



# NACHRICHTEN

**Ausgabe 3-2025**

Information für Mitglieder



## US-Zölle auf Stahl

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



die Konjunkturaussichten sind nach wie vor düster. In nahezu allen Bereichen stagniert die Auftragslage, und die Unterauslastung der Werke ist spürbar. Die Frage, ob die konjunkturelle Bodenbildung bereits erreicht ist oder noch nicht, möchte derzeit niemand beantworten. Für viele WSM-Unternehmen dauert die „saure Gurkenzeit“ fort. Spricht man mit Unternehmern, kommt oft der Satz, dass zu viele Herausforderungen auf einmal auf dem Tisch liegen. Die Auftragsflaute, zum Beispiel aus der Automobilindustrie, sich verschlechternde Standortfaktoren in Deutschland und jetzt auch noch die US-Stahlzölle sind in Summe schwer lösbare Probleme. Mehr und mehr Insolvenzen sind zu erleben. Die Politik verkündet eine Wirtschaftswende und einen Herbst der Entscheidungen. Erste Maßnahmen, zum Beispiel beim Strompreis, sind zu erkennen. Schnelle und stärkere Fortschritte sind notwendig, damit der Herbst eine echte Trendwende bringen kann.

In dieser konjunkturellen Schwächephase entscheidet der US-Präsident per Dekret, Importe aus Stahl und Aluminium mit Importzöllen von 50 % zu überziehen. Betroffen sind sogar Produkte mit dem darin enthaltenen Stahlanteil. Der EU-Kommission scheinen die Mittel dagegen zu fehlen, denn eine ausgewogene Vereinbarung auf Augenhöhe gibt es nicht. Während die EU weitgehend auf Importzölle auf US-Produkte verzichtet, brechen der europäische Stahl- und Metallverarbeitung und dem europäische Maschinenbau die US-Märkte weg. Zwar ist der wichtigste Exportmarkt immer noch die

EU, gleichwohl sind die USA ein wichtiger Zielmarkt für unsere exportabhängigen Industrien. Doch nicht jeder kann und will in den USA fertigen. Insbesondere für den kleineren Mittelstand ist der Aufbau einer US-Produktion nicht zu stemmen. Zu den US-Zöllen kommen in diesem Magazin einige Experten zu Wort.

Ich lade Sie hiermit herzlich ein, in dieser Ausgabe der WSM Nachrichten mehr zu diesem und weiteren Themen zu lesen.

Christian Vietmeyer

# INHALT

## ■ Aktuelles aus Wirtschaft & Politik

- 5 **WSM IM GESPRÄCH**  
Dr. Samina Sultan: „Die EU sitzt am kürzeren Hebel“
- 8 **STAHLMARKT**  
Jetzt muss an allen Stellschrauben gedreht werden
- 11 **TARIFF ENGINEERING**  
So helfen sich Unternehmen
- 14 **3 FRAGEN AN ...???**  
Ulrich Flatken, CEO – Executive Partner der Mecanindus-Vogelsang Group M.O.V.E. GmbH in Hagen, Vorstandsvorsitzender des Industrieverbands für Blechumformung (IBU) und Präsident des Wirtschaftsverbands Stahl- und Metallbearbeitung (WSM)

## ■ Aus der Branche

- 17 **WSM-KONJUNKTUR**  
Auf einen Blick
- 18 **WSM-KONJUNKTUR**  
Produktion sinkt im ersten Halbjahr 2025 um 3,1 %

## ■ WSM Intern

- 20 **TERMINE**  
WSM Umwelt- und Energietag 9. Dezember 2025
- 21 **WSM STAHLTAG**  
Am Wendepunkt

## ■ Neues aus unserem Verbändenetzwerk

- 23 **ORGALIM**  
Orgalim und Eurofer diskutieren über die Zukunft der Wertschöpfungskette Stahl

## ■ Für die Betriebspraxis

- 24 **RECHT**  
Wer mit „Produziert aus grünem Stahl“ wirbt, könnte eine Abmahnung kassieren
- 26 **INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (51)**  
Der Markt für industrielle Haftpflichtversicherungen in den USA ist unter Druck

## 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](mailto:info@wsm-net.de)  
[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)  
Hauptgeschäftsführer:  
Christian Vietmeyer

### Verlag

**Union Betriebs-GmbH (UBG)**  
Egermannstraße 2  
53359 Rheinbach  
Telefon: 02226 / 802-0  
[verlag@ubg365.de](mailto:verlag@ubg365.de)  
HRB 10605 AG Bonn  
Geschäftsführer:  
Jonathan Schreyer  
Frank Stuch

### 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@ubg365.de](mailto:sonja.bach-meiers@ubg365.de)

### Anzeigenverwaltung

Claudia Kuchem (UBG)  
Telefon: 02226 / 802-213  
[claudia.kuchem@ubg365.de](mailto:claudia.kuchem@ubg365.de)

### Titelfoto

Selda - 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 2025

# ZUKUNFT UNTERNEHMEN. MIT UNS.

Wir sind Ihre Unternehmensberatung mit langjähriger Mittelstands-Expertise.

## Wir finden die Lösung. Gemeinsam.

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.

## hahn,consultants gmbh

Memeler Straße 30 | 42781 Haan | Tel. +49 (0)21 29 - 55 73 10  
Lister Straße 9 | 30163 Hannover | Tel. +49 (0)5 11 - 899 399 10  
Arnulfstraße 37 | 80636 München | Tel. +49 (0)89 - 2123 114 10  
Bad Nauheimer Straße 4 | 64289 Darmstadt | Tel. +49 (0)61 51 - 734 751 86  
info@hahn-consultants.de | www.hahn-consultants.de

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



**hahn,consultants**  
STRATEGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT

## WSM im Gespräch

# „Die EU sitzt am kürzeren Hebel“

**Dr. Samina Sultan, Senior Economist für europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel beim Institut der deutschen Wirtschaft (iw) in Köln**

**Wie beurteilt das iw den Deal zwischen der EU und den USA über die US-Importzölle?**

**Dr. Samina Sultan:** Die Einigung ist gerade noch vertretbar, weil es angesichts der realen Machtverhältnisse unrealistisch war, dass Trump die bisherigen Zölle wieder vollständig zurücknimmt. Die EU sitzt am kürzeren Hebel, weil sie wegen ihres Warenhandelsüberschusses wirtschaftlich stärker auf die USA angewiesen ist als umgekehrt. Vor allem aber konnte die EU keine Eskalation des Handelsstreits riskieren, weil sie sicherheitspolitisch auf die USA angewiesen ist. Trump hätte dieses Ass wahrscheinlich irgendwann aus dem Ärmel gezogen. Dieser Deal ist nur angesichts der real- und sicherheitspolitischen Machtverhältnisse hinnehmbar – ein Erfolg sieht anders aus.

**Viele Europäer bemängeln die fehlende Ausgewogenheit zu Lasten Europas und fordern Gegenmaßnahmen, zum Beispiel die Besteuerung digitaler Dienstleistungen. Wie beurteilen Sie das?**

**Dr. Samina Sultan:** Die US-Administration argumentiert, Digitalsteuern würden ein unfaires Handelshemmnis darstellen. Die Nutzung des europäischen Anti-Coercion-Instrumentes zur Umsetzung einer Digitalsteuer würde somit eine deutliche Eskalation von Seiten der EU im transatlantischen Handelsstreit darstellen. Schon allein deshalb muss eine Ausweitung der Gegenmaßnahmen auf den Dienstleistungshandel genau abgewogen werden. Bestenfalls reicht



**Dr. Samina Sultan**

Foto: iw

allein die Drohung damit, um in Verhandlungen mit den USA Druck aufzubauen.

Zudem stellt sich die Frage, inwieweit Digitalsteuern als Gegenmaßnahme im Handelsstreit überhaupt geeignet sind. Im Warenhandel hat die EU versucht, ihre Gegenmaßnahmen so zu kalibrieren, dass sie zwar den USA schaden, aber der eigene Schaden möglichst minimiert wird, indem etwa vor allem solche US-Importe mit Zöllen belegt werden, für die es europäische Alternativen gibt oder auf die man im Zweifelsfall verzichten kann. Solche Erwägungen gilt es nun auch für den Dienstleistungshandel anzustellen. Die bisherigen anekdotischen Erfahrungen mit Digitalsteuern zeigen, dass diese, wie üblich bei Verbrauchssteuern, teils überwältigt zu werden scheinen.

Dabei ist der Anknüpfungspunkt der Digitalsteuer entscheidend dafür, wie groß der Schaden für die EU selbst ist. Nimmt man den Vorschlag für eine EU-weite Digitalsteuer als Anhaltspunkt, so kommen drei Anknüpfungspunkte in Frage:



Umsätze aus Online-Werbung, aus Online-Marktplätzen oder aus dem Verkauf von Nutzerdaten. Bei einer Besteuerung von Umsätzen aus Online-Marktplätzen wie Amazon Marketplace droht, dass die höheren Kosten durch die Digitalsteuer zumindest teilweise durchgereicht werden, etwa an die lokalen Anbieter, die ihre Waren auf den Online-Marktplätzen verkaufen, oder an die Konsumenten in der EU. Das Ansetzen an Online-Werbung und an dem Verkauf von Nutzerdaten hingegen schädigt bei bezahlfreien Angeboten die Endnutzer eher nicht. Allerdings sind Zwischenanbieter betroffen, die Werbung schalten oder Nutzerdaten kaufen, doch bei diesen Gütern gibt es viele alternative Angebote und Möglichkeiten.

Zu berücksichtigen ist zudem die Marktmacht der jeweiligen US-Tech-Unternehmen in ihrem Segment, was entscheidend vom Netzwerkeffekt und ebenfalls von der Verfügbarkeit von alternativen Anbietern abhängt. Die oft hohe Marktkonzentration von US-Anbietern bei digitalen Dienstleistungen rechtfertigt zumindest die Erwägung, gezielte Anreize für den Aufbau europäischer Alternativen zu setzen sowie Nutzer stärker zu alternativen Angeboten anzureizen, wo das ohne zu große Nutzeneinbußen möglich ist.

**Für europäischen Stahl und Aluminium sowie viele Produkte daraus bleibt es bei 50 % US-Importzöllen. Wie reagieren die Märkte darauf, und zu welchen Entwicklungen führt das?**

**Dr. Samina Sultan:** Das führt dazu, dass sich Stahl und Aluminium in den USA verteuern, während sie in der EU günstiger werden. Das ist gerade für die nachgelagerte Industrie in den USA schmerzhaft. Pikant ist auch, dass die USA die Liste an Stahl- und Aluminiumprodukten, die von dem 50-Prozent-Zoll betroffen sind, dreimal im Jahr erweitern kann. Gerade im August ist die erste Erweiterung um mehrere Hundert Produkte erfolgt. Zwar betreffen die neuen US-Zölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte nur eine geringe Zahl von Waren. Doch dahinter steht ein beträchtlicher Wert. Zudem sind viele Waren aus den Kernbereichen der Industrie darunter. Diese stehen für fast 9 Prozent der gesamten US-Importe aus Deutschland. Bei Maschinen und Apparaten aus Deutschland sind es sogar 27 Prozent. Aber die USA schaden sich auch selbst, da viele der betroffenen Waren nur schwer ersetzbar sein dürften.

**Exporte von Automobilen und Automobilteilen aus der EU in die USA werden nur noch mit 15 % verzollt. Sind damit die Probleme der Automobilhersteller gelöst?**

**Dr. Samina Sultan:** Politisch haben sich die EU und die USA zwar auf den niedrigeren Zollsatz für Autoimporte aus der EU geeinigt, aber bisher ist dies noch nicht von der US-Administration umgesetzt worden. Sie verlangt, dass die EU vorher ihre Importzölle auf US-Industriegüter auf null absenkt. Die EU ist gerade dabei, das in die Wege zu leiten. Bis die niedrigeren Zölle bei den

deutschen Automobilherstellern zumindest für etwas Erleichterung sorgen, dürfte es also noch dauern. Zudem stellen selbst die 15 Prozent immer noch eine erhebliche Verschlechterung zu den 2,5 Prozent US-Importzoll vor Trump dar. Die Probleme der deutschen Automobilhersteller sind somit mitnichten durch diese Einigung gelöst.

### **Wie real ist die Gefahr, dass die EU aufgrund der US-Zölle mit Produkten aus Asien überschwemmt wird?**

**Dr. Samina Sultan:** China setzt in den letzten Jahren zur Unterstützung seiner schwächelnden Konjunktur vermehrt auf den Export. Und da die USA ihren Markt vor chinesischen Produkten durch hohe Zollschranken zunehmend abschotten, besteht durchaus die Gefahr, dass diese zumindest teilweise nach Europa umgelenkt werden. Auch die Europäische Kommission hat diese Befürchtung und überwacht deshalb die Entwicklung der europäischen Importe aus China.

### **Es heißt immer, bei Zöllen gäbe es nur Verlierer. Warum nehmen sie dann in den großen Handelsregionen USA, EU und China zu?**

**Dr. Samina Sultan:** Gezielte Zölle auf einzelne Waren können manchmal eine Berechtigung haben, um etwa die heimische Industrie vor unfairer Konkurrenz zu schützen oder aus Gründen der nationalen Sicherheit. Jedoch ist der sehr pauschale Einsatz von hohen Zollschranken, wie sie die derzeitige US-Administration einsetzt, beispiellos in der jüngeren Vergangenheit. Die Regierung führt dafür verschiedene Begründungen an. Etwa, dass damit das US-Handelsbilanzdefizit gesenkt werden oder die Zolleinnahmen gesteigert werden könnten, um die hohen Staatsschulden abzusenken. Jedoch verkennt die Argumentation, dass ein Handelsbilanzdefizit sich nicht allein durch höhere Zölle absenken lässt, sondern Ausdruck verschiedener makroökonomischer Zusammenhänge ist. So gilt: Solange die USA ein Kapitalimporteur sind, wird sich auch an dem Handelsbilanzdefi-

zit nicht nennenswert etwas ändern. Zum Punkt Zolleinnahmen: Diese sind in der Tat gestiegen, aber können bei Weitem nicht die hohen und steigenden US-Staatsschulden signifikant reduzieren. Dazu wäre es vielmehr notwendig, dass der Staat weniger ausgibt. Zudem sieht man schon jetzt, dass die Inflation in den USA zunimmt, weil Zölle letztendlich nichts anderes sind als Importsteuern, die importierte Waren in den USA verteuern werden oder sogar unzugänglich machen.

Bei China ist die Situation etwas anders gelagert. Im Handelsstreit mit den USA nutzt es insbesondere, Exportzölle auf kritische Rohstoffe wie Seltene Erde zu erheben, um die USA zum Einlenken zu bewegen.

Die EU passt nicht wirklich in diese Aufzählung von Staaten, die ihre Zölle erhöhen. So hat sie sich ja bereit erklärt, ihre Zölle auf US-Importe auf null zu senken und strebt auch nach dem Abschluss neuer Freihandelsabkommen, etwa mit den Mercosur-Staaten, wodurch die bilateralen Zollschranken nach und nach fallen würden. Große Bedenken dagegen gibt es meist von der europäischen Landwirtschaft. Auf Agrargüter hat die EU denn auch traditionell relativ hohe Zollschranken gelegt. Angesichts des Handelskonfliktes mit den USA und den befürchteten Umlenkungseffekten gibt es nun aus einigen Branchen den Appell an die EU-Kommission, den europäischen Markt besser durch höhere Zollschranken zu schützen. Hier wird insbesondere der vermehrte Import aus China befürchtet. Nach einem ähnlichen Muster hat die EU-Kommission bereits letztes Jahr höhere Zölle auf chinesische E-Autos verhängt. Sie hat dies aber erst nach einer aufwendigen Prüfung getan und argumentiert, dass diese Zölle im Einklang mit den Regeln der Welthandelsorganisation sind. Das steht im Kontrast zum Vorgehen der USA, wo sich die Regierung relativ wenig um die regelbasierte Welthandelsordnung schert.

**Wir bedanken uns für das Gespräch.** ■

## Stahlmarkt

# Jetzt muss an allen Stellschrauben gedreht werden

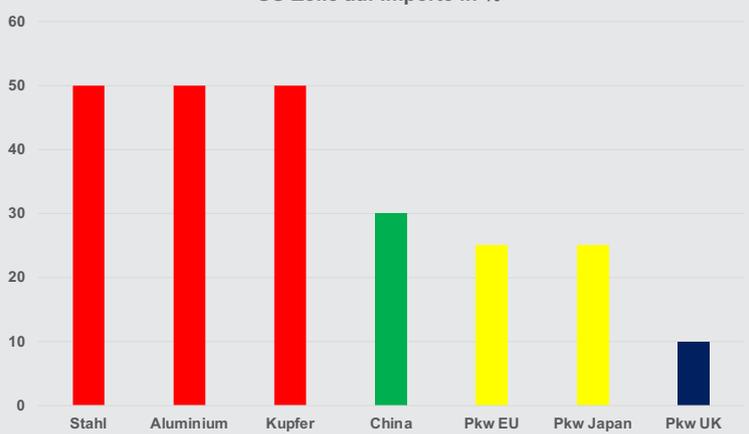
Das Jahr 2025 brachte eine Fortsetzung des Russland-Ukraine-Kriegs, Krisenstimmung im Nahen Osten, anhaltende Unruhe auf den internationalen Finanzmärkten – und dann noch hohe US-Zölle auf Stahl und Aluminium. Was bedeutet das für die klassischen Stahl- und Metallverarbeiter?

Die Freude über das Ergebnis der Zollverhandlungen zwischen der EU und den USA, die mit einem 15 %-Zoll auf alle Einfuhren aus der EU endeten und die Zölle von 50 % auf Stahl und Aluminium sowie zuletzt auch auf Kupfer unverändert ließen, hielt sich in Grenzen. Zwar gab es nun etwas Planungssicherheit, aber auch die war nicht von langer Dauer. Die Entscheidung der US-Regierung mehr als 400 Produkte aus der EU nicht nur mit einem Einfuhrzoll von 15 % zu belegen, sondern darüber hinaus auch noch den Stahl- beziehungsweise Aluminiumgehalt mit einem Zoll von 50 % zu belasten, ist eine neuerliche Bürde. Ein Beispiel: Für eine Automobilkomponente aus Aluminium oder Stahl mit einem Metallanteil von 50 % führt dies zu einem Zollaufschlag von insgesamt 32,5 %.

Gerade die letzte Regelung schafft zudem ein bürokratisches Monster. Die amerikanische Zollbehörde war jedenfalls zum Zeitpunkt der Entscheidung und dem Inkrafttreten der Zölle nicht darauf vorbereitet. Aber auch die deutschen und europäischen Exporteure stellt dies vor große Herausforderungen und verursacht erhebliche Zusatzkosten. Die ergänzende Sonderregelung der USA, dass ab dem 28. Juni 2025 der Aluminiumanteil der betroffenen Waren mit einem Strafzoll von 200 % belegt wird, falls das primäre oder sekundäre Schmelzland nicht angegeben werden kann, ist ein immenses Risiko für die betroffenen Unternehmen.

Zwar ist es auch Teil der Vereinbarung zwischen den USA und der EU, gemeinsam eine Lösung für die Überkapazitäten in der globalen Stahlindustrie zu finden und Abschmelzungsmaßnahmen vorzunehmen – passiert ist bisher jedoch nichts. Diese Vereinbarungen müssen mit Leben erfüllt werden, die nicht nur die europäischen Hersteller treffen, welche schon erhebliche Vorleistungen getätigt und Kapazitäten aus dem Markt genommen haben. Ein Hauptteil der Überkapazitäten ist auf extensive Kapazitätserweiterungen in Asien, Nordafrika und dem Nahen Osten zurückzuführen. Indien hat zudem einen weiteren, erheblichen Ausbau der Produktionskapazitäten angekündigt.

US-Zölle auf Importe in %





Dies wird sich zum einen in geringeren Ausfuhren aus Deutschland und der EU niederschlagen. Zum zweiten ist die Gefahr groß, dass es in Folge der amerikanischen Einfuhrzölle zu einem Umlenken von asiatischen Lieferungen – und hier insbesondere von solchen aus China und Vietnam – in Richtung Europa statt nach Nordamerika kommt. Dies impliziert dann aber einen nochmals erhöhten Preis- und Wettbewerbsdruck, der für viele Betriebe ruinös werden könnte, falls es nicht zu ausreichenden Schutzmaßnahmen für die europäische Industrie kommt.

### **Die aktuelle US-Handelspolitik schwächt, zumindest temporär, erheblich den freien Handel**

Allerdings sehen wir auch Risiken für die amerikanischen Konsumenten und die Abnehmer von europäischen Stahl- und Aluminiumprodukten. Nicht nur wird infolge der Zölle die Inflation in den USA weiter anziehen. Es kommt auch zu temporären Versorgungslücken, nicht zuletzt in der amerikanischen Automobilproduktion. Diese ist in größerem Maße auf internationale Zulieferungen angewiesen, als es sich Präsident Trump vorstellen kann.

Wird es nun – wie vom amerikanischen Präsidenten gewünscht – zu deutlich mehr Investitionen in den USA kommen? Nicht unbedingt, wie eine Umfrage der DIHK von Anfang August 2025 unter 3.500 Unternehmen zeigt: 17 % der befragten Unternehmen mit US-Geschäft wollen

Investitionen dort zumindest vertagen, weitere 9 % diese auf jeden Fall reduzieren.

### **Ist der Zollstreit nun zu Ende?**

Nein, bestimmt nicht. Zum einen ist Trump nicht gerade für Vertragstreue bekannt. Zum anderen setzt er Zölle auch gezielt als politische Strafen ein, wie die Beispiele Brasilien, Kanada oder Südafrika zeigen. Dies heißt also, dass es jederzeit wieder eine Anpassung oder eine Veränderung geben kann, sobald der Präsident mit irgendwelchen ökonomischen Rahmendaten oder politischen Aussagen beziehungsweise Ereignissen nicht zufrieden ist.

Was sind jedoch nun weitere Risiken und Effekte der amerikanischen Zollpolitik? In früheren Phasen dieser Handelspolitik ist es schon zu einem Rückgang von gut einer Million Tonnen Stahlausfuhren in die USA gekommen. Jetzt dürfte die EU erneut einen Verlust in voraussichtlich der gleichen Größenordnung hinnehmen müssen. Worst-Case-Schätzungen erwarten zudem, dass versucht wird, zwischen 25 und 30 Millionen Tonnen Stahl primär aus Asien in die EU umzulenken. Dies führt zu einem enormen Überangebot an Stahl auf dem europäischen Markt. Der damit verbundene Preisverfall treibt ohne ausreichende Gegenmaßnahmen mit Sicherheit Stahlkocher in die Insolvenz. Auf jeden Fall erwarten wir, dass die europäischen Stahlkocher massiv an ihrer Kostenschraube drehen und einen weiteren Personalabbau

vornehmen werden. Zudem dürfte stärker als bisher versucht werden, neue Kunden zu akquirieren und damit den Kundenkreis zu erweitern.

Außerdem besteht die Gefahr, dass bei bestimmten Gütern kein ausreichendes Angebot in der EU existiert. Das wird vor allem die auf entsprechende Vormateriallieferungen angewiesenen Unternehmen aus der Stahl- und Metallverarbeitung vor große Probleme stellen.

Als Kompensation der dadurch sich ergebenden Kostensteigerungen ist es für die Firmen wahrscheinlich unumgänglich, diese Kostensteigerungen ganz oder wenigstens größtenteils an ihre Abnehmer weiterzugeben. Das ist bei Automobilzulieferern naturgemäß leider nicht einfach.

### Welche Maßnahmen die EU zum Schutz der Stahlindustrie jetzt ergreifen müsste

Die Mitte 2026 auslaufenden EU Safeguard Maßnahmen erfordern dringend ein Nachfolgeprogramm, welches zudem breiter und schärfer ausgestaltet sein muss, um Druck von der europäischen Stahlindustrie zu nehmen. Ob dies über Kontingente erfolgt oder durch rein preisliche Aufschläge, ist nicht von primärer Bedeutung: Die Wirksamkeit der Begrenzung von Importmengen sollte das entscheidende Kriterium sein.

Dies sollte aber auch durch klarer formulierte CBAM-Maßnahmen ergänzt werden, zumal der Carbon Border Adjustment Mechanism ja ab 2026 scharf geschaltet wird. Es müssen vor allem auch die Umgehung der CBAM-Maßnahmen, etwa durch Ausdehnung des Geltungsbereiches auf nachgelagerte stahlintensive Produkte, verhindert werden.

Ergänzend erwägt die EU ein Verbot des Exports von Schrotten, um die europäische Recycling- und Stahlindustrie zu schützen. Aufgrund der Produktionsstruktur der amerikanischen Stahlindustrie kann dies auch helfen, Druck aufzubauen. Zudem könnten öffentliche Aufträge an den Einsatz von in der EU erzeugtem Stahl

geknüpft werden. Ähnliche Regeln wenden ja auch die USA bei verschiedenen Produkten an.

Bezogen auf die Stahl- und Metallverarbeiter sehen wir es als unumgänglich an, sich ebenfalls auf der Kundenseite stärker zu diversifizieren und nach Möglichkeit den Anteil an Lieferungen in die USA weiter zu reduzieren. Inwieweit das Freihandelsabkommen mit der Mercosur-Staaten eine teilweise Kompensation bieten kann, ist noch abzuwarten. Einige Staaten wie Brasilien leiden selbst erheblich unter den US-Zöllen.

Zudem sollten rechtzeitig auch auf der Lieferantenseite Bemühungen unternommen werden, sich breiter aufzustellen. Es kann auf kurze und mittlere Sicht nicht ausgeschlossen werden, dass der angestammte Vormateriallieferant bei bestimmten Gütern nicht mehr lieferfähig ist. Gegebenenfalls ist auch über Kooperationen auf der Einkaufsseite nachzudenken, obwohl dies bei vielen Unternehmen eher auf Bedenken stößt. Gerade aber bei einem Bezug außerhalb des Euroraums lassen sich so die mit CBAM verbundenen Kosten und der jeweilige Arbeitsaufwand eher stemmen.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass auch die Bundesregierung gefordert ist, die versprochenen Maßnahmen wie Bürokratieabbau, nachhaltige Senkung der Energiekosten und andere Standortnachteile wie die Lohnnebenkosten umgehend anzugehen. ■

### Dr. Heinz-Jürgen Büchner

Independent Commodity Consultant  
Alt-Niederursel 39  
60439 Frankfurt

Telefon: 0160 / 7818512



Foto: privat

**Ansprechpartner**

## Tariff Engineering

# So helfen sich Unternehmen

Mit Tariff Engineering versuchen Importeure, auf legale Weise die Höhe von Zöllen zu drücken. Welche Ansätze es gibt und wie gut sie funktionieren: Eine Wiederentdeckung.

**E**s ist schon – nach vielen Jahren der EU-Zollfreiheit und weltweit oft niedriger Zölle – beinahe in Vergessenheit geraten: Tariff Engineering. Dabei sind Gestaltungsmaßnahmen von Importeuren, um Zölle zu umgehen oder zumindest zu reduzieren, wohl annähernd so alt wie die Zölle selbst. Sogar gerichtlich ist Tariff Engineering schon seit 1885 anerkannt: Im Leitsatz *Merritt v. Welsh* hat der Oberste Gerichtshof der USA Importeuren das Recht eingeräumt, ihre Geschäfte so zu gestalten „as to reduce or entirely avoid the burden of duties“.

Mit den Jahrzehnten wurden manche legalen Schlupflöcher enger, weil Zollbehörden und Gesetzgeber nachgeschärft haben. Doch es gibt sie noch. Vor allem folgende Gestaltungsmaßnahmen sind unter Importeuren im US-Geschäft verbreitet:

**Konstruktions- und Designänderungen:** Columbia Sportswear beispielsweise näht an einigen Damenblusen kleine Taschen unterhalb der Taille an. Dadurch werden die Oberteile nicht mehr als Blusen eingestuft, sondern als Outdoor-Hemd. Der Zollsatz sank (alle Angaben auf damalige Zölle bezogen) dadurch von 26,9 auf 16 %. Converse wiederum trägt auf seine „Chuck Taylor“-Sneaker eine dünne Schicht Filz auf etwas mehr als der Hälfte der Sohlenfläche auf – sodass diese offiziell als Hausschuhe klassifiziert werden konnten und nur mit 7,5 % statt 37,5 % verzollt werden mussten.

**Zerlegen und Zusammenbauen:** Viele Zollsätze sind für Bausätze geringer als für fertige



Endprodukte. Besonders im Automobilssektor werden daher Bausätze (CKD – completely knocked down) versandt und im Zielmarkt einfach zusammengesetzt. Von dieser Regel hatte auch Mercedes-Benz (damals noch Daimler) Gebrauch gemacht, bevor der Konzern die Sprinter-Produktion in die USA verlegte: Die Transporter wurden in Deutschland gebaut, anschließend wieder zerlegt und in den USA wieder zusammengesetzt. So wurde die US-„Chicken Tax“ von 25 % auf Pick-ups und Vans vermieden.

**Funktionsmodifikation:** Bestimmte Zolltarifnummern – die Grundlage für die Zuordnung eines Produkts zu einem bestimmten Zollsatz – definieren sich über die Funktion des Produkts. Mit dem Hinzufügen oder Wegfall einer Funktion kann die Kategorisierung verändert werden. Originell – wenngleich letztlich vergebens – war der Versuch von Marvel. Der Zollsatz für Spielfiguren, die Menschen darstellen („dolls“), war in den USA beinahe doppelt so hoch wie der von

Figuren, die keine echten Menschen repräsentieren („toys“). Marvel, bekannt für seine Superhelden-Comics, argumentierte, dass die X-Men-Spielfiguren nicht-menschliche Mutanten darstellen würden. Daher seien sie als Spielzeug, nicht als Puppe einzuordnen. Ein anderes bekanntes Beispiel sind Weihnachtsmann-Kostüme: Mit Reißverschluss gelten sie als zollpflichtige Bekleidung, mit einem Klettverschluss hingegen als zollfreie festliche Dekorationsartikel.

**Country of Origin Engineering:** Unternehmen verlagern gezielt Produktionsschritte in andere Länder, die keinen oder geringen Zöllen unterliegen. Erfolgt dann dort die Endmontage, kann das Produkt dort als „ursprungsständig“ klassifiziert werden. Nachdem die USA 2018 die Hälfte aller chinesischen Wareneinfuhren mit Zöllen belegten, haben viele Firmen wichtige Fertigungsschritte aus China in Drittstaaten wie Vietnam oder Mexiko verschoben.

**Freihandelszonen und Zolllager:** In den USA gibt es verschiedene Foreign Trade Zones, in denen Importware und Bauteile zollfrei gelagert und bearbeitet werden können. Erst wenn die Ware in den US-Wirtschaftsraum überführt wird, fällt der Zoll an. Der Importeur kann dann wählen, ob er die Einzelteile oder das fertig montierte Produkt verzollt – je nachdem, was für ihn günstiger ist. Importeure können so „inverted tariffs“ nutzen, wenn Komponenten höhere Zölle haben als das Endprodukt.

**Wertgrenzen-Ausnutzung:** Keinen klassischen Engineering-Ansatz, eher eine Umgehungsstrategie haben insbesondere chinesische E-Commerce-Händler wie Temu und Shein genutzt. Sie haben ihre Warensendungen per Flugzeug geschickt und gezielt unter der sogenannten De-Minimis-Grenze gehalten, die Pakete bis zu 800 US-Dollar Warenwert zollfrei belässt. Allerdings wurde schon länger erwartet, dass diese Lücke geschlossen wird. Die aktuelle Trump-Regierung hat diese Zollfreiheit derzeit aufgehoben, andere Länder werden voraussichtlich ebenfalls ihre Regeln anpassen.

## Grenzen des Tariff Engineering

Dank moderner Technologie können Unternehmen heute bereits bei der Produktentwicklung die Vorgaben für die Zollgruppen-Zuordnung berücksichtigen. Spezialisierte Zollberatungen unterstützen bei solchen „proaktiven Klassifizierungsanalysen“. Natürlich können Veränderungen oder die Änderung der Zollgruppe nicht beliebig und rein aus Zollgründen erfolgen. Legal sind die Tariff-Engineering-Maßnahmen nur, wenn sie mehrere Vorgaben erfüllen:

- Das Endprodukt muss in der importierten Version sinnvoll verwendet werden können – also nicht erst durch spätere Änderungen im Importland wieder sinnvoll werden. Turnschuhe können demnach nicht mit Filz komplett überzogen werden, der anschließend wieder entfernt wird.
- Veränderungen am Produkt dürfen nicht völlig künstlich wirken, sondern müssen einen kommerziellen Zweck erfüllen oder dürfen zumindest nicht sofort wieder nach dem Import entfernt werden.
- Die jeweiligen „Rules of Origin“ müssen eingehalten werden, die den Ursprungsort eines Produkts abhängig von der Wertschöpfungstiefe definieren („substantial transformation“). Wird in Mexiko nur beispielsweise ein Etikett auf dem ansonsten fertigen Produkt aus China angebracht, wird Mexiko als Ursprungsort nicht akzeptiert und dieses Vorgehen gegebenenfalls als Umgehungstatbestand der Scheinausflagung gewertet.
- Kreatives Zollgruppen-Picking ohne nachvollziehbare Basis ist unzulässig – denn letztlich kann es immer nur eine korrekte Einordnung je Produkt geben. Wäre eine andere Gruppierung nachvollziehbarer, kann das als Rechtsverstoß gelten.

In der Praxis ist es für Unternehmen nicht immer ganz einfach zu analysieren, wie weit die

Rechtsauslegung ihnen entgegenkommen kann. Der „Snuggie“ – eine Fleecedecke mit Ärmeln – könnte eine Decke sein (rund 8,5 % Zoll) oder ein Kleidungsstück (14,9 % Zoll). Gerichtlich wurde entschieden, dass der Snuggie als Decke eingeordnet wird.

Zu kreativ war hingegen Ford: Der Konzern hat zwischen 2009 und 2013 mehr als 160.000 „Transit Connect“-Kleintransporter aus der Türkei importiert. Dabei hatte der Autobauer vor dem Versand Rücksitze auf die Ladefläche montiert. So konnte der Transit Connect als Personenwagen (2,5 % Zoll) deklariert werden. Und nicht als leichtes Nutzfahrzeug („Chicken Tax“, 25 % Importzoll). Kaum in den USA angekommen, wurden die Sitzbänke einfach demontiert. Anfangs wurde dieses Vorgehen als legal eingestuft, da die Importkonfiguration durchaus ein handelsübliches Produkt darstellte. 2013 aber änderte die Zollbehörde ihre Einschätzung: Die Konfiguration sei rein taktisch, der tatsächliche Verwendungszweck sei maßgeblich. Im darauffolgenden Rechtsstreit gewann Ford zwar vor dem U.S. Court of International Trade, unterlag aber schließlich 2019 in letzter Instanz vor dem Supreme Court. Schließlich einigte man sich auf einen Vergleich mit dem US-Justizministerium: Ford zahlte – ohne Schuldeingeständnis – 365 Millionen US-Dollar Strafe. Außerdem fertigt Ford neuere Modelle nun in den USA selbst und holt sich für künftige Konstruktionen verbindliche Zollauskünfte vorab. Auch andere Autobauer wie Mercedes haben auf höhere Zölle teils mit der Erweiterung ihrer Produktion in den USA reagiert.

### Die Lücken werden kleiner

Anders als das Lobbying für Ausnahmen – zwischen 2018 bis 2021 wurden nur 13 Prozent der mehr als 50.000 Anträge auf Zollausnahmen in den USA bewilligt – können Tariff-Engineering-Praktiken viele Jahre erfolgreich bleiben. Doch nehmen sie überhand, reagieren die Behörden. Wer Tariff Engineering nutzt, sollte stets mit sich ändernden Spielregeln rechnen. 2021 spezifizierte der US-Zoll genauer, wann ein Fahrzeug

trotz Passagiersitzen als Truck gilt. Im selben Jahr hat die US-Zollbehörde CBP (Customs and Border Protection) zudem die Kontrollen gegen Fehlklassifizierungen verstärkt. Bei Antidumpingzöllen lässt das US-Handelsministerium per Anti-Circumvention Inquiry häufiger überprüfen, ob leichte Produktveränderungen die Zölle umgehen und die Zollmaßnahmen entsprechend erweitern. 2023 wurde im Freihandelsabkommen USMCA (USA, Mexiko, Kanada) die Definition des Begriffs „core parts“ im Kfz-Sektor verschärft. Eine reine Endmontage genügt nicht mehr zur Anerkennung als Ursprungsland. Grundsätzlich galt aber unter der Biden-Regierung: Legitime Zollplanung soll nicht kriminalisiert, aber Austricksen unterbunden werden.

Mit den Plänen der aktuellen Trump-Regierung, hohe pauschale Importzölle zu verhängen, die fast alle Handelspartner betreffen, wird Tariff Engineering deutlich erschwert. Doch könnte insbesondere das Country of Origin Engineering besonders interessant werden. Unterschiede, wie sie aktuell zwischen Elektronikkomponenten und Fertigprodukten gemacht werden, könnten zu einem umgekehrten Ansatz von Freihandelszonen und „Zerlegen und Zusammenbauen“ führen: Fertige Teile werden importiert und dann auseinandergelöst. ■



Dieser Beitrag von Boris Karkowski ist zuerst bei results. FinanzWissen für Unternehmen erschienen. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank.

### ANSPRECHPARTNER

**Sabine Freitag**  
Marketing | Unternehmensbank

**Deutsche Bank AG**  
Taunusanlage 12  
60325 Frankfurt am Main

Telefon: 069 / 910-34779  
[sabine.freitag@db.com](mailto:sabine.freitag@db.com)  
[deutsche-bank.de/results-finanzwissen](https://deutsche-bank.de/results-finanzwissen)



Drei Fragen an...

## Ulrich Flatken

CEO – Executive Partner der Mecanindus-Vogelsang Group M.O.V.E. GmbH in Hagen, Vorstandsvorsitzender des Industrieverbands für Blechumformung (IBU) und Präsident des Wirtschaftsverbands Stahl- und Metallbearbeitung (WSM)



Ulrich Flatken

**Inwieweit sind Sie von den generellen US-Zöllen und speziell von den US-Stahlzöllen betroffen?**

**Ulrich Flatken:** Wir haben in den USA zwei Standorte. In New Jersey betreiben wir einen Vertriebsstandort mit Warenlager und in Kentucky einen Produktionsstandort. Unser Standort in New Jersey ist massiv von den Zöllen be-

troffen. Unser bisheriges Geschäftsmodell sieht vor, Produkte mit kleinen Abmessungen und damit geringen Logistikkosten möglichst zentral an nur einem Standort zu produzieren, um Kostendegressionseffekte zu realisieren. Diese Produkte werden in Europa hergestellt und dann nach New Jersey exportiert. Auf die meisten dieser Produkte wird jetzt der Zoll für „Stahlderivate“ angewendet, also 50 %. Damit sind wir nicht mehr wettbewerbsfähig mit entsprechenden negativen Konsequenzen für die europäischen Produktionsstandorte, aber auch für den amerikanischen Vertriebsstandort.

**Wie wirken sich die US-Zölle auf Ihren Standort in Kentucky aus?**

**Ulrich Flatken:** Unser Standort in Kentucky wird mittelfristig eher von den Zöllen profitieren, da wir bereits damit begonnen haben, bisher in Europa gefertigte Produkte nun in die USA zu verlagern.



Foto: Old Man Stocker - stock.adobe.com

**Wenn dieser „Zoll-Deal“ mit den USA auf Dauer bleiben sollte: Was wird das für die deutsche Stahl und Metallverarbeitung langfristig bedeuten?**

**Ulrich Flatken:** Deutsche Produzenten verlieren den Zugang zum US-Markt – selbst hochwertige Produkte werden mit dem hohen Zollschild unattraktiv. Dadurch droht eine Überversorgung des EU-Marktes, der bereits unter

globaler Überkapazität leidet. Dadurch erhöht sich der Druck auf Preise und Margen in Europa. Bereits im April/Mai 2025 sanken deutsche Exporte in die USA spürbar – um bis zu 10 % im ersten Monat, insgesamt um rund 7,5 % im Jahresvergleich. Die langfristigen Planungen werden erschwert – die Unsicherheiten bleiben hoch.

**Wir bedanken uns für das Gespräch.** ■

WSM-PARTNER

# Gemeinsam stark!

## UNTERNEHMENSBERATUNG



VIA Consult

### 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

## 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

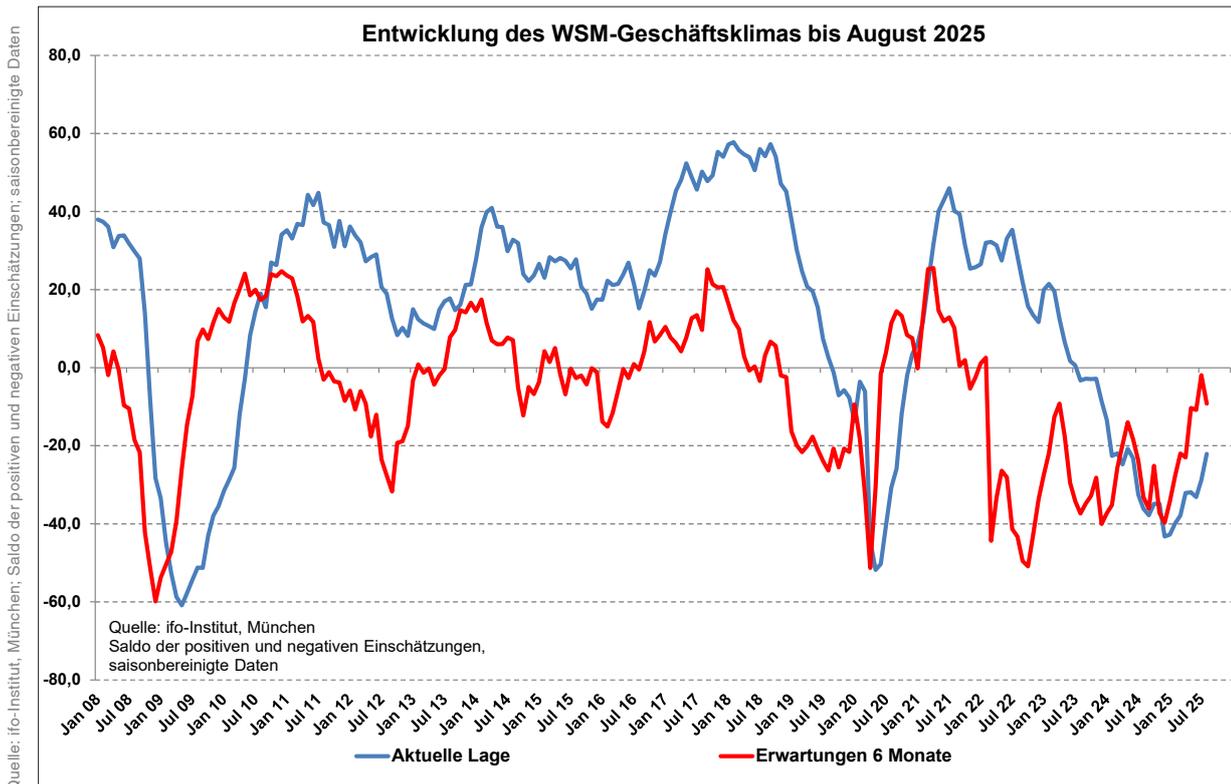
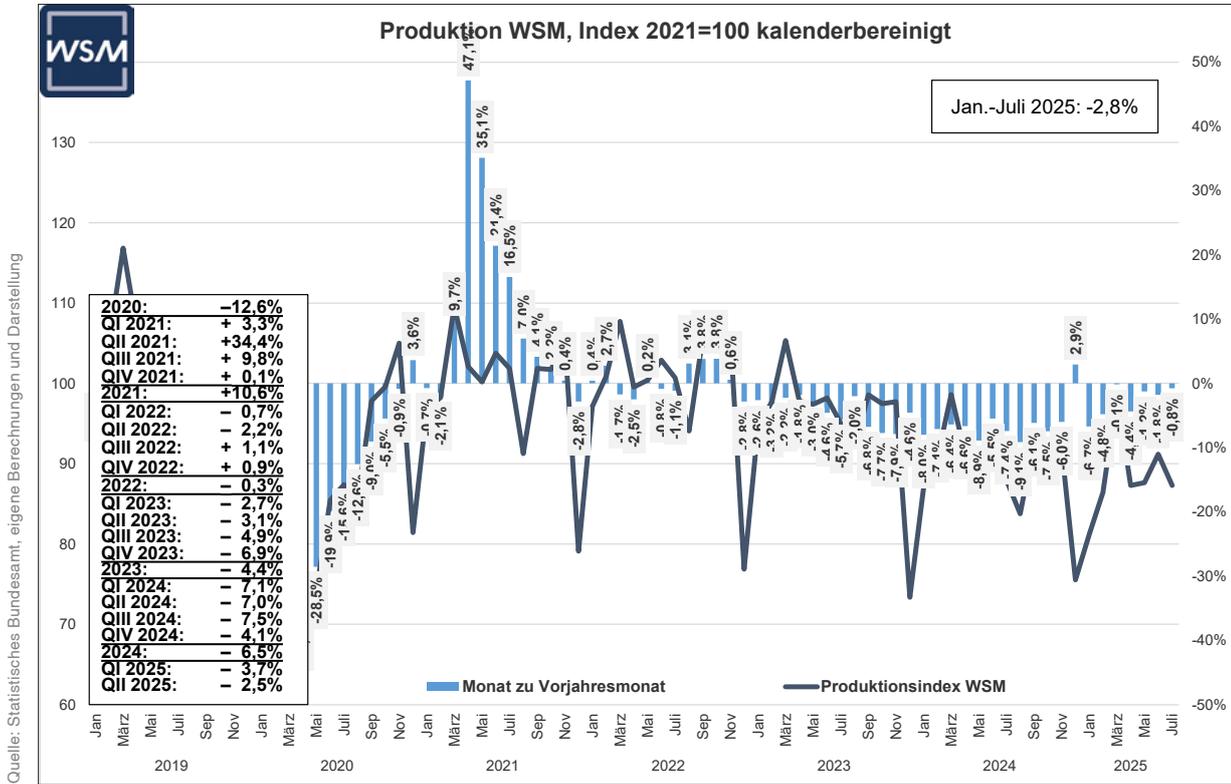
**Günter Hennig**

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



WSM-Konjunktur

# AUF EINEN BLICK



## WSM-Konjunktur

# Produktion sinkt im ersten Halbjahr 2025 um 3,1 %

**D**ie Produktion der Stahl und Metall verarbeitenden Betriebe in Deutschland hat das Vorjahresniveau im Juni um 1,8 Prozent unterschritten. Das zweite Quartal war damit 2,5 % schwächer als das Vergleichsquartal 2024. Über die ersten sechs Monate ergibt sich ein Rückgang um 3,1 %. Die Nachfrage übertrifft das Vorjahresniveau im ersten Halbjahr um 2,3 % und im zweiten Quartal um 6 %, obwohl der Juni um 3 % schwächer war. Ursächlich für die positiven Wachstumsraten sind zwar Großaufträge für die Verteidigungsindustrie im April und Mai. Aber auch in anderen Sektoren belebt sich die Nachfrage allmählich.



### Grafik

Produktion WSM,  
Index 2021 = 100 kalenderbereinigt

Die Auslastung der Produktionskapazitäten ist im Juli auf 76,1 % gestiegen und nähert sich dem langjährigen Durchschnitt von 81,5 % an. Infolgedessen wird die aktuelle Geschäftslage im ifo-Konjunkturbarometer im August um 20,7 Saldenpunkte besser bewertet als zu Beginn des Jahres.

Trotzdem tritt das Geschäftsklima in den Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen in Deutschland im August auf der Stelle. Zwar wird die aktuelle Geschäftslage nochmals um 6,7 Saldenpunkte besser bewertet als im Vormonat, hingegen fallen die Zukunftsaussichten kurz vor dem Erreichen der Nulllinie um 7,3 Punkte zurück. Der von der EU erzielte Deal im Handelskonflikt mit den USA bringt bislang nicht die erhoffte Planungssicherheit, zudem

werden die Zölle auf weitere Produkte, die Stahl oder Aluminium enthalten, ausgedehnt. Auch mit Blick auf die Innenpolitik könnten Hoffnungen auf eine Aufbruchstimmung unter den aufkeimenden parteipolitischen Interessenkonflikten erstickt werden. Der industriepolitische Kompass der Bundesregierung muss dringend nochmals neu justiert werden.



### Grafik

Entwicklung des WSM-Geschäftsklimas

### Dipl.-Kaufmann Holger Ade

Leiter Industrie- und Energiepolitik

**WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.**

Goldene Pforte 1

58093 Hagen

Telefon: 0160 / 8407944

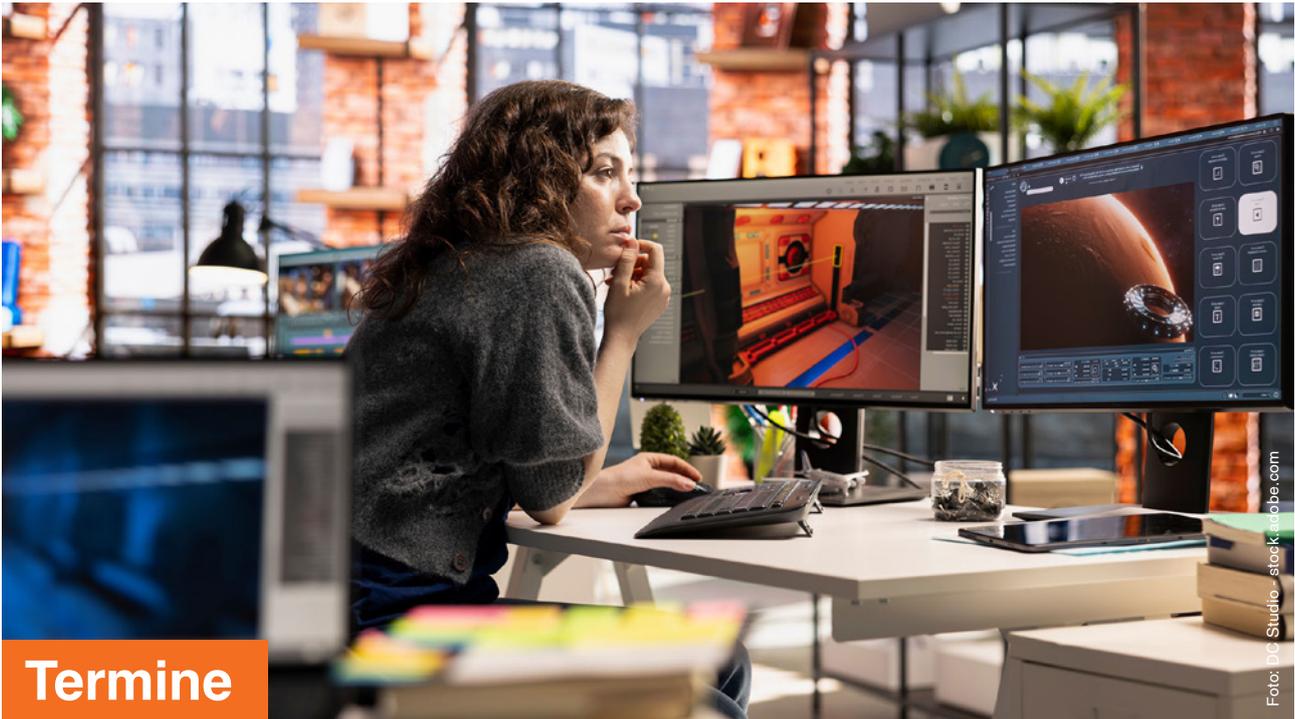
[hade@wsm-net.de](mailto:hade@wsm-net.de)

[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)



**Ansprechpartner**

- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DSV**  
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 9588-11, [www.schraubenverband.de](http://www.schraubenverband.de)
- **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**  
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564237, [www.drahtverband.org](http://www.drahtverband.org)
- **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**  
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Telefon: 02102 186200, [www.ivist.de](http://www.ivist.de)
- **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**  
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564120, [www.fv-kaltwalzwerke.de](http://www.fv-kaltwalzwerke.de)
- **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**  
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, Telefon: 0211 5773910, [www.fmi.de](http://www.fmi.de)
- **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**  
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958817, [www.pulvermetallurgie.com](http://www.pulvermetallurgie.com)
- **Herstellerverband Haus & Garten e.V. – HHG**  
Klaus-Bungert-Str. 5a, 40468 Düsseldorf, Telefon: 0211 157765-0, [www.herstellerverband.de](http://www.herstellerverband.de)
- **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**  
Am Kiel-Kanal 2, 24106 Kiel, Telefon: 0431 90887294, [www.ivbb-net.de](http://www.ivbb-net.de)
- **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**  
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958831, [www.industrieverband-blechumformung.de](http://www.industrieverband-blechumformung.de)
- **Industrieverband Garten e.V. – IVG**  
Wiesenstraße 21a, 40549 Düsseldorf, Telefon: 0211 90999800, [www.ivg.org](http://www.ivg.org)
- **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**  
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958825, [www.haertetechnik.org](http://www.haertetechnik.org)
- **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**  
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958813, [www.massivumformung.de](http://www.massivumformung.de)
- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**  
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02231 958851, [www.federnverband.de](http://www.federnverband.de)



Termine

## WSM Umwelt- und Energietag 9. Dezember 2025

**D**er traditionelle WSM Umwelt- und Energietag findet in diesem Jahr am **9. Dezember 2025** statt. Ausgewiesene Experten aus Industrie, Verbänden und Beratungsfirmen referieren zu den aktuellen, branchenspezifischen Themen im Haus der Stahlverformung in Hagen. Neben praxisnahen Informationen stehen der Austausch mit den Referenten und den Kolleginnen und Kollegen aus vergleichbar betroffenen Betrieben im Vordergrund des Branchentreffens.

Dementsprechend richtet sich der WSM Umwelt- und Energietag an Geschäftsführer, Umwelt- und Energiebeauftragte, (Energie)Einkäufer, Werksleiter, technische Leiter sowie andere interessierte Mitarbeiter der Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen.

Tagungsort: **Haus der Stahlverformung  
Goldene Pforte 1  
58093 Hagen**

Ablauf:

**Vormittag Teil 1:**

**Umwelt & Arbeitsschutz**

**Nachmittag Teil 2:**

**Energie & Klimaschutz**

Das Programm und das Anmeldeformular erhalten Sie rechtzeitig vor der Veranstaltung per E-Mail und über unsere Homepage. ■

Wir freuen uns auf Sie!

**Yvonne Störmer**

Assistentin des Hauptgeschäftsführers

**WSM Wirtschaftsverband Stahl-  
und Metallverarbeitung e.V.**

Uerdinger Str. 58-62

40474 Düsseldorf

[ystoermer@wsm-net.de](mailto:ystoermer@wsm-net.de)

[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)



Foto: Privat

**Ansprechpartnerin**

## WSM Stahltag

# Am Wendepunkt

**A**m 16. September 2025 trafen sich Vertreterinnen und Vertreter der stahlverarbeitenden Branchen mit Stahlherstellern in Düsseldorf, um über die Zukunft der Stahl erzeugenden und Stahl verarbeitenden Industrien in Europa zu diskutieren. Die Wirtschaftszweige stehen an einem Wendepunkt: In den kommenden Jahren wird entschieden, ob die Transformation gelingt oder ob die Branchen abwandern oder untergehen.

Nach einem Auftaktimpuls von Professor Dr. Hubertus Bardt vom Institut der deutschen Wirtschaft (iw) in Köln sprach Dr. Alexander Becker, Vorsitzender der Geschäftsführung der Georgsmarienhütte, über die Herstellung von grünem Stahl, die aktuelle und voraussichtliche Nachfrage danach und die Bereitschaft der Kunden aus dem Automobilsektor, für ein „grünes Premium“ zu bezahlen. Diesen Weg werde man weiter beschreiten.

Dr. Heike Denecke-Arnold, Vorsitzende der Geschäftsführung von Salzgitter Flachstahl, berichtete über die beachtlichen Summen, die der Stahlhersteller in neue Produktionsverfahren zur Herstellung CO<sub>2</sub>-reduzierter Stähle investiert. Wichtig sei, dass die Rahmenbedingungen für den Erfolg dieser Investitionen geschaffen werden, wie zum Beispiel grüne Leitmärkte und Schutz vor Importstählen aus Regionen mit Überkapazitäten.

Dr. Johannes Gentil, Geschäftsführer des mittelständischen Kaltwalzers Mendritzki, mahnte, dass staatliche Schutzinstrumente auf Dauer keine Rettung darstellen. Der Schlüssel sei der Erhalt der eigenen Wettbewerbsfähigkeit. Dr. Andreas Hauger, Member of the Executive Board des global aufgestellten Federnhersteller Muhr und Bender, stellte den massiven Anstieg



Dr. Heike Denecke-Arnold,  
Vorsitzende der Geschäftsführung  
Salzgitter Flachstahl GmbH



Dr. Alexander Becker, CEO  
Georgsmarienhütte Holding  
GmbH



Dr. Andreas Hauger, Member of  
the Executive Board Muhr und  
Bender KG



Dr. Johannes Gentil, CEO  
Mendritzki Holding GmbH &  
Co. KG

der CO<sub>2</sub>-Kosten in den kommenden Jahren in der EU dar und warf die Frage auf, ob die europäischen Stahlverarbeiter wettbewerbsfähig bleiben können.

Mehr als 80 Stahlverarbeiter aus den WSM-Mitgliedsunternehmen fanden den Weg nach Düsseldorf und diskutierten lebhaft mit den Referenten. Moderiert wurde die Veranstaltung vom Stahlexperten Dr. Matthias Gierse. ■

## 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](mailto:cvietmeyer@wsm-net.de)  
[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)



Foto: Chris Göttert

**Ansprechpartner**

# Orgalim und Eurofer diskutieren über die Zukunft der Wertschöpfungskette Stahl

**A**m 4. September 2025 trafen sich hochkarätige Delegationen des Technologieverbandes Orgalim und des Stahlverbands Eurofer in Brüssel, um ihre Sichtweisen auf die Stahlmärkte und die Zukunft der Wertschöpfungskette Stahl in Europa auszutauschen. Die Delegation von Orgalim – auch der WSM ist dort Mitglied – wurde geleitet von CEO Ulrich Adam, die Delegation von Eurofer wurde angeführt von Axel Eggert, Director General.

Zunächst betonten die europäische Maschinenbauindustrie und die europäische Metal Technology Industry, dass Stahl ein wichtiger Grundstoff sei, der jederzeit zu wettbewerbsfähigen Bedingungen verfügbar sein müsse. Man dürfe Europa nicht als Insel betrachten, denn man stehe im globalen Wettbewerb mit anderen Regionen wie Amerika und Asien. Innovative und hochqualitative Stähle zu global wettbewerbsfähigen Preisen seien deshalb essenziell für den Erfolg der europäischen Industrien. Die Stahlhersteller beurteilen dies genauso, gleichwohl sehen sie sich durch die Transformation vor besondere Herausforderungen gestellt.

Die Innovationskosten für die Entwicklung und die Produktion von „Grünem Stahl“ müssten vom Markt akzeptiert werden. Andernfalls werde kein tragfähiges Geschäftsmodell entstehen können. Das Thema USA war natürlich für alle Beteiligten von großer Bedeutung. Die Stahlhersteller stellten dar, wie zuletzt die Importe aus Asien nach Europa stark angestiegen sind, obwohl im selben Zeitraum die Nachfrage insgesamt abkühlte. Damit gerieten die europäischen Stahlhersteller doppelt unter Druck. Die Stahl-

konsumenten erkennen diesen Druck an, gleichwohl müssen Handelsschutzinstrumente ausgewogen und rechtskonform sein. Es nützt der gesamten Wertschöpfungskette nichts, wenn man die EU abschottet.

Einigkeit bestand darin, dass der Schlüssel in der Wettbewerbsfähigkeit liegt. Der Klimazoll CBAM hat strukturelle Schwächen und löst das Problem nicht. Gleichwohl führt der steigende CO<sub>2</sub>-Preis in der EU dazu, dass der Importdruck wächst. Entwickelt wurden hier ein Verständnis für die jeweilige Sichtweise und das Bekenntnis, weiter im Dialog zu bleiben. Das ist wichtig, um gemeinsam als Wertschöpfungskette auftreten zu können. Weitere Themen wie zum Beispiel Local-Content-Anforderungen, ein etwaiges Exportverbot für Stahlschrott, Produkthanforderungen mit Blick auf grünen Stahl und andere wurden diskutiert. Die Beteiligten haben vereinbart, darüber im Gespräch zu bleiben und gemeinsame Sichtweisen zu entwickeln. ■

## 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](mailto:cvietmeyer@wsm-net.de)

[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)



Foto: Chris Göttert

**Ansprechpartner**



## RECHT

# Wer mit „Produziert aus grünem Stahl“ wirbt, könnte eine Abmahnung kassieren

Die Bundesregierung hat am 03.09.2025 Ergänzungen zum Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) beschlossen und an den Deutschen Bundestag überwiesen. Für Werbung mit Umweltaussagen wie zum Beispiel „klimafreundlich“ oder „biologisch abbaubar“ sollen künftig strenge Vorgaben gelten.

Die EU hatte im Jahr 2024 mit der Richtlinie 2024/825, die bis zum 27.03.2026 in deutsches Recht umzusetzen ist, die Grundlage gelegt. Bei uns soll nun die Verbotliste im Anhang zu § 3 Abs. 3 UWG („Blacklist“) ergänzt werden. So soll künftig nur noch mit ökologischen und sozialen Nachhaltigkeitssiegeln geworben werden dürfen, wenn diese auf einem speziellen Zertifizierungssystem beruhen oder von staatlichen Stellen festgesetzt wurden. Außerdem werden pauschale Aussagen wie „grün“, „umweltfreundlich“, „klimaschonend“ und ähnliches ebenso verboten wie Aussagen zu Umweltauswirkungen von Produkten bei der Kompensation von Treibhausemission. Die Aussage „klimaneutral“ wird dann kaum noch möglich sein.

Diese Änderungen schießen weit über das Ziel hinaus. Gewiss ist es richtig, „Greenwashing“ zu verbieten. Die viel zu rigiden Vorgaben für Umweltaussagen im Wettbewerb werden aber dazu führen, dass die Unternehmen gar keine Aussage mehr treffen und sich für das sogenannte Greenhushing entscheiden: das bewusste Verschweigen von Nachhaltigkeitsmaßnahmen und -zielen eines Unternehmens. Unternehmen praktizieren Greenhushing aus

Angst vor Kritik, rechtlichen Problemen, dem Vorwurf des Greenwashing oder um nicht als nachrangig im umkämpften Nachhaltigkeitsmarkt wahrgenommen zu werden. Dieser Trend hat sich in den letzten Jahren entwickelt, da das Bewusstsein für Greenwashing zugenommen hat und Unternehmen negative Reaktionen auf ihre Nachhaltigkeitskommunikation fürchten.

Unternehmen werden dann aber auch die Mehrkosten der Nachhaltigkeit vermeiden, weil sie diese auf dem Markt nicht mehr vergütet bekommen. Nachhaltige Produkte werden weniger werden. Wie können die CO<sub>2</sub>-Vermeidungskosten an den Verbraucher weitergegeben werden, wenn man das aus grünem Stahl hergestellte Endprodukt nicht mit diesem Vorteil bewerben darf? Gut gemeint ist halt nicht immer gut gemacht. Mit Stellungnahme vom 25.07.2025 hat der BDI eine grundlegende Überarbeitung gefordert.

## Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz wird abgeschwächt

Eigentlich wollte der Bundeskanzler das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LKSG) abschaffen. Das wäre aber nicht lange von Bestand ge-

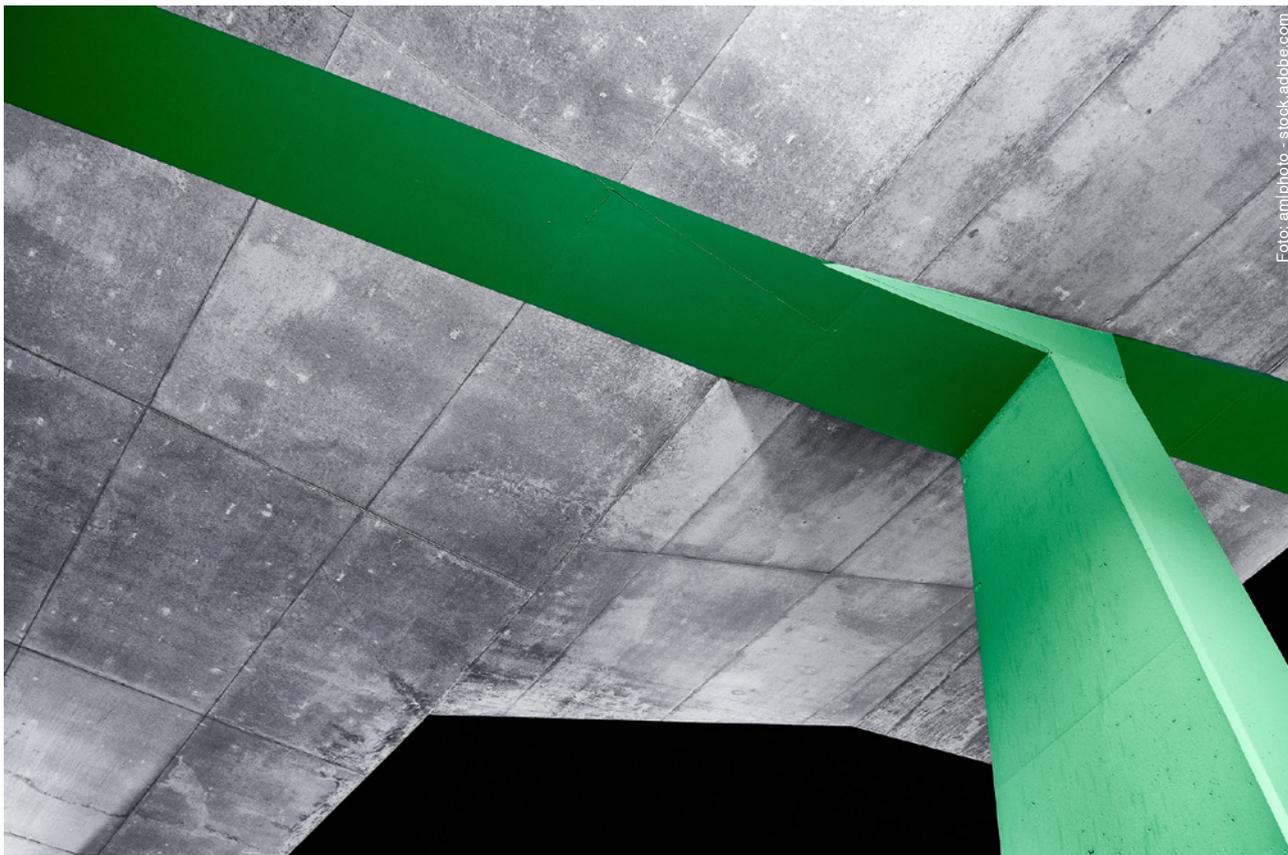


Foto: amphoto - stock.adobe.com

blieben, denn die Europäische Lieferkettenrichtlinie, die derzeit auch überarbeitet wird, zwingt uns zur Umsetzung in nationales Recht. Der von der Bundesregierung am 03.09.2025 beschlossene Änderungsentwurf zum LKSG sieht vor, die Berichtspflichten über die Einhaltung der Sorgfaltspflichten abzuschaffen. Bußgelder sollen nur noch bei schweren Verstößen anfallen. Das führt zu einer deutlichen Entlastung der Unternehmen. Der WSM hatte sich stets dafür eingesetzt, dass das LKSG bürokratiearm umgesetzt wird. Jetzt kommt es darauf an, dass die Brüsseler Vorgaben diesem bürokratieärmeren Ansatz folgen. WSM und BDI bleiben selbstverständlich dran. ■

### 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](mailto:cvietmeyer@wsm-net.de)

[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)



Foto: Chris Göttert

**Ansprechpartner**

## Industrielle Versicherungen (51)

# Der Markt für industrielle Haftpflichtversicherungen in den USA ist unter Druck

Seit 2020 gilt die Haftpflichtversicherung in den USA als harter Markt: steigende Beiträge, sinkende Kapazitäten, strengere Bedingungen.

**D**er US-Markt für industrielle Haftpflichtversicherungen steckt seit mehreren Jahren in einer schwierigen Phase. Erste Verschärfungen traten um 2018/2019 auf. Damals nahm die Zahl sehr hoher Schadenersatzurteile zu, die Prozesskosten stiegen, und es kam zu mehr Sammelklagen. Eine weitere Zuspitzung ist seit 2023/24 erkennbar, ausgelöst durch Rekordurteile und steigende Rückrufkosten. Besonders betroffen sind Stahl und Metall verarbeitende Unternehmen, insbesondere in der Automobilindustrie.

### „Nuclear Verdicts“ belasten die Versicherbarkeit

Ein zentrales Problem sind die sogenannten Nuclear Verdicts, das sind Gerichtsurteile mit Entschädigungssummen von mehr als 10 Millionen US-Dollar. In den vergangenen Jahren nahm sowohl die Zahl als auch die Höhe solcher Urteile deutlich zu. Fachkreise sprechen in diesem Zusammenhang von einer „sozialen Inflation“, getrieben durch geschworenenfreundliche Verfahren, Strafschadenersatz und die zunehmende Finanzierung von Klagen durch Investoren („Prozessfinanzierer“). Beobachter erwarten eine Fortsetzung dieses Trends.

Das US-Rechtssystem verstärkt diese Dynamik. Sammelklagen bündeln Tausende von Einzelansprüchen und führen zu langwierigen, teuren

Verfahren. Die Kosten tragen beide Seiten selbst – ein Anreiz für spezialisierte Kanzleien, auch risikoreiche Klagen durchzusetzen. Beobachter vergleichen diesen Effekt inzwischen mit einer zusätzlichen Steuer auf die Wirtschaft: Unternehmen zahlen steigende Prämien, während große Teile der Vergleichssummen bei Anwälten und Prozessfinanzierern landen.

### Beiträge steigen zweistellig

Für die Industrie bedeutet dies höhere Kosten. Besonders betroffen ist die sogenannte Exzedenten-Haftpflichtversicherung, die als Erweiterung einer bestehenden Grundversicherung dient. Sie deckt entweder Schäden, die die Deckungssumme der Grundversicherung überschreiten, oder sie springt als Ausfalldeckung ein, wenn eine geschädigte Person von einem Dritten keinen Schadenersatz erhält, weil dieser nicht zahlungsfähig ist. Die Exzedenten-Haftpflichtversicherung ist somit eine Ergänzung, die Schutz bei höheren Schadenfällen oder bei der Durchsetzung von Ansprüchen gegen eine zahlungsunfähige Person bietet. Während die Erstversicherung viele kleinere Schäden abdeckt und dadurch kalkulierbar bleibt, steigen – wie zuvor beschrieben – die Zahl und Entschädigungssummen der Großschäden kontinuierlich. Dadurch wird die Exzedenten-Dekung deutlich häufiger in Anspruch genommen. Entsprechend steigen die Beiträge hier besonders



Foto: xtaosan - stock.adobe.com

stark: 2025 liegen die Raten rund 18 % höher als im Vorjahr. Gleichzeitig reduzieren viele Versicherer ihre Kapazitäten pro Vertrag. Das zwingt Konzerne, Haftpflichtprogramme auf mehrere Versicherer zu verteilen.

### Die Rückruftkosten steigen – und dann noch die Zölle...

Eine weitere Herausforderung sind steigende Rückruftkosten in der Automobilindustrie. Die Hersteller sind inzwischen deutlich eher zu einem Rückruf bereit als früher. In den letzten Jahren ist die Zahl der zurückgerufenen Fahrzeuge stark gestiegen, und die Gesamtkosten für Rückrufmaßnahmen bewegen sich inzwischen auf hohem Niveau. Rückruftkostenversicherungen haben sich deshalb als wichtiges Instrument etabliert, sind jedoch in der Beschaffung mit viel Aufwand verbunden, da ein hohes Schadenpotenzial besteht und die Deckungen in den USA teurer sind als in vielen anderen Ländern.

Strafzölle auf Stahl, Aluminium und Autoteile verteuern Reparaturen und erhöhen die Schadenkosten. Rückrufaktionen werden dadurch

teurer, und längere Lieferzeiten steigern zusätzlich das Risiko von Betriebsunterbrechungen. Diese Effekte schlagen sich inzwischen klar in den Prämien der Versicherer nieder.

Die industrielle Haftpflicht in den USA steht also unter erheblichem Druck. Hohe Entschädigungen, steigende Rückruftkosten und ein komplexes rechtliches Umfeld führen zu einem spürbaren Anstieg der Versicherungsbeiträge. Für deutsche Unternehmen mit US-Geschäft bleibt eine frühzeitige Abstimmung mit Maklern und Versicherern unverzichtbar, um Kapazitäten zu sichern und Risiken aktiv zu steuern. ■

### Dennis Gottschalk, M. Sc.

VSM Versicherungsstelle  
Stahl- und Metallverarbeitung GmbH  
Hohenzollernstraße 2  
44135 Dortmund  
Telefon: 0231 / 5404-521  
[Dennis.Gottschalk@leue.de](mailto:Dennis.Gottschalk@leue.de)



Foto: Lutz Kampert

**Ansprechpartner**