WSM NACHRICHTEN

Ausgabe 4-2025
Information für Mitglieder

Deutschland vor der Deindustrialisierung?

Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. · Mitglied im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)

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

Foto: Chris Göttert

die konjunkturellen Entwicklungen in unserer Branche sind weiterhin sehr schlecht. Das Jahr 2025 wird erneut ein Jahr der Rezession sein. Konjunkturexperten gehen von einer leichten Belebung in 2026 aus, große Schritte in Richtung Aufhellung sind indes nicht in Sicht.

Der Abbau von Beschäftigung in der gesamten deutschen Industrie nimmt ein immer größeres Ausmaß an. Seit dem Vor-Pandemie-Jahr 2019 gingen fast 250.000 Arbeitsplätze verloren – ein Rückgang um 4,3 Prozent. Überdurchschnittlich stark betroffen sind die Branchen, die sich mit der Erzeugung und Verarbeitung von Metallen befassen. Gelegen in der Mitte der Wertschöpfungskette, sind diese abhängig von der Verfügbarkeit von Vormaterial und angewiesen auf die Nachfrage aus großen Abnehmerindustrien, wie zum Beispiel dem Bau, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Automobilindustrie. Aber nur im Bausektor zeichnet sich eine Nachfragebelebung, in der öffentlichen Verwaltung eine Vielzahl neuer Aufgaben ab. Demzufolge bauen wir unsere Wirtschaft um: Ein stetig wachsender Personalbestand im öffentlichen Dienst steht einer sinkenden Beschäftigungsquote in der Industrie gegenüber. Die öffentlichen Haushalte werden immer stärker belastet. Fast alle leiden unter drückender Verschuldung und einer steigenden Zinslast.

Die vielen Mitarbeitenden, die neue Jobs brauchen – zum Beispiel die in der Automobilindustrie –, werden diese eher in Dienstleistung und Handel suchen müssen. Da die meisten anderen Länder der Welt einen zum Teil deutlich geringeren Industrieanteil haben, könnte man denken, Deutschland passe sich der normalen Entwicklung an. Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass in der Industrie sehr gut verdient wird, so dass in der Vergangenheit überdurchschnittlich hohe Beiträge an die Sozialversicherungssysteme gezahlt wurden. Wer stützt den Sozialstaat in Zukunft? Außerdem ist die exportorientierte Industrie die erklärte Stärke der deutschen Wirtschaft. Ähnlich wachstumsstarke Wirtschaftszweige, wie zum Beispiel die Informationstechnologie in den USA oder die Finanzdienstleistungen in UK, sind bei uns schlichtweg nicht vorhanden.

Die Politik sollte deshalb viel schneller und beherzter Produktionsbedingungen am Standort herstellen, die es den deutschen Industriebetrieben wieder erlauben, Wachstum zu erzeugen. Es stellt sich heraus, dass die Bundesregierung zu langsam und zu zögerlich vorgeht. Nach vielen Ankündigungen, Gipfeln und Beschwörungen muss jetzt gehandelt werden. Wenn im kommenden Jahr keine spürbaren und deutlichen Verbesserungen erfolgen, wird der Industrieanteil weiter deutlich zurückgehen – mit den oben skizzierten Risiken.

Wir haben in diesem Heft Top-Ökonomen eingeladen, uns ihre Sicht auf diese Dinge zu erläutern. Darüber hinaus ermuntere ich Sie, auch über unsere anderen Themen zu lesen.

Ich wünsche allen Leserinnen und Lesern gesunde und besinnliche Weihnachtsfeiertage und einen guten Übergang ins nächste Jahr.

Ihr

Christian Vietmeyer

Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

INHALT

Aktuelles aus Wirtschaft & Politik

5 **WSM IM GESPRÄCH**
Prof. Dr. Clemens Fuest: „Es ist wichtig, über neue Quellen der Wertschöpfung nachzudenken“

8 **PRODUKTIONSSTANDORT DEUTSCHLAND**
Deindustrialisierung ist kein Schicksal – sondern eine Entscheidung

12 **3 FRAGEN AN ...???**
Dr. Klaus Günter Deutsch – Abteilungsleiter Research, Industrie- und Wirtschaftspolitik beim Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) e.V.

14 **ENDE DER FOSSILEN ENERGIETRÄGER**
Hoffnung grüner Stahl

Aus der Branche

17 **WSM-KONJUNKTUR**
Auf einen Blick

18 **WSM-KONJUNKTUR**
Produktion liegt nach drei Quartalen um 2 % niedriger als im Vorjahr

Neues aus unserem Verbändenetzwerk

20 **SAVE THE DATE**
29. Zulieferforum am 28. Januar 2026

Für die Betriebspraxis

21 **RECHT**
OLG Hamm weist Berufung gegen das Urteil des Landgerichts Essen in Sachen Klimahaftung von RWE ab

22 Asymmetrische Gerichtsstandsvereinbarungen sind nur in Grenzen zulässig

23 **POWER PURCHASING AGREEMENTS**
Lohnt sich der Strombezug mittels green PPAs?

25 **INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (52)**
Risiken für Standorte, Lieferketten und Versicherungsschutz

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@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

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

Titelfoto
Pixelot - 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

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.

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

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

hahn,consultants
STRATEGIE I ORGANISATION I MANAGEMENT

WSM im Gespräch

„Es ist wichtig, über neue Quellen der Wertschöpfung nachzudenken“

Professor Dr. Clemens Fuest ist Präsident des ifo Instituts in München

Wie beurteilen Sie die Aussage, dass Deutschland als Folge der seit drei Jahren anhaltenden rezessiven Entwicklung vor der Deindustrialisierung steht?

Prof. Fuest: Die Schwierigkeiten in der deutschen Industrie sind seit 2018 sichtbar. Sie haben sich in den letzten drei Jahren weiter verschärft, nicht zuletzt durch die Folgen des russischen Angriffs auf die Ukraine für die Energiemärkte. Derzeit erhöhen die Zölle in den USA den Druck. Ich würde nicht sagen, dass Deutschland zwingend vor einer Deindustrialisierung steht. Aber es liegt auf der Hand, dass ein weiterer Rückgang der industriellen Wertschöpfung droht.

Das ist allerdings kein unabwendbares Schicksal. Politik und Wirtschaft in Deutschland stehen vor der Herausforderung, eine Deindustrialisierung zu verhindern. Dafür ist es erforderlich, neue Quellen industrieller Wertschöpfung zu erschließen. Dafür brauchen wir mehr Innovationen, insbesondere durch die Nutzung neuer Technologien wie künstlicher Intelligenz, und mehr Unternehmensgründungen im industriellen Bereich.

In den meisten Ländern der westlichen Welt, so zum Beispiel in den USA und in vielen EU-Mitgliedsstaaten, liegt der Industrieanteil am BIP zum Teil weit unterhalb des entsprechenden Anteils in Deutschland von derzeit rund 20 %. Dennoch wird in vielen Nationen mehr Wachstum als hierzulande generiert. Ist in reifen Volkswirtschaften der Rückgang des Industrieanteils mithin etwas völlig Normales? Unter welchen Bedingungen könnte er Deutschland sogar von Nutzen sein?

Dr. Clemens Fuest

Foto: ifo Institut – Elias Hassos

Prof. Fuest: Wir beobachten in den Wirtschaftsnationen mit den höchsten Pro-Kopf-Einkommen seit längerer Zeit einen Trend zu sinkendem Industrieanteil und wachsender Bedeutung von Dienstleistungen. Dabei ist zu beachten, dass die Abgrenzung zwischen Industrie und Dienstleistungen zunehmend unscharf wird.

Aus diesem Trend kann man allerdings nicht folgern, dass man einen Rückgang industrieller Wertschöpfung in Deutschland auf die leichte Schulter nehmen kann. Bislang haben wir die Erfahrung gemacht, dass die spezifischen Wettbewerbsvorteile Deutschlands im industriellen Bereich liegen. In Dienstleistungsbereichen mit hoher Wertschöpfung wie dem Finanzsektor

oder digitalen Plattformen tun deutsche Unternehmen sich eher schwer. Man kann davon ausgehen, dass die komparativen Vorteile Deutschlands im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung auch künftig zu einem erheblichen Teil im Bereich der Industrie liegen werden. Letztlich muss sich das an den Märkten erweisen, aber es wäre unklug, die Aufgabe des Industriestandorts Deutschland hinzunehmen.

Industrieverbände versichern, dass die Arbeitsplätze in der Industrie eine höhere Multiplikatorwirkung haben als die Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor. Die Wachstumskraft der High-Tech-Branchen scheint das zu bestätigen. Wie sehen Sie das?

