

WSM Nachrichten



Digitalisierung: Chancen und Herausforderungen für die Metallindustrie

WIR ZAUBERN LÖSUNGEN.





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

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Telefon: +49 (0)211 / 95 78 68 22
Telefax: +49 (0)211 / 95 78 68 40
E-Mail: info@wsm-net.de
Internet: www.wsm-net.de
Hauptgeschäftsführer: Christian Vietmeyer

Verlag und Druck

Union Betriebs-GmbH (UBG)

Egermannstraße 2
53359 Rheinbach
Telefon: +49 (0)2226 / 802-0
Telefax: + 49 (0)2226 / 802-111
E-Mail: verlag@ubgnet.de
HRB 10605 AG Bonn
Geschäftsführer: Rudolf Ley

Redaktion

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

Projektleitung (UBG)

Andreas Oberholz
Telefon: +49 (0)2226 / 802-213
E-Mail: verlag@ubgnet.de

Anzeigenverwaltung

Franziska Kliem (UBG)
Telefon: +49 (0)2226-802-213
Telefax: +49 (0)2226-802-222
E-Mail: Franziska.Kliem@ubgnet.de

Titelfoto

Freepik / kjpgarter

Schmuckgrafiken

www.Freepik.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 2018

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

das öffentliche Bekenntnis zur Digitalisierung ist nicht zu überhören. Für viele Politiker ist es mittlerweile das Kernthema der Wirtschaftspolitik. Manche fordern schon einen Rechtsanspruch von jedermann auf eine Glasfaseranbindung.

Doch wo stehen wir wirklich? Bei der notwendigen Infrastruktur hängen wir alle davon ab, dass im Wesentlichen ein großer Anbieter das Netzwerk ertüchtigt. Bereits hier klemmt es, wenn dieser Anbieter die Glasfasernetze nicht vorbehaltlos für alle, sondern zunächst nur dort ausbauen will, wo es sich wirtschaftlich lohnt. Priorität beim Ausbau sollen Wirtschaftsstandorte, Krankenhäuser und Bildungseinrichtungen haben. Das ist natürlich richtig, reicht aber nicht. Viele Mittelständler produzieren in der Provinz. Und auch die Bürger in ländlichen Regionen sind Kunden und wollen an eine digitale Verwaltung angebunden sein. Durch Vectoring beschleunigte Kupferkabel werden dort bald nicht mehr ausreichen.

Die zweite öffentliche Handlungslücke tut sich bei der Datensicherheit auf. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik leistet gute Arbeit, kann aber die Anforderungen aus einem Grund schlichtweg nicht mehr erfüllen: Die Behörde bekommt einfach kein qualifiziertes Personal in ausreichender Zahl. Ein schneller personeller Aufwuchs wäre aber dringend nötig, um die rasant steigenden Sicherheits Herausforderungen meistern zu können. Ob beide Infrastrukturthemen allein mit der Bereitstellung von deutlich mehr Steuergeld zu lösen sind, mag bezweifelt werden. Richtig ist es jedenfalls, hier aufzuholen.

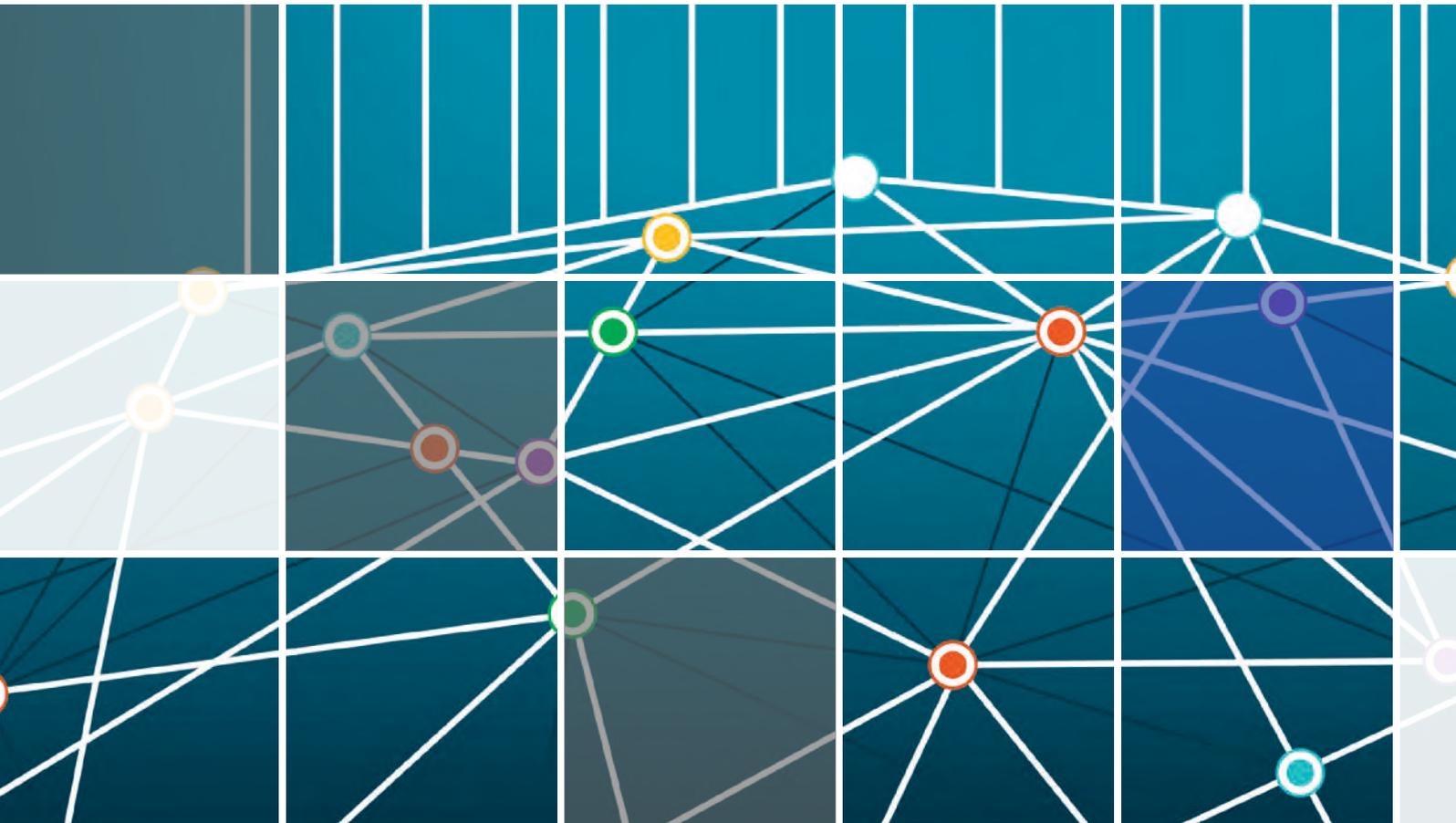
Die Unternehmen haben sich in den letzten Jahren digital weiterentwickelt. Das geschah je nach Branche auf unterschiedliche Weise. In der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie geschah einiges, zum Beispiel bei der Organisation der Liefernetzwerke sowie in den Bereichen der Qualitätssicherung und der Logistik. Dabei ist zu beobachten, dass viele Lösungen allerdings noch individuell sind und wenige Standardprodukte auf dem Markt angeboten werden. Das führt noch zu relativ hohen Kosten. Außerdem ist das Thema Datensicherheit für viele noch nicht gelöst. Der hier erforderliche Aufwand ist vielleicht zum Teil unterschätzt worden. Klar ist mittlerweile, dass Datensicherheit ein Thema für die Chefetage ist und von dort gesteuert werden muss.

Wir wollen in diesem Heft ein Zwischenfazit bei der Digitalisierung ziehen und der Frage nachgehen, wo unsere Industrien heute stehen. Ich lade Sie herzlich ein, hierzu und zu anderen spannenden Themen mehr zu lesen.



Christian Vietmeyer

Christian Vietmeyer



INHALT

WSM Nachrichten 01 2018

■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 6 WSM IM GESPRÄCH
„Es hilft nicht, alles auf einmal zu wollen.
Einfach loslegen.“
- 9 INDUSTRIE 4.0
Digitalisierung im Stahl verarbeitenden Mittelstand
- 12 DIGITALISIERUNG
Chancen und Herausforderungen
für die Metallindustrie
- 16 DREI FRAGEN AN...
Dr. Lukas Kwiatkowski –
Leiter Innovation bei der Otto Fuchs KG
in Meinerzhagen
- 18 BREXIT I
Was bisher geschah, und was noch geschehen muss
- 20 BREXIT II
Worauf beim Neuabschluss von Verträgen
geachtet werden sollte

■ AUS DER BRANCHE

- 27 WSM KONJUNKTUR
Produktion im Jahr 2017 um 6,2 Prozent gestiegen
- 28 KLIMAPOLITIK
Industrie bekennt sich zu Klimazielen 2050
- 29 NEUE PUBLIKATION
„massiverFOKUS“ auf Energie
- 30 WSM-PRAXISSEMINAR STOFFRECHT
Was ist los in Sachen REACH, RoHS & Co.?
- 32 REACH
2018 im Fokus: Neue Registrierungsfrist für Stoffe
- 34 ARBEITSGEMEINSCHAFT ZULIEFERINDUSTRIE
ArGeZ-Forum stieß auf großes Interesse

■ WSM INTERN

- 36 PERSONALIA
- 36 WSM-UMWELT- UND ENERGIETAG
Dynamik bei umwelt- und energierechtlichen
Vorgaben unterbrochen

■ AUS DER BETRIEBSPRAXIS

- 40 RECHT
- 42 INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (XXI)
IT-Sicherheit –
Cyberversicherungen dringend empfohlen

WSM IM GESPRÄCH

„Es hilft nicht, alles auf einmal zu wollen. Einfach loslegen.“

Dr. Christoph Meinecke leitet den Bereich Digitale Transformation beim Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) in Berlin.

Seit Jahren wird auch in der mittelständischen Industrie über die Digitalisierung gesprochen. Wo stehen wir heute?

Dr. Meinecke: Zunächst einmal erleben wir eine sehr positive Grundstimmung. Wenn man ganz allgemein fragt, ob Digitalisierung eher Chance oder eher Risiko für das eigene Unternehmen ist, sagen neun von zehn Geschäftsführern und Vorständen in deutschen Unternehmen: Digitalisierung ist eine Chance für unser Unternehmen. Und was wir auch feststellen: Die Unternehmen sind bei der Digitalisierung deutlich weiter als noch vor wenigen Jahren. Haben 2015 noch sieben von zehn Unternehmen in einer Befragung angegeben, dass für sie die Digitalisierung eine große Herausforderung ist, so ist es jetzt nur noch jedes zweite.

Doch das ist nur die eine Seite der Medaille. Gerade im Mittelstand erleben wir ein überraschendes Phänomen – wir haben dort kein Erkenntnis-, aber ein Umsetzungsproblem. Denn obwohl alle wissen, dass die Digitalisierung neue Geschäftsprozesse erfordert und neue Geschäftsmodelle ermöglicht, die zu mehr Konkurrenz auf dem eigenen Markt führen, hat fast jedes zweite mittelständische Unternehmen hierzulande immer noch keine zentrale Digitalisierungsstrategie. Ein Grund dafür: Die Digitalisierung ist so allumfassend, dass es vielen schwerfällt, sie zu durchblicken. Man müsste an so vielen Stellen gleichzeitig handeln, dass man es am Ende lieber gleich ganz sein lässt. Dagegen hilft, nicht alles auf einmal zu wollen – dafür aber einfach anzufangen. Loslegen.

Wo liegen die Chancen und Potenziale der Digitalisierung?

Dr. Meinecke: Digitalisierung kann dabei helfen, das eigene Geschäft effizienter zu machen. Sie kann aber vor allem dabei helfen, völlig neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Denken Sie etwa an die Plattformen, mit denen wir es in der digitalen Welt zu tun haben. Uber, Facebook, Alibaba, AirBnB – wofür stehen die? Das größte Taxi-Unternehmen besitzt keine Autos, sondern vermittelt Fahrer. Das wertvollste Medienunternehmen produziert keine Inhalte. Der wertvollste Händler besitzt keine Waren. Der größte Anbieter von Übernachtungen besitzt keine Immobilien. Was man braucht, um diese Chancen zu erkennen, ist oft nur ein bisschen Fantasie – und den Mut, etwas Neues zu wagen. Der Stahlhändler Klöckner hat sehr ausführlich beschrieben, wie er genau mit diesem Ansatz dazu gekommen ist, eine Plattform für den Stahlhandel aufzubauen, auf der er Nachfrage und Angebot auch von Wettbewerbern zusammenbringt, anstatt wie früher erst einmal los zu produzieren und für den Stahl dann Käufer zu suchen.

Die großen Datenmengen und deren Analyse lassen neue Geschäftsmodelle Dritter, zum Beispiel von IT-Dienstleistern, entstehen. Welchen Stellenwert nehmen diese Player mittlerweile ein?

Dr. Meinecke: Jedes Unternehmen sollte sich heute mit den Daten beschäftigen, die im Unternehmen entstehen. Die optimale Planung von Transportwegen,

die Reduzierung von Retouren oder die Vorhersage von Maschinenausfällen in der Produktion sind nur einige Beispiele, bei denen Big Data-Analysen die Arbeit in ganz unterschiedlichen Branchen effizienter machen und dabei helfen, Kosten zu sparen. Dabei ist Big Data längst nicht mehr allein ein Thema für Großkonzerne, sondern wird auch für den – zumindest gehobenen – Mittelstand immer interessanter. Dabei muss ein kleiner Mittelständler auch nicht unbedingt alles selbst machen, denn genau dafür bieten sich IT-Dienstleister an. Fahrlässig wäre es nur, die Daten zu ignorieren und darauf zu verzichten, seine Kunden besser kennenzulernen. Oder die Daten einem Dritten kostenfrei und ohne Gegenleistung zur Verfügung zu stellen. Denn Daten sind wertvoll.

Kommen wir zu den Risiken der Digitalisierung. Das Thema Datensicherheit führt dazu, dass gerade mittelständische Industrieunternehmen zurückhaltender sind. Wie sehen Sie dies?

Dr. Meinecke: Angriffe auf Unternehmen und Organisationen, bei denen Daten gestohlen oder die digitale Infrastruktur lahmgelegt wurde, gehören leider fast schon zu unserem Alltag. Betroffen sind dabei Unternehmen aller Branchen, und besonders häufig wird der Mittelstand als Angriffsziel ausgewählt.

Dafür gibt es zwei wichtige Gründe. Zum einen ist der Mittelstand in Deutschland besonders innovativ und stark in die Lieferketten von großen Konzernen eingebunden. Er kann also auch als Einfallstor für Angriffe auf Großunternehmen miss-

braucht werden. Zum anderen sind viele Mittelständler vergleichsweise leichte Opfer, da sie sich in aller Regel nicht so stark gegen digitale Angriffe schützen. Doch was ist die Antwort auf diesen Befund? Sie kann nicht sein, auf Digitalisierung zu verzichten, sondern sie muss sein, Digitalisierung und IT-Sicherheit als einen gemeinsamen Prozess im Unternehmen zu sehen. Technischer Basisschutz, ergänzt um Verschlüsselung von Daten und E-Mails in Kombination mit speziellen Angriffserkennungssystemen, ist ein guter Anfang. Im Bereich der organisatorischen Sicherheit sollte jedes Unternehmen einen Notfallplan aufstellen, um im Fall der Fälle schnell reagieren zu können. Gerade im Bereich der personellen Sicherheit kann viel durch Schulungen oder die Etablierung einer Sicherheitskultur, die durch Sicherheitszertifizierungen gestärkt würde, gewonnen werden.

Eine flächendeckende Digitalisierung der Industrie setzt Standards, zum Beispiel bei den Schnittstellen voraus. Marktmächtig Unternehmen dominieren regelmäßig die Standards.

Wie sehen Sie hier die Entwicklungen?

Dr. Meinecke: Aus Sicht der Anwender, also der Industrieunternehmen, sind Standards extrem wichtig. Zur Hannover Messe im vergangenen Jahr haben wir Industrieunternehmen befragt, was den Einsatz von Industrie 4.0-Anwendungen in ihrem Unternehmen hemmt. Jedes dritte befragte Unternehmen hat angegeben: Fehlende Standards. Doch wie kommen wir dorthin? Deutschland wird nur dann im Bereich Industrie 4.0 dauerhaft erfolgreich werden, wenn es gelingt, den star-

Inspirationen für die Digitalisierungsstrategie

Um gerade kleine und mittelständische Unternehmen bei der Digitalisierung zu unterstützen hat Bitkom den Leitfaden „In 10 Schritten digital“ veröffentlicht, der kostenlos zum Download bereitsteht: <https://www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/In-10-Schritten-digital-ein-Praxisleitfaden-fuer-Mittelstaendler.html>.

Dennoch bleibt die Erkenntnis, dass es oft gerade kleineren Unternehmen schwer fällt, den richtigen Einstieg bei der Digitalen Transformation zu finden. Ein möglicher Ausweg ist es, sich Erfolgsgeschichten von anderen anzuschauen, um zu sehen, wie mit digitalen Technologien Geschäftsprozesse verändert und neue Geschäftsmodelle entstehen können. Aus diesem Grund startet die Bitkom Servicegesellschaft gemeinsam mit Heise Events eine „Deutschland Safari 4.0“, bei der Unternehmer, die auf der Suche nach Inspiration für ihre Digitalstrategie sind, jeweils zwei digitale Vorreiter-Unternehmen besuchen und Einblicke in deren Strukturen und Prozesse erhalten. Alle Informationen gibt es unter www.deutschlandsafari.digital



ZUR PERSON

Dr. Christopher Meinecke, Jahrgang 1983, hat in Deutschland und Großbritannien Soziologie studiert und im Fach Wirtschaftswissenschaften promoviert. Er leitet den Bereich Digitale Transformation beim Bitkom e.V., der als Digitalverband Deutschlands mit mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen die Interessen der digitalen Wirtschaft vertritt. Bevor er seine Tätigkeit beim Bitkom begann, hat er unter anderem beim OFFIS – Institut für Informatik im F&E-Bereich Energie geforscht. Vor seiner aktuellen Aufgabe hat er als Research Consultant bei Bitkom Research Marktforschungsstudien zu Digitalthemen im B2C- und B2B-Bereich verantwortet. ■

„Die Digitalisierung ist so allumfassend, dass es vielen schwerfällt, sie zu durchblicken. Man müsste an so vielen Stellen gleichzeitig handeln, dass man es am Ende lieber gleich ganz sein lässt. Dagegen hilft, nicht alles auf einmal zu wollen – dafür aber einfach anzufangen. Loslegen.“



ken Mittelstand weiterhin zu sensibilisieren und einzubinden. Aus diesem Grund schlagen wir marktnahe Leuchtturmprojekte von IT-Anbietern und Anwendern sowie industrielle Kompetenzzentren vor, um den Nutzen anhand konkreter Erfolge sichtbar werden zu lassen. Auf diese Weise lassen sich so viel klarer Fragen der technologischen Weiterentwicklung und Geschäftsmodelle formulieren und Standards gemeinsam entwickeln.

