Züge angenommen.

Strom ist einer der zentralen Produktionsfaktoren für die deutsche Wirtschaft – und die deutschen Strompreise bewegen sich innerhalb der Europäischen Union bereits in der Spitzengruppe. In der Jahresfrist von August 2020 bis August 2021 hat sich der Strompreis am Spotmarkt mehr als verdoppelt, nämlich von 35 auf rund 83 Euro pro Megawattstunde. Bis zum Oktober des laufenden Jahres hat sich die Aufwärtsbewegung ungebremst fortgesetzt.

Die Gründe dafür sind vielfältig: Wesentlich tragen Abgaben und Steuern von der EEG-Umlage über das Netzentgelt bis zur Stromsteuer zu den hohen Preisen bei. Erschwerend kam zu Beginn 2021 die nationale CO₂-Bepreisung hinzu. Außerdem kennt auch der reine Strompreis schon ohne alle Abgaben derzeit nur eine Richtung: drastisch nach oben. Wenn sich diese Entwicklung fortsetzt, sind die Konsequenzen für die Mittelständler klar: Die derzeitige Situation erschwert eine kostendeckende Produktion massiv, stellt Geschäftsmodelle und damit letztlich den Fortbestand von Unternehmen akut in Frage.

Die richtige Strategie gegen steigende Preise

Politische Gegenmaßnahmen wie die Absenkung der EEG-Umlage wirken bislang im besten Fall lindernd und im schlimmsten Fall wie der sprichwörtliche Tropfen auf den heißen Stein. Deshalb kommt es nun umso mehr darauf an,

dass die mittelständischen Unternehmen nicht einfach abwarten, sondern von sich aus auf die Herausforderung reagieren und sich gegen weiter steigende Preise absichern. Sie haben nun die Gelegenheit, eine nachhaltig erfolgreiche Strompreisstrategie aufzubauen und umzusetzen, die sich wesentlich auf drei Säulen stützt:

- die Anpassung der Beschaffungsstrategie,
- Green Power Purchase Agreement (PPA)
- Einstieg in die oder Erweiterung der Eigenherzeugung.

Eine solche multidimensionale Strompreisstrategie hat auch langfristig mit Blick auf das im Juni verabschiedete Klimaschutzgesetz wesentliche Bedeutung. Denn mittelständische Unternehmen sind damit in der Lage, CO₂-Einsparungen umzusetzen und somit unnötige Kosten zu vermeiden. Dabei sollten die Mittelständler auch bereits bestehende Pläne auf den Prüfstand stellen und optimieren. Insbesondere solche Unternehmen, die bisher nur auf Klimaneutralität durch Kompensation gesetzt haben, werden diese Entscheidung mit Blick auf stark steigende Kosten für Ausgleichsmaßnahmen überdenken müssen.

Drei Handlungsfelder für mehr Zukunftsfähigkeit

Säule 1 – die Beschaffungsstrategie. Die Beschaffung zielt vor allem darauf, das Strompreisrisiko schnellstmöglich zu reduzieren und sich mit Hilfe einer Ausschreibung den optimalen

Preis zu sichern. Zu einem solchen Risikomanagementsystem können Festpreise, die systematische Steuerung über Teilmengen und deren separate Beschaffung, aber genauso eine strommarktnahe Beschaffung gehören. Auch Grünstrom kann Teil des Pakets sein. Die Auswahl der Instrumente muss individuell an der Bedürfnisstruktur des Unternehmens ausgerichtet und mit Blick auf die Einschätzung der weiteren Entwicklung des Strompreises gesteuert werden.

Die Praxis zeigt, dass hier im Vergleich zu der Beschaffung beim lokalen Grundversorger eine Preisreduzierung beim reinen Strom von bis zu fünf Prozent, in Einzelfällen sogar bis zehn Prozent, möglich ist.

Säule 2 – Power Purchase Agreements (PPA).

Unternehmen sichern sich mit PPA-Verträgen zum Beispiel die Stromerzeugungsleistung von Windkraftanlagen, die nach 20 Jahren das Ende der EEG-Förderung erreicht haben. Auch Pools von Anlagen zur Erzeugung von erneuerbarer Energie sind am Markt aktiv. Bei den PPA-Verträgen gibt es unterschiedliche Varianten, sowohl mit Blick auf die Liefermenge (fest oder produktionsabhängig) als auch die Laufzeit. Im Vergleich zu einer Beschaffung über den Strommarkt über sogenannte Forwards kann erfahrungsgemäß je nach Ausgestaltung des gelieferten Erzeugungsprofils ein Preis vereinbart werden, der zum Zeitpunkt des Abschlusses um bis zu 30 Prozent niedriger als das Börsenpro-

dukt liegt. Darüber hinaus können längerfristige PPAs als Werkzeug zur Risikoabsicherung gegen steigende Strompreise genutzt werden.

Säule 3 – Eigenerzeugung. Schließlich wird im aktuellen Preisumfeld die Eigenerzeugung von Strom mithilfe von Photovoltaik, Blockheizkraftwerken (BHKW) und Windenergie noch attraktiver. Statt vom Strommarkt abhängig zu sein, wird ein Teil des Strombedarfs auf eigene Rechnung hergestellt. Zumindest bei den nachhaltigen Produktionsarten fällt damit das Energiepreissisiko komplett weg. Die wirtschaftlichen Vorteile der Eigenerzeugung übertreffen nach unseren Beobachtungen schon heute in vielen Unternehmen den Mehraufwand, den die Produktion von Eigenstrom erst einmal mit sich bringt.

Wertvoller Nutzen mit Blick auf Preise und Ökologie

Angesichts der weiterhin dynamisch steigenden Energiepreise sollten mittelständische Unternehmen keine Zeit verlieren. Eine multidimensionale Strompreisstrategie bietet einen wertvollen Nutzen – und erfüllt zugleich einen ökologischen Zweck. Denn neben der Reduzierung des Strompreissikos trägt sie zur Erfüllung der CO₂-Reduktionsziele bei. Die Herausforderung für die Unternehmen besteht nun darin, aus dem Instrumentarium einen möglichst effizienten Maßnahmenmix zu definieren und wirkungsvoll umzusetzen. ■



Dr. Wolfgang Hahn
Geschäftsführer
Telefon: 07854 / 9875-0
Wolfgang.Hahn@ecg-kehl.de

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
www.energie-consulting.com



Dr. Jürgen Joseph
Geschäftsführer
Telefon: 07854 / 9875-299
Juergen.Joseph@ecg-kehl.de

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
www.energie-consulting.com

Ansprechpartner

Megatrends

Was der Klimawandel und die Globalisierung 2.0 mit der Metallbranche zu tun haben

Das kontinuierliche Erkennen und Einbeziehen der Megatrends in die aktive Unternehmensentwicklung sind vor dem Hintergrund der erhöhten Intensität und Geschwindigkeit des Wandels von grundlegender Bedeutung. Es erfordert einen regelmäßigen Strategieentwicklungsprozess inklusive des Hinterfragens des eigenen Geschäftsmodells.

Der aktuelle Wandel ist gekennzeichnet durch eine immer höhere Geschwindigkeit und Intensität. Technologien, die wir heute wie selbstverständlich verwenden, zum Beispiel Tablet Computer, gab es vor zehn Jahren längst noch nicht überall. Während Strategiekonzepte von Unternehmen früher für fünf bis acht Jahre Gültigkeit besaßen, liegt dieser Zeitraum heute doch eher bei zwei bis drei Jahren.

Auch wenn nicht gleich jeder Wandel Relevanz für industrielle Unternehmen hat, ist es doch entscheidend, Megatrends zu beobachten, die relevanten und spezifischen Implikationen für das Unternehmen zu erkennen und sich hierauf vorzubereiten. Megatrends sind weitreichende gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderungen, die einen Strukturwandel mit sich bringen. Das erfordert eine aktive Auseinandersetzung mit dem Wandel und in diesem Kontext eine regelmäßige Überprüfung und Verifizierung des eigenen Geschäftsmodells.

Folgende Megatrends, die relevante Auswirkungen auf die Metallherstellung und -verarbeitung haben, sind derzeit zu nennen:

- Trend hin zur CO₂-reduzierten oder -neutralen Fertigung aufgrund des Klimawandels sowie
- „Globalisierung 2.0“ aufgrund versorgungs- und logistikkostenbedingter Veränderungen in der Wertschöpfungskette.

Megatrend Klimawandel

Die spürbaren Folgen des Klimawandels und die damit einhergehende Bestrebungen von Regierungen weltweit, dem entgegen zu wirken, resultieren in (teils geförderten) Initiativen zur CO₂-Reduzierung. Ziel ist es, einen beschleunigten Wandel in Markt und Gesellschaft herbeizuführen. Im Ergebnis beginnen klimasensitive Produkte, wie beispielsweise der Verbrennungsmotor und dessen Zulieferindustrien, Marktanteile zu verlieren. Dadurch ergeben sich für viele etablierte Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette von der Metallherstellung bis zur Metallverarbeitung Risiken in Form einer veränderten Wettbewerbssituation, unter anderem durch Marktanteilsverschiebungen oder neue Marktakteure, aber auch Chancen durch die Neuausrichtung auf neue Märkte und Produkte.

Die Entscheidung der Neuausrichtung ganzer Geschäftsmodelle mit dem Wechsel von Märkten und Produkten und der Neugestaltung der Produktion hin zur CO₂-Neutralität bringt für viele Unternehmen einen großen Umbruch mit sich. Aufgrund von Neukonzeptionen und Veränderungsinitiativen werden Managementressourcen gebunden, auch entsteht ein signifikanter Finanzierungsbedarf für Neuinvestitionen in einer sehr kurzen Zeitspanne mit jeweils ganz eigenen Herausforderungen. Das ist nicht nur negativ. Vorteile können entstehen, wenn dadurch

zum Beispiel Regierungsaufgaben oder neue Basisanforderungen von Kunden erfüllt, Kostenvorteile von „grünen Produkten“ genutzt und die Energiebeschaffung flexibilisiert werden kann. Langfristig und gesamtgesellschaftlich betrachtet kompensieren die Investitionen in eine CO₂-Neutralität die Kosten einer notwendigen Dekarbonisierung bis 2045.

Bis 2045 Nullemissionsziel kostenneutral erreichen



Megatrend Globalisierung 2.0

Mit Beginn der Corona-Pandemie zeichnet sich für manche Branchen, beispielsweise für die Automobilindustrie, ein Paradigmenwechsel ab.

Die engmaschige Verkettung der Lieferbeziehungen zwischen OEMs und Zulieferern sorgte dafür, dass die Fahrzeugindustrie besonders sensibel auf die mit der Covid-Pandemie einhergehenden Güter- und Transportrestriktionen reagiert hat. Der Zusammenbruch einzelner Lieferketten, dessen Wirkung sich in der aktuellen Halbleiterkrise noch verschärft hat, hat zur Herausarbeitung unterschiedlicher Ansätze auf den Führungsebenen geführt. Neues Ziel ist es, die Resilienz der Lieferketten und nicht mehr nur die vordergründig kostenbasierte Effizienzbetrachtung in den Fokus zu stellen.

Darüber hinaus sind die Logistikkosten um ein Mehrfaches gestiegen. Kostete der Container-

Transport (40-Fuß High Cube Container) von und nach China vor der Pandemie rund 3.000 US-Dollar, so liegen die Kosten aktuell bei rund 15.000 US-Dollar. Für Deutschland kann dies tendenziell eine Verstärkung der regionalen Sourcing-Tendenzen bedeuten. Eine Einbeziehung des Ziels der Lieferkettenrobustheit in das Risikomanagement entlang der Supply Chain wird Redundanz in Bezug auf Zulieferer (double & triple Sourcing) sowie erhöhte Lagerhaltung vorsehen. Das gilt insbesondere für Produkte, bei denen eine starke Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten besteht und die beschaffungsseitig nur unter Einsatz einer hohen Vorlaufzeit und entsprechenden Investitionen substituiert werden können.

Da die Auswirkungen dieser Megatrends auf die Unternehmen und ihre Geschäftsmodelle individuell unterschiedlich sind, ist es die Aufgabe des Managements, deren Einfluss jeweils für sich zu bewerten, gegebenenfalls unter Einbeziehung externer Expertise, daraus einen geeigneten Maßnahmenplan abzuleiten und erfolgreich in die Organisation zu transferieren.

Grafik Weiterentwicklung einer ganzheitlichen Strategie

hahn,consultants gmbh unterstützt auf Basis einer langjährigen Unternehmensentwicklungserfahrung mittelständische Unternehmen bei der Implikationsableitung und Maßnahmenimplementierung in der Funktion als Prozesstreiber und Partner in einem regelmäßigen Strategieentwicklungsprozess. ■



Torsten Behling
Partner

hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan
Telefon: 02129/55 73 51
Mobil 0150/70004602
E-Mail: t.behling@hahn-consultants.de

Christoph Preier
Manager

hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan
Telefon: 02129/55 73 31
Mobil 0151/14354147
E-Mail: c.preier@hahn-consultants.de



Ansprechpartner

Industrielle Versicherungen (XXXVI)

Praxistipps Brandschutzbesichtigung

In turnusmäßigen Abständen steht bei jedem Unternehmen eine Brandschutzbesichtigung für die Versicherung an. Wer dort ein schlechtes Bild abgibt, kann es schnell im Portemonnaie spüren.



Vor der eigentlichen Begehung findet ein Vorbereitungsgespräch statt. Darin werden Daten und Fakten über die Betriebsstätte erhoben, die der Versicherer für seinen Bericht benötigt. Dies beinhaltet auch den Umgang mit Empfehlungen der letzten Begehung. Ebenfalls besprochen werden Veränderungen des Betriebs seit dem letzten Besuch.

Der Versicherer möchte sich möglichst schnell einen Überblick über die Betriebsstätte machen. Deshalb sollten alle relevanten Unterlagen im Vorfeld zusammentragen werden. Dazu zählen maßstabsgetreue Lagepläne, Feuerwehrpläne, Revisionsberichte der elektrischen Licht- und Kraftanlagen, Prüfprotokoll gemäß DGUV3, Installationsattest und letzter Prüfbericht der Löschanlagen sowie ein Beispiel für den genutzten Heiðarbeitserlaubnisschein. Sollte man noch keinen Heiðarbeitserlaubnisschein nutzen, ist

es empfehlenswert, diesen noch vor der Begehung einzuführen.