Prof. Fuest: Es geht weniger um Multiplikatorwirkung als um Produktivität und Wertschöpfung. In der Industrie haben wir seit langer Zeit ein höheres Produktivitätswachstum als in anderen Sektoren. Wenn neue Sektoren mit ähnlich hoher Wertschöpfung außerhalb der Industrie entstehen, ist das zu begrüßen. Aber bislang sehen wir dafür in Deutschland nur wenig Anzeichen.

Derzeit bricht viel Wertschöpfung und Beschäftigung im Automobilbau, im Maschinenbau und in anderen klassischen Industriesektoren weg. Welche Sektoren bieten sich aus Ihrer Sicht an, um diesen – sehr wahrscheinlich dauerhaften – Verlust zu kompensieren?

Prof. Fuest: In den traditionell bedeutenden Sektoren der deutschen Industrie wie Automobil und Maschinenbau beobachten wir eine differenzierte Entwicklung. Die Wertschöpfung sinkt langsamer als die Produktion. Dahinter verbirgt sich ein Strukturwandel innerhalb der Unternehmen. Deutschland bewahrt zumindest derzeit noch typische „Headquarter-Funktionen“ wie etwa Forschung und Entwicklung, während die Produktion abwandert. Ob das dauerhaft so zu halten ist, wenn die heimische Produktion sinkt,

ist fraglich. Es wäre wünschenswert, dass wir in Deutschland Rahmenbedingungen schaffen, um diese Strukturen zu halten, ohne notwendige Anpassungen zu verhindern.

Trotzdem ist es wichtig, über neue Quellen der Wertschöpfung nachzudenken. Das heißt allerdings nicht, die Wirtschaft sektoral zu steuern. Stattdessen geht es darum, in der Breite bessere Bedingungen für Innovationen in bestehenden und in neu gegründeten Unternehmen zu schaffen. Dazu gehören unter anderem mehr Arbeitsmarktflexibilität und Veränderungen im Steuerrecht und im Kapitalmarktrecht.

Was spricht dafür, dass die Produktion grüner Technologien ein Ersatz für den Rückgang klassischer Industrien bieten kann?

Prof. Fuest: Das ist mehr Wunschdenken als Realität. Dekarbonisierung bietet durchaus auch der deutschen Industrie, etwa dem Maschinenbau, Chancen. Aber sich darauf zu konzentrieren, wäre ein Fehler, das wäre viel zu eng. Derzeit sehen wir die größte Wertschöpfungsdynamik im Bereich von Unternehmen des Digitalsektors, nicht bei den grünen Technologien. Hinzu kommt, dass Deutschland bei vielen Produkten im Bereich grüner Technologien nicht wettbewerbsfähig ist. Das gilt vor allem für Produkte, die technisch ausgereift sind und in großen Zahlen produziert werden wie Solarpaneele, Wärmepumpen, Elektroautos und künftig vielleicht auch Windturbinen. Hier haben Schwellenländer wie China Wettbewerbsvorteile. Wir müssen breiter ansetzen. Große Chancen sehe ich zum Beispiel in der Verbindung zwischen künstlicher Intelligenz und industrieller Produktion für eher spezialisierte Produkte mit begrenzten Vorteilen der Massenproduktion. Aber ob das trägt, muss sich am Markt erweisen.

Wir bedanken uns für das Gespräch. ■

Foto: magele-picture - stock.adobe.com

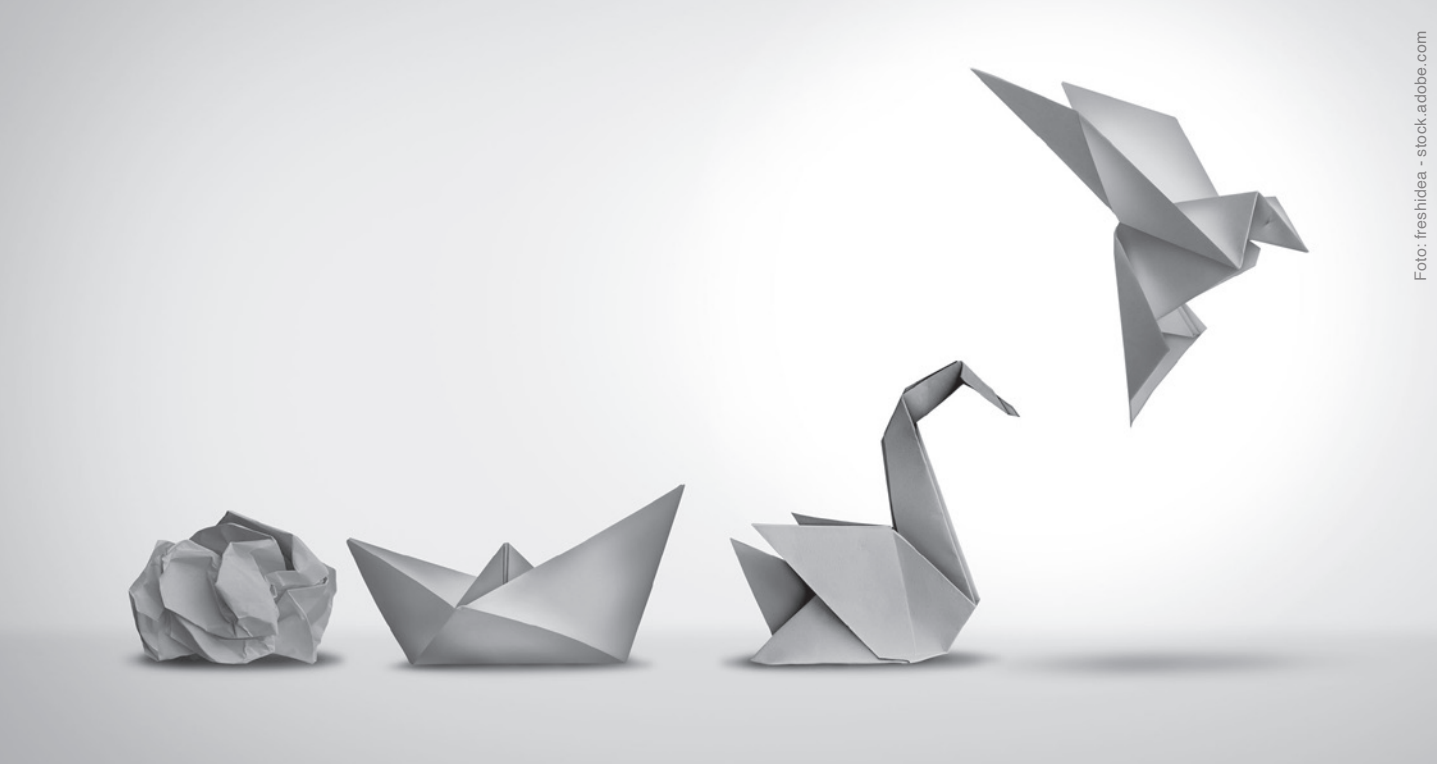


Foto: freshidea - stock.adobe.com

Produktionsstandort Deutschland

Deindustrialisierung ist kein Schicksal – sondern eine Entscheidung

„Deindustrialisierung“ ist zum Reizwort geworden – und doch beschreibt es die Lage Deutschlands nur unvollständig. Was wir derzeit erleben, ist kein plötzlicher Exodus der Industrie, sondern ein struktureller Wandel, der sich über Jahre aufgebaut hat. Viele Unternehmen – insbesondere die energieintensiven Industrien – haben ihre Investitionen lange zurückgehalten, weil die strukturellen Nachteile bekannt waren: hohe Energiepreise, regulatorische Unsicherheit und ein seit Jahren schwaches Wachstum.

Unsere im November veröffentlichte Simon-Kucher Standortperspektiven-Studie zeigt: Die aktuelle Standortdiskussion deutet weniger auf einen plötzlichen Bruch, als dass sie vielmehr das Ergebnis dieser aufgestauten Entwicklung ist. Nun kippt die Logik: Was jahrelang hingenommen wurde, wird plötzlich existenziell. Der Prozess ist nicht unumkehrbar, aber zeitkritisch. Nur wenn Energiepolitik, Standortförderung und industrielle Wertschöpfung zusammengedacht werden, kann der Wandel in eine Neuordnung statt in einen Rückbau münden.

Unsere Befragung von 240 Führungskräften energieintensiver Industrien in Europa und den USA macht die Lage deutlich: 73 Prozent der deutschen Unternehmen investieren inzwischen im Ausland – 42 Prozent innerhalb Europas, 31 Prozent interkontinental. Fast alle Befragten (97 Prozent) nennen Energiepreise als wichtigsten Standortfaktor, 43 Prozent sehen regulatorische Unsicherheiten und Genehmigungsverfahren als größte Hürden. Die Kosten- und Planbarkeitsrisiken sind der Hauptgrund für die Investitionsverlagerungen.