Gibt es weitere Risiken?

Dr. Meinecke: Das größte Risiko ist, dass wir bei der Digitalisierung zu zaghaft sind, dass wir zu viel über Risiken sprechen und zu wenig über Chancen.

Manche befürchten, dass die Digitalisierung Arbeitsplätze vernichtet. In der Geschichte der Industrialisierung hat es indes immer Rationalisierungsprozesse in der Produktion gegeben, trotzdem ist die Beschäftigungslage heute gut, und in der Industrie herrscht Fachkräftemangel. Stehen wir also vor einem wirklichen Problem?

Dr. Meinecke: Unstrittig ist, dass die Digitalisierung die Arbeitswelt grundlegend verändert. Wir sehen Roboter und intelligente, vernetzte Maschinen in unseren Fabriken, autonome Autos auf den Straßen und autonome Drohnen in der Luft. Die Frage, was mit den Arbeitsplätzen geschieht, liegt da nahe. Und es mangelt auch nicht an Szenarien, die Massenarbeitslosigkeit und Wohlstandverluste vorhersagen. Allerdings ist diese Sorge nicht neu. Schon 1978 hat ein großes Nachrichtenmagazin auf dem Titel geschrieben: „Die Computer-Revolution: Fortschritt macht arbeitslos.“

Doch ein Blick auf die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hierzulande belegt: Die Sorgen haben sich nicht bewahrheitet. In Deutschland haben wir aktuell eine historische Rekordbeschäftigung. Ein Schlüssel für die Beschäftigung in der Zukunft heißt Digitalkompetenz. Wenn wir die digitale Transformation in Deutschland erfolgreich gestalten und in der digitalen Wirtschaft eine ähnliche Führungsrolle erreichen wollen, wie wir sie bislang etwa in der Automobilindustrie oder dem Maschinenbau haben, dann müssen wir mehr in die Köpfe investieren. Hier sind die Unternehmen gefordert, aber mit Blick auf das Bildungssystem auch die Politik. Innovationen entstehen durch die Mitarbeiter, und Innovationen sind es, die den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands ausmachen.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

INDUSTRIE 4.0

Digitalisierung im Stahl verarbeitenden Mittelstand

Bei allen Chancen, die damit einhergehen: Gerade im Mittelstand ist das Thema Industrie 4.0 dazu geeignet, Unternehmen zu verunsichern. Entsprechend oft sind Unternehmensberater mit Fragen wie diesen konfrontiert: Ist Digitalisierung ein Thema nur für Konzerne? Welchen Nutzen und welche Risiken hat Digitalisierung für den Stahl verarbeitenden Mittelstand? Wo und wie kann ein Mittelständler mit Digitalisierung anfangen? Antworten hierauf gibt Dr. Ralf Paul Jung von der Staufen AG in Köngen.

Seit 2014 erhebt die Unternehmensberatung Staufen AG jedes Jahr den „Deutschen Industrie 4.0-Index“. Für die Ausgabe 2017 befragten wir im vergangenen Juli insgesamt 394 Unternehmen in Deutschland. Die Stahl verarbeitenden Betriebe sind in der Studie entsprechend ihrer Abnehmerbranchen Maschinenbau und Automobilindustrie klassifiziert. Mehr als 70 Prozent der befragten Unternehmen entstammen dem Maschinen- und Anlagenbau, der Elektro- und der Automobilindustrie. Und in all diesen Branchen ist Industrie 4.0 spätestens 2017 im Unternehmensalltag angekommen. Der Industrie 4.0-Index ist seit Beginn seiner Messung 2014 stetig gestiegen und erreichte 2017 mit 41 Punkten seinen bisherigen Höchstwert. Die Automobil- und Zulieferindustrie ist im Branchenvergleich führend (Abbildung 1).



Abbildung 1: Entwicklung des Industrie 4.0-Index 2014 bis 2017.

Nur die wenigsten Industrieunternehmen bleiben bei der digitalen Transformation außen vor. Ihr Anteil ist zwischen 2014 und 2017 von 34 auf 8 Prozent gesunken. Gleichzeitig hat mittlerweile fast die Hälfte der Firmen konkrete Erfahrungen mit Industrie 4.0 vorzuweisen (Abbildung 2).

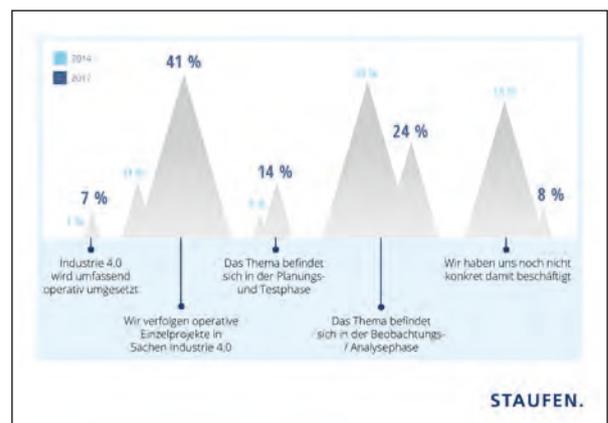


Abbildung 2: Status Industrie 4.0 in den befragten Unternehmen 2014 und 2017.

Zugegeben, für so manchen Industrievertreter ist Industrie 4.0 nur ein neues Wort für eine fortschreitende Automatisierung. Ein Hype, nicht viel mehr. Darüber lässt sich schon deshalb trefflich streiten, weil der Begriff Industrie 4.0 weder klar noch widerspruchsfrei definiert ist. Das allerdings liegt in der Natur der Sache. Getrieben von neuen und exponentiell wach-



Abbildung 3: Bereiche der Digitalisierung im Unternehmen 2014 bis 2017.

KfW fördert Innovationen und Digitalisierung

Die Förderangebote der KfW waren Gegenstand einer von BDI und KfW organisierten Tagung am 25. Januar 2018 in Frankfurt am Main. Im breiten Themenspektrum der bundeseigenen Förderbank finden sich neben Programmen für Energieeffizienz, Beteiligungsfinanzierungen und Auslandsbegleitung seit 1. Juli 2017 auch Fördermöglichkeiten für Innovations- und Digitalisierungs-Projekte.

Der neue „ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit“ ist zur Finanzierung von Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben breit einsetzbar (Programm-Nummer 380/390/391). Gefördert wird die Digitalisierung von Produkten, Produktionsprozessen und Verfahren – beispielsweise die Vernetzung der Produktionssysteme unter dem Stichwort Industrie 4.0. Auch Maßnahmen zur Ausrichtung der Unternehmensstrategie oder -organisation auf die Digitalisierung können begleitet werden.

Im zweiten neuen Programm „ERP-Mezzanine für Innovation“ (Programm-Nummer 360/361/364) bietet die KfW Finanzierungspakete aus Fremd- und Nachrangkapital speziell zur langfristigen Finanzierung marktnaher Forschung und der Entwicklung neuer Produkte, Verfahren, Prozesse oder Dienstleistungen sowie ihrer wesentlichen Weiterentwicklung an. Aus dem Programm werden sowohl Vorhaben unterstützt, die für das antragstellende Unternehmen neu sind, als auch solche, die sich vom Stand der Technik in der EU abheben.

Beide Programme richten sich an etablierte Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Freiberufler in Deutschland mit einem jährlichen Gruppenumsatz von bis zu 500 Millionen Euro. Die Konditionen sind aus Mitteln des ERP-Sondervermögens und des Bundeshaushalts verbilligt. ■

 **Holger Ade** · 02331 / 95 88 21 · hade@wsm-net.de

senden, digitalen Möglichkeiten, beinhaltet die industrielle Zeitenwende eine kaum mehr zu überblickende Vielfalt und Reichweite von Veränderungsprozessen. (Abbildung 3).

Am wenigsten eine Frage der Technik

Auch 2017 liegt der Schwerpunkt der Industrie-4.0-Maßnahmen immer noch auf der Produktion. Aber indirekte Bereiche wie „Service“ holen auf. Dass hier soeben ein umfassender Paradigmenwechsel durch die Industrie geht, werden selbst ausgemachte Kritiker der Nomenklatur kaum bestreiten können.

Genau hier liegen aber auch die Risiken der digitalen Transformation. Noch sind zu viele etablierte Unternehmen mental in der analogen Welt gefangen, selbst wenn sie Industrie 4.0 bereits in den eigenen Werkhallen erleben. Ob es nun um Dis-

ruption geht oder um neue digitale Vertriebsplattformen: Die Einsicht, dass Altbekanntes und Bewährtes schon in wenigen Jahren überholt sein könnte, ist längst nicht in allen Köpfen angekommen. Vielfach wird noch in traditionellen Fünf- oder gar Zehnjahreszeiträumen gedacht – und das ist eine halbe Ewigkeit im Zeitalter der digitalen Transformation.

Industrie 4.0 bleibt nicht nur einer der bestimmenden Megatrends für deutsche Unternehmen, vielmehr wird die digitale Zukunft zunehmend greifbarer. Die praktischen Erfahrungen wachsen in der Breite sowie in der Tiefe und mit ihnen auch die Hoffnung auf daraus resultierende ökonomische Erfolge.

Noch stärker als in früheren Jahren unterstreicht die Studie allerdings, dass die große Herausforderung von Industrie 4.0 nicht die technologische Seite ist. Hier kommen die Unternehmen spürbar voran. Umso deutlicher zeigt sich die Schere zwischen neuem Technikverständnis und altem Denken. Die Geschwindigkeit der digitalen Transformation wird ganz erheblich unterschätzt.

Nachholbedarf besteht in Deutschland vor allem in den Organisationsstrukturen und der Unternehmenskultur. Es fehlt offenbar noch an der Erkenntnis, dass ein agiles, innovatives Unternehmen auch eine entsprechende Organisation benötigt. Wer Industrie 4.0 als rein technisches Thema begreift, denkt zu kurz. Salopp formuliert: Es genügt nicht, sich ein paar neue Maschinen mit Internetschnittstellen zu kaufen. Vielmehr müssen auch Arbeitsorganisation und Unternehmenskultur eine begleitende Evolution erfahren.

Mentale Flexibilität und Innovationsförderung in den Reihen der Belegschaft sind gefragt, um im Wettbewerb immer rasanter verlaufender Innovationszyklen zu bestehen. Um die interne Agilität zu erhöhen, setzen die meisten Unternehmen auf einen klassischen Lean Ansatz: auf das Shopfloor Management, also die mitarbeiternahe Führung am Ort der Wertschöpfung, das Prinzip der Projektorganisation und die Delegation von Verantwortung nach unten (Abbildung 4).



Abbildung 4: Wesentliche Veränderungen und Innovationen, mit denen die Agilität des Unternehmens erhöht werden soll.

Doch von der Implementierung agiler Methoden als Kern eines neuen Selbstverständnisses ist man vielerorts noch erheblich entfernt. Der Mut und die Bereitschaft zum generellen Umdenken werden am Ende darüber entscheiden, ob ein Unternehmen langfristig das Tempo der digitalen Transformation mitgehen kann.

Vorliegende Daten müssen systematisch genutzt werden

Es ist also an der Zeit, der Digitalisierung einen neuen Impuls zu verleihen. Aber wie und wo kann man anfangen? Für die meisten Unternehmen ist die Produktion der erste Ansatzpunkt. Wir bei Staufen haben gute Erfahrungen damit gemacht, im ersten Schritt die in der Fertigung vorhandenen Daten systematisch zu nutzen, um Prozesse und Produktivität zu verbessern. In jedem Unternehmen existieren unzählige Daten. Ein Teil davon wird in Echtzeit erfasst und ist sogar in Datenbanken abgelegt. Vereinzelt existieren auch lokale Daten. Häufig finden wir zu Beginn unserer Projekte Dateninseln: vom ERP-System über BDE-Systeme über die Daten aus den Maschinensteuerungen bis zu am PC oder händisch geführten Tabellen mit Qualitätsdaten. Die einzelnen Systeme sind häufig nicht durchgängig verbunden. In Teilprozessen erfasste Daten werden nur bereichsweise und fallweise genutzt.

Auswertungen vom Rohmaterial über das produzierte Teil bis hin zu den Prozessbedingungen, unter denen es entstanden ist, sind mit hohem Aufwand verbunden. Sie werden daher nur bedarfsweise durchgeführt. Deshalb wird häufig auf der Basis von Erfahrungen entschieden. Die in den Daten enthaltenen Informationen werden nur zu sehr geringen Anteilen genutzt, um etwa geregelte Prozessverbesserungen anzustoßen.

Mit Referenzierung und Verbindung der heute schon erfassten Daten können viele Unternehmen die Voraussetzungen für eine ganzheitliche Prozessregelung erreichen. Geregelte Prozessverbesserung bedarf eines Werkzeugs, das die Informationen übersichtlich darstellt und in Echtzeit verfolgt. Die Überwachung einer großen Anzahl von Parametern – je nach Projektkontext entlang der Wertschöpfungskette bis zu 1.000 – in Echtzeit kann aber nicht anhand von 1.000 Charts mit Soll-Ist-Werten oder Ampeln erfolgen, zumal die Werte gerade in stahlverarbeitenden Unternehmen teilweise voneinander abhängig sind. Hier hat sich Software zur Mustererkennung bewährt. Sie generiert aus Daten Wissen, beschreibt Prozesszustände und liefert Ansatzpunkte für weitergehende Analysen von Ursache-Wirkungs-Beziehungen.

Optimum im Produktionsprozess entdecken

Mehr als 90 bis 95 Prozent der Fertigung laufen in der Regel fehlerfrei. Wenn eine Analysemöglichkeit von Material-, Prozess- und Produkt-Qualitäts-Daten im Hinblick auf stabile Prozessfenster (null Ausschuss, null Nacharbeit) aufgebaut ist, kann ein kontinuierlicher und sehr effektiver Verbesserungsprozess erreicht werden. Es lassen sich tatsächlich alle vorhandenen Daten einbeziehen (Big Data-Ansatz), doch nur diejenigen, die zwischen zwei Prozesszuständen unterscheiden, sind relevant. Statistische Gewichtung liefert die Ansatzpunkte für Maßnahmen.

i

Der Deutsche Industrie 4.0 Index 2017 ist kostenfrei erhältlich unter www.staufen.ag/studien (Wilhelm Goschy und Thomas Rohrbach, Stuttgart/Köngen 2017).

Geregelte Prozessverbesserung bedeutet aber auch Produktivitätsregelung. Wenn alle Produktionszyklen mit Daten dokumentiert sind, kann man beispielsweise die Taktzeitverteilung analysieren. Was hält uns also davon ab, dauerhaft die besten zehn Prozent der Leistung zu erreichen? Konkrete Ansatzpunkte für diese Verbesserung haben unsere Kunden häufig in den vorhandenen Daten gefunden. Falls nicht, wird der relevante Parameter aktuell wahrscheinlich nicht erfasst oder gemessen. Dann ist eine gezielte Investition in zusätzliche Sensorik erforderlich.

Dieses Vorgehen lässt sich auch auf indirekte Prozesse übertragen. Die Durchlaufzeit und die beteiligten Stellen eines Auftrags vom Bestelleingang bis zum Zahlungseingang durch die verschiedenen Abteilungen kann häufig aus den ERP-Daten rekonstruiert werden. Man sollte 1.000 Abwicklungen übereinanderlegen und die Prozessvarianten analysieren und wird überrascht sein, wie unmittelbar sich Ansatzpunkte für organisatorische Verbesserungen identifizieren lassen.

Datenbasiertes Vorgehen priorisiert das Verbesserungspotenzial. Die Ressourcen für Verbesserungsprojekte sind in fast jedem Unternehmen knapp. Daher ist auch entscheidend, dass die Effektivitätssteigerung in der Regel kurzfristig im Betriebsergebnis ablesbar ist. Dieser Erfolg motiviert für die nächsten Schritte, auch auf der Reise zur Digitalisierung. So nimmt der digitale Zwilling des Unternehmens langsam Gestalt an: Simulation statt Trial and Error, präzise und reproduzierbare Prozesse mit systematischer Verbesserung, datenbasierte Null-Fehler-Kultur, engagierte und vorausschauend agierende Mitarbeiter, motiviert und gelenkt von einer Führungskraft, die weiß, wohin die Reise geht und worauf es dabei ankommt. ■

ANSPRECHPARTNER



Dr. rer. nat. Ralf Paul Jung
Senior Advisor

STAUFGEN.AG
Beratung, Akademie, Beteiligung
Blumenstraße 5 · 73257 Köngen
Tel. 07024 / 80 56-0
Fax 07024 / 80 56-111
Mobil 0172 / 24 10 437
R.Jung@staufen.ag
www.staufen.ag

DIGITALISIERUNG

Chancen und Herausforderungen für die Metallindustrie

Für die Entwicklung der Stahl- und Metallindustrie spielt die Digitalisierung eine wichtige Rolle, denn sie prägt zukünftige Prozess- und Produktionsabläufe entscheidend. Die Digitalisierung wird dazu führen, dass Geschäftsprozesse ausgelagert werden können und andere neu hinzukommen. Individualisierte Dienstleistungen werden bei der Wertschöpfung der Metallindustrie an Bedeutung gewinnen. Digitalisierung bietet nicht nur Chancen für deutliche Effizienzsteigerungen im Produktionsprozess, sondern auch für die globale Vernetzung von Herstellern und Kunden.

Nicht nur der frühe Vogel fängt den Wurm

Nachhaltig „verschlafen“ würde ein Unternehmen eine Entwicklung allerdings nur dann, wenn schneller agierende Wettbewerber durch ihr Handeln schwer überwindbare Markteintrittsbarrieren erschaffen. Was technologische Innovationen angeht, scheinen diese allerdings nie lange zu halten, da der Rest des Feldes relativ schnell nachzieht beziehungsweise überholt. Ist nicht Nokia dennoch ein mahnendes Beispiel dafür, dass das Verschlafen von technologischen Veränderungen wie die Entwicklung des Smartphones katastrophale Folgen haben kann?

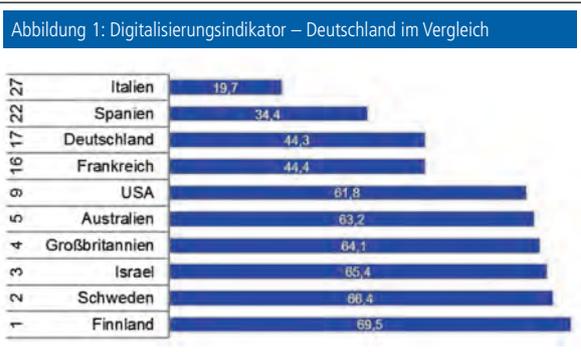




Foto: AdobeStock.com / mhp

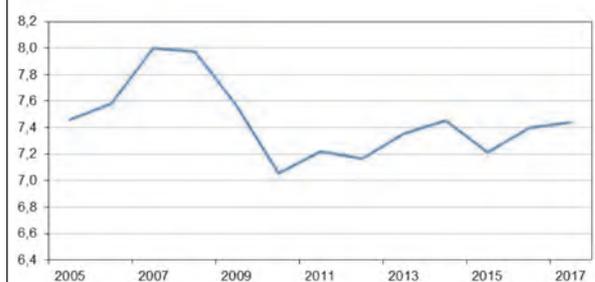
Im Gegenteil: Es ist ein Zeichen dafür, dass es sich lohnen kann, abzuwarten, bis sich eine Technologie durchsetzt – in diesem Falle das Android-Betriebssystem –, statt alles auf die Durchsetzung der eigenen Software zu setzen. Es ist folglich nicht entscheidend, aktionistisch zu handeln und mit technologischen Innovationen immer in vorderster Reihe zu stehen. Vielmehr geht es darum, Trends und überlegene Technologien zu erkennen. Innovationen und Technologien sind in einer global vernetzten Welt Produktionsfaktoren wie Rohstoffe, die eingekauft werden können.

Allerdings könnte das mögliche Ausmaß der Implikationen, die sich aus der Digitalisierung und der Industrie 4.0 für die Metallindustrie ergeben, derart groß sein, dass „nur“-Nachziehen die Existenz von Unternehmen bedroht. Angesichts des Ausmaßes an Implikationen durch die Digitalisierung ist von grundsätzlichen Veränderungen für Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten auszugehen. Doch gerade diese fundamentalen Veränderungen machen es schwierig, bereits im Anfangsstadium Gewinner und Verlierer von speziellen technologischen Entwicklungen zu identifizieren. Auch stehen viele technologische Entwicklungen – insbesondere in der digitalen Welt – erst am Anfang, und fast täglich kommen neue hinzu.

So ist schwer abzuschätzen, ob sich ein potenzieller Wettbewerbsvorteil bei einer spezifischen Technologie in der Tat als nachhaltig erweisen wird. Deshalb mögen die Erfolgchancen weniger in einem frühen Technologieeinstieg als vielmehr in der Flexibilität der ständigen Anpassung liegen.

Grundsätzlich dokumentiert der hohe Offenheitsgrad der Metallindustrie, wie vernetzt die Branche ist. Das sollte das Risiko von Überraschungen durch billigere Anbieter oder neue Technologien reduzieren. Das dynamische Exportwachstum

Abbildung 2: Anteil der Metallindustrie am gesamten Export des Verarbeitenden Gewerbes, in %



Quelle: IFO

Deutschlands und der stabile Ausfuhranteil der Metallindustrie zeigen, wie erfolgreich die Unternehmen sich anpassen: Trotz eines Potenzialwachstums, das deutlich unter dem der globalen Wirtschaft liegt, konnte die deutsche Wirtschaft ihren Weltexportanteil relativ stabil halten.

Zunehmendes Investitionsvertrauen stärkt Digitalisierung

Mittelständischen Unternehmen wird häufig unterstellt, Digitalisierung nur halbherzig zu betreiben und eher kleinere Projekte anzugehen als eine grundlegende Transformation. Diese Behauptung trifft tatsächlich zumindest auf das Investitionsverhalten der deutschen Unternehmen vor allem seit der Finanzkrise zu. Investiert wird dann, wenn es notwendig ist, und nicht auf Grundlage von visionären Ideen. Unternehmen agieren eher reaktiv als antizipativ.

So sind zum Beispiel digitale Plattformen aktuell nur selten zentrale Bestandteile von Geschäftsmodellen. Angesichts des globalen Digitalisierungstrends könnte das zu Wettbewerbsnachteilen und Marktanteilsverlusten führen, ist jedoch weder Indiz für Unkenntnis von notwendigen Investitionen noch eine Frage des Breitbandausbaus in Deutschland. Vielmehr müssen Unternehmen entscheiden, ob sie bereits früh das Risiko eines neuen Geschäftsmodells eingehen wollen, um möglicherweise an überdurchschnittlichen Gewinnen zu partizipieren, oder ob sie das Investitionsrisiko als zu hoch einschätzen. Es ist damit in erster Linie eine Frage des unternehmerischen Handelns und der Risikobereitschaft.

Grundsätzlich sollten mittelständische Unternehmen der Metallindustrie, die global agieren, davon profitieren, dass sie durch ihre Vernetzung und Offenheit ein höheres Bewusstsein für Veränderung haben. In einem hochdynamischen Umfeld können sich viele kleine Schritte als effizienter erweisen, um am Puls der technologischen Entwicklung zu bleiben und größere Fehlinvestitionen zu vermeiden.

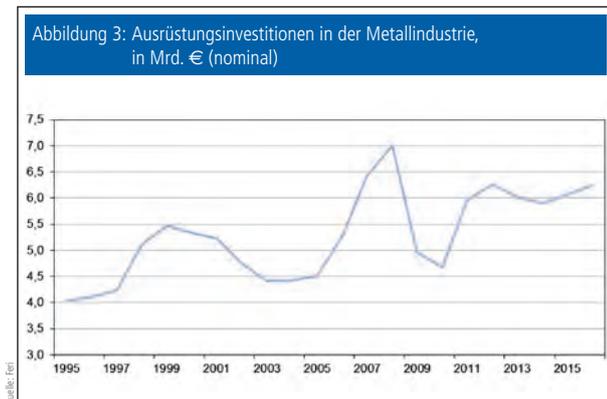
Die anhaltend gute Konjunktur zeigt sich in der dynamischen Entwicklung der Investitionen. Nach Jahren der Sorge über eine nachhaltige Erholung von der Finanz- und



Eurokrise scheint nun der Fokus der Unternehmen eher auf die Zukunft gerichtet zu sein. So sollten die deutschen Ausrüstungsinvestitionen in diesem Jahr um rund 5 Prozent zulegen, nachdem sie bereits 2017 ein Wachstum von 3,5 Prozent zeigten. Mit der aktuell guten Konjunkturlage ist nicht nur eine zyklische Umsatzbelebung bei den Unternehmen festzustellen, sondern es sind auch strukturelle Veränderungen wie ein verstärkter Investitionsfokus auf risikoreichere Investitionen wie F&E und Digitalisierung zu erwarten.

Angepasste Finanzierungsangebote erforderlich

Damit Unternehmen nicht nur in Innovationen investieren, die einen direkten und bereits absehbaren Mehrwert bieten, sondern auch in Innovationen und Opportunitäten, die es ihnen erlauben, die Zukunft aktiv mitzugestalten, muss das Finanzierungsumfeld stimmen. Start-ups, die Eigenkapital benötigen, versuchen, sich über den Kapitalmarkt zu finanzieren. Mittelständische Unternehmen haben dagegen häufig keinen Zugang zum Kapitalmarkt und sind nach wie vor auf die klassische Bankenfinanzierung angewiesen, die allerdings bei der Finanzierung von immateriellen Anlagegütern kritischer ist als bei klassischen Investitionen in Sachanlagegüter. Denn eine Bankenfinanzierung benötigt eine belastbare Risikoeinschätzung und greift deshalb gerne auf Erwartungen von Gewinnen oder Kosteneinsparungen zurück. Da entsprechende Werte – und nicht zuletzt deren grundsätzliche wirtschaftliche Verwertbarkeit – für viele F&E- und Digitalisierungsprojekte am Anfang nur schwer zu konkretisieren sind, müssen Unternehmen in der Regel nicht nur Liquidität vorhalten, sondern auch eine entsprechende Risikotragfähigkeit mitbringen, um etwaige Misserfolge ohne durchschlagenden Effekt auf die





eigene Bonität und damit andere laufende externe Finanzierungen verkraften zu können.

Obwohl die Bundespolitik schon 2014 im Koalitionsvertrag die Notwendigkeit einer öffentlichen Förderung der privatwirtschaftlichen Digitalisierung erkannt und festgehalten hatte, dauerte es überraschend lange, bis sich die Regierung zu entsprechenden Maßnahmen durchringen konnte. Zu Beginn des letzten Jahres wagte die KfW einen mutigen Schritt und erweiterte ihre klassische Innovationsförderung um den Aspekt Digitalisierung. Über den neu geschaffenen ERP-Innovations- und Digitalisierungskredit stehen seither Unternehmen mit einem Gruppenumsatz von bis zu 500 Millionen Euro bis zu 25 Millionen Euro pro Innovations- oder Digitalisierungsvorhaben zur Verfügung. Der vergleichsweise schlanke Antragsprozess definiert in einem breiten Spektrum, welche Innovationen und Digitalisierungsmaßnahmen in die Förderung fallen.

Das gegenwärtig beihilferechtlich günstige Umfeld erlaubt derzeit die Inanspruchnahme zu günstigsten Kreditkonditionen ohne subventionsrelevante Konsequenzen. Für Unternehmen mit einer Mitarbeiteranzahl von höchstens 500 wird optional eine Haftungsfreistellung von 70% angeboten. Dies dürfte in vielen Fällen den Durchleitungsbanken erleichtern, auch ehrgeizigere Vorhaben zu begleiten, da sie ohne Haftungsfreistellung – und dies ist der Regelfall – auch bei Förderkrediten das Ausfallrisiko selber tragen und sich schon aus regulatorischen Gründen ausschließlich an der Bonität des Kunden orientieren müssen.

Bereits in den letzten sechs Monaten des Jahres 2017 entwickelte sich der ERP-Innovations- und Digitalisierungskredit sehr positiv. Die KfW konnte Zusagen mit einem Gesamtvolumen von mehr als einer Milliarde Euro verzeichnen. Nach den

üblichen Kriterien darf das Programm somit als Senkrechtstarter bezeichnet werden, zumal die neue Bundesregierung wahrscheinlich Nachbesserungen bei Haftungsfreistellung und maximaler Größe der förderfähigen Unternehmen veranlassen wird.

Fazit

Mit der Digitalisierung nimmt die Frequenz von Innovationen und technologischem Fortschritt zu. Grundsätzlich scheinen global agierende Unternehmen für digitale Herausforderungen gut aufgestellt zu sein, da sie weniger von einer länderspezifischen Politik oder inländischen Arbeitskräften abhängig sind und aufgrund ihrer breit gestreuten Produktionsprozesse starkes Interesse an einer erfolgreichen Vernetzung haben. Deshalb sollten globale technologische Innovationen eher Opportunitäten als Risiken für die durch einen hohen Offenheitsgrad gekennzeichnete Metallindustrie darstellen.

Es ist auch nicht entscheidend, ob eine Innovation unmittelbar umgesetzt wird, sondern ob die Unternehmen aus den vorhandenen Optionen die richtigen Schlüsse ziehen und entsprechend agieren. Hierfür bedarf es in erster Linie unternehmerisches Denken und Offenheit für Veränderung. Wichtig ist auch eine grundsätzlich hohe Investitionsbereitschaft bei Unternehmen sowie ausreichender Zugang zu Finanzressourcen. Hierfür wurden in 2017 gute Voraussetzungen geschaffen – unter anderem mit dem ERP-Innovations- und Digitalisierungskredit –, sodass sich die Digitalisierung in der Metallindustrie dynamisch entwickeln sollte. ■

ANSPRECHPARTNER



Dr. Klaus Bauknecht
Chefvolkswirt

IKB Deutsche Industriebank AG
Wilhelm-Bötzkies-Str. 1
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 82 21-4118
klausdieter.bauknecht@ikb.de

ANSPRECHPARTNER



Jens Fröhlich
Leiter Fördermittel

IKB Deutsche Industriebank AG
Wilhelm-Bötzkies-Str. 1
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 82 21-4090
Jens.Froehlich@ikb.de
www.ikb.de

DREI FRAGEN AN...



Dr. Lukas Kwiatkowski

Dr. Lukas Kwiatkowski ist Leiter Innovation bei der Otto Fuchs KG in Meinerzhagen

Seit einigen Jahren wird auch in der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie an der Digitalisierung gearbeitet. Wo stehen wir da heute?

Gibt es Erfolge und Enttäuschungen?

Dr. Kwiatkowski: Diese Frage passt nach meinem Verständnis zu einem Projekt, in dem messbare Ziele, Laufzeit und Budget zu Projektbeginn klar definiert worden sind. Können wir das aber zum Thema Digitalisierung in unserer Branche bereits klar umreißen? Auf diesem Gebiet bietet das Puzzle der Zukunft noch sehr viele Teile, die wir noch nicht gesichtet oder in ihrer Wirkung verstanden haben. Insofern ist es in meinen Augen noch zu früh für einen allgemeinen Statusreport.

Sehr wohl ist jedoch sichtbar, dass dieses Thema in der Branche angekommen ist und ernsthaft diskutiert werden kann. Es gibt Forschungsschwerpunkte, Leuchtturmprojekte in Unternehmen und spezifische Arbeitskreise in Verbänden. Das werde ich als Erfolg.

Unsere Mitgliedsunternehmen stehen in der Mitte der industriellen Wertschöpfungsketten. Viele beliefern zum Beispiel die Automobilindustrie, in der hohe Qualitätsansprüche gelten. Trägt die Digitalisierung hier tatsächlich zu einer Verbesserung der Prozessketten bei? Haben Sie Beispiele?

Dr. Kwiatkowski: Der Begriff „Verbesserung“ ist natürlich sehr vielschichtig. Digitalisierung ist es aber auch. Warum?

Weil sie dazu führt, dass ich insgesamt mehr über meinen Prozess wissen und verstehen kann. Wenn man bei den angesprochenen Prozessketten bleibt, wird es möglich sein, Rückverfolgbarkeit großer Lose handhabbarer zu machen, Produkteigenschaften noch während der Fertigung zu prognostizieren, um Ausschuss zu reduzieren, wie auch den Mitarbeiter in seiner Tätigkeit durch Assistenzsysteme zu unterstützen. Das kommt natürlich der Qualität zugute.

Was würden Sie sich vom Staat wünschen, um die Digitalisierung zu verbessern

Dr. Kwiatkowski: Das sind für mich die beiden Punkte Safety und Security. Das heißt auf der einen Seite die Schaffung einer Infrastruktur mit hoher Stabilität und Verfügbarkeit, auf der anderen Seite die Bereitung eines Rahmenwerkes, wie wir in der digitalen Welt miteinander umgehen wollen. Beides sind zeitkritische Faktoren.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.

ZUR PERSON

Dr. Lukas Kwiatkowski, Jahrgang 1979, ist promovierter Maschinenbauingenieur (TU Dortmund und RWTH Aachen) und leitet den Bereich Innovation bei der Otto Fuchs KG in Meinerzhagen. ■

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!

ENERGIEBERATUNG



ECG Energie Consulting GmbH
 Wilhelm-Leonhard-Straße 10
 77694 Kehl-Goldscheuer
Prof. Dr. Jürgen Joseph
 Tel.: +49 (0) 7854 98750
 Fax: +49 (0) 7854 9875200
 juergen.joseph@ecg-kehl.de

UNTERNEHMENSBERATUNG

hahn,consultants gmbh
 Memeler Straße 30
 42781 Haan



Holger Hahn

Tel.: +49 (0) 2129 557333
 Fax: +49 (0) 2129 557311
 h.hahn@hahn-consultants.de

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG & STEUERBERATUNG



Baker Tilly
 Cecilienallee 6-7
 40474 Düsseldorf

Frank Schröder

Tel.: +49 (0) 211 6901-1200
 Fax: +49 (0) 211 6901-1216
 frank.schroeder@bakertilly.de

FINANZIERUNG

Deutsche Bank AG
Verbände und Institutionen
 Große Gallusstraße 10–13
 60311 Frankfurt



Dr. Alexander Winkler

Tel.: +49 (0) 69 91039018
 Fax: +49 (0) 69 91041581
 alexander.winkler@db.com

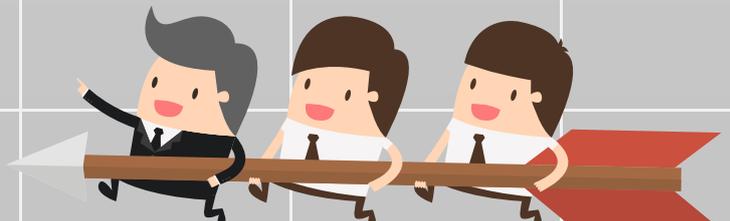
INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN



VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
 Hohenzollernstraße 2
 44135 Dortmund

Günter Hennig

Tel.: +49 (0) 231 5404430
 Fax: +49 (0) 231 54047430
 guenter.hennig@leue.de



BREXIT I

Was bisher geschah, und was noch geschehen muss

Mal „Durchbruch“, mal „Spaltungsgefahr“ – von den Brexit-Verhandlern kommen widersprüchliche Signale. Nils Hubert vertritt den WSM in der BDI Taskforce Brexit und klärt auf.

Photo: Shutterstock.com / fsp101

Mitte Dezember vergangenen Jahres titelten viele Medien bereits: „Durchbruch in den Brexit Verhandlungen“. Zu den drei Kernpunkten der damaligen Einigung zählen die finanziellen Verpflichtungen Großbritanniens gegenüber der EU, die künftigen Rechte der in Großbritannien lebenden EU-Bürger und die Gestaltung der künftigen Grenze zwischen dem EU-Mitglied Irland und dem britischen Nordirland.

„Nix ist fix“ wäre die passendere Schlagzeile gewesen. Zum einen beinhaltet die sogenannte gemeinsame Erklärung selbst den Hinweis „Nothing is agreed until everything is agreed“. Zum anderen ließen Äußerungen des britischen Brexit-Ministers Davis kurz darauf Zweifel aufkommen, ob Großbritannien die getroffenen Zusagen auch wirklich einhalten werde. Seither geht es in den Brexit Verhandlungen um Dreierlei:

Erstens gilt es, die gemeinsame Erklärung in eine rechtlich verbindliche Austrittsvereinbarung zu überführen. Die Erklärung steckt nur den Rahmen einer solchen ab. Und dass man sich beim Setzen dieses Rahmens selbst utopischen Ideen bedienen musste, zeigt der getroffene Formelkompromiss zur Nordirland-Frage: So soll es zukünftig keine Grenzkontrollen an der inner-irischen Grenze geben, gleichzeitig aber auch Nordirland keinen Sonderstatus erhalten. Zwei Dinge, die einander ausschließen.

Zweitens muss man sich über das zukünftige Verhältnis verständigen. Gerade für die deutsche Wirtschaft ist es von größter Bedeutung, dass auch nach dem Brexit keine oder zumindest nur geringe Handelsschranken zwischen dem europäischen Festland und der Insel existieren. Das Problem: Bisher existiert weder eine einheitliche noch überhaupt eine offizielle Position des britischen Kabinetts. Während Finanzminister Hammond eine zukünftige Zollunion mit der EU nicht ausschließen möchte, Außenminister Johnson weiter einen „harten Brexit“, also einen Austritt ohne zukünftiges Abkommen propagiert, fordert Brexit-Minister Davis von der EU „fantasievolle und erfinderische“ Ansätze. Premierministerin May wünscht sich ähnlich vage eine „tiefe und spezielle Partnerschaft“. Sollte die britische Regierung bis zum März-Gipfel der europäischen Regierungschefs keine konkrete Vorstellung geäußert haben, wird die EU den Briten höchstwahrscheinlich einen einseitigen Vorschlag über ein zukünftiges Freihandelsabkommen unterbreiten und sie vor die Wahl stellen, diesen zu akzeptieren oder Kurs auf einen harten Brexit zu nehmen.

Gleichzeitig betonte EU-Ratspräsident Tusk im Januar erneut, offen für einen Exit aus dem Brexit zu sein, worauf Downing-Street prompt, mit „Brexit means Brexit!“ antwortete. Spätestens zum EU-Oktober-Gipfel muss Einigkeit über die Eckpunkte der gemeinsamen zukünftigen Beziehung erzielt werden. Die danach verbleibende Zeit wird benötigt, um die vorgeschlagene Neugestaltung durch das EU-Parlament sowie die Ratifizierung durch alle 28 nationalen europäischen Parlamente vorzunehmen. Damit wird bis Oktober kein wie auch immer gestaltetes Abkommen ausverhandelt sein. Die Verhandlungen darüber werden erst nach dem Austritt stattfinden können.

Damit ist es drittens notwendig, sich über eine Übergangsphase zwischen Austritt und endgültiger Loslösung Großbritanniens von der EU zu verständigen. May erklärte, sie erhoffe sich eine Übergangsphase von zwei Jahren. Offen ließ sie, welche Rechte und vor allem Pflichten in dieser Zeit für Großbritannien gelten sollen. Die EU bietet nur eine kürzere Übergangsphase bis zum 31. Dezember 2020 an, unter der Bedingung, dass alle Regeln des EU-Binnenmarkts und der Zollunion sowie die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs von Großbritannien in dieser Phase anerkannt bleiben. Gleichzeitig soll das Land über keine Mitsprache mehr in den europäischen Institutionen verfügen und sich auch nur an selbst ausgehandelte Handelsabkommen binden können, sofern diese von der EU genehmigt wurden. Für die britische Regierung sind dies nur schwer zu akzeptierende Forderungen. Sowohl die unveränderte Anwendung des bestehenden EU-Rechts innerhalb der Übergangsphase, als auch ihr Ende auf den Ultimo eines Jahres zu terminieren liegt im Interesse der deutschen Wirtschaft. Berücksichtigt man allerdings die unzähligen neu zu regelnden Dinge, ist eine weitaus längere Übergangszeit essenziell. Die Chancen, eine solche zu erreichen, stehen hingegen schlecht. So erklärte der Europäische Gerichtshof, dass Artikel 50 des EU-Vertrages, der den Austritt regelt, keine sehr lange Übergangszeit zulasse.

Welche Herkulesarbeit Politik und Wirtschaft im Zuge des Brexits gemeinsam noch zu stemmen haben, zeigen die Ergebnisse der im Sommer 2017 im BDI eingerichteten Taskforce Brexit. Ihre Aufgabe ist es, die potenziellen und akuten Gefahren durch den Brexit für die deutschen Unternehmen zu identifizieren und Lösungsvorschläge zu entwickeln. In zehn thematischen Projektgruppen mit über 200 Mitgliedern aus Verbänden und Unternehmen wurde ein Überblick über die immense Anzahl und Vielfalt an rechtlichen, wirtschaftspolitischen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen erarbeitet. Auf dieser Grundlage wird der BDI Positionierungen und Empfehlungen veröffentlichen, unter anderen auch ein Leitfaden speziell für mittelständische Unternehmen. Dieser soll Orientierung und konkrete Vorschläge für präventive Maßnahmen aufzeigen.

Denn vor dem Hintergrund eines bedrohlich knapper werdenden Zeitfensters gilt unverändert zweierlei für die deutsche Industrie: Das gemeinsame Hinwirken auf ein politisches Wunder und das Treffen von Maßnahmen für den Ernstfall eines weiterhin sehr wahrscheinlichen harten Ausscheidens Großbritanniens aus der europäischen Union! ■

ANSPRECHPARTNER



Nils Hubert

Director Human Resources & Public Affairs

Heitkamp & Thumann KG

Königsallee 4 · 40212 Düsseldorf
Tel. 0211 / 79 54-206
nils.hubert@ht-group.com
www.ht-group.com

BREXIT II

Worauf beim Neuabschluss von Verträgen geachtet werden sollte

Fast auf den Tag genau 20 Monate nach der Entscheidung der Briten, der Europäischen Union den Rücken zu kehren, stellt sich die Situation so dar: Neben dem „Hard Brexit“, den nach wie vor eine beachtliche Zahl von Briten zu favorisieren scheint, sind verschiedene Mischformen („Soft Brexit“) denkbar, nach denen das Recht der EU – jedenfalls zum Teil – im Vereinigten Königreich weiter gelten soll. Ebenfalls nicht völlig ausgeschlossen scheint die radikale Variante des Zurückdrehens des Brexits, für die sich derzeit eine Reihe von Politikern einsetzt.

Wie werden die Rechtsverhältnisse und Handelsbeziehungen zwischen den EU-Mitgliedsstaaten und dem Vereinigten Königreich in Zukunft beschaffen sein? Die unklare politische Zukunft erschwert die Gestaltung von langfristigen Verträgen zwischen kontinentaleuropäischen und britischen Handelspartnern erheblich, warnen die Autoren. Dr. Eric Wagner ist Partner, Dr. Simon Wagner Assoziierter Partner und Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht bei Gleiss Lutz, eine der führenden international ausgerichteten wirtschaftsberatenden Sozietäten Deutschlands.

Das aber bedeutet, dass neu abzuschließende Verträge, die über den Stichtag des Brexit hinausreichen, künftig so gestaltet sein müssen, dass sie sinnvolle Regelungen für möglichst alle Varianten (von „harder Brexit“ bis zu „gar kein Brexit“) enthalten. Das bereitet erhebliche Schwierigkeiten. Trotzdem sollte versucht werden, bei Vertragsverhandlungen und der Gestaltung der Verträge dafür zu sorgen, dass Risiken infolge der Unsicherheiten hinsichtlich der Ausgestaltung des Brexit minimiert werden.

Noch deutlich schwieriger ist die Anpassung bereits existierender Verträge, die unter Umständen lange vor der Entscheidung der Briten für den Brexit im Referendum abgeschlossen wurden. Hier wird zu überlegen sein, inwieweit dem Auseinanderentwickeln der europäischen und britischen Rechtsordnungen durch herkömmliche Instrumente des deutschen Vertragsrechts – wie etwa (außerordentliche) Kündigung oder Wegfall der Geschäftsgrundlage – Rechnung getragen werden muss. Hier wird den Handelspartnern nicht erspart bleiben, ihre jeweiligen Vertragsbeziehungen – insbesondere auch im Hinblick auf die Motive beim Abschluss des Vertrags und die mit dem Vertrag verfolgten Zwecke – gründlich zu untersuchen und unter sachkundiger juristischer Beratung die richtigen Schlüsse aus diesen Untersuchungen zu ziehen.

Eine deutliche Minimierung der Risiken erfordert jeweils eine konkrete Betrachtung des Einzelfalls. Nur so können Gestaltungen gefunden werden, die dem Willen der Parteien für die unterschiedlichen Varianten des Brexit hinreichend Ausdruck verleihen. Wir geben nachfolgend eine (nicht abschließende) Übersicht über Bereiche, die in vielen Verträgen zu finden sind und für die eine Regelung im Hinblick auf den Brexit schon jetzt sinnvoll erscheint.



I. Vereinbarungen zum Gerichtsstand und zum anwendbaren Recht

Die sogenannte Brüssel Ia-Verordnung regelt die internationale Zuständigkeit der Gerichte der einzelnen Mitgliedsstaaten für Erkenntnisverfahren und Zwangsvollstreckungsmaßnahmen. Nach dem Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union wird sie voraussichtlich nicht mehr gelten.

Aufgrund dieser Verordnung brauchten Unternehmen in ihren Verträgen bislang die internationale Gerichtszuständigkeit nicht ausdrücklich zu regeln; das europäische Recht füllte insoweit etwaige Lücken im Vertrag. Ob, und falls ja, welche Übereinkommen es hierzu in Zukunft geben wird, ist offen, so dass insoweit Regelungsbedarf besteht. Es sollte daher bei den Vertragsverhandlungen ausdrücklich darüber gesprochen werden, in welchem Mitgliedsstaat Prozesse vor staatlichen Gerichten über Meinungsverschiedenheiten bei der Durchführung der Verträge geführt werden sollen und vor allem auch, in welchem Mitgliedsstaat eine Zwangsvollstreckung von Gerichtsurteilen oder Schiedssprüchen stattfinden soll. Denn auch die Zuständigkeit der einzelnen Mitgliedsstaaten für die Zwangsvollstreckung war bislang im europäischen Recht geregelt. Fallen die entsprechenden Regelungen weg, wird es voraussichtlich deutlich schwieriger für einen Handelspartner, auf der Grundlage eines Urteils eines Gerichts des Vereinigten Königreichs im Territorium der Europäischen Union die Zwangsvollstreckung zu betreiben. Dasselbe gilt natürlich umgekehrt für Unternehmen, die die Urteile kontinentaleuropäischer Gerichte im Vereinigten Königreich vollstrecken wollen – beispielsweise, weil dort wertvoller Grundbesitz liegt.

Vor diesem Hintergrund wird bei den Vertragsverhandlungen nicht nur über die internationale Gerichts- und Zwangsvollstreckungszuständigkeit zu sprechen sein. Vielmehr sollten sich die Vertragspartner auch darüber unterhalten, ob die Vereinbarung der Zuständigkeit von Schiedsgerichten möglicherweise vorzugswürdig ist. Die Vor- und Nachteile sind dabei in jedem konkreten Einzelfall abzuwägen.

In diesem Zuge ist dann auch zu überlegen, welches materielle Recht auf die vertragliche Beziehung zwischen den Handelspartnern anwendbar sein soll. Bislang stellt die Rom I-Verordnung hierfür einen Regelungsrahmen zur Verfügung. Nach dem Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union wird dieser Rechtsrahmen nicht mehr uneingeschränkt anwendbar sein.

Die Vertragspartner sollten daher im Vertrag ausdrücklich regeln, ob das Rechts des Vereinigten Königreichs oder eine kontinentaleuropäische Rechtsordnung auf die Vertragsbeziehung anwendbar sein soll. Hier ist eine enge Abstimmung dieser Klauseln mit den Vereinbarungen zur gerichtlichen Zu-

join the best: 16-20 April 2018

Düsseldorf, Germany
www.wire.de | www.tube.de



International Wire and Cable Trade Fair
Internationale Fachmesse Draht und Kabel



International Tube and Pipe Trade Fair
Internationale Rohr-Fachmesse



ständigkeit sinnvoll, weil es Gerichten erfahrungsgemäß einfacher fällt, das eigene Heimatrecht richtig anzuwenden als eine ihnen unbekanntere ausländische Rechtsordnung.

II. Zölle und Exportkontrolle

Nach einem Brexit fallen durch die Auflösung der Zollunion voraussichtlich Zollprivilegien weg. Es ist daher durchaus wahrscheinlich, dass der Export ins Vereinigte Königreich oder der Import dort produzierter Waren in die Europäische Union sowohl umständlicher als auch teurer werden wird, da gegebenenfalls Zollschränken oder Exportrestriktionen aufgebaut werden, falls sich die Europäische Union und das Vereinigte

Königreich nicht auf entsprechende Privilegierungen im Rahmen eines Freihandelsabkommens verständigen können.

Bei der Vertragsgestaltung ist daher dafür Sorge zu tragen, die Risiken solcher Hindernisse abzubilden und angemessen zu verteilen. Beispielsweise können durch Zollschränken Rohstoffpreise, die Preise für den Einkauf von Dienstleistungen oder das Outsourcen von Tätigkeiten steigen. Das macht unter Umständen eine Anpassung vereinbarter Einkaufs- oder Verkaufspreise notwendig. Diese Notwendigkeiten sollten über entsprechende Mechanismen in den Verträgen abgebildet sein. Beispielsweise könnten hier Grenzwerte festgelegt werden, nach deren Erreichen bestimmte vertragliche Folgen



ausgelöst werden (beispielsweise eine Pflicht zur Nachverhandlung im Sinne einer Sprechklausel, automatische Preisänderungen, das Entstehen von Kündigungsrechten oder gar Automatismen zur Vertragsbeendigung, wenn das wirtschaftliche Gleichgewicht durch das Erreichen bestimmter Schwellenwerte massiv gestört ist). Insbesondere dieser Punkt muss von den operativ tätigen Business-Spezialisten und juristischen Beratern der Parteien höchst sorgsam aufgearbeitet und verhandelt werden. Die entsprechenden Erwägungen und Motive der Parteien sollten im Vertrag – zum Beispiel in der Präambel – niedergelegt sein, um später die Vertragsauslegung und die Ermittlung des Parteiwillen zu erleichtern, wenn es zu Streitigkeiten zu diesem Themenkreis kommen sollte.

Da nicht ausgeschlossen werden kann, dass das Vereinigte Königreich strengere oder aber auch mildere Anforderungen an den Export oder Import von Produkten anlegen wird, sollte vertraglich festgehalten werden, dass die jeweiligen Vertragsprodukte den außenhandelsrechtlichen Bestimmungen sowohl des europäischen als auch des britischen Rechts genügen müssen. Auch hier kann es aber je nach Interessenlage und wirtschaftlicher Stärke der jeweiligen Vertragspartner für einen Vertragspartner vorteilhafter sein, bewusst davon abzuweichen und sich auf das Risiko einzulassen, dass außenhandelsrechtliche Bestimmungen geändert werden, weil dies auch Geschäftschancen bergen kann. Auch hierzu wird eine intensive rechtliche und wirtschaftliche Beratung angebracht sein.

III. Sicherstellung der ungehinderten Vertragsdurchführung

Mit dem Austritt des Vereinigten Königreichs fällt die im EU-Vertrag und der Grundrechtcharta gewährleistete Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit weg. Es ist daher nicht mehr selbstverständlich, dass die Handelspartner im Gebiet des Vereinigten Königreichs beziehungsweise der Europäischen Union tätig werden und ihre Arbeitnehmer oder Organwalter zur Durchführung von Arbeiten unter dem jeweiligen Vertrag dorthin schicken dürfen. Es ist möglich, dass Einschränkungen der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit die Vertragserfüllung ganz oder teilweise unmöglich werden lassen.

Dieses Risiko sollte nebst den daraus folgenden finanziellen Konsequenzen im Vertrag abgebildet werden – beispielsweise durch Pauschalierung von Schadensersatz oder einer Vereinbarung von Kündigungs- oder Rücktrittsrechten. Die aufenthaltsrechtlichen Bestimmungen beider Länder zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrags sind auf ihre Einschlägigkeit für die unter dem Vertrag zu erbringenden Leistungen und dem Ort, an dem die Leistungen erbracht werden müssen, in den Blick zu nehmen.

Ein Brexit kann auch sozialversicherungsrechtliche Folgen haben, die für die jeweilige abzuschließende Vertragskonstellation untersucht werden müssen und die dann in Vertragsverhandlungen adressiert und im abzuschließenden Vertrag dann auch geregelt werden müssen. Dies betrifft zu Beispiel die Erstattung von Sozialversicherungsbeiträgen, die für Tätigkeiten unter einem Vertrag erhoben werden, und die Freistellungspflichten für öffentliche Abgaben zur Sozialversicherung.

IV. Vertriebsverträge (Handelsvertreter, Vertragshändler)

Bei der Formulierung von Handelsvertreter- oder Vertragshändlerverträgen wird üblicherweise das Vertragsgebiet dynamisch durch die Verwendung von Begriffen wie „Mitgliedsstaaten der Europäischen Union“, „das Gebiet der EU“ oder „im EWR“ definiert. Solche dynamischen Verweisungen sind künftig zu vermeiden. Es sollte klar definiert werden, welche Länder und Territorien das Vertragsgebiet bilden sollen, zum Beispiel durch eine statische Verweisung auf das Gebiet der Europäischen Union zu einem bestimmten Zeitpunkt.

Für Prinzipale wird bei derartigen Verträgen interessant werden, dass bei der Anwendung deutschen Rechts nach § 92c des Handelsgesetzbuchs – gegebenenfalls in analoger Anwendung bei Vertragshändlern – der Ausgleichsanspruch eines Vertriebspartners, dem ein Vertragsgebiet in dem Vereinigten Königreich zugewiesen ist, nach dem Brexit regelmäßig ausgeschlossen werden kann. Der Brexit bietet daher für solche Prinzipale Chancen und dürfte zu einer stärkeren Position in den Verhandlungen solcher Verträge führen, was bei der

Vertragsgestaltung und der Suche nach Lösungen zu beachten sein wird. Auch hinsichtlich des konkreten Zeitpunkts des Abschlusses eines solchen Vertrags wird dieser Punkt relevant werden.

V. Produktstandards und zu erfüllende Anforderungen – Produkt-Compliance

Häufig findet sich insbesondere in Lieferverträgen, aber auch in Dienstleistungs- und Werkverträgen die Formulierung, dass die zu liefernden Vertragsprodukte oder die zu erbringenden Leistungen den einschlägigen rechtlichen Bestimmungen genügen müssen. Nach dem Brexit empfiehlt sich eine klarere Differenzierung dieser Formulierung und eine klare Festlegung, welche Rechtsvorschriften künftig als Maßstab für die Beurteilung der Soll-Beschaffenheit der zu liefernden Waren oder zu erbringenden Leistungen anzulegen sind.

Das wird insbesondere im Produktrecht problematisch werden, wo der rechtliche Maßstab für die Produkt-Compliance mit sehr hoher Regelungsdichte und -tiefe in europäischen Verordnungen und Richtlinien geregelt ist (allgemeines Produktsicherheitsrecht, Produktsicherheitsverordnungen und -richtlinien, Arzneimittelrecht, Kosmetikrecht, Lebensmittelrecht, Chemikalienrecht und so weiter). Das europäische Recht hat die Produkt-Compliance derart stark durchdrungen, dass ein für diesen Bereich zu gestaltender Vertrag dieses Thema unbedingt in den Blick nehmen muss.

Als grobe Leitlinie dürfte sich empfehlen, dass die zu liefernden Produkte oder die zu erbringenden Dienstleistungen den anwendbaren Rechtsvorschriften sowohl der Europäischen Union als auch des Vereinigten Königreichs zum Zeitpunkt ihres Inverkehrbringens genügen müssen. Regelungen für den Fall, dass die Rechtsregime sich in einzelnen Punkten widersprechen, sind aufzunehmen, die diese Widersprüche adressieren.

VI. Datenschutz

Die Europäische Union gewährleistet durch die neue Datenschutzverordnung in ihrem Territorium einen hohen Schutzstandard. Scheidet das Vereinigte Königreich aus der Europäischen Union aus, kann das Vereinigte Königreich zu einem unsicheren Drittland im Sinne des Datenschutzrechts werden. Die negativen Konsequenzen, die dies für Unternehmen haben kann, dürften aufgrund der Debatte über die Datenschutzstandards in den USA nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs, der den USA ein hohes Datenschutzniveau abgesprochen hat, noch in lebhafter Erinnerung sein (Stichwort: „Privacy Shield“).

In abzuschließenden Verträgen ist daher zu überlegen, im Hinblick auf den Datenschutz die hohen Schutzstandards des europäischen Datenschutzrechts als in jedem Fall verbindlichen Standard zu definieren.

VII. Geistiges Eigentum

Bislang profitierten Unternehmen bei ihrer Tätigkeit im Vereinigten Königreich durch das einheitliche Schutzniveau, das das europäische Recht für Gemeinschaftsmarken und auch geistiges Eigentum zur Verfügung stellte. Beim Ausscheiden des Vereinigten Königreichs kann dieser Schutz wegfallen. Die Vertragspartner sollten sich daher darüber Gedanken machen, ob geistiges Eigentum durch die Tätigkeit im Vereinigten Königreich und die Durchführung des Vertrags dort beeinträchtigt werden kann. Sollten Gefahren für das geistige Eigentum eines Vertragspartners entstehen, müssen die Unternehmen diese Gefahren durch vertragliche Regelungen und flankierende Maßnahmen absichern. Beispielsweise wäre zu überlegen, ob für die Anwendung des Erschöpfungsgrundsatzes das Territorium, das für die Erschöpfung einer Marke maßgeblich ist, statisch definiert wird (siehe dazu die Ausführungen zum Vertragsgebiet bei Vertriebsverträgen unter I.).

VIII. Kartellrechtliche Regelungen

Bisher stellte das europäische Recht Regelungen für die kartellrechtliche Betrachtung von Lieferverträgen, Entwicklungsverträgen oder Verträgen über die Überlassung von Know-how und den Technologietransfer zur Verfügung. Bei der Tätigkeit eines Vertragspartners im Vereinigten Königreich ist nun auch denkbar, dass davon abweichende britische Regelungen diese Themen abdecken. Dieser zukünftige Dualismus der anzuwendenden Regelungen ist bei zukünftigen Verträgen zu berücksichtigen.

IX. Rechtsform der Gesellschaften

Die britische Limited war und ist eine beliebte Gesellschaftsform für die wirtschaftliche Tätigkeit von Unternehmen, die ihren Verwaltungssitz aufgrund europarechtlicher Bestimmungen auch außerhalb des Vereinigten Königreichs haben konnten. Nach dem Brexit droht dieser Vorteil der britischen Limited wegzufallen. Denn zumindest nach dem deutschen Verständnis des internationalen Privatrechts kann in solchen Fällen die Limited als Inlandsgesellschaft betrachtet werden, wenn ihr tatsächlicher Verwaltungssitz in Deutschland liegt („modifizierte Sitztheorie“). In diesem Fall würde die Limited haftungsrechtlich zur Personengesellschaft, was zu einer unbeschränkten Außenhaftung der Gesellschafter nach § 128 des Handelsgesetzbuchs führen kann. Die Vertragspartner sollten dieses Risiko kennen und nicht nur geeignete gesellschaftsrechtliche Maßnahmen einleiten, um dieses Risiko abzumildern, sondern auch entsprechende Bestimmungen zur Beschränkung der Außenhaftung der Gesellschafter in die Verträge aufnehmen.

X. Steuerrecht

Nur angerissen werden können an dieser Stelle die steuerrechtlichen Probleme, die der Brexit mit sich bringen wird.

Hier ist insbesondere bei ausländischen Zweigniederlassungen auf die grenzüberschreitende Organschaft mit und ohne Ergebnisabführungsvertrag hinzuweisen. Relevant können auch bisher existierende Vereinfachungen im Umsatzsteuerrecht werden, die nach einem Brexit wegfallen und deren Wegfallen dann durch die Vereinbarung entsprechender vertragsrechtlicher Regelungen kompensiert werden muss.

XI. Zusammenfassung

Der Brexit wird nicht ohne Grund als „juristische Mammutaufgabe, die voraussichtlich noch Generationen von Juristen beschäftigen wird“ bezeichnet (Christoph Herrmann). Bereits die oben angerissenen Themengebiete, deren Aufzählung bei weitem nicht abschließend ist, zeigen, dass in Zukunft beim Abschluss von Verträgen mit britischen Handelspartnern vertragsrechtlich allergrößte Vorsicht geboten ist, um weder die wirtschaftliche Situation eines Handelspartners noch den Erfolg und den Vertragszweck des abzuschließenden Vertrags zu gefährden.

Qualifizierter Rechtsrat ist für die jeweiligen Vertragspartner daher unabdingbar, sollen künftig längerfristige Verträge mit britischen Handelspartnern geschlossen und die Risiken im Hinblick auf den Brexit dabei möglichst gering gehalten werden. ■

ANSPRECHPARTNER



Dr. Eric Wagner
Partner

Gleiss Lutz Hootz Hirsch PartmbB
Rechtsanwälte, Steuerberater
Lautenschlagerstr. 21
70173 Stuttgart
Tel. 0711 / 89 97-248
Fax 0711 / 85 50 96
eric.wagner@gleisslutz.com

ANSPRECHPARTNER



Dr. Simon Wagner
Assoziierter Partner

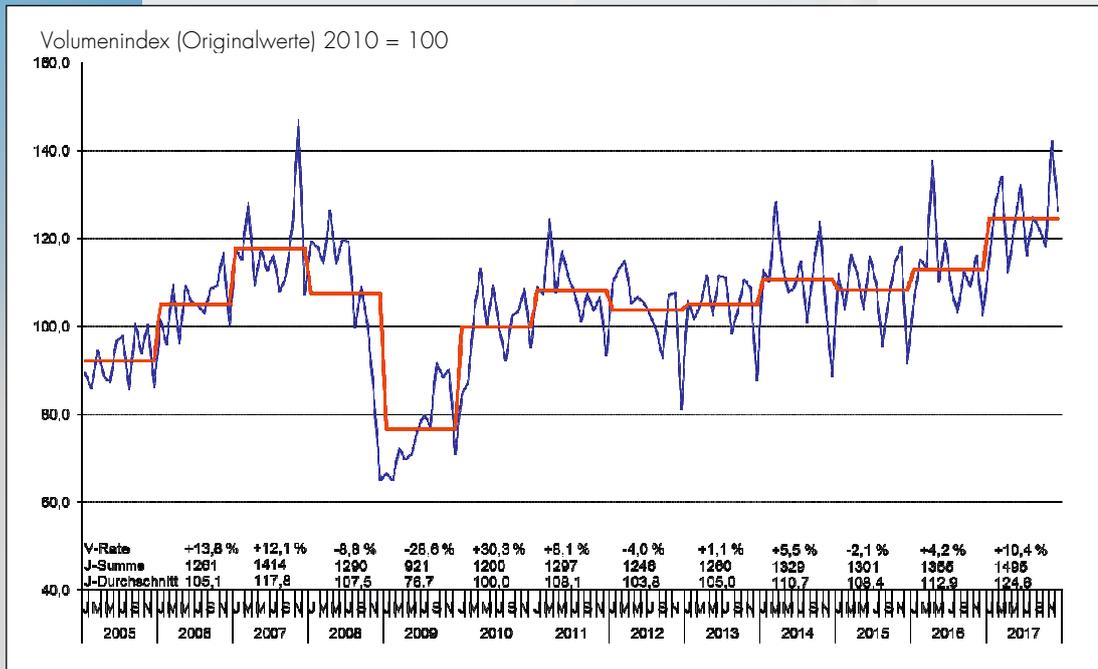
Gleiss Lutz Hootz Hirsch PartmbB
Rechtsanwälte, Steuerberater
Lautenschlagerstr. 21
70173 Stuttgart
Tel. 0711 / 89 97-248
Fax 0711 / 85 50 96
simon.wagner@gleisslutz.com



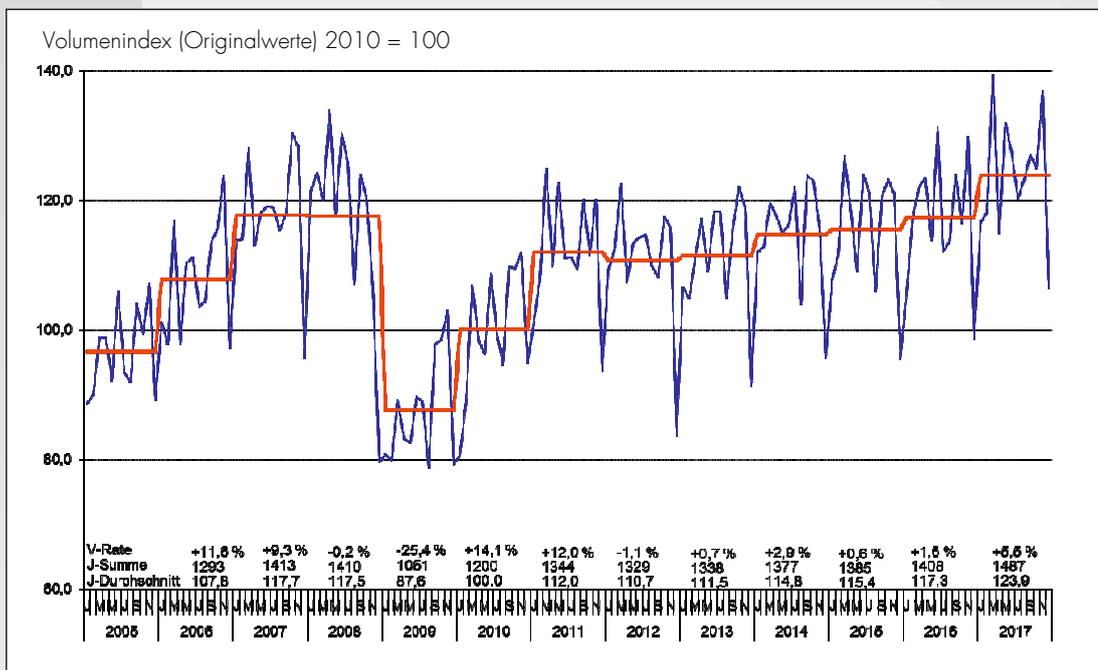
WSM-KONJUNKTUR

AUF EINEN BLICK

■ Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis Dezember 2017



■ Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis Dezember 2017

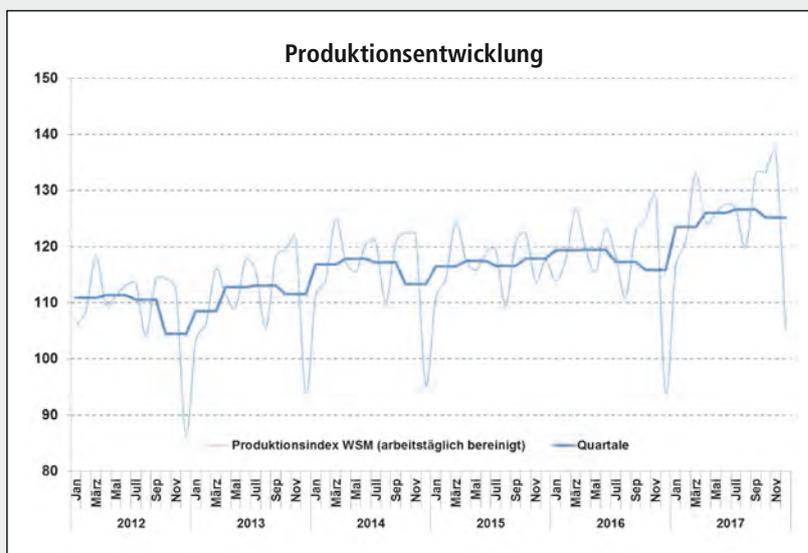


WSM-KONJUNKTUR

Produktion im Jahr 2017 um 6,2 Prozent gestiegen

Das Jahr 2017 ist mit einem Produktionszuwachs um 6,2 Prozent für die Stahl und Metall verarbeitende Industrie außerordentlich erfreulich verlaufen. Nachdem bereits im ersten Halbjahr ein Produktionswachstum um 4,5% erzielt werden konnte, beschleunigte sich die Entwicklung im zweiten Halbjahr nochmals und übertraf die erste Jahreshälfte um 0,9%. Gegenüber dem Vorjahr wurde die Produktion im zweiten Halbjahr 2017 um 8% ausgeweitet. Insbesondere eine Belebung der Ausrüstungsinvestitionen in diesem Zeitraum unterstütze diese Entwicklung. Die sehr gute Auslastung zum Jahresende lässt sich besonders deutlich am Monat Dezember ablesen. Der Rückgang der Produktion im Schlussmonat fiel deutlich geringer aus als in den Vorjahren, sodass alleine im Dezember ein Zuwachs gegenüber 2016 um 12,6% erzielt wurde. Das letzte Quartal 2017 übertraf das des Vorjahres um 8%.

Die Umsätze der Branche sind im Dezember um 13,3% über das Vorjahresniveau gestiegen und im Jahresverlauf genau wie die Produktion um 6,2%. Überraschend sind die Inlandslieferungen im Jahr 2017 mit +6,4% stärker gestiegen als die Exporte (+5,9%). Die wichtigsten Abnehmerindustrien haben im Inland kein vergleichbar hohes Wachstum erzielen können, die Pkw-Produktion ist sogar um 100.000 Einheiten niedriger ausgefallen als im Vorjahr, und die Produktion des Maschinenbaus ist im Durchschnitt seiner



zahlreichen Segmente um 3% gestiegen. Das legt die Vermutung nahe, dass die indirekten Exporte Wachstumstreiber der Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen waren. Dazu passt, dass die Auslandsproduktion der deutschen OEMs um 7% gestiegen ist. Ebenso stark ist der Auslandsumsatz der Kfz-Teile-Industrie angestiegen. Diese Entwicklung – TIER-1-Lieferanten der Automobilhersteller produzieren in Deutschland und exportieren an die Auslandsproduktionsstandorte der OEMs – birgt die Gefahr, dass die in der Regel sehr großen Komponenten- und Systemhersteller ihren Kunden ins Ausland folgen und die Produktion in Deutschland auch für deren Zulieferer mittelfristig sinkt.

Für das Jahr 2018 zeichnet sich diese Entwicklung jedoch noch nicht ab. Die Auftragseingänge aus dem Inland sind im Jahresverlauf 2017 um 8,1% gestiegen, die ausländischen Bestellungen liegen in vergleichbarer Größenordnung im Plus. Die Monate

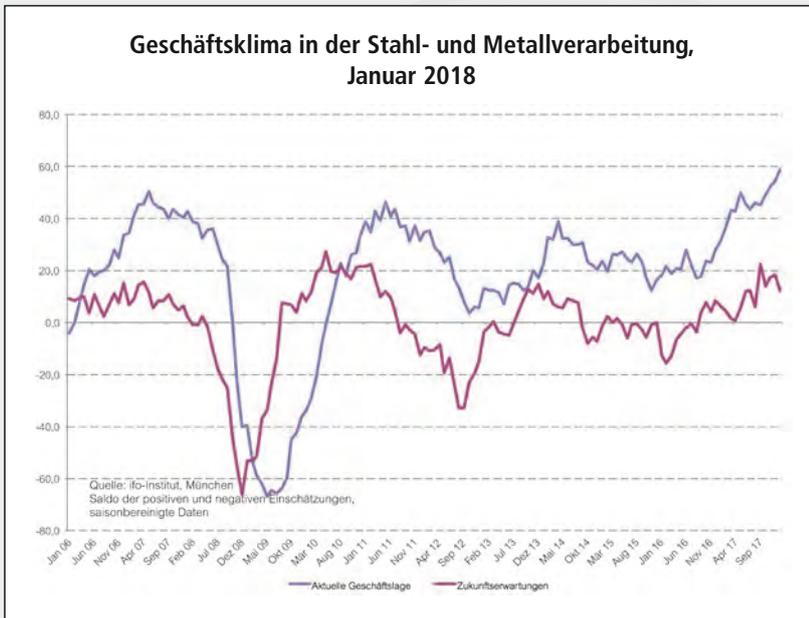
November und Dezember sind durch ausländische Großaufträge verzerrt. Damit stehen die Zeichen auch im Jahr 2018 weiterhin auf Wachstum, das aus heutiger Sicht eine Größenordnung von 4% erreichen könnte.

Das Geschäftsklima der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie bietet zum Jahresauftakt 2018 dennoch ein zwiespältiges Bild: Während die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage mit einem Plus von 4,3 Prozentpunkten das nächste Rekordhoch erklimmt, nimmt die Zuversicht für das kommende halbe Jahr angesichts des zugespitzten Tarifkonflikts und bevorstehender Streiks um 5,9 Punkte ab (im Befragungszeitraum lag der Tarifabschluss noch nicht vor). Im Resultat trübt sich das Geschäftsklima der Branche damit um 1,2 Saldenpunkte ein. Mengenwachstum allein führt nicht zur Zufriedenheit in den Unternehmen – auch die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen müssen unter dem Strich passen.

	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein.*	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
Dezember 16/17	+ 6,3	+ 12,6	+ 13,3	+ 13,0	+ 13,6	+ 28,8	+ 6,3	+ 66,2
QIII / QIV 17	- 1,6	- 1,1	- 0,2	- 1,8	+ 3,0	+ 6,8	- 4,3	+ 27,1
QIV 16 / QIV 17	+ 6,5	+ 8,0	+ 8,1	+ 9,1	+ 6,2	+ 19,2	+ 7,6	+ 39,7
Jan. - Dez. 16/17	+ 5,4	+ 6,2	+ 6,2	+ 6,4	+ 5,9	+ 11,0	+ 8,1	+ 16,2

*arbeitstäglich bereinigt, Veränderungsdaten in Prozent

Geschäftsklima in der Stahl- und Metallverarbeitung, Januar 2018



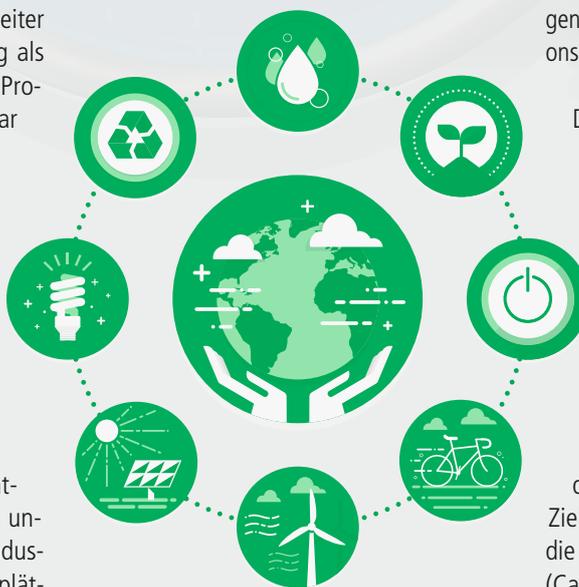
Die erfreuliche Konjunktur hat sich auch auf die Beschäftigung der Branche ausgewirkt. Im November 2017 zählten allein in den Betrieben mit mehr als 50 Beschäftigten knapp 10.000 oder 2,7% mehr Mitarbeiter zur Stahl- und Metallverarbeitung als im Vorjahr. Die Auslastung der Produktionskapazitäten lag im Januar 2018 mit 87,2% weiterhin auf hohem Niveau. Vor den Unternehmen dürften daher wichtige Investitionsentscheidungen stehen. Die Politik sollte daher schnell Rahmenbedingungen in Aussicht stellen, die den Produktionsstandort Deutschland im Wettbewerb der Investitionsziele befördert. Die in den Koalitionsverhandlungen entschiedenen sozialen Wohltaten unterstützen die Ausweitung von industriellen Kapazitäten und Arbeitsplätzen in Deutschland jedenfalls nicht.

KLIMAPOLITIK

Industrie bekennt sich zu Klimazielen 2050

Bis 2050 können die Treibgasemissionen gemäß den Zielen der Bundesregierung verringert werden. Theoretisch. Praktisch muss noch eine Menge geschehen.

Das Ziel der Bundesregierung, die Treibhausgasemissionen (THG-Emissionen) bis zum Jahr 2050 um 80 Prozent gegenüber dem Referenzjahr 1990 zu re-



duzieren, ist technisch und wirtschaftlich möglich. Das ist eine zentrale Erkenntnis der Studie „Klimapfade für Deutschland“, die von den Beratungsgesellschaften Boston Consulting Group und Prognos im Auftrag des BDI erstellt wurde. Entscheidender als diese zunächst eindimensionale Botschaft sind jedoch die Voraussetzungen und Bedingungen für ein Einbiegen der deutschen Volkswirtschaft auf diesen

Klimapfad. Darauf haben die zahlreichen hochkarätigen Redner des Klimakongresses am 18. Januar in Berlin hingewiesen, in dessen Rahmen die Ergebnisse der Studie der breiten Öffentlichkeit vorgestellt worden sind.

Eine Fortschreibung der heutigen Klimaschutzpolitik würde laut der Studie zu einer Treibhausgasreduktion um 61 Prozent führen. Um die Lücke von 19 Prozentpunkten zu schließen, sind Zusatzinvestitionen von 1,5 Billionen Euro im Zeitraum bis 2050 erforderlich. Diese Investitionen können sich jedoch aufgrund der verminderten Importbedarfe von fossilen Energieträgern aus volkswirtschaftlicher Perspektive rechnen. Das gilt dagegen nicht für die Entscheider – Unternehmer, Autokäufer, Hausbesitzer. Damit diese der politischen Zielvorgabe folgen und entsprechend investieren, muss der Staat Anreize setzen. Nur wenn diese Anreize durch eine perfekte politische Regulierung erfolgen, kann der angesprochene Investitionsrahmen eingehalten werden.

Darüber hinaus wird klargestellt, dass ein 95prozentiges THG-Reduktionsziel nicht einfach ein bisschen mehr von allem, sondern in jeder Hinsicht eine andere Welt wäre. Volkswirtschaftlich wäre das erst dann denkbar, wenn alle großen Wirtschaftsräume der Welt vergleichbare Anstrengungen beim Klimaschutz durchführen würden. Selbst dann wäre ein solches Ziel schwierig, weil es beispielsweise die unterirdische Lagerung von CO2 (Carbon Dioxide Capture and Storage, CCS) und auch Maßnahmen in der Landwirtschaft einschloße. Maßnahmen also, die heute auf keine ausreichende Akzeptanz in der Bevölkerung stoßen.

Der BDI meldet sich mit der Studie „Klimapfade für Deutschland“ im Konzert der Stimmen der Klimapolitikberater zurück – gerade rechtzeitig, um die für das laufende Jahr anstehende Validierung der Ziele des Klimaschutzplans



Foto: Stockvault.net / homero chaja

2050 mitzugestalten. Dafür werden die Aussagen der Studie zu den einzelnen Sektoren in weiteren Sektorworkshops bearbeitet und vertieft. Aus Sicht der Industrie müssen die Fortschritte in der Energie- und Klimapolitik einem konsolidierten, intensiven Monitoring unterliegen. Eine Veränderung der Rahmenbedingungen muss eine Anpassung der Zielformulierungen und Maßnahmen ermöglichen, daher müssen die Sektorziele flexibel formuliert und die Maßnahmen technologieoffen gestaltet werden.

NEUE PUBLIKATION
**„massiverFOKUS“
 auf Energie**

„massiverFOKUS“ löst den lang-jährigen Publikationsnamen „Info-Reihe“ ab und erschien erstmalig unter diesem Namen im Januar 2018. Das Thema lautet: „Eine energieintensive energieeffiziente Branche“.

Emissionen sollen nach dem Willen der Weltgemeinschaft im Laufe des

Jahrhunderts möglichst weitgehend vermieden werden, um die globale Erwärmung bei unter zwei, möglichst bei 1,5 Grad Celsius gegenüber der vorindustriellen Zeit zu halten. Für die verarbeitende Industrie und ihren Wertschöpfungsverbund rückt der Einsatz von Energie in all ihren Erscheinungsformen daher immer stärker ins Zentrum politischer Einflussnahme. Ob Vorgaben für die Emissionen von Kraftfahrzeugen, Anforderungen an die Effizienz von Anlagen oder Überlegungen zum vollständigen Verzicht auf fossile Energieträger – stets haben die Entscheidungen mittelbar oder unmit-

telbar Einfluss auf die Produkte und Prozesse auch in der Massivumformung.

Höchste Zeit also, dass der Industrieverband einen „massivenFOKUS“ auf das Thema Energieeffizienz legt. Die erste Ausgabe der neuen Veröffentlichungsreihe beschreibt unter dem Titel „Massivumformung in Deutschland – Eine energieintensive energieeffiziente Branche“ auf 36 Seiten die Strategien der Unternehmen und ihres Verbandes, wie sich die Branche am hochpreisigen Energiestandort Deutschland im internationalen Wettbewerb behaupten kann. ■

ANSPRECHPARTNER



Dipl.-Kaufmann Holger Ade
 Leiter Betriebswirtschaft, Energie- und Klimapolitik

**WSM Wirtschaftsverband
 Stahl- und Metallverarbeitung e.V.**
 Goldene Pforte 1 · 58093 Hagen
 Tel.: 02331 / 95 88 21
 E-Mail: hade@wsm-net.de
 www.wsm-net.de

WSM-PRAXISSEMINAR STOFFRECHT

Was ist los in Sachen REACH, RoHS & Co.?

Die europäische Chemikalienverordnung REACH ist seit mehr als zehn Jahren der Grundpfeiler der europäischen Chemikalienpolitik. Alle Marktakteure sind in unterschiedlichem Ausmaß von den umfangreichen Vorgaben betroffen. Dies gilt natürlich auch für andere Bereiche des Stoff- und Produktrechts, wie zum Beispiel der CLP-Verordnung sowie der RoHS-Richtlinie. Während der WSM-Fortbildungsveranstaltung am 25. Januar 2018 konnte ein umfassender Einblick in wichtige Themenfelder gegeben werden.

die gesamte Lieferkette haben könnte. Nichtverfügbarkeiten von Stoffen, die in Gemischen eingesetzt werden, die für die Produktion relevant sind, könnten die Folge sein. In solchen Fällen empfiehlt die nationale Auskunftsstelle allen Stoffherstellern und Importeuren, frühzeitig ihre Absichten in der Lieferkette zu kommunizieren, damit die Planungssicherheit bei nachgeschalteten Anwendern gewährleistet werden kann.

Weiterhin informierte Dr. Weiß über den Stand der REACH-Kandidatenliste mit den dort abgelegten besonders besorgniserregenden Stoffen (SVHC). Vor allem die in diesem Zusammenhang wichtige Erzeugnisdefinition und die damit verbundene Frage des Gesamt- und Teilerzeugnisses ist in jedem Einzelfall separat zu prüfen (siehe WSM Nachrichten 2-2016, Seite 21 f.). Wichtige Hinweise können dabei die ECHA-Leitlinien zu den Anforderungen für Stoffe in Erzeugnissen geben (siehe <https://echa.europa.eu/de/guidance-documents/guidance-on-reach>).

Als erster Vortragender des WSM-Praxisseminars Stoffrecht gab Dr. Raimund Weiß von der nationalen Auskunftsstelle des Bundes für REACH, CLP und Biozide einen umfangreichen Einblick in die Anforderungen der REACH-Verordnung. Als erstes wichtiges Thema wurden Aspekte der REACH-Registrierung erläutert. Vor allem auf die bald endende Möglichkeit zur Registrierung von Stoffen, die in Mengen ab einer Jahrestonne hergestellt oder importiert werden, wurde aufmerksam gemacht. Bis zum 31. Mai 2018 müssen solche Registrierungen durch den Hersteller oder Importeur vorgenommen werden. Ansonsten sind die weitere Herstellung und der weitere Import nicht mehr gestattet.

Dr. Weiß betonte in diesem Zusammenhang, dass die Entscheidung eines Stoffherstellers oder Importeurs, keine Registrierung vorzunehmen, Auswirkungen auf

Im Anschluss ging Dr. Weiß auf die europäische Verordnung über die Einstufung, Kennzeichnung und Verpackung von Stoffen und Gemischen (CLP-Verordnung) ein, wobei unter anderem die damit verbundenen Pflichten der Marktakteure beleuchtet wurden. Unter der CLP-Verordnung gilt, dass zwar alle harmonisierten Einstufungen verbindlich sind, jedoch oftmals nur eine Mindesteinstufung angegeben ist, die nicht alle Einstufungen abdeckt. Auch hier können über die oben genannte Internetseite der ECHA hilfreiche Informationen über Einstufungen gesammelt werden. Als weiteren Schwerpunkt seiner Prä-



Mit großem Interesse folgten die Teilnehmer dem WSM-Praxisseminar Stoffrecht.



Dr. Andrea Mayer-Figge,
Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen.

sensation stellte Dr. Weiß die vielfältigen Rechtsfolgen vor, die durch die Einstufung von Stoffen und Gemischen resultieren können. Beispielsweise hängt die Identifizierung von SVHC unter der REACH-Verordnung maßgeblich von der Einstufung ab.

Der letzte Punkt seiner Präsentation beleuchtete Aspekte des Sicherheitsdatenblatts (SDB). Als Kommunikationstool von Gefahren und Risikomanagementmaßnahmen innerhalb der Lieferkette enthält es wichtige Angaben zu Stoffen und Gemischen. Vor allem der Punkt der Prüfung auf Plausibilität der im SDB vorhandenen Informationen ist aus Sicht der nationalen Auskunftstelle sehr relevant.

Im nächsten Vortrag, gehalten von Dr. Andrea Mayer-Figge vom Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen (MAGS), ging es um Marktüberwachung im Bereich der Chemikaliensicherheit. Ziel ist es, die Durchsetzung der gesetzlichen Regelungen sicherzustellen. In Deutschland sind für die Überwachung der Einhaltung chemikalienrechtlicher Bestimmungen die Bundesländer verantwortlich. Die eigentlichen Überwachungsaktivitäten können dabei ganz unterschiedlich ausfallen. Neben der aktiven Überwachung, zu der die Regelüberwachung und schwerpunktbezogene Überwachung zählt, gibt es außerdem die reaktive Überwachung, bei der es um anlassbezogene Kontrollen geht. Auch sind die Bezugspunkte der Überwachung verschieden: Überprüfungen können sowohl auf Betriebsebene als auch auf Produktebene erfolgen. Die Übergänge sind dabei oftmals fließend.

Auch auf Ebene der EU-Mitgliedstaaten werden Überwachungsprojekte organisiert. Diese sogenannten REACH-ENFORCE-Projekte werden themenbezogen entwickelt und durchgeführt. Beispielsweise widmet sich das REACH-ENFORCE-6-Projekt der Einstufung, Kennzeichnung, Verpackung von Stoffen und Gemischen.

Dr. Mayer-Figge betonte, dass Marktüberwachung auch immer mit den Fragen verbunden ist, was bei Verstößen zu beachten ist und wie diese geahndet werden können. In diesem Zusammenhang wurde auf eine kürzlich überarbeitete Handreichung des MAGS verwiesen, die einen umfangreichen Bußgeldkatalog zum Chemikalienrecht enthält (siehe <https://broschueren.nordrheinwestfalendirekt.de/broschuerenservice/mags/bussgeldkatalog-zum-chemikalienrecht/2245>).

Abschließend erläuterte Dr. Mayer-Figge Schnittstellen von REACH mit dem Arbeitsschutz. So kann als eines der wichtigsten Ergebnisse des bisherigen REACH-Prozesses die Sammlung von Daten über Stoffe und Gemische festgehalten werden. Dieser „Datenschatz“ wird unmittelbar genutzt, um beispielsweise SDB zu erstellen. Auch sind die Daten wertvolle Grundlage für die betriebliche Gefährdungsbeurteilung und Voraussetzung für qualifizierte Risikomanagementmaßnahmen.

Der Autor dieses Beitrags, Leiter Umwelt und Arbeitsschutz des Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM), übernahm den letzten Vortrag des Praxisseminars. In seinen Ausführungen ging es zunächst um die Inhalte der TRGS 561 „Tätigkeiten mit krebserzeugenden Metallen und ihren Verbindungen“ (siehe WSM Nachrichten 3-2017, Seite 16 ff.). Als weitere Punkte wurden aktuelle Entwicklungen im Bereich der RoHS- und ELV-Richtlinie beleuchtet.

So werden die für die Branche wichtigen verwendungsspezifischen RoHS-Ausnahmen 6(a), 6(b) und 6(c) auch weiterhin verfügbar sein, auch wenn auf die Veröffentlichung der dafür notwendigen delegierten Rechtsakte der EU-Kommission zur Verlängerung bestehender Ausnahmen derzeit noch gewartet wird. Abschließend ging Andre Koring auf die im Mai 2017 veröffentlichte EU-Verordnung zur Festlegung von Sorgfaltspflichten in der Lieferkette für Unionseinführer von Zinn, Tantal, Wolfram, deren Erzen und Gold (3T&G) aus Konflikt- und Hochrisikogebieten ein. Er hob hervor, dass sich europäische Importeure von 3T&G ab 2021 als „verantwortungsvolle Einführer“ zertifizieren lassen und weitergehende Anforderungen erfüllen müssen.

In erster Linie sind durch die neuen Anforderungen der Verordnung Importeure, sprich die Upstream-Industrie betroffen. Für die Downstream-Industrie bestehen hingegen keine Verpflichtungen. Indirekte Auswirkungen durch die Verordnung, wie beispielsweise Kundenanfragen, sind jedoch nicht auszuschließen und können demnach auch für die Branche der Stahl- und Metallverarbeitung relevant sein. ■

ANSPRECHPARTNER



Andre Koring
Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 95 78 68-30
akoring@wsm-net.de
www.wsm-net.de

Methanol

65°C

M. 32,04

R: 11-23

25

REACH

2018 im Fokus: Neue Registrierungsfrist für Stoffe

Bis zum 31. Mai 2018 müssen alle Stoffe registriert werden, die im Mengenband 1 bis 100 Tonnen pro Jahr in der Europäischen Union (EU) hergestellt oder importiert werden. Aber auch die Liste der besonders besorgniserregenden Stoffe (Substance of Very High Concern, SVHC) wächst stetig an. Dabei gerät auch ein für die Branche der Stahl- und Metallverarbeitung wichtiger Stoff in den Fokus: Blei.

Die Fristen für die Registrierung von Stoffen unter der REACH-Verordnung richten sich nach der hergestellten oder importierten Menge pro Hersteller oder Importeur. Dem liegt die Überlegung zugrunde, dass von chemischen Stoffen, die in größeren Mengen hergestellt werden, häufig ein größeres Risiko für Mensch und Umwelt ausgehen dürfte.

Auch in diesem Jahr stehen in der Stoffpolitik einige wichtige Entwicklungen an. Besonderes Augenmerk gebührt dabei der europäischen REACH-Verordnung.

Die REACH-Registrierungspflicht wurde demzufolge schrittweise eingeführt: Im Jahr 2010 wurden zunächst Chemikalien mit hohem Gefährdungspotenzial registriert wie auch solche, die in Mengen ab 1.000 Tonnen pro Jahr hergestellt beziehungsweise importiert werden. Im Jahr 2013 folgte dann die Registrierung für Chemikalien im Bereich 100 bis 1.000 Tonnen pro Jahr. Bis zum 31. Mai 2018 müssen

nun Stoffe, die in geringen Mengen (Jahrestonnage zwischen 1 und 100 Tonnen) hergestellt und/oder in die EU/den EWR (Europäischer Wirtschaftsraum) importiert werden, bei der Europäischen Chemikalienagentur (ECHA) registriert werden, damit sie sich weiterhin rechtmäßig in Verkehr befinden.

Die REACH-Registrierungsfrist 2018 ist für europäische Unternehmen äußerst wichtig. Falls Unternehmen Stoffe herstellen oder importieren und diese nicht fristgerecht registrieren, dürfen sie die Stoffe nach Ablauf der Frist nicht in der EU beziehungsweise im EWR herstellen und/oder importieren. Das bedeutet, dass Unternehmen ab dem 1. Juni 2018 nur noch mit zuvor registrierten Stoffen beliefert werden können. Eine Nicht-Registrierung durch Stoffhersteller oder -importeure hätte zur Folge, dass Stoffe nicht mehr verfügbar wären. Dies könnte zu potenziellen Planungs- und Versorgungsunsicherheiten innerhalb der Lieferkette führen.

Jeder Stoff muss einzeln registriert werden. Falls Gemische von außerhalb der EU/des EWR importiert werden (zum Beispiel, Kühlschmiermittel, Reinigungsmittel, Farben), müssen jeweils die einzelnen Stoffe des Gemisches registriert werden. Grundsätzlich stellt sich dabei die Frage nach der Betroffenheit der Unternehmen der stahl- und metallverarbeitenden Industrie. Zunächst ist hier festzuhalten, dass Unternehmen der Branche im Rahmen der REACH-Verordnung „nachgeschaltete Anwender“ (Downstream User) sind. Aus diesem Grund



Foto: Bielefelder Carsten Böttcher

ist davon auszugehen, dass eine direkte Registrierungspflicht dieser Unternehmen selten vorkommt. Jedoch ist zu berücksichtigen, dass Unternehmen, die Stoffe oder Gemische direkt aus Nicht-EU-Staaten importieren (und nicht über Importunternehmen abwickeln), betroffen sein könnten.

Vor dem Hintergrund der oben genannten Planungs- und Versorgungsrisiken kann es somit ratsam sein, bei strategisch wichtigen Betriebs- und Hilfsstoffen, die für Produktionszwecke benötigt werden, den Registrierungsstatus zu überprüfen. Dies kann über die ECHA-Datenbank „Registered Substances“ (siehe <https://echa.europa.eu/de/information-on-chemicals/registered-substances>) geschehen. Diese zeigt an, ob und durch wen ein Stoff bereits registriert ist. Außerdem können erste Anhaltspunkte für Registrierungsabsichten von Unternehmen über die ECHA-Liste federführender Registranten (siehe Link auf <https://echa.europa.eu/de/support/registration/finding-your-co-registrants>) eingeholt werden. Sollten diese Nachforschungen nicht zum Erfolg führen, so kann im Einzelfall auf den jeweiligen Lieferanten zugegangen werden. Dies kann mit einer Abfrage bezüglich des Registrierungsstatus der Stoffe geschehen. Im Falle einer Abfrage sollte der Lieferant bestätigen, dass die von ihm in dem gelieferten Produkt enthaltenen Stoffe registriert sind oder der Lieferant eine Registrierung beabsichtigt mit Verweis auf die Registrierungsfrist 31. Mai 2018. Im letztgenannten Fall sollte vereinbart werden, dass der Lieferant den Kunden unverzüglich informiert, wenn Stoffe nicht oder nicht rechtzeitig registriert wurden. Damit wird den nachgeschalteten Anwendern gegebenenfalls die Möglichkeit gegeben, nach alternativen Lieferquellen zu suchen, falls sich der Hersteller oder Importeur gegen eine Registrierung entscheidet.

Die Liste der besonders besorgniserregenden Stoffe (SVHC) enthält derzeit 181 Stoffe (siehe <https://echa.europa.eu/de/candidate-list-table>). Auch Blei (CAS-Nummer: 7439-92-1) soll nun als SVHC identifiziert werden. Sollte dies passieren, so würden in Zukunft für Blei die bekannten Unter-

richtungs- und Informationspflichten nach der REACH-Verordnung bestehen: Sofortige Informationspflichten gemäß Artikel 33 der REACH-Verordnung für Lieferanten von Erzeugnissen, die Blei in einer Konzentration von mehr als 0,1 Massenprozent enthalten. Außerdem müssten Hersteller und Importeure von Erzeugnissen gegebenenfalls Unterrichtungspflichten gegenüber der ECHA gemäß Artikel 7 Absatz 2 der REACH-Verordnung erfüllen.

Als weiterer indirekter Effekt würde sich der Substitutionsdruck auf Blei innerhalb der Lieferketten massiv erhöhen. Außerdem wäre durch die Listung von Blei auf der REACH-Kandidatenliste das Tor geöffnet für das REACH-Zulassungsverfahren mit dem damit verbundenen möglichen Stoffverbot. Da Blei in Erzeugnissen der stahl- und metallverarbeitenden Industrie für bestimmte Anwendungen und Produktionsprozesse nicht substituierbar ist, ist die Branche direkt betroffen. Im Worst Case-Szenario könnte Blei bereits in der nächsten Erweiterungsrunde der REACH-Kandidatenliste Berücksichtigung finden. Das wäre dann Juli 2018.

Der WSM wird weiter über diese für die Branche wichtigen Entwicklungen informieren und allen Mitgliedern mit Rat und Tat zur Seite stehen. ■

ANSPRECHPARTNER

Andre Koring

Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62

40474 Düsseldorf

Tel. 0211 / 95 78 68-30

akoring@wsm-net.de

www.wsm-net.de



ARBEITSGEMEINSCHAFT ZULIEFERINDUSTRIE

ArGeZ-Forum stieß auf großes Interesse

Das diesjährige Forum der ArGeZ – Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie – fand am 31. Januar statt. 140 Teilnehmer kamen nach Düsseldorf, um hochinteressante Referaten zu hören und lebhaftere Diskussionen zu führen. Die traditionelle Veranstaltung, die zum 22. Mal stattfand, stand diesmal unter der Überschrift „Zuliefernetzwerke der Zukunft“.



J. Wolfgang Kirchoff, Kirchoff Gruppe.

Nach einer Begrüßung durch J. Wolfgang Kirchoff, geschäftsführender Gesellschafter der Kirchoff-Gruppe und Vorsitzender des WSM Zulieferausschusses, machte Sabine Angermann, die im Einkauf der Daimler AG die Bereiche Rohstoffe & Rohbau, Kapazitäts- und Risikomanagement verantwortet, den Auftakt der Veranstaltung. 2017 war das siebte Rekordjahr in Folge für Mercedes-Benz Cars, stellte sie stolz fest. 80 Prozent der Wertschöpfung kämen dabei von außerhalb des Konzerns, das heißt von weltweit mehr als 1.500 Zulieferern. Die Bedeutung der Zulieferer für Mercedes sei bereits enorm und wachse, in Zukunft würden sogar noch mehr Leistungen zugekauft. Gleichzeitig – so Sabine Angermann – nähmen auch die Anforderungen an die Zulieferer zu, zum Beispiel bei der Qualität, dem Kapazitätsmanagement und den Nachhaltigkeitsanforderungen.

Frau Angermann forderte die Zulieferer auf, neue und innovative Produkte aktiv anzubieten. Auf die Frage nach der zukünftigen Antriebstechnologie erwiderte sie, dass der Verbren-

nungsmotor eine Zukunft habe und in den kommenden Jahren weiterentwickelt werde. In der anschließenden Diskussion mit Christoph Brandenburg, Geschäftsführer des WSM-Mitgliedsunternehmens Paul Craemer GmbH, und Dr. Wolfram Römhild vom Beratungsunternehmen goetzpartners Management Consultants GmbH wurde der Umgang im Zuliefer-Abnehmer-Verhältnis thematisiert. Wolfram Römhild wies auf eine Studie seines Hauses hin, aus der sich große Unterschiede bei der Zufriedenheit von Zulieferern mit ihren Kunden ergeben. Je austauschbarer ein Zulieferer sei, desto problematischer sei oft die Beziehung. Christoph Brandenburg betonte, dass zwei Werte in der Zulieferbeziehung von größter Bedeutung seien, nämlich ein partnerschaftlicher Umgang miteinander und die Verlässlichkeit des jeweils anderen.

Im zweiten Themenblock der Veranstaltung ging es um die Norm 16949 der International Automotive Task Force (IATF 16949). Reiner Hager vom Deutschen Institut für Normung (DIN) gab einen Überblick über die Entstehung dieses Standards einiger Automobilunternehmen und erläuterte die



Aus dem Saal.

Unterschiede zur ISO/TS 16949 des internationalen Normungsgremiums ISO. Anschließend entstand eine zum Teil kontroverse Diskussion zwischen Herrn Michael Vitz vom WSM-Mitgliedsunternehmen Johann Vitz GmbH & Co. KG, Norbert Haß vom VDA Qualitäts Management Center und dem Publikum. Dabei ging es unter anderem um die Frage, warum die Automobilhersteller aus der gemeinschaftlichen Normungssetzung aussteigen wollen. Während Norbert Haß die Notwendigkeit eines globalen Automobilstandards betonte, stellte Michael Vitz kritisch klar, dass durch die IATF 16949 der Aufwand zu Lasten der Zulieferer steige und vieles davon unnötig sei.

Nach der Pause erläuterte Dirk Schugardt von der Konica IT-Solutions GmbH, gegen welche Angriffe und Gefahren aus dem World Wide Web sich Unternehmen heutzutage schützen müssen. Die Anforderungen der Abnehmerindustrien gerade aus dem Automobilbereich seien hoch und würden immer weiter steigen. Das größte Sicherheitsrisiko im Unternehmen sei die Chefetage. Dort müsse das Verständnis für die Bedeutung der IT-Sicherheit wachsen. Bernd Nebel vom TecPart-Mitgliedsunternehmen Plastic Concept GmbH zeigte anschaulich auf, mit welchem Geld- und Zeitaufwand eine IT-Struktur nach heutigen Sicherheitsmaßstäben in einem mittelständischen Unternehmen aufgebaut werden könne. Zwar sei er vor einigen Jahren erst auf Verlangen eines Kunden tätig geworden; ihm sei aber heute klar, dass dieser Aufwand in jedem Fall richtig investiert war.

Der letzte Programmpunkt der Veranstaltung drehte sich um die Frage, welche KMU-Automobilzulieferer den Strukturwandel schaffen und welche nicht. Marc-René Faerber vom Beratungsunternehmen Struktur Management Partner stellte in seinem Impulsreferat die Megatrends in der Automobilindustrie dar, auf die sich jeder Zulieferer einstellen müsse. Sein Kollege Konrad Fröhlich identifizierte erhöhten Finanzierungsbedarf der Zulieferer zur Umsetzung der geforderten Innovationen und verwies darauf, dass sich die Bankenlandschaft



Sabine Angermann, Daimler AG.

derzeit stark verändere. Der Mittelstand müsse damit rechnen, in Zukunft von den Banken mehr mit Standardprodukten konfrontiert und weniger individuell betreut zu werden.

Die ArGeZ, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Bestehen feiert, freut sich über die sehr erfolgreiche Veranstaltung und will auch nächstes Jahr wieder zum Forum einladen. ■

ANSPRECHPARTNER

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt · Hauptgeschäftsführer

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

Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf

Tel. 0211 / 95 78 68 22

Fax 0211 / 95 78 68 40

cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Dr.-Ing. Ulrike Bohnsack, Deutsches Institut für Normung (DIN) und Dr.-Ing. Stefan Beyer, Deutscher Schraubenverband e.V..

PERSONALIA

DIN-Ehrennadel für Dr.-Ing. Stefan Beyer

Als Zeichen des Dankes und der Anerkennung für seine langjährigen herausragenden Leistungen auf dem Gebiet der Normung Mechanischer Verbindungselemente wurde Dr.-Ing. Stefan Beyer, Geschäftsführer des Deutschen Schraubenverbandes e.V., am 19. Oktober 2017 mit der DIN-Ehrennadel ausgezeichnet. Dr. Beyer engagiert sich seit 26 Jahren aktiv in den DIN-Normenausschüssen Mechanische Verbindungselemente (FMV) und Eisen und Stahl (FES) sowie in den europäischen und internationalen gleichnamigen Gremien von CEN/TC185 und ISO/TC 2 „Mechanische Verbindungselemente“.

WSM-UMWELT- UND ENERGIETAG

Dynamik bei umwelt- und energierechtlichen Vorgaben ungebrochen

Der traditionelle WSM-Umwelt- und Energietag am 6. Dezember 2017 war ein weiteres Mal sehr gut besucht. Das ist ein Indiz dafür, dass Umwelt- und Energiethemata nach wie vor eine große Rolle für Unternehmen der stahl- und metallverarbeitenden Industrie spielen. Sieben Referentinnen und Referenten haben mit ihrem Fachwissen die Veranstaltung geprägt.

Nach der Begrüßung durch Christian Vietmeyer, Hauptgeschäftsführer des Wirtschaftsverbands Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM), übernahm Annette Giersch, stellvertretende Abteilungsleiterin der Abteilung Umwelt, Technik und Nachhaltigkeit im Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), das erste Referat des Tages. Unter den Fragestellungen „Was war?“ und „Was kommt?“ beleuchtete Giersch die Entwicklungen im Bereich des betrieblichen Umweltschutzes.

Als ein wichtiges Thema erläuterte sie die Umsetzung der EU-Seveso-III-Richtlinie in deutsches Recht. Mit dieser Umsetzung sind demnach neue Anforderungen verbunden, wie diejenigen an die Genehmigung von Störfallbetrieben (beispielsweise neues Anzeigeverfahren und „störfallrechtliches Genehmigungsverfahren“ für nicht genehmigungsbedürftige Anlagen) sowie diejenigen zur Erweiterung der Regelungen zur Information und Beteiligung der Öffentlichkeit. Auch die zukünftige Erarbeitung einer „TA Abstand“, bei der es insbesondere um Konkretisierungen mit Bezug zum „angemessenen Sicherheitsabstand“ auf deutscher Ebene gehen soll, ist eng mit dem Störfallrecht verbunden.

Abschließend gab Giersch einen Überblick über die Aktivitäten des BDI in Sachen Brexit und die damit verbundenen potenziellen und akuten Gefahren für die Wirtschaftsbeziehungen. Das Ziel der im BDI eingerichteten Projektgruppe zum Thema ist es, die Harmonisierung des Rechtsrahmens auch nach vollzogenem Brexit sicherzustellen sowie die aktuellen hohen Gesundheits- und Umweltstandards beizubehalten. Gleichzeitig gilt es, viele technische Probleme noch vor dem Eintritt des Brexits zu beheben. Wichtige Elemente sind die gegenseitige Anerkennung von Produktregulierungen und Übergangsregelungen im Chemikalienrecht. (Siehe hierzu auch den Beitrag „Brexit: Was bisher geschah und was noch geschehen muss“ in dieser Ausgabe auf Seite 18)

Christian Vietmeyer, Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.; Constanze Doll, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie; Annette Giersch, Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.; Christian P. Roos, Baker Tilly GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft; Andre Koring, Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (v. l. n. r.)



Mit dem Thema Brexit ging es dann auch gleich in der sich anschließenden Präsentation von Constanze Doll, Referat „Chemische und Pharmazeutische Industrie“ im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), weiter. Dabei wurde vor allem beleuchtet, was ein „No Deal“-Szenario für die Chemikalienregulierung REACH bedeuten würde und auf welche Auswirkungen sich Marktakteure einstellen müssten, falls es zu keiner Einigung mit dem Vereinigten Königreich kommt. Das Wegfallen von REACH-Registrierungen sowie Zulassungen für die Weiterverwendung von Stoffen könnten in einem solchen Szenario zu massiven Planungsunsicherheiten führen. In den weiteren Ausführungen erläuterte Doll den Sachstand und die kommenden Herausforderungen in Sachen REACH-Verordnung. Vor allem ging es dabei um Aspekte, die für nachgeschaltete Anwender von besonderem Interesse sind, wie die Verbindung von REACH und Arbeitsschutz.

Im dritten Referat des Tages, gehalten von Andre Koring, Leiter Umwelt und Arbeitsschutz im Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM), ging es um einen aktuellen Überblick zu den EU-Richtlinien RoHS und ELV („End of life Vehicles“). Dabei wurden vor allem die Entwicklungen zu den verwendungsspezifischen Ausnahmen von den Stoffbeschränkungen beleuchtet.

Beispielsweise ist absehbar, dass es zur Verlängerung der für die Branche wichtigen RoHS-Ausnahmen 6(a), (b) und (c) kommen wird. Im letzten Punkt seines Vortrags ging Koring auf die EU-Konfliktmineralien-Verordnung ein. Die Verordnung zur Festlegung von Sorgfaltspflichten in der Lieferkette für Unionseinführer von Zinn, Tantal, Wolfram, deren Erzen und Gold aus Konflikt- und Hochrisikogebieten wurde im

Mai 2017 veröffentlicht. Nach der Verordnung müssen sich europäische Importeure von 3T&G (Zinn, Tantal, Wolfram, deren Erze und Gold) ab 2021 als „verantwortungsvolle Einführer“ zertifizieren lassen und weitergehende Anforderungen erfüllen (beispielsweise zwingende Orientierung an den „Due Diligence-Richtlinien“ der OECD). Es wurde betont, dass ausschließlich Importeure der Rohstoffe, also die Upstream-Industrie, von Nachweispflichten betroffen sind. Für die Downstream-Industrie, also auch für die Branche der Stahl- und Metallverarbeitung bestehen hingegen laut Verordnungstext keine Verpflichtungen. (Siehe hierzu auch den Beitrag „WSM-Praxisseminar Stoffrecht: Was ist los in Sachen REACH, RoHS & Co.“ in dieser Ausgabe auf Seite 30)

Das Abschlussreferat des Vormittags übernahm Christian P. Roos von der Baker Tilly GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. In seinen Ausführungen mit dem Titel „Nachhaltigkeitsanforderungen in Lieferketten: CSR-Richtlinie & Co.“ erläuterte Roos zunächst die Anforderungen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes sowie Strategien zur erfolgreichen Umsetzung dergleichen (siehe WSM Nachrichten 1-2017, Seite 24 ff.).

Anschließend stellte Roos einige Ergebnisse einer gemeinsamen Studie von Baker Tilly und dem Lehrstuhl für Internationale Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung der TU Dortmund vor (siehe <https://www.bakertilly.de/fokus/detailansicht/studie-nachhaltigkeit-im-mittelstand/>). Als Ergebnis der Studie wurde festgehalten, dass sich viele Mittelständler mit der Umsetzung von Maßnahmen mit Bezug zu Nachhaltigkeit und CSR schwertun, obwohl oftmals ein Bewusstsein zur Thematik besteht. Als Hauptproblem identifiziert die Studie das Fehlen verbindlicher Vorgaben, um beispielsweise eine



Jörg Scheyhing, ECG Energie Consulting GmbH;
Holger Ade, Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (v. l. n. r.)

Unternehmensstrategie aufzusetzen. Aber auch unzureichende zeitliche und personelle Ressourcen behindern die Ausrichtung an Nachhaltigkeit und CSR. Abschließend gab Roos zu bedenken, dass Nachhaltigkeitsanforderungen insbesondere in komplexen Lieferketten immer mehr an Bedeutung gewinnen werden. Dies vor allem vor dem Hintergrund der Möglichkeiten der Informationsverarbeitung und Digitalisierung.

Die Einführung in die Energiethemen übernahm Holger Ade, Leiter Industrie- und Energiepolitik im Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM). Zu Beginn des Vortrags wurden die Ergebnisse der „COP 23“, der 23. UN-Klimakonferenz vom 6. bis 17. November 2017 in Bonn, skizziert. So stand bei der Konferenz vor allem die Erarbeitung von Umsetzungsregeln für das Abkommen von Paris im Vordergrund. Die Ankündigung auf der Konferenz, dass sich 20 Länder zu einer Allianz zum Kohleausstieg zwischen 2021 und 2030 formiert haben, stieß auf große mediale Aufmerksamkeit.

Als weiteren Punkt beleuchtete Ade die deutschen Ambitionen im Klimaschutz. Diese wurden bereits als einzelne Zielwerte für Sektoren im Klimaschutzplan 2050 festgeschrieben. Der Weg dorthin, sprich die Maßnahmen zur Zielerreichung, soll in dieser Legislaturperiode erarbeitet werden und hat hohe Relevanz für die Branche der Stahl- und Metallverarbeitung. Um diesen Prozess zu begleiten, hat der BDI eine umfangreiche Studie mit dem Titel „Klimapfade für Deutschland“ in Auftrag gegeben (siehe <https://bdi.eu/publikation/news/klimapfade-fuer-deutschland/>). Das Ziel der Studie ist es, volkswirtschaftlich kosteneffiziente Wege zur Erreichung der deutschen Emissionsminderungsziele aufzuzeigen unter der Prämisse, dass Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit und Industriestruktur grundsätzlich erhalten bleiben. Als wichtige Ergebnisse stellt die Studie fest, dass die deutsche Industrie schon heute viele emissionsmindernde Technologien nutzt und entwickelt. Mit diesen und bereits absehbaren neuen Technologien ist eine Treibhausgas-Reduktion um 80 Prozent bis 2050 in Deutschland technisch und volkswirtschaftlich unter bestimmten Voraussetzungen erreichbar. (Siehe hierzu den

Beitrag „Klimapolitik: Industrie bekennt sich zu Klimazielen 2050“ in dieser Ausgabe Seite 28) Als weiteren wichtigen Punkt betonte Ade die Anstrengungen der Industrie, die Finanzierung der gesamten Energiewendekosten in den Bundeshaushalt zu verlagern.

Im anschließenden Vortrag ging Matthias Ebinger, Energieberater bei der ECG Energie Consulting GmbH, auf die neuen Anforderungen an die Zertifizierung von Energiemanagementsystemen ein. Im Vordergrund standen bei seinen Ausführungen die Inhalte der 50.000er-Normenfamilie (ISO 50003: Audits und Zertifizierung, ISO 50006: Leitfaden energetische Ausgangsbasen (EnB) und Energieleistungskennzahlen (EnPI) und ISO 50015: Leitfaden Messung und Verifizierung). Mit Blick auf die Schaffung einer ausreichenden Datengrundlage betonte Ebinger, dass Messungen der wesentlichen Verbraucher unumgänglich seien. Im Zusammenhang mit Leistungsverbesserungen sei außerdem zu berücksichtigen, dass diese nachzuweisen und in den Auditberichten zu dokumentieren sind. Dazu zähle dann auch, dass Aktionspläne zu einzelnen Energieeinsparprojekten zu führen (inklusive Bewertung und Berechnung der Energieeinsparungen), Einflussfaktoren im Betrachtungszeitraum umfangreicher zu dokumentieren und „bereinigte“ Kennzahlen für die Energieeffizienz-Bewertung zu berechnen seien. Abschließend gab Ebinger einen Überblick der Novelle der ISO 50001:2011 zur ISO 50001:2018.

Das Abschlussreferat zum WSM-Umwelt- und Energietag wurde von Jörg Scheyhing, Geschäftsführer der ECG Energie Consulting GmbH, gehalten. Dabei ging es vor allem um die Frage, welche Programme zur Investitionsförderung im Bereich Energieeffizienz bestehen und genutzt werden können. Dabei machten die Ausführungen deutlich, dass es momentan verschiedene Förderungsmöglichkeiten gibt mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Der Umwelt- und Energietag hat auch dieses Mal wieder zu vielen interessanten und spannenden Diskussionen unter den Teilnehmern geführt. Mit Hilfe der Referentinnen und Referenten konnten zahlreiche praxisrelevante Fragestellungen sofort beantwortet werden. Umwelt- und Energiethemen bleiben beim WSM ganz oben auf der Agenda. ■

ANSPRECHPARTNER

Andre Koring

Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Tel. 0211/ 957868-30
akoring@wsm-net.de



WSM Mitgliedsverbände

- **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de
- **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564237, www.drahtverband.org
- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958851, www.federnverband.de
- **Industrieverband Garten e.V. – IVG**
Wiesenstraße 21a, 40549 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 90999800, www.ivg.org
- **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958825, www.haertetechnik.org
- **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de
- **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958813, www.massivumformung.de
- **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, +49 (0) 211 5773910, www.fmi.de
- **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, www.schraubenverband.de
- **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564251, www.schweisselektroden.de
- **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Tel.: +49 (0) 8191 4286719, info@ivbb-net.de
- **Herstellerverband Haus & Garten e.V.**
Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Tel.: +49 (0) 221 2798010, www.herstellerverband.de
- **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 186200, www.ivist.de



Neues BGH-Urteil zur Untersuchungs- und Rügeobliegenheit aus § 377 HGB

Der Bundesgerichtshof hat in seinem Urteil vom 6.12.2017 (Az.: VIII ZR 246/16) Grundsätzliches zur kaufmännischen Untersuchungs- und Rügeobliegenheit ausgeführt. Eine formularmäßig vereinbarte Pflicht, die Kaufsache auch ohne Anlass von einem Prüflabor untersuchen zu lassen, ist unwirksam.

Im zugrunde liegenden Fall hatte ein Tierfutterhersteller dioxinverseuchte Futterfette geliefert. Die einbezogenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verbands des Großhandels mit Ölen, Fetten und Ölrohstoffen e.V. sahen zur Untersuchungsobliegenheit vor, dass Proben einem neutralen Sachverständigen zur Untersuchung zu übermitteln sind. Dies tat der Käufer, der später vom Hersteller Schadensersatz verlangte, allerdings nicht. Der BGH entschied, dass dies auch nicht zumutbar war und hielt die Klausel für unwirksam. Die Klausel verstöße nach Ansicht des BGH gegen den wesentlichen Grundgedanken aus § 377 HGB, nämlich dass dem Käufer nichts Unbilliges abverlangt werden dürfe. Zwar könne die Untersuchungspflicht in Geschäftsbedingungen konkretisiert werden. Die zwingende und anlasslose

Beauftragung eines Sachverständigen sei indes nicht mehr vom Gesetzeszweck des § 377 HGB gedeckt. Die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Untersuchung – so der BGH – dürften nicht überspannt werden.

Anhaltspunkte für die Grenzen der Zumutbarkeit bilden vor allem der für eine Überprüfung erforderliche Kosten- und Zeitaufwand, die dem Käufer zur Verfügung stehenden technischen Überprüfungsmöglichkeiten, das Erfordernis eigener technischer Kenntnisse für die Durchführung der Untersuchung beziehungsweise die Notwendigkeit, die Prüfung von Dritten vornehmen zu lassen. Eine „Rundum-Untersuchung“ sei nicht geschuldet. Ohne konkrete Verdachtsmomente sei eine organisatorisch und kostenmäßig aufwändige Laboruntersuchung von drei bis vier Wochen nicht erforderlich, zumal es sich um Risiken handelte, die sich nur selten verwirklichten. Ein entsprechender Handelsbrauch sei vom Hersteller auch nicht nachgewiesen worden.

Verbändeinitiative zur Bekämpfung von Abmahnmissbrauch

Einige Spitzenverbände, unter ihnen der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), haben ein Positionspaper „Private Rechtsdurch-



setzung stärken – Abmahnmissbrauch bekämpfen“ veröffentlicht. Beklagt werden darin unseriöse Abmahnvereine und Anwälte, die aus Abmahnungen ein Geschäftsmodell gemacht haben. Diese würden Wettbewerbsverhältnisse konstruieren allein mit dem Zweck, kostenpflichtige Abmahnungen in großer Zahl zu erlassen. Das sei aber nicht mehr vom gesetzgeberischen Zweck der wettbewerbsrechtlichen Abmahnung gedeckt. Deshalb müsse eine Reform her.

Dieser Befund ist richtig, die vorgeschlagenen Reformen sind aber kritisch zu sehen. Denn diese setzen unter anderem bei der Klagebefugnis von Verbänden an und wollen in Zukunft die Abmahnung faktisch nur noch für sehr große Verbände ermöglichen. Denn jeder Verband müsse für die Abmahnberechtigung über mehrere eigene Juristen verfügen, die finanzielle Ausstattung der eigenen Rechtsabteilung ausweisen und eine verifizierte Mitgliederliste vorlegen. Außerdem muss der Verband nach den Vorschlägen seine Tätigkeiten und Finanzen regelmäßig gegenüber dem Bundesamt der Justiz offen legen. Die Abmahnung durch den Verband soll also in Zukunft bürokratisch geregelt werden und nur noch von sehr großen Verbänden ausgesprochen werden



Foto: Freie Bilder / Konrad Wochel



Foto: Pixabay / Martin Moritz

können. Das Ziel, den „Abmahnvereinen“ das Handwerk zu legen, ist zu begrüßen, beim vorgeschlagenen Weg dahin wird aber „das Kind mit dem Bade ausgeschüttet“.

BGH erklärt Mehraufwandklausel für unwirksam

Der Bundesgerichtshof hat in seinem Urteil vom 18.10.2017 (Az.: VIII ZR 86/16) eine von marktmächtigen Abnehmern häufig verwendete Einkaufsklausel für unwirksam erklärt. Er hat seine bisherige Rechtsprechung bestätigt und präzisiert sowie bislang noch nicht von ihm geklärte Fragen entschieden.

Zum Sachverhalt: Ein niederländischer Eishersteller (Beklagter) belieferte einen deutschen Abnehmer (Klägerin) mit Eis. Beide waren Unternehmer, deutsches Recht lag zugrunde. In den Vertrag war die von der Klägerin formulierte und gestellte Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV) einbezogen. Darin war für den Mangelfall unter anderem folgendes geregelt:

„Mehraufwand bei dem AG (=Klägerin), der aus Mängeln von Liefergegenständen entsteht, geht in angefallener

Höhe zu Lasten des AN (Beklagte). Der Mehraufwand ist dem AN durch den AG nachzuweisen.“

Es kam zu einem Produktrückruf wegen eines Schimmelbefalls der gelieferten Ware. Die Klägerin machte umfangreiche Schadenspositionen, unter anderen auch für weitergehende Schäden, geltend und berief sich auf die oben genannte Vertragsklausel. Beide Vorinstanzen gaben ihr Recht. Die Entscheidung: Der BGH hob die Verurteilung der Beklagten auf und wies die Sache zurück. Nach seiner Auffassung war die Mehraufwandsklausel unwirksam wegen Verstoßes gegen § 307 Abs. S. 1 BGB. Sie war nach dem BGH mit mehreren Grundgedanken des Gesetzes nicht vereinbar:

- ▶ Die Klausel ist so auszulegen, dass ein Schadensersatz auch ohne ein Verschulden geschuldet werden soll. Das sieht das deutsche Recht aber nicht vor. Dort ist allenfalls

die Nacherfüllung verschuldensunabhängig zu leisten, ein weiterer kaufrechtlicher Schadensersatz bedarf indes eines Verschuldens.

- ▶ Ein etwaiges Mitverschulden des Käufers bleibt unbeachtlich, auch das verstößt gegen den Grundgedanken des Gesetzes.
- ▶ Der zu tragende Mehraufwand wird der Höhe nach nicht begrenzt und umfasst damit auch nicht ersatzfähige Schäden (zum Beispiel durch Fehler des Vorlieferanten).
- ▶ Die Klausel würde auch Aufwand aus sogenannten Kulanzrückrufen, also nicht verpflichtenden Rückrufen erfassen, die aber nicht ersatzfähig sind.

Zusammenfassend stellt der BGH klar, dass solche Gewährleistungsklauseln, die lediglich einen kausalen Zusammenhang zwischen Mangel und Aufwand für eine uneingeschränkte Ersatzpflicht erfordern, unwirksam sind. ■



Foto: freepik / uelena_jachona

ANSPRECHPARTNER

Christian Vietmeyer
Syndikusrechtsanwalt · Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 95 78 68 22
Fax 0211 / 95 78 68 40
cvietmeyer@wsm-net.de
www.wsm-net.de

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (XXI)

IT-Sicherheit – Cyberversicherungen dringend empfohlen

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sieht in Artikel 83 DSGVO Geldbußen vor, die abhängig von Art, Schwere und Dauer des Verstoßes bis zu 20.000.000 Euro oder bis zu vier Prozent des weltweit erzielten Jahresumsatzes der gesamten Unternehmensgruppe betragen können.

Was sich spätestens jetzt jedes Unternehmen fragen sollte, wäre im Zusammenhang mit der neuen Rechtsvorschrift: „Wie sichere ich meine Daten?“ „Wie stelle ich sicher, dass Daten nicht meinen Verfügungsbereich verlassen?“ und „Wie Sorge ich für eine endgültige und unwiderrufliche Löschung von personenbezogenen Daten?“

Bereits in der Ausgabe 03/2015 der WSM Nachrichten berichteten wir über Cyber-Risiken. Das Thema ist seitdem noch brisanter geworden und rückt durch die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), welche ab dem 25. Mai 2018 in Kraft tritt, noch weiter in den Fokus der Öffentlichkeit.

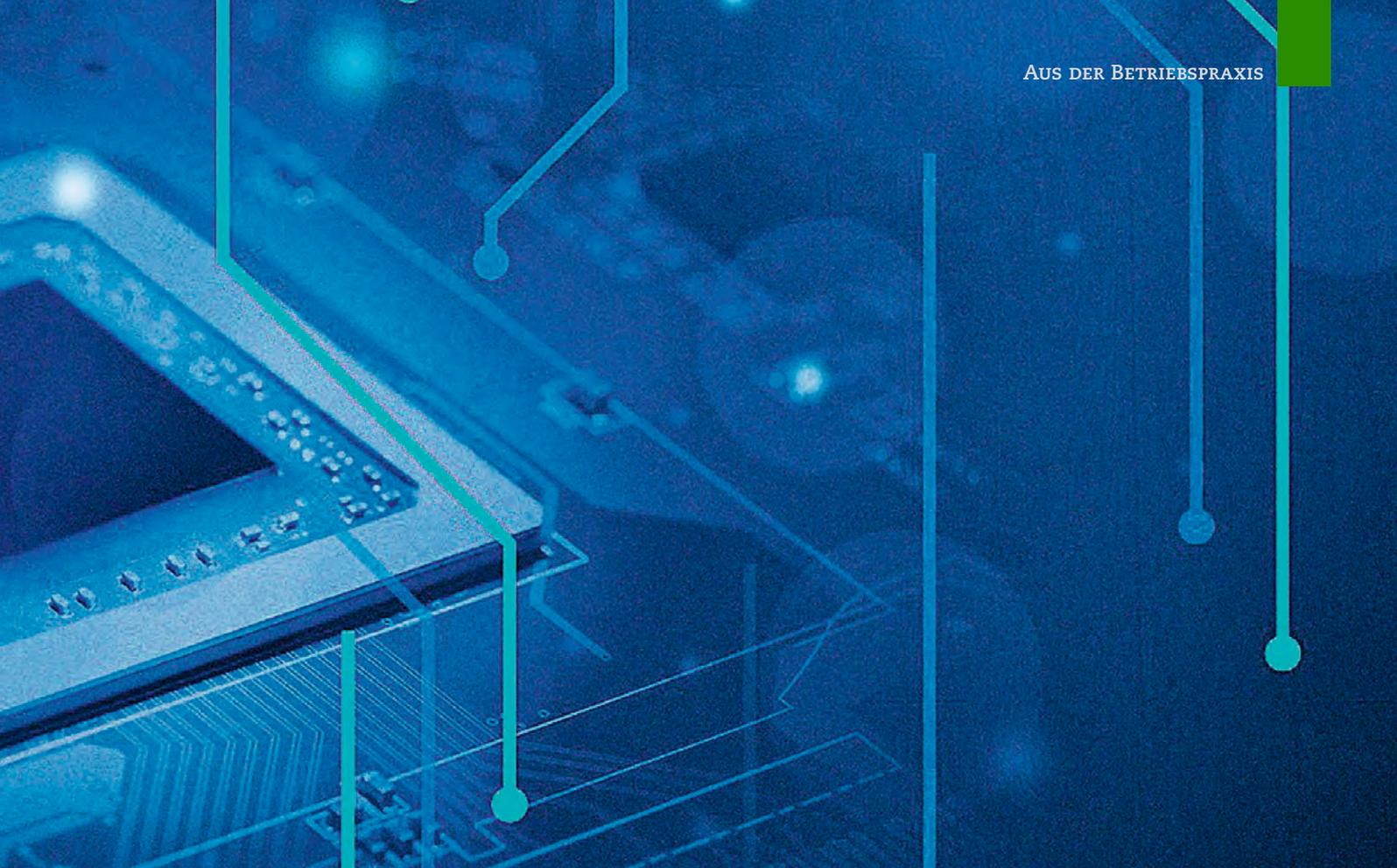
Allerdings sollte erwähnt werden, dass Unternehmen diese Fragen schon seit Jahren für sich beantwortet haben sollten – und zwar auch ohne den unmittelbaren unbefugten Zugriff Dritter fürchten zu müssen.

Durch Cyberkriminelle steigt der Druck auf den deutschen Mittelstand enorm, denn Viren, Trojaner und Hacker sind reale Gefahren. Sie dringen in Firmennetzwerke ein, legen die Produktion oder Buchhaltung lahm und verseuchen E-Mails mit gefährlichen Anhängen.

Die Cyberkriminalität nimmt rasant zu und stellt Unternehmen aller Branchen und Größen vor immer neue Herausforderungen.

Drei Beispiele für konkrete Gefahren:

- Ein Virus auf der Unternehmens-Website infiziert jeden Besucher. Zusätzlich verbreitet er sich über E-Mails, die vom Firmenserver aus versendet werden. Betroffene Kunden und Geschäftspartner verlangen Schadenersatz.



- Hacker verschaffen sich Zugang zum Firmenserver und infizieren die Betriebssoftware. Es fallen IT-Systeme und infolgedessen die Produktion aus. Immenser Schaden entsteht, da das Unternehmen seinen Lieferverpflichtungen nicht nachkommen kann.
- Cyberkriminelle erlangen durch einen Trojaner Zugriff auf die Unternehmensdaten. Kundeninformationen, Personal- und Kontodaten werden erbeutet oder verschlüsselt. Neben dem wirtschaftlichen Schaden drohen Reputationsschäden und Geldbußen.

Klassische Versicherungslösungen bieten in allen drei Beispielen keinen Schutz. Nur spezielle Cyberversicherungen sind dazu in der Lage.

Cyber-Deckungen sind Vermögensschaden-Kombinationsprodukte mit Deckungskomponenten verschiedener Sparten wie Haftpflichtversicherung, Sachversicherung (insbesondere in Form der Betriebsunterbrechungsversicherung) und Vertrauensschadenversicherung. Der reine Sachschaden, beispielsweise an Anlagen oder Anlagekomponenten, ist nicht absicherungsfähig.

Versicherbare Gefahren sind teilweise oder komplette Nichtverfügbarkeit des Computersystems, Datenmanipulation sowie Datenschutz-, Vertraulichkeits- oder Netzwerksicherheitsverletzungen, verursacht durch Eingriffe von Externen oder Mitarbeitern in Computersysteme, zum Beispiel durch zielgerichtete Angriffe oder Schadprogramme wie Viren/Trojaner, sowie Fehlbedienungen der Computersysteme durch Mitarbeiter aufgrund Fahrlässigkeit, Unwissenheit oder Missverständnis.

Seit unserem letzten Artikel zu diesem Thema wurden nicht nur die gesetzlichen Vorgaben verschärft. Auch die Versicherer haben ihre Produkte weiterentwickelt und teilweise deutlich verbessert. Allerdings sind die Bedingungen und Leistungsumfänge der einzelnen Anbieter sehr unterschiedlich. Mit dem entsprechenden Fachwissen eines professionellen Maklers lässt sich allerdings das individuell passende Produkt für jedes Unternehmen zusammenstellen: Von Basisdeckungen für kleine und mittelständische Unternehmen bis hin zu Rundum-sorglos-Paketen mit 24/7-IT-Notfallhilfe für große Konzerne.

Sprechen Sie Ihren Vermittler an, ob dieser über ein ausreichendes Know-how in diesem noch verhältnismäßig jungen Versicherungssegment verfügt. Sollte dies nicht der Fall sein, sollten Sie für das Thema auf einen der größeren Branchenmakler zurückgreifen. Hier gibt es in der Regel speziell geschulte Cyber-Risiko-Teams. ■

ANSPRECHPARTNER



Dennis Gottschalk

**VSM Versicherungsstelle
Stahl- und
Metallverarbeitung GmbH**

Hohenzollerstr. 2
44135 Dortmund
Tel.: 0231 / 54 04-521
Fax: 0231 / 54 04-7521
dennis.gottschalk@leue.de

Die industrielle Revolution unserer Zeit ist digital. Wir müssen Technologien wie Cloud-Computing, datengesteuerte Wissenschaft und das Internet der Dinge so fördern, dass wir deren Potenzial voll ausschöpfen.



Andrus Ansip, Kommissar für den digitalen Binnenmarkt und Vizepräsident der Europäischen Kommission