Die Auswahl der Gesprächsteilnehmer ist gleichermaßen wichtig. Der Satz: „Das kann ich nicht beantworten“ auf eine relevante Frage vermittelt einen subjektiv schlechten Eindruck. Deshalb ist es sinnvoll, fachkundige Gesprächsteilnehmer wie den Sicherheitsbeauftragten, den Brandschutzbeauftragten, die Produktions- oder Werksleitung und selbstverständlich ein Mitglied der Geschäftsführung dabei zu haben. Diese können fundierte Antworten auf die Fragen des Produktionsprozesses, der Gebäude, der Anlagen, der Brandmelde- und Löschtechnik sowie der kaufmännischen Kennzahlen liefern. Idealerweise begleitet der eigene Versicherungsmakler ebenfalls das Gespräch, um Rückfragen zum Versicherungsschutz beantworten zu können.

Ein Brand kann vielerlei Ursachen haben, diese müssen nicht nur auf dem zu besichtigenden Betriebsgelände liegen. Wichtig für Versicherer ist demnach nicht nur die Beurteilung des Gefährdungspotenzials auf dem zu besichtigenden Grundstück, sondern auch auf angrenzenden Flurstücken. Welche Betriebe befinden sich in direkter Nachbarschaft? Wie lange benötigt die Feuerwehr zum Anrücken? Welche Löschwasserversorgung ist vorhanden? Diese Fragen zielen nicht nur auf die Prävention, sondern auch auf die Brandbekämpfung im Schadenfall.

Daran anschließend ist es für den Versicherer wichtig festzustellen, wie lange und in welcher Höhe eine Betriebsunterbrechung im Schadenfall droht. Wer sich im Vorhinein schon entsprechend Gedanken dazu gemacht hat und einen Notfallplan präsentieren kann, ist klar im Vorteil.

Stellen Sie sicher, dass alle Räume betreten werden können

Die eigentliche Betriebsbesichtigung findet im Anschluss an das Vorgespräch statt. Die Begehung folgt üblicherweise dem Produktionsfluss und umfasst auch die Besichtigung von EDV-Räumen, Räumen der Elektroversorgung sowie Löschanlagen und weiteren technischen Räumen. Ein Zugang zu den Räumen sollte sichergestellt werden.

Viele Brandrisiken werden dank Ordnung und Sauberkeit vermieden. Zum einen, weil das Gefahrenpotenzial dadurch sinkt, zum anderen, weil es einen Rückschluss darauf zulässt, wie das Unternehmen geführt wird. Wer seinen Betrieb ordentlich und sauber hält, ist vermutlich auch in den Bereichen des organisatorischen Brandschutzes gewissenhaft. So sollten zum Beispiel keine brennbaren Stoffe und Materialien (Euro-Paletten!) an den Außenwänden gelagert und brennbare Flüssigkeiten sicher verwahrt werden. Batterieladestationen sind frei von brennbaren Stoffen und Brandschutztüren geschlossen oder mit zugelassenen Feststellein-

richtungen versehen. Dabei stellt ein Holzkeil keine zulässige Feststelleinrichtung dar.

Vermeiden Sie während des Rundgangs unangenehme Überraschungen wie am Arbeitsplatz rauchendes Personal. Erklärungsansätze wie „schwierig durchzusetzen“ und „Zeitverlust“ sind zwar nachvollziehbar, finden jedoch keine positive Berücksichtigung bei der abschließenden Beurteilung des Brandrisikos.

Der Abschlussbericht dient als Grundlage für spätere Verhandlungen

Nach der Begehung findet eine Abschlussbesprechung statt. Darin werden die Ergebnisse der Begehung zusammengefasst und Empfehlungen des Versicherers skizziert. Der abschließende Bericht geht im Nachgang den Beteiligten zu und dient als Grundlage für spätere Verhandlungen.

Alles in allem sollte der Betriebsbesichtigung durchaus Bedeutung beigemessen werden. Jedoch sollte ein Unternehmen den Brandschutz prinzipiell nicht nur wegen einer geplanten Brandschutzbesichtigung in den Fokus nehmen, sondern primär aus Eigeninteresse. Professionelle Versicherungsmakler können Unternehmen unabhängig von einer bevorstehenden Besichtigung zum Thema Brandschutz beraten und unterstützen. ■

Dennis Gottschalk

VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollernstr. 2
44135 Dortmund
Telefon: 0231 / 5404-521
Dennis.Gottschalk@leue.de



Foto: Lutz Kampert

Ansprechpartner