Die deutsche Industrie zeigt dem Wirtschaftsstandort Deutschland die rote Karte

Besonders stark betroffen ist die Basischemikalienindustrie – 86 Prozent der Unternehmen in Deutschland verlagern Investitionen ins Ausland. Zement und Glas bleiben dagegen überwiegend ortsgebunden, sind aber stark energiepreisabhängig. Die Stahlindustrie zeigt ein hybrides Muster: Sie ist handelsexponiert, da viele ihrer Produkte global austauschbar sind, gleichzeitig aber ortsgebunden, weil die Produktionsanlagen tief in regionale Wertschöpfungsketten eingebettet sind. Neue, grüne Kapazitäten entstehen zwar in Deutschland – etwa bei Salzgitter oder Saarstahl –, stehen jedoch unter massivem Kostendruck.

Deutschland hat somit nicht zu viel, sondern zu spät investiert. Die Deindustrialisierung ist nicht Folge eines Fehltritts, sondern einer langen Phase des Zögerns.

Vom Exportmodell zur Marktnähe – neue industrielle Logik

Die Standortlogik der Nachkriegszeit – günstige Energie, starke Infrastruktur, Exportorientierung – trägt nicht mehr. Heute gilt: Energie, Resilienz und Marktnähe bestimmen Investitionsentscheidungen stärker als Lohnkosten oder Steuern. Immer mehr Industrieunternehmen agieren nach dem Prinzip „local for local“: Produktion, Innovation und Servicekapazitäten werden dort aufgebaut, wo Nachfrage, Regulierung und Technologie entstehen. Damit sichern sie nicht nur Lieferfähigkeit und Kundennähe, sondern auch Resilienz – also die Fähigkeit, auf Schocks flexibel reagieren zu können.

Laut der Simon-Kucher Standortperspektiven-Studie verstehen Unternehmen Marktnähe zunehmend als Wachstumsstrategie: „Resilienz ist keine Kostenfrage, sondern eine Wachstumslogik. Wer nah am Markt investiert, sichert Lieferfähigkeit und Kundenzugang – und gewinnt Unabhängigkeit.“ Diese Verlagerung bedeutet nicht, dass Deutschland unweigerlich verliert. Aber es muss seine Attraktivität neu definieren: durch Planbarkeit, Infrastruktur und Energieverfügbarkeit. Nur wer Energie zuverlässig und wettbewerbsfähig bereitstellen kann, wird Wertschöpfung anziehen.

Europa braucht Klimalogik statt Zollreflex

Kaum eine Branche verdeutlicht die Spannungsfelder so stark wie die Stahlindustrie. Sie steht exemplarisch für den Zielkonflikt zwischen

Klimazielen, Wettbewerbsfähigkeit und Protektionismus. Mit dem Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) und neuen Importzöllen von bis zu 50 Prozent will die EU CO_2-intensive Importe verteuern und heimische Produzenten schützen. Kurzfristig schafft das Stabilität. Langfristig birgt es Risiken: Der Mechanismus unterscheidet nicht nach Klimaperformance, sondern schützt pauschal – und kann ineffiziente Kapazitäten künstlich am Markt halten.

Nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit entsteht nicht durch Abschottung, sondern durch Effizienz und klare Investitionslogik (lesen Sie hierzu auch Klimalogik statt Zollspirale: Europas Stahlpolitik braucht Augenmaß) Der Schutzschirm kann Investitionen erleichtern, wenn er Transformation fördert – aber er darf kein Ersatz für sie sein. Europa braucht Klimalogik statt Zollreflex, das heißt gezielte Anreize für emissionsarme Produktion, offene Märkte für grüne Technologien und öffentliche Nachfrage, die den Hochlauf von CO_2-armen Verfahren unterstützt.

Deindustrialisierung ist kein Schicksal, sondern eine Folge von Entscheidungen

Der industrielle Wandel ist unausweichlich – entscheidend ist, wie Deutschland ihn gestaltet. Für die Unternehmen bedeutet das, Standort- und Energiestrategien proaktiv zu erneuern:

1. Langfristige Stromlieferverträge (PPAs) und Eigenerzeugung als Schutz vor Preisvolatilität.

2. Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette, um Energie- und Investitionsrisiken zu teilen.

3. Nachhaltigkeit kommerzialisieren, also ökologische Differenzierung in Markt- und Preismodelle übersetzen.

Besonders für den Mittelstand gilt: Resilienz ist kein Zusatz, sondern Wettbewerbsgrundlage. Wer heute in Marktnähe, Kundenverständnis und Energiepartnerschaften investiert, sichert morgen seine Handlungsfähigkeit. Die Politik wiederum muss Planbarkeit schaffen – durch klare Rahmenbedingungen, zügige Genehmigungen und Investitionen in Infrastruktur und Wasserstoffnetze. Steuerliche Anreize sind weniger wichtig als Verlässlichkeit.

Fazit: Deindustrialisierung ist kein Schicksal, sondern eine Folge von Entscheidungen. Wer Energiepolitik als Wettbewerbsfaktor versteht, wer Resilienz als Wachstumsstrategie begreift und wer Klimapolitik mit Marktlogik verbindet, kann den Wandel gestalten – statt ihm hinterherzulaufen. Strukturwandel ist unausweichlich. Ob er zum Rückbau oder zur Erneuerung führt, liegt in unserer Hand. ■

Jan Hämer
Partner für den Bereich Chemie & Rohstoffe

Strategieberatung Simon-Kucher
Taunusanlage 9 -10
60329 Frankfurt

Telefon 069 905010 635
jan.haemer@simon-kucher.com
www.simon-kucher.com

Michael Kässer
Partner für den Bereich Energie & Versorgung

Strategieberatung Simon-Kucher
Luise-Ullrich-Str. 14
80636 München

Telefon 089 544793 606
michael.kaesser@simon-kucher.com
www.simon-kucher.com

Fotos: Simon-Kucher

Ansprechpartner

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!

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

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

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

Drei Fragen an...

Dr. Klaus Günter Deutsch

Abteilungsleiter Research, Industrie- und Wirtschaftspolitik beim Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) e.V.

Foto: BDI

Dr. Klaus Günter Deutsch

Wie würden Sie die Lage der deutschen Industrie bezeichnen?

Dr. Klaus Günter Deutsch: In diesem Jahr rechnen wir mit einer Stagnation der gesamtwirtschaftlichen Leistung, nach zwei Jahren des Rückgangs. Ob sich dies auch für die Industrie dann durchgreifend sagen lässt, ist dagegen noch offen.

Die Lage der deutschen Industrie ist hart. Seit dem ersten Halbjahr 2019 ist in den sechs Jahren danach die Produktion um zwölfeinhalb Prozent gesunken, während sie in der gesamten EU um anderthalb Prozent gestiegen ist. Unsere vier großen Branchen Fahrzeug- und Maschinenbau, Chemie und Elektrotechnik haben herbe Rückgänge hinnehmen müssen. Überdurchschnittlich gewachsen ist der sonstige Fahrzeugbau sowie die Pharmabranche. Auch in diesem Jahr rechnen wir mit einem schmerzhaften Rückgang.

Noch ist auch die Talfahrt in der Beschäftigung nicht gestoppt. Seit 2018 sind bereits gut drei Prozent der Arbeitsplätze verloren gegangen. Erst allmählich stabilisieren sich die harten Daten und zeigen eine leichte Erholung von tiefen Ständen in vielen Branchen für das nächste Jahr an. Aber: Deutschland hat in den letzten Jahren nicht ausreichend an der Belebung des weltweiten Warenhandels partizipiert. Deutschlands Exporte stagnieren seit Jahren, und die Exporte in die Volksrepublik China sind besonders rasch und schnell gefallen. Den Ausfuhren in die Vereinigten Staaten droht ein herber Rückgang durch die Zölle. Noch ist nicht klar, wie die außenwirtschaftlichen Randbedingungen nächstes Jahr aussehen werden. Die Unsicherheit über die US-Zölle bleibt besonders hoch.

Kann man aus Ihrer Sicht von einer Deindustrialisierung sprechen?

Dr. Klaus Günter Deutsch: Ein leichter Rückgang des Industrieanteils am BIP ist im Trend aufgrund normalerweise überdurchschnittlicher Produktivitätsentwicklung in der Industrie kein Anlass für Sorge. Der anhaltende und kräftige Rückgang der Produktion in Deutschland spiegelt dagegen Strukturbrüche in der Weltwirtschaft und Schwächen am Standort wider. Die mehrfachen Schocks – die chinesische Industriepolitik, die US-Zölle, die Verwerfungen auf den Energiemärkten im Zuge des Kriegs gegen die Ukraine, die Dollarschwäche – belasten Produktion und Export in Deutschland, aber

Foto: photostockatinat - stock.adobe.com

Foto: Tanayut - stock.adobe.com

Foto: pressmaster - stock.adobe.com

Foto: alisaaa - stock.adobe.com

auch die weltweite Wertschöpfung durch deutsche Industrieunternehmen. Altbekannte Schwächen am Standort in Verbindung mit Kostenproblemen werden daher virulenter.

Auch die Bundesbank hat festgestellt, dass wir seit einigen Jahren zu rasch Weltexportanteile verloren haben. Unsere Firmen stehen immer häufiger auch im harten Wettbewerb auf Drittmärkten mit teilweise hoch subventionierten und technologisch aufschließenden Rivalen – nicht nur, aber vor allem aus der Volksrepublik China. Angesichts der systemischen Subvention chinesischer Industrieunternehmen ist das eine gravierende und vermutlich fortbestehende Problematik. Deutschland steht vor dem Risiko einer gefährlichen Deindustrialisierung und muss diesem Risiko wirtschafts- und außenwirtschaftspolitisch im europäischen Konzert entgegentreten.

Womit rechnet der BDI für das Jahr 2026?

Dr. Klaus Günter Deutsch: Für 2026 ist aufgrund der Koalitionsbeschlüsse zu Infrastruktur, Verteidigung, Energie und Investitionen mit einer Rückkehr zum Wachstum zu rechnen. Es ist noch zu früh für eine Punktprognose, aber die gesamtwirtschaftliche Leistung sollte in den nächsten drei bis vier Jahren wieder moderat, immerhin etwas über dem dürftigen Wachstumspotenzial zulegen können, wenn weitere Schocks ausbleiben. Eine allmähliche Erholung von Teilen des Verarbeitenden Gewerbes ist auch möglich, jedoch kein kräftiger Aufschwung. Dafür bleibt die weltweite Nachfrage zu schwach.

Die verschiedenen Maßnahmen der Regierung – das Energiepaket, die Investitionsmaßnahme, die Infrastruktur- und Verteidigungsvorhaben – werden die wirtschaftliche Aktivität stützen. Für eine grundlegende Erholung der industriellen Aktivität bedarf es aber zusätzlicher nationaler und europäischer Maßnahmen sowie besserer internationaler wirtschaftspolitischer Entscheidungen, vor allem in Washington und Peking. Darauf kann man derzeit leider nicht setzen. Umso mehr kommt es darauf an, national die Weichen auf Wachstum, Strukturreformen, Kostenkontrolle und Innovation zu stellen, um wieder Boden gutmachen zu können. Die technologische Kompetenz in sehr vielen Feldern streitet uns ja noch niemand ab.

Wir bedanken uns für das Gespräch. ■

Ende der fossilen Energieträger

Hoffnung grüner Stahl

Thyssenkrupp und Salzgitter arbeiten an der Defossilisierung ihrer Stahlproduktion. Dabei sind zwei zentrale Fragen ungeklärt: Gibt es für grünen Stahl einen Markt? Und wenn ja: Hat Mitteleuropa dann gute Karten?

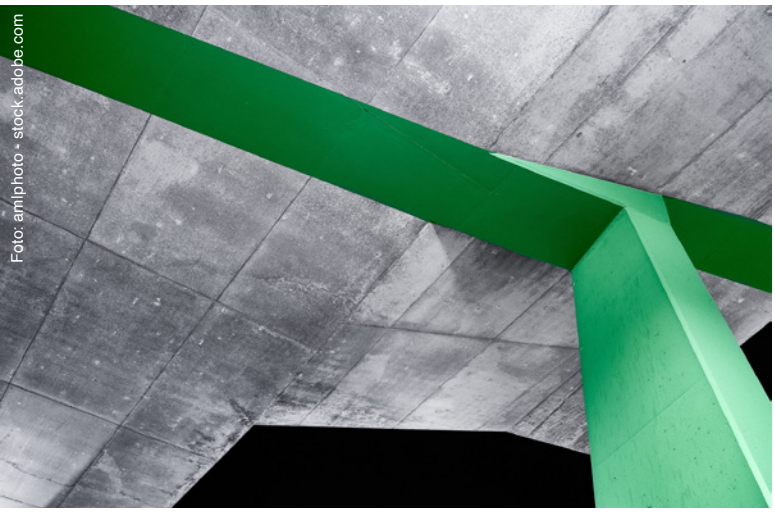


Foto: amlphoto • stock.adobe.com

Trotz Energiekrise und Nachfragerückgang arbeiten Deutschlands große Stahlunternehmen unvermindert an der Transformation ihrer Produktion Richtung Klimaneutralität. Noch fallen bei der Stahlherstellung 1,5 bis 1,9 Tonnen CO_2 je Tonne Stahl an. Damit ist die Stahlherstellung einer der größten CO_2-Emittenten weltweit. Je teurer die Emissionszertifikate in Europa werden, desto dringlicher wird die Umstellung auf eine klimaschonendere Produktion.

Dafür gibt es grundsätzlich drei Möglichkeiten: Elektrolichtbogenöfen, die mit Strom aus erneuerbaren Quellen betrieben werden; eine Umstellung auf H_2-DRI, die Direktreduktion mit Wasserstoff; und eine Kohlenstoffabscheidung per Carbon Capture and Storage (CCS). Ob CCS-basierte Verfahren wirklich als grün anerkannt sind, ist umstritten – außerdem sind sie bislang kaum vorhanden. Eine vierte Methode, die Direktelektrolyse von Eisen (Fe) ohne Reduktionsmittel, befindet sich erst in der Erforschung. Schon heute werden rund 30 % des Stahls mittels Elektrolichtbogenöfen hergestellt. Doch dazu wird Stahlschrott benötigt. Vor allem die kleinen US-Stahlwerke nutzen diese Technologie. In Deutschland und vor allem in China, das auf rund 50 Prozent der globalen Stahlproduktion kommt, sind jedoch herkömmliche Hochöfen im Einsatz.

Die grüne Preislücke

Die klassischen Hochöfen verwenden für die Erhitzung des Eisenerzes meist Gas oder – vor allem in China – Kohle. Beim H_2-DRI-Verfahren wird Eisenerz mithilfe grünen Wasserstoffs zu Eisenschwamm (direct reduced iron, DRI) reduziert, der dann im Elektrolichtbogenofen zu Stahl geschmolzen werden kann. Der Vorteil von H_2-DRI, neben der besseren Klimabilanz: Verunreinigungen des Stahls durch Phosphor und Schwefel (aus der Kohle) würden entfallen.

Die großen Nachteile: Die Herstellung ist deutlich teurer – und es gibt bislang noch viel zu wenig grünen Wasserstoff. Schätzungen zufolge würde eine Umstellung der globalen Stahlindustrie dreimal so viel Strom wie bisher benötigen – und den aus erneuerbaren Energiequellen. Darum wurden bislang erst wenige Tonnen grüner Stahl produziert, der Marktanteil liegt angesichts einer jährlichen Stahlproduktion von rund 1,8 Milliarden Tonnen weltweit nahe null.

Investitionen in neue Technologien und mehr Energiebedarf verteuern den grünen Stahl um, je nach Schätzung, 100 bis 500 US-Dollar je Tonne. Nur wenige Abnehmer werden bereit sein, einen Aufschlag von 20 bis 50 % zu bezahlen.

In China rechnet man unter anderem wegen geringerer Energiekosten zwar nur mit 140 US-Dollar Aufschlag. Dennoch sind Käufer dort nicht bereit, mehr als 20 US-Dollar je Tonne grünen Stahls draufzulegen. In Europa ist die Nachfrage größer. Das liegt auch an den voraussichtlich deutlich steigenden Entgelten für zunehmend verknappte CO_2-Zertifikate. Schon heute ist die Nachfrage von Automobilbauern groß, Stahl verursacht etwa ein Viertel der Emissionen eines Pkws in der Produktionsphase.

Klar ist: Je teurer die Emissionszertifikate in Europa werden, desto dringlicher wird die Umstellung auf eine klimaschonendere Produktion. Premiumherstellern dürfte es dabei leichter fallen, den Mehrpreis an ihre Kunden weiterzugeben. Volvo war 2021 Abnehmer der weltweit ersten Charge grünen Stahls. In Schweden hatten Vattenfall, das Bergbauunternehmen LKAB und der Stahlhersteller SSAB bereits 2017 das H_2-DRI-Projekt Hybrit gestartet. BMW hat eine Partnerschaft mit Salzgitter geschlossen, Daimler Truck und Scania planen ebenfalls den Einsatz grünen Stahls.

Neue Lieferketten

Auch der Bau – größter Abnehmer von Stahl – dürfte in bestimmten Projekten verstärkt grünen Stahl nachfragen. Öffentliche Bauträger und andere nachhaltigkeitsorientierte Bauherren hätten damit eine weitere Stellschraube, den CO_2-Aufwand ihrer Gebäude zu reduzieren. Windkraftanlagenbauer, insbesondere im Offshore-Bereich, könnten der Kritik an den hohen Initial-CO_2-Emissionen dieser erneuerbaren Energie den Wind aus den Segeln nehmen. Ein einzelnes Offshore-Windrad enthält mehrere Hundert Tonnen Stahl in Fundament, Turm und Turbine. Anlagenhersteller Vestas hat angekündigt, zwei Nordsee-Windparks von Vattenfall und BASF mit „Niederemissionsstahl“-Turbinen auszurüsten, die damit den gesamten CO_2-Fußabdruck des Windparks um 16 % reduzieren würden.

Auch Maschinen- und Anlagenbau könnten, getrieben vom Druck zu nachhaltigen Lieferketten, die Grünstahlnachfrage erhöhen. Allerdings ist in der Branche die Bereitschaft zur Zahlung von Aufpreisen deutlich geringer.

Doch noch ist längst nicht ausgemacht, dass die Hersteller die Nachfrage überhaupt befriedigen können. Das beginnt beim grünen Wasserstoff. Diesen hierzulande zu produzieren ist sehr teuer. Darum hat Deutschland eine Vielzahl von

Die Grünstahlpläne von Thyssenkrupp und Salzgitter

Sowohl die Salzgitter AG (Projektname SALCOS) als auch Thyssenkrupp Steel haben den Umbau ihrer konventionellen Hochöfen zu Direktreduktionsanlagen eingeleitet. Salzgitter plant, bis 2026 eine erste H_2-DRI-Anlage in Betrieb zu nehmen, die jährlich knapp zwei Millionen Tonnen grünen Stahl produzieren kann. Bis 2033 soll das gesamte Werk umgestellt sein.

Thyssenkrupp will mit der Umrüstung schon in diesem Jahr beginnen und bis 2030 die CO_2-Emissionen um bis zu 30 % im Vergleich zu 2018 senken. Thyssenkrupp kann insgesamt zwei Milliarden Euro, Salzgitter eine Milliarde Euro Zuschüsse aus öffentlichen Töpfen erhalten. Aus eigener Kraft trägt Salzgitter – unter anderem mit Unterstützung der Deutschen Bank – 1,3 Milliarden Euro bei. Wie hoch Thyssenkrupps Eigenanteil sein wird, ist noch offen – und ob der Stahlkonzern die Mittel überhaupt aufbringen kann.

Importvereinbarungen mit anderen Ländern geschlossen. Aber auch deren Mengen sind bis auf weiteres sehr überschaubar, steht der Ausbau der notwendigen Import-, Distributions- und Weiterverarbeitungsinfrastruktur doch ganz am Anfang. Hinzu kommt, dass auch das für das H_2-DRI-Verfahren erforderliche hochwertige Eisenerz mit mindestens 67 % Fe-Gehalt in Pelletform nur begrenzt verfügbar ist. Die hochreinen Pellets – geringere Qualitäten sind ineffizient – kommen meist aus Brasilien, Kanada und Skandinavien. Die meisten Stahlhersteller müssten ihre Lieferketten vom bisher sinterfähigen Erz mit rund 62 % Fe-Anteil auf die hochwertigen DRI-Pellets umstellen. Lieferverträge, Minenkapazitäten und Logistikketten sind dafür noch nicht etabliert. Eine Alternative wäre die Nutzung von Stahlschrott; doch dazu reichen die Schrottmengen nicht aus.

Wer macht das Rennen?

Das zweite Problem: Konjunkturschwäche und hohe Energiepreise sowie geopolitische Unsicherheiten haben die energieintensive Stahlindustrie schwer getroffen. Bei manchem Hersteller geht es um die Existenzsicherung, da bleibt wenig Spielraum für Milliarden-Euro-Investitionen in neue Technologien. Auch wenn diese finanziell gefördert werden (siehe Kasten S. 15), ist die Transformation ein Kraftakt, der während des laufenden Betriebs erfolgen muss.

Am Ende steht eine weitere Frage. Selbst wenn das alles gelingen sollte, wenn genug grüne Energie und grüner Wasserstoff verfügbar sind und ausreichend Kunden den Aufpreis zahlen wollen und wenn die Investitionen in die neuen, im Vollbetrieb noch unerprobten Technologien gestemmt werden können: Gibt es dann nicht andere Märkte, die viel bessere Grundvoraussetzungen für die Produktion grünen Stahls haben?

Gut möglich, dass es genau darauf schließlich hinausläuft: Australien, Kanada, Schweden, Mittlerer Osten produzieren mit ihrer im Überfluss verfügbaren neuen Energie mindestens den Eisenschwamm. Dieser wird nach Europa verschifft und hier per Grünstrom-Elektrolichtbogenverfahren weiterverarbeitet. Noch fürchtet die heimische Branche dieses Szenario. Ein Teil der Wertschöpfung ginge verloren, aber immerhin nicht alles. Nur: Anfang dieses Jahres hat Georgsmarienhütte den Betrieb ihres Elektroofens deutlich heruntergefahren. Die Strompreise sind zu hoch für einen rentablen Betrieb. ■

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

ANSPRECHPARTNERIN

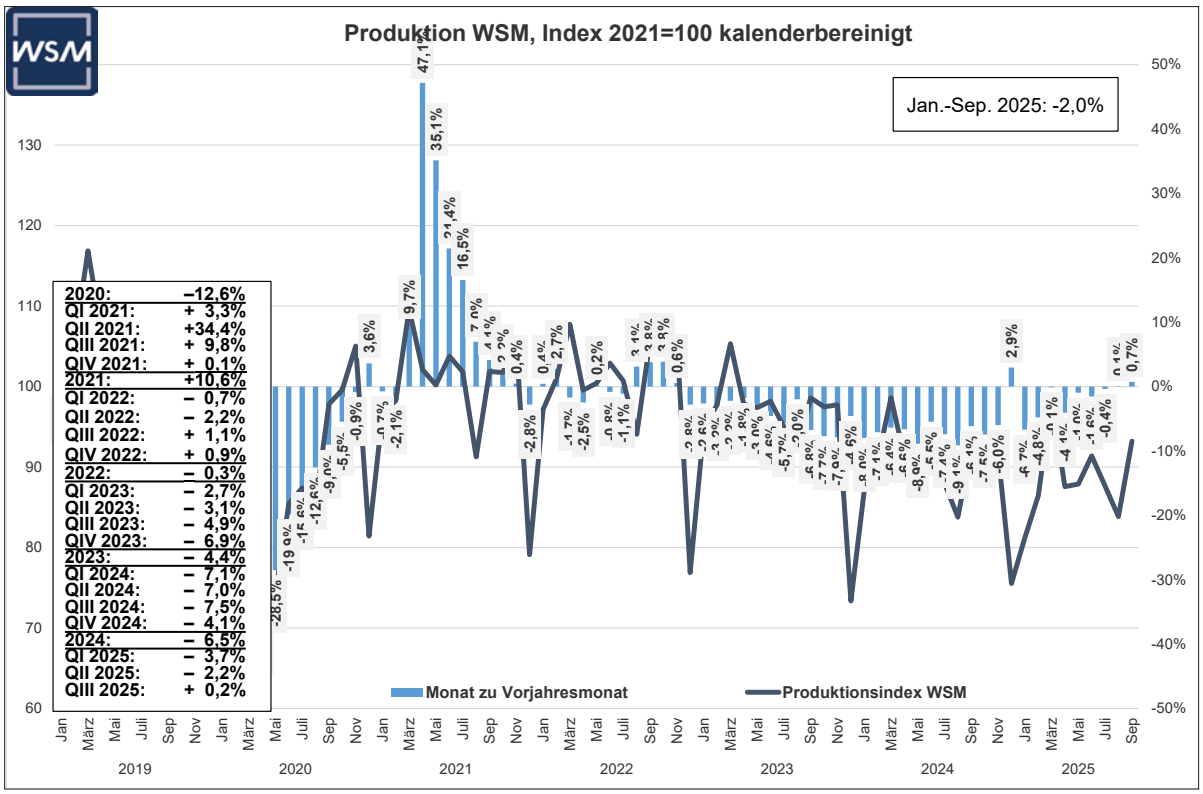
Sabine Freitag
Marketing | Unternehmensbank

Deutsche Bank AG
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main

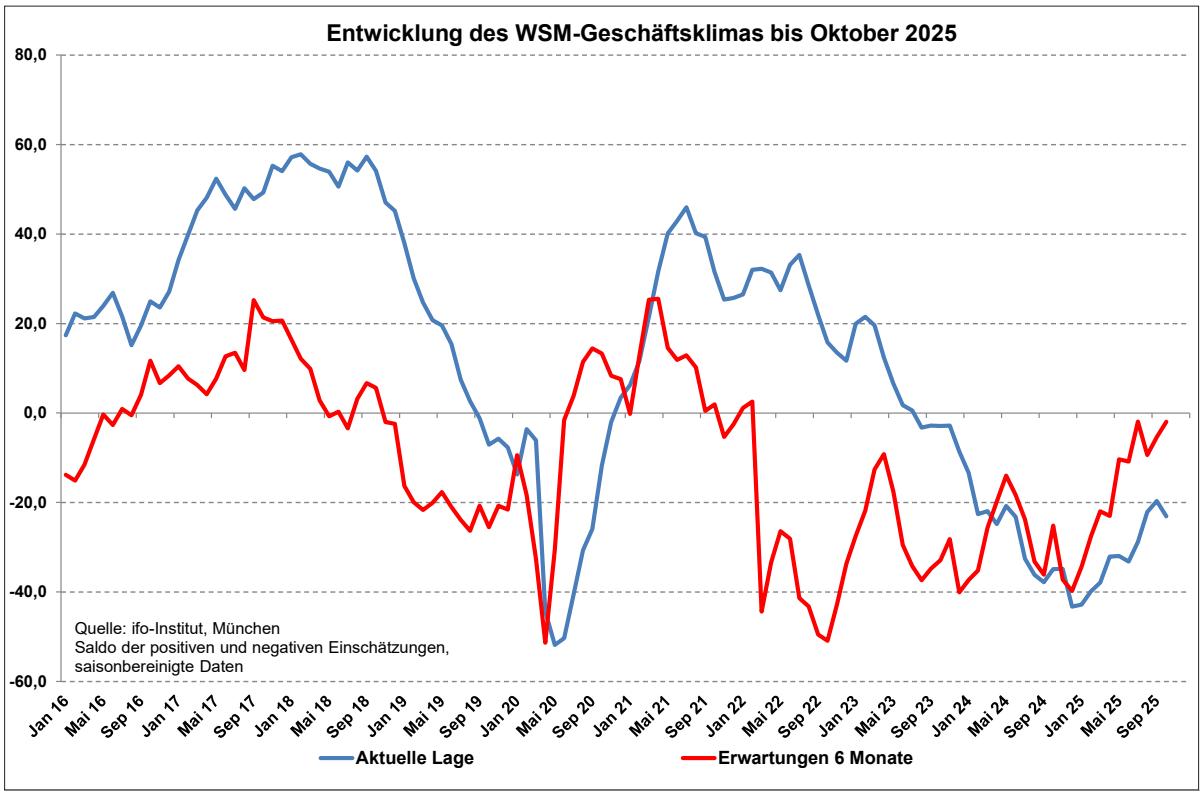
Telefon: 069 / 910-34779
sabine.freitag@db.com
deutsche-bank.de/results-finanzwissen

WSM-Konjunktur

AUF EINEN BLICK



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen und Darstellung



Quelle: ifo-Institut, München; Saldo der positiven und negativen Einschätzungen; saisonbereinigte Daten

WSM-Konjunktur

Produktion liegt nach drei Quartalen um 2 % niedriger als im Vorjahr

Die Produktion der Stahl und Metall verarbeitenden Betriebe in Deutschland hat das Vorjahresniveau im September um 0,7 % übertroffen. Das dritte Quartal war dadurch um 0,2 % besser als das Vergleichsquartal 2024. Über die ersten neun Monate ergibt sich ein Rückgang um 2,0 %. Die Auftragseingänge liegen im Jahresverlauf um 2,9 % und im dritten Quartal um 4,1 % über dem Vorjahresniveau. Diese positiven konjunkturellen Signale stehen am Ende einer ungewöhnlich langen Zeitreihe negativer Veränderungsraten. Die Produktion liegt 20 % unter dem zuvor erreichten Höchststand im Jahr 2018 (Vergleich der Zeiträume Jan.-Sept.). Mit Ausnahme des Corona-Folgejahres 2021 geht es seither abwärts. Auch 2025 wird mit einem Produktionsminus enden, das vierte Jahr in Folge. Dieser lange Zeitraum signalisiert deutlich, dass strukturelle Veränderungen erfolgen, die konjunkturelle Entwicklung wird davon überlagert. Die Betriebe passen ihre Belegschaften an den Strukturwandel an. 2,6 % der Arbeitsplätze sind innerhalb eines Jahres verloren gegangen, seit 2019 mehr als 11 %. Das entspricht mehr als 42.500 Beschäftigten.

Grafik
Produktion WSM,
Index 2021 = 100 kalenderbereinigt

Der Blick in die Zukunft hat sich seit dem Regierungswechsel aufgehellt, dennoch verharrt das Geschäftsklima der Branche auch im Oktober im rezessiven Bereich. Zwar werden die Zukunftsaussichten um 3,4 Saldenpunkte besser eingeschätzt als im Vormonat, die Lagebeurteilung fällt dagegen um ebenfalls 3,4 Punkte schlechter aus. Lediglich 11,4 % der Befragten beurteilen ihre Geschäftslage als gut, 41 % sehen ihr Unternehmen in unruhigen Gewässern. Den industriepolitischen Kompass bleibt die Bundesregierung ebenso schuldig wie die dringend notwendigen Reformen der Sozialversicherungen. Stattdessen verhaken sich die Koalitionspartner in semantischen Scharmützeln.

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
www.wsm-net.de

Foto: Industrieverband Massivumformung e. V.

Ansprechpartner

Mitgliedsverbände

- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DSV**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 9588-11, 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.ivest.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**
  Klaus-Bungert-Str. 5a, 40468 Düsseldorf, Telefon: 0211 157765-0, www.herstellerverband.de

- **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
  Am Kiel-Kanal 2, 24106 Kiel, Telefon: 0431 90887294, www.ivbb-net.de

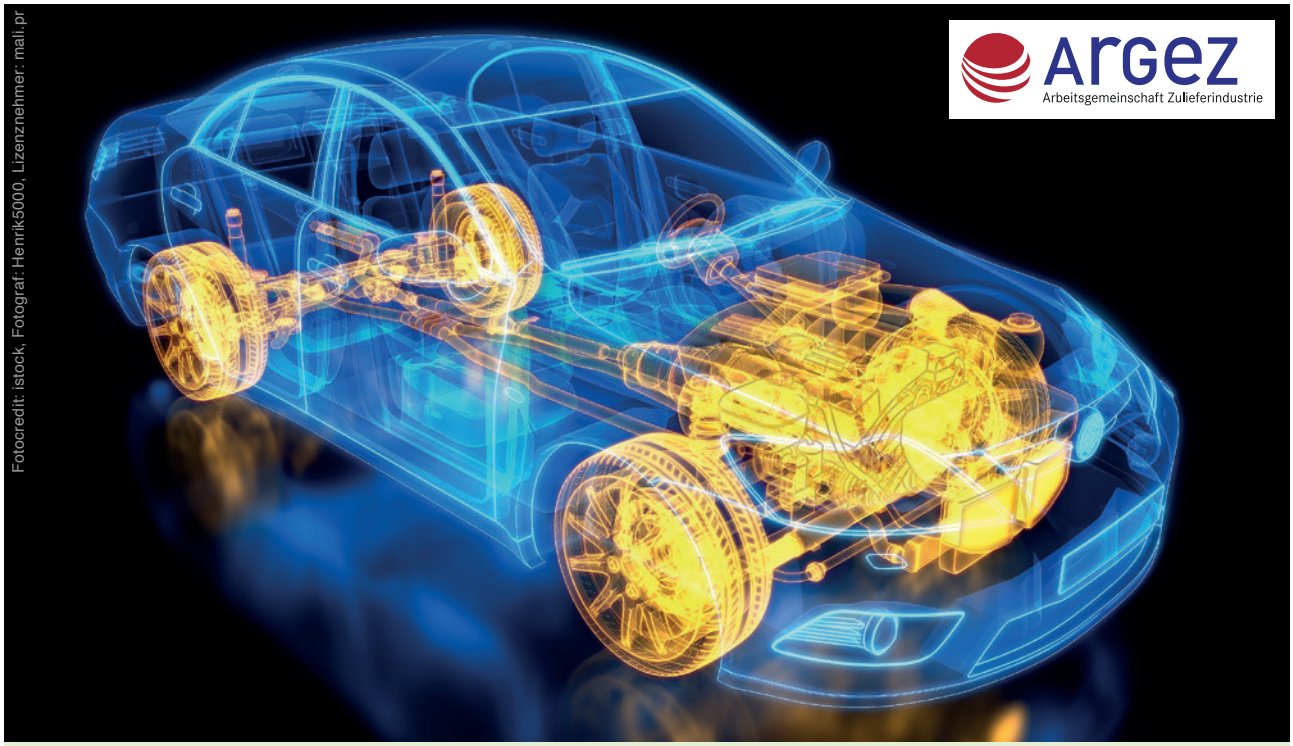
- **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de

- **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

- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02231 958851, www.federnverband.de



Fotocredit: istock, Fotograf: Henrik5000, Lizenznehmer: mali.pr

Save the Date

Die **Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ)** lädt Sie herzlich ein zum

29. Zulieferforum am 28. Januar 2026

Die Veranstaltung findet im Rheinblick 741, Pariser Straße 41, 40549 Düsseldorf, statt und beginnt mit einem Mittagsimbiss.

Unter dem Titel „Turning Points – Zulieferer im Epochenwechsel“ möchten wir gemeinsam mit Ihnen sowie Gästen aus Industrie, Verbänden und Unternehmen über aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Zukunftsperspektiven der Zulieferindustrie ins Gespräch kommen.

Yvonne Störmer
Assistentin des Hauptgeschäftsführers

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf
Telefon 0211 / 95 78 68 22
ystoermer@wsm-net.de
www.wsm-net.de

Foto: Privat

Ansprechpartnerin

RECHT

OLG Hamm weist Berufung gegen das Urteil des Landgerichts Essen in Sachen Klimahaftung von RWE ab

Im Jahr 2016 hatte die erste Instanz – das Landgericht Essen – die Klage eines peruanischen Klägers gegen RWE wegen einer Gefährdung des Eigentums aufgrund des Beitrags von RWE zum Klimawandel abgewiesen. Der Kläger hatte seine Klage auf das Argument gestützt, dass RWE maßgeblich zur weltweiten Erderwärmung beitrage und deshalb die Überflutung des Grundstücks des Klägers durch einen nahe gelegenen Bergsee drohe. Das Oberlandesgericht (OLG) Hamm hat nun die daraufhin eingelegte Berufung zurückgewiesen mit der Begründung, dass keine ausreichende Wahrscheinlichkeit und zeitliche Nähe der Beeinträchtigung des Eigentums des Klägers vorliege (OLG Hamm, Urteil v. 28.05.2025, Az.: 5 U 15/17). Laut eines vom Gericht beauftragten Sachverständigen liegt die Eintrittswahrscheinlichkeit der behaupteten Überflutung in den nächsten 30 Jahren bei nur etwa einem Prozent. Zudem wäre der Wasseranstieg auf dem Grundstück so geringfügig, dass keine ernsthaften Beschädigungen zu erwarten seien.

Allerdings stellte das OLG auch klar, dass Unternehmen, die in großem Ausmaß CO_2 emittieren, für Klimaschäden haftbar gemacht werden können. Wo genau die Grenze zwischen einem CO_2-Großemittenten und einem nicht erfassten „normalen“ CO_2-Emittenten verläuft, ließ das OLG offen. Es ist mithin damit zu rechnen, dass in Zukunft weitere Klagen angestrengt werden, sofern ein hinreichend enger Verursachungszusammenhang zwischen dem CO_2-Großemittenten und dem Schaden bewiesen werden kann.

Asymmetrische Gerichtsstandsvereinbarungen sind nur in Grenzen zulässig

Foto: Denys Rudyi - stock.adobe.com

Der Europäische Gerichtshof hat mit Urteil vom 27.02.2025 (EuGH 1. Kammer, Az.: C-537/23) entschieden, dass asymmetrische Gerichtsstandsvereinbarungen, sofern sie grenzüberschreitende Sachverhalte in der Europäischen Union betreffen, nur unter bestimmten Voraussetzungen zulässig sind.

Ein Lieferant von Baumaterial mit Sitz in Brescia (Italien) vereinbarte mit einem französischen Bauunternehmer, dass das Gericht Brecia für jeden Rechtstreit zuständig sei. Im zweiten Satz der Gerichtsstandvereinbarung behielt sich der italienische Lieferant die Möglichkeit vor, gegen den Bauunternehmer vor einem anderen zuständigen Gericht in Italien oder im Ausland vorzugehen. Nachdem der Bauherr das Bauunternehmen in Frankreich verklagt hatte, verkündete das Bauunternehmen dem italienischen Lieferanten den Streit vor dem französischen Gericht. Daraufhin rügte der italienische Lieferant die Nichtzuständigkeit des französischen Gerichts unter Berufung auf die Gerichtsstandsklausel.

Der EUGH entschied nicht endgültig, sondern beantwortete die Frage des französischen Kassationsgerichts wie folgt: Eine sogenannte asymmetrische Gerichtsstandsklausel ist nur dann zulässig, wenn die vereinbarten Gerichte in der EU gelegen sind, die Gerichte eindeutig bestimmt oder bestimmbar sind und kein Verstoß gegen ausschließliche Zuständigkeiten oder Vorschriften zum Schutz des Schwächeren vorlägen. Die Vereinbarung, gegen den Käufer vor einem anderen zuständigen Gericht in Italien oder im Ausland vorzugehen, dürfte danach unwirksam sein. Bei der vertraglichen Vereinbarung von Gerichtsstandsklauseln muss diese Entscheidung in Zukunft grundsätzlich beachtet werden. ■

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: Chris Göttert

Ansprechpartner

Power Purchasing Agreements

Lohnt sich der Strombezug mittels green PPAs?

Power Purchasing Agreements (PPAs) sind Verträge zwischen dem Betreiber einer Stromerzeugungsanlage und Unternehmen, die Strom verbrauchen. In Zeiten galoppierender Energiepreis kann das die Planungssicherheit erhöhen.

Auch wegen der hohen Energiepreise rutschen immer mehr Unternehmen in den Krisenmodus. Erst jüngst erschien die Meldung, dass Deutschland kurz vor einem Rekord an Insolvenzen steht. Die wirtschaftlichen Probleme und die Deindustrialisierung haben viele unterschiedliche Gründe. Drei davon werden jedoch auffallend häufig genannt: die hohen Energiepreise, die hohen Kosten für Personal und die in Deutschland ausgesprochen hohe bürokratische Belastung.

Gerade die Energiepreise wurden in der Politik häufig diskutiert. Neben vielen Entlastungsmöglichkeiten durch Subventionen wurden die Energiemärkte auch weiter liberalisiert – in der Hoffnung, dass mehr Marktfreiheit dazu führt, dass die Energiepreise wieder fallen.

Unternehmen haben die Wahl

Im Rahmen der Liberalisierung der Energiemärkte sind einige neue Vertragskonzepte entstanden. Unternehmen können ihre Energie nun wie früher zu einem Festpreis beschaffen, sie können ihre Beschaffung in verschiedene Teilmengen aufteilen und diese dann über das Jahr verteilt zu unterschiedlichen Festpreisen einkaufen. Unternehmen können ein Stromportfolio selbst bewirtschaften, indem sie sich direkt mit Börsenprodukten eindecken,

Foto: U-STUDIOGRAPHY DD59 - stock.adobe.com

oder sie können ihren Strom vollständig am Spotmarkt beziehen.

Seit einiger Zeit wird das Thema einer neuen Beschaffungsart durch ein sogenanntes PPA immer relevanter. PPA steht dabei für den zunächst nicht viel sagenden Begriff „Power Purchasing Agreement“.

Dabei handelt es sich meist um einen bilateralen Vertrag zwischen zwei Unternehmen. Das eine Unternehmen ist in der Regel ein Betreiber einer Stromerzeugungsanlage, der zweite Vertragspartner ein Unternehmen, das Strom verbraucht. Im Rahmen des Vertrags einigen sich die beiden Unternehmen darauf, dass das Strom verbrauchende einen gewissen Teil der Stromerzeugung der Anlage abnimmt und diesen in der Regel mit einem festen Betrag an den Anlagenbetreiber vergütet.

Für den Betrieb der Anlage selbst gibt es zwei Möglichkeiten. Bei der ersten Variante befindet sich die Anlage direkt auf dem Betriebsgelände des Unternehmens. In diesem Fall spricht man von einem On-Site-PPA. Alternativ kann die Erzeugungsanlage außerhalb des Werksgeländes installiert sein – beispielsweise in einem Windpark, dessen Produktionsleistung anteilig oder vollständig erworben wird.

Diese Vergütungsart hat Vor- und Nachteile. Die Vorteile liegen auf der Hand: Unternehmen haben die Möglichkeit, einen Teil ihres Stromverbrauchs langfristig an einen festen Preis zu binden. Dies liegt daran, dass PPAs in der Regel über einen deutlich längeren Zeitraum als typische Stromverträge abgeschlossen werden können. Gerade in Krisen wie dem Ukrainekrieg kann dies dazu führen, dass gewisse Anteile der Energiebeschaffung gegen Preisschwankungen abgesichert sind. Das erleichtert die betriebswirtschaftliche Planung.

Ein weiterer Vorteil eines PPAs sind die hierauf entfallenden Ökostromzertifikate und die Grünstromeigenschaften. Unter Umständen kann eine solche Beschaffungsmöglichkeit gerade bei Metall verarbeitenden Unternehmen dazu führen, dass der Umfang staatlicher Beihilfen erhöht wird.

Jedoch hat eine solche Beschaffung auch Nachteile. Ein großer Nachteil ist der Preis. Zwar sind die Strompreise über PPAs häufig günstiger als der durchschnittliche Strompreis eines Unternehmens, jedoch gilt bei erneuerbaren Energien: Wenn eine Anlage Strom erzeugt, erzeugen alle anderen Anlagen ebenfalls Strom. Berücksichtigt man nun die Marktpreise zu den Zeitpunkten der Erzeugung, wird ein PPA in der Regel teurer sein als der Strom am Markt – insbesondere, da niemand seinen Strom grundlos unter Marktpreis verkaufen wird.

Der zweite Nachteil ist die fixierte Menge. Wie bereits beschrieben, werden die Verträge häufig langfristig geschlossen. Insbesondere, wenn ein Vertrag die Vollabnahme der Erzeugungsleistung einer EE-Anlage garantiert, kann es schnell dazu kommen, dass Unternehmen bei Produktionsrückgängen nicht mehr in der Lage sind, die vollen Strommengen abzunehmen. In der Regel werden diese Mengen dann an der Börse mit Verlusten für das stromverbrauchende Unternehmen verkauft.

Somit sollten sich Unternehmen, die Strom über ein PPA erwerben wollen, vorab folgende Fragen stellen:

- Wie viel von meinem Strombedarf kann ich überhaupt in einem PPA binden?
- Wie kann ich unterschiedliche Erzeugungstechnologien kombinieren, um den Strombedarf genauer abzudecken?
- Wie hoch ist der Anteil meines Stroms, der nun preislich abgesichert ist?
- Wie kann ich die Technologien sinnvoll kombinieren, um ein gegebenes Absicherungsniveau möglichst günstig zu erreichen?
- Besteht im Unternehmen eine Verwendung für die erhaltenen Ökostromzertifikate (zum Beispiel durch Verpflichtungen aus Beihilfeleistungen)?
- Können staatliche Beihilfezahlungen umfangreicher ausgezahlt werden, wenn unser Unternehmen den Strom über ein PPA bezieht?

Hier kann eine PPA-Machbarkeitsstudie hilfreich sein, um klären zu können, ob und wie ein PPA zu den Unternehmensbedarfen passt. ■

Foto: Privat

Tobias Newe
Energieberater

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10,
77694 Kehl
Telefon 07854 / 9875-265
tobias.newe@ecg-kehl.de

Ansprechpartner

Industrielle Versicherungen (52)

Risiken für Standorte, Lieferketten und Versicherungsschutz

Foto: Mind Sketcher - stock.adobe.com

Die Diskussion um eine schleichende Deindustrialisierung Deutschlands betrifft die Stahl und Metall verarbeitende Industrie unmittelbar. Hohe Energiepreise, regulatorische Unsicherheiten und strukturelle Wettbewerbsnachteile führen dazu, dass Unternehmen verstärkt prüfen, ob Produktionsteile ins Ausland verlagert werden können. Eine solche Entscheidung verändert jedoch nicht nur Kostenstrukturen, sondern auch die Risikoprofile – und damit den benötigten Versicherungsschutz.

Mit der Verlagerung eigener Produktionsstandorte in andere Länder verschieben sich die grundlegenden Rahmenbedingungen der Risikobewertung. Während deutsche Werke auf etablierten technischen Standards, verlässlichen Wartungsstrukturen und klaren Sicherheits- und Dokumentationsanforderungen basieren, unterscheiden sich diese Voraussetzungen im Ausland teils deutlich. Abweichende Brandschutzkonzepte, schwankende Infrastrukturqualität oder politische Stabilität beeinflussen das Schadenpotenzial und damit die Prämien- und Bedingungskalkulation.

Internationale Versicherungslösungen gewinnen an Bedeutung

Auch der Versicherungsschutz für Betriebsunterbrechungen verändert sich, wenn eigene Produktionskapazitäten künftig im Ausland stehen. Ein Ausfall des neuen Werks – sei es durch Naturereignisse, politische Unruhen, Streiks oder Infrastrukturausfälle – kann auf die gesamte Lieferkette bis ins deutsche Werk und hin zu

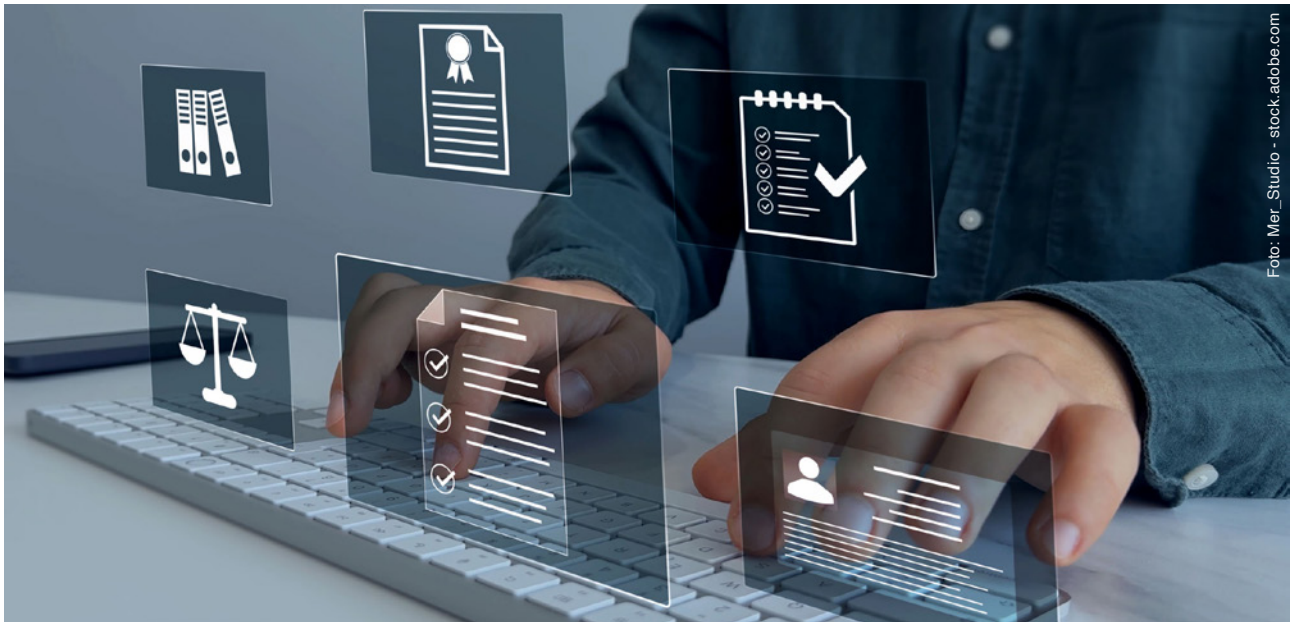


Foto: Mer_Studio - stock.adobe.com

Kunden und Weiterverarbeitern zurückwirken, selbst wenn am Heimatstandort kein physischer Schaden eingetreten ist. Klassische Betriebsunterbrechungspolicen greifen in solchen Konstellationen oft nicht. Deshalb gewinnen internationale Rückwirkungsklauseln und Non-Damage-Business-Interruption-Lösungen an Bedeutung.

Alle Risiken im Blick behalten

Ein weiterer Aspekt ist die Produkthaftung. Fertigung im Ausland kann mit abweichenden Qualitätsstandards oder weniger zuverlässiger Dokumentation einhergehen. Für Unternehmen, die weiterhin als Inverkehrbringer auftreten, erhöht sich damit das Risiko fehlerhafter Bauteile und möglicher Rückrufaktionen. Internationale Produkthaftpflichtprogramme und angepasste Rückrufkostenversicherungen sind daher wichtige Bausteine eines modernen Risikomanagements.

Für industrielle Versicherungsmakler bedeutet dieser Wandel, Beratung und Analyse stärker international auszurichten. Risikoerhebungen müssen nicht mehr nur den deutschen Hauptstandort abdecken, sondern sämtliche relevanten Fertigungs- und Zulieferstufen. Dazu gehören die Prüfung lokaler Policen, die Einhaltung von Non-Admitted-Regelungen und die Integration in globale Masterprogramme. Unternehmen benötigen Partner, die sowohl technisches Verständnis als auch internationale Erfahrung einbringen und die wachsende Komplexität der globalen Industrieproduktion beherrschen.

Das Risiko der Deindustrialisierung ist damit nicht nur eine wirtschaftspolitisch brisantes Thema, sondern wirft auch versicherungstechnisch viele Fragen auf. Wer Produktion verlagert, verlagert auch seine Risiken – in Regionen mit teils abweichenden Sicherheitsstandards, anderer Rechtspraxis und unterschiedlichen versicherungsrelevanten Rahmenbedingungen. Eine professionelle, international abgestimmte Versicherungsstrategie wird dann zum zentralen Erfolgsfaktor, um die Wettbewerbsfähigkeit global verteilter Industrieproduktion zu sichern. ■

Dennis Gottschalk, M. Sc.

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

Foto: Lutz Kampert

Ansprechpartner