BDI Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.
orgalim

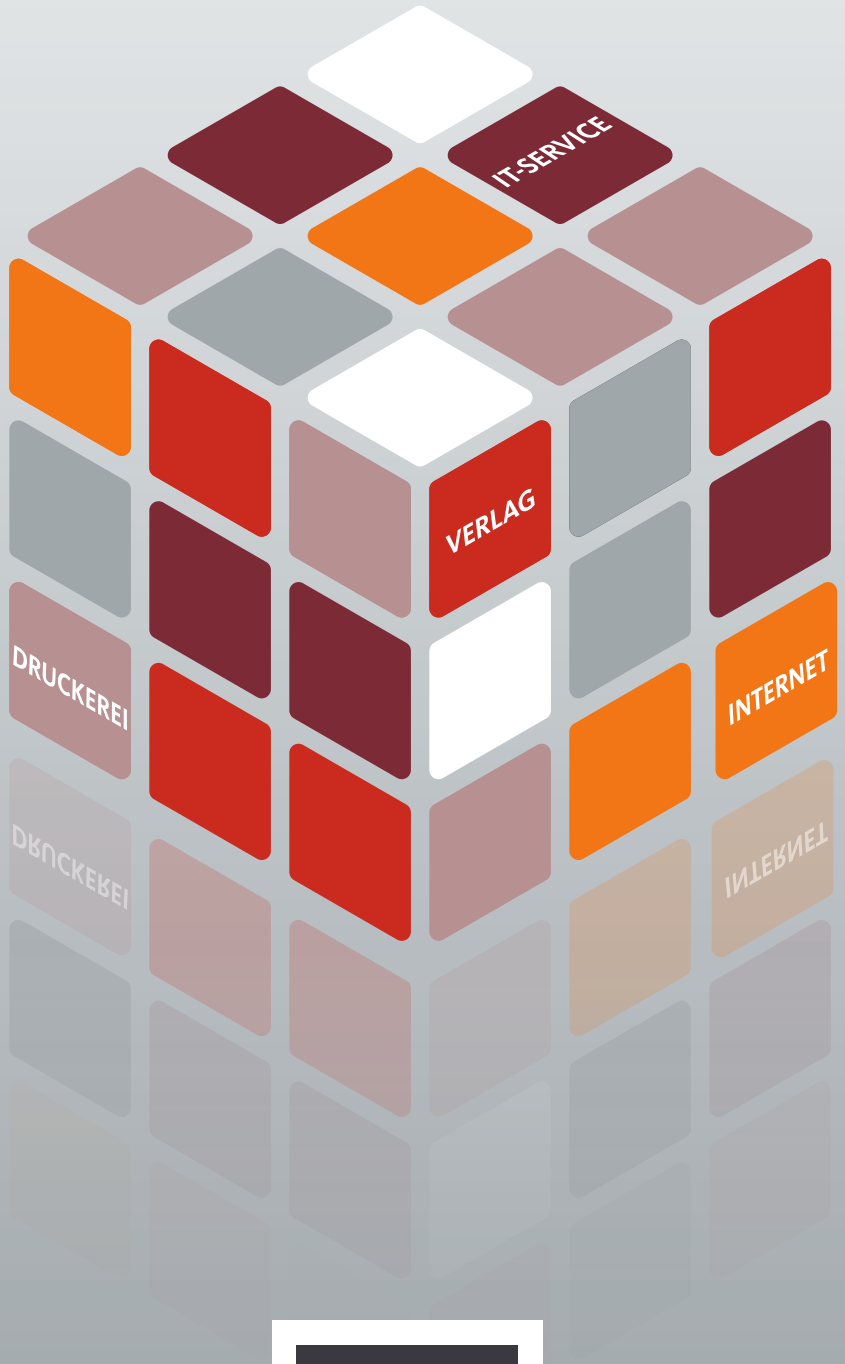
Ausgabe 01 2019
Information für Mitglieder

WSM Nachrichten

STAHLMARKT IM NEBEL:

Mehr Protektionismus, weniger Nachfrage – die Unsicherheit bleibt...

WIR ZAUBERN LÖSUNGEN.



UBG

Union Betriebs-GmbH

Egermannstraße 2 | 53359 Rheinbach | Telefon 02226 802-0 | info@ubgnet.de | www.ubgnet.de

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, Jürgen von Meer

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

Claudia Kuchem (UBG)
Telefon: +49 (0)2226-802-213
Telefax: +49 (0)2226-802-222
E-Mail: claudia.kuchem@ubgnet.de

Titelfoto

www.Pixabay.com / Free-Photos

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 2019

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

diese erste Ausgabe der WSM Nachrichten im Jahr 2019 setzt mit dem Thema Stahl als Vormaterial für die WSM Industrien einen inhaltlichen Schwerpunkt. Eine verlässliche Belieferung mit qualitativ hochwertigem Stahl zu guten Konditionen ist existentiell wichtig für unsere Branchen. Die Entwicklungen auf dem Stahlmarkt stehen daher stets im Fokus unserer Aufmerksamkeit.

Die Stahlmärkte sind nach wie vor stark von politischer Einflussnahme geprägt. Zwei staatliche Eingriffe in die Märkte beeinflussen die Entwicklungen besonders: die politischen Ziele der CO_2-Emissionsminderungen und die staatlichen Handelsbeschränkungen. Nachdem die USA viele Stähle und Stahlprodukte mit Importzöllen belegt hatten, verhängte die EU zunächst vorläufige Schutzzölle gegen nach Europa umgelenkte Stahlprodukte, sogenannte Safeguards. Diese sind jetzt für drei Jahre endgültig geworden. Allerdings können länderspezifisch definierte Mengen, die jährlich um fünf Prozent ansteigen, zollfrei hineinkommen, bevor die für jedes Land festgelegten Kontingente ausgeschöpft sind und die Zölle von 25 Prozent greifen.

Hierüber gab und gibt es heftige Debatten in der Stahlindustrie und bei den europäischen Stahlverbrauchern. Die Stahlindustrie argumentiert, dass der Schutz des europäischen Marktes wegen der US-Handelsbarrieren, der weltweit nach wie vor vorhandenen Überkapazitäten und der europäischen Standortbedingungen überlebenswichtig sei. Die Stahlverarbeiter dagegen sehen diese Marktabschottungen kritisch und befürchten Preisanstiege. In diesem Heft stellen wir die Argumente gegeneinander. Es bleibt jetzt abzuwarten, welche Wirkungen die Safeguards auf den Märkten tatsächlich entfalten werden. Die Nachfrage hat sich jedenfalls zuletzt abgekühlt, und die Konjunkturaussichten werden pessimistischer eingeschätzt.

Gleichzeitig haben sich die europäischen und deutschen Regierungen auf den Weg gemacht, die Klimaschutzpläne in die Tat, das heißt in rechtsverbindliche Ordnungsrahmen umzusetzen. Manchen geht das viel zu langsam. Andere warnen vor einer Deindustrialisierung. Im Emissionshandel ist bereits eine Verknappung der Emissionszertifikate beschlossen worden, mit erheblichen Folgen für die Stahlerzeuger und die nachgelagerten Wertschöpfungsketten. Zwar hat Bundeswirtschaftsminister Altmaier dafür Strompreiskompensationen angekündigt (siehe dazu die Meldung in der neuen Rubrik NEUES AUS UNSEREM VERBÄNDENETZWERK, Seite 34). Diese werden aber die erheblichen Mehrkosten für die Stahlerzeuger nicht ausgleichen. Und auch die großen Stahlkunden aus der Automobilindustrie sehen sich einem erheblichen Veränderungsdruck ausgesetzt, denn sie sollen überambitionierte Einsparziele zügig erreichen.

Derweil konsolidiert sich die Stahlindustrie weiter. Die Fusion zwischen ThyssenKrupp Steel und TATA Steel und andere Zusammenschlüsse lassen den Druck erkennen, der eben auch politisch getrieben ist.

Ich lade Sie hiermit herzlich ein, in dieser ersten Ausgabe des Jahres 2019 zu diesen und weiteren Themen mehr zu lesen.

Ihr

Christian Vietmeyer

Foto: Pixabay.com / jwvein

INHALT

WSM Nachrichten 01 2019

Aktuelles aus Wirtschaft & Politik

6 WSM IM GESPRÄCH MIT ANDREAS SCHNEIDER
„Die EU unterstützt mit Worten, aber behindert mit Taten“

10 INTERNATIONALER STAHLMARKT
Ende des Zwischenhochs

14 DREI FRAGEN AN...
Dr. Martin Theuringer, Geschäftsführer der Wirtschaftsvereinigung Stahl (WVS)

Aus der Branche

17 WSM KONJUNKTUR
Produktion wächst 2018 um 1,9% – Verunsicherung prägt 2019

19 ENERGIEWENDE
Die Kosten sollen aus dem Bundeshaushalt bezahlt werden

21 NATIONALER AKTIONSPLAN WIRTSCHAFT UND MENSCHENRECHTE (NAP)
Auch Unternehmen der Branche könnten ab Mai befragt werden

24 ARBEITSGEMEINSCHAFT ZULIEFERDIENSTE
23. ArGeZ-Forum mit lebhaften Diskussionen

WSM Intern

26 PERSONALIA

26 ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN
WSM argumentiert im BMJV für das geltende AGB-Recht

28 SAFEGUARDS II
IBU und FVK holen Stahl verarbeitende Verbände an einen Tisch

29 WSM-UMWELT- UND ENERGIETAG
Was kommt 2019 auf die Unternehmen zu?

32 WSM-PRAXISSEMINAR STOFFRECHT
REACH, eine neue Datenbank und das Sicherheitsdatenblatt

Neues aus unserem Verbändenetzwerk

34 STROMPREISERHÖHUNG NACH DEM KOHLEAUSSTIEG SOLL KOMPENSIERT WERDEN

Für die Betriebspraxis

36 RECHT

38 SPRUNGINVESTITIONEN
Die Finanzierung ist eine Herausforderung für jeden Mittelständler

40 FINANZIERUNGSBERATUNG
Echte Partner helfen besser

42 ENERGIEKOSTEN
Meldefristen im Blick behalten und Energieabgaben reduzieren

44 INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN XXV
Wenn die Lieferung nicht kommt...

46 FIRMENWAGEN & FINANZIERUNG
Der Zeitgeist würde Leasing wählen

WSM IM GESPRÄCH

„Die EU unterstützt mit Worten, aber behindert mit Taten“

Andreas Schneider
ist Inhaber des Beratungsunternehmens StahlmarktConsult in Leverkusen

Wie werden sich die Stahlmärkte in diesem Jahr entwickeln?
Schneider: Voraussichtlich wird der globale Wettbewerb in diesem Jahr intensiver ausfallen als in den beiden Vorjahren. Das durch Kapazitätskürzungen und Umweltschutzmaßnahmen befeuerte Zwischenhoch am chinesischen Markt scheint auszulaufen. Wegen der Probleme am Inlandsmarkt werden sich die türkischen Hersteller weiterhin stark auf den Export konzentrieren, und auch in anderen wichtigen Exportländern läuft der Inlandsmarkt nicht rund. Zudem ist die Automobilindustrie als wichtige Abnehmerbranche weltweit mit Problemen konfrontiert.

Trotz des zunehmenden Protektionismus werden diese globalen Tendenzen auch hierzulande zu spüren sein. Zumal auch in der EU und in Deutschland die Nachfragedynamik am Stahlmarkt deutlich schwächer wird. Allenfalls scheint noch ein kleines Plus machbar. Damit besteht marktseitig für die Stahlpreise im Jahr 2019 mehr Abwärts- als Aufwärtspotenzial, auch wenn Schwankungen in beide Richtungen möglich bleiben. Allerdings unterliegen die Stahlmärkte derzeit an vielen Stellen starken politischen Einflüssen, die kaum vorhersehbar sind.

Und wie sehen Sie die vorgelagerten Rohstoffmärkte?
Schneider: Zunächst muss man feststellen, dass die Rohstoffpreise vor allem bei Flachstahl nicht mehr der größte Preistreiber waren. Die Stahlpreise haben sich seit 2017 teilweise unüblich weit von den Rohstoffkosten entfernt. Erst in jüngster Zeit scheint sich das wieder etwas zu normalisieren.

Die Rohstoffmärkte selbst scheinen fundamental derzeit weitgehend im Gleichgewicht, sind aber jederzeit für Überraschungen gut. Aktuell müssen die Folgen des Dammbruchs in einer Eisenerzmine des Vale-Konzerns in Brasilien genau beobachtet werden. Brasilien ist das zweitgrößte Förderland, und wenn es hier

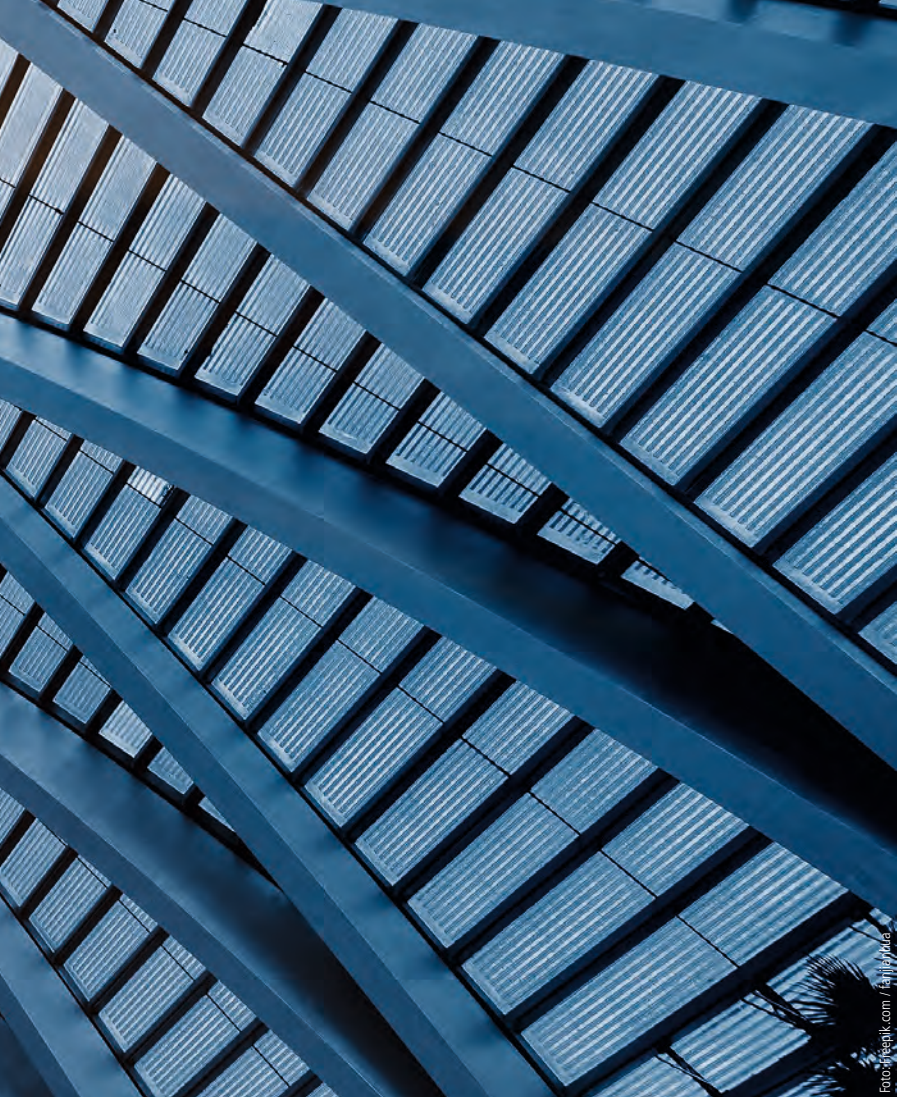


Foto: freepik.com / fanjianhua

aus Sicherheitsgründen zu großflächigen Restriktionen kommen sollte, könnte das die Erzpreise temporär erhöhen. Bei Schrott finde ich es überraschend, dass die Preise trotz der Schwierigkeiten der türkischen Stahlindustrie noch relativ hoch sind. Ob sich das ändert, muss abgewartet werden. Immerhin ist die Türkei der größte Importeur am Weltmarkt für Schrott.

Im letzten Jahr war es nicht immer einfach für die Stahlverarbeiter, rechtzeitig an die gewünschten Stahlmengen und -qualitäten zu kommen. Entspannt sich die Lage?
Schneider: Ja, eine Entspannung ist am Gesamtmarkt schon seit einigen Monaten zu beobachten. An der einen oder anderen Stelle, wenn es um besondere Spezifikationen geht, gibt es vielleicht noch Ausnahmen. Bei Standardqualitäten sehe ich die Versorgung aktuell unproblematisch.

Ein neuerer Trend ist, dass weltweit angedrohte oder bereits aufgebaute Handelsbarrieren den Stahlmarkt zunehmend beeinflussen. Zuletzt hat die EU verkündet, die vorläufigen Einfuhrbeschränkungen gegen viele Stähle aus Drittländern – sogenannte Safeguards – für drei Jahre aufrecht zu erhalten. Wie sehen Sie das?
Schneider: Das Thema ist ja in den vergangenen Monaten heiß diskutiert worden, und je nach Blickwinkel sind die Meinungen sehr unterschiedlich. Nach meiner Einschätzung können die Schutzmaßnahmen politisch gut als Abwehrinstrument gegen die ungerechtfertigten US-Importzölle verkauft werden. De facto begründet die EU-Kommission die Maßnahmen aber im Schwerpunkt mit Entwicklungen der Jahre 2013 bis 2016 und sieht es offenbar als ihre Aufgabe an, Marktanteile und Gewinne der EU-Hersteller zu sichern. Das ist schon fragwürdig. So hat die Kommission selbst festgestellt, dass in zwei der drei untersuchten Produktfamilien, nämlich bei Flachprodukten und bei Rohren, die EU-Importe nach der Einführung der US-Zölle gar nicht gestiegen sind. Zudem ist der von den US-Zöllen bisher ausgelöste Importrückgang, bezogen auf den gesamten Welthandel, verschwindend gering. Wären die Schutzmaßnahmen auf einige Langprodukte beschränkt, würde ich das besser verstehen.

Insgesamt reiht sich die EU in die lange Reihe derjenigen ein, die den freien und fairen Handel mit Worten unterstützen, aber mit Taten behindern. Zwar treibt sie es lange nicht so schlimm wie die USA, aber die Gesamttendenz ist bedenklich.

Wie werden sich die Schutzmaßnahmen am Markt auswirken? Die zollfreien Einfuhrkontingente bei den von Safeguards betroffenen Stählen sollen jedes Jahr um fünf Prozent steigen. Bedeutet das eine Entwarnung für die hiesigen Stahlkäufer?
Schneider: Von Entwarnung würde ich nicht sprechen. In dem Bemühen, es möglichst vielen Seiten recht zu machen, hat die EU ein sehr kom-

ZUR PERSON

Andreas Schneider, Jahrgang 1967, hat an der Universität Köln Volkswirtschaftslehre studiert. Vor seiner Selbstständigkeit war er fast 20 Jahre für Verbände im Bereich der Stahl verarbeitenden Industrie tätig, unter anderem von 2001 bis 2012 für den Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung (WSM e. V.). ■

pliziertes Gesamtpaket mit Länder- und Quartalskontingenten entwickelt. Der mit Drittlandimporten verbundene bürokratische Aufwand wird viel größer. Stahlhändler und Stahleinkäufer brüten darüber, welche Regel jetzt für Import X aus Land Y gilt, welches zollfreie Kontingent zu welchem Zeitpunkt frei oder voll sein wird und wie man sich am besten dagegen wappnen kann, einen Importzoll von 25 Prozent stemmen zu müssen. Die „Schutzmaßnahmen" werden entlang der Supply Chain unnötig Ressourcen binden und sorgen schon deshalb für Ärger.

Die Kommission konnte den lauten Protest vieler Stahlverarbeiter nicht ignorieren. Diese haben mit ihren Eingaben erreicht, dass die bestehenden Anti-Dumping-Maßnahmen bei der Länderzuteilung berücksichtigt werden und dass die Kontingente jährlich um fünf Prozent erhöht werden. Das nimmt den Safeguards einiges an Schärfe.

Die vorläufigen Maßnahmen haben insgesamt die ankommenden Preiseinflüsse des Weltmarktes vielleicht gedämpft, aber nicht aufgehalten. So wird es wahrscheinlich bei den endgültigen Maßnahmen bleiben. Bei einigen Erzeugnissen wie Walzdraht, Stabstahl oder verzinkten Blechen könnten aber die zollfreien Kontingente zu knapp bemessen sein und die Versorgung erschweren. Beim wichtigsten Importprodukt Warmbreitband dürften sich die Marktwirkungen wie auch bei vielen anderen Erzeugnissen aber in Grenzen halten. Insgesamt kann eine tendenziell preiserhöhende Wirkung zwar nicht ausgeschlossen werden. Es sieht aber so aus, als ob das von Verarbeitern befürchtete Worst Case-Szenario in Form von allgemeinen Versorgungsengpässen mit massiv höheren Preisen nicht eintreten wird.

Ein schon lang anhaltender Trend ist die fortschreitende Konsolidierung bei den Stahlherstellern. ThyssenKrupp Steel wird mit TATA zusammen gehen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung aus Sicht der Stahlverarbeiter?

Schneider: Ich sehe das mit gemischten Gefühlen. Viele Stahlverarbeiter wollen schon aus strategischen Gründen eine gewisse Zahl von Lieferanten haben. Gerade bei Automotive-Güten wird durch die von Ihnen angesprochene Fusion die Luft langsam dünn. Die Qualifizierung neuer Lieferanten kostet Zeit und Geld und wird im Falle von Nicht-EU-Anbietern durch die Importbeschränkungen erschwert. Wenn auf der anderen Seite das neue Gemeinschaftsunternehmen dazu beiträgt, dass die EU-Stahlindustrie im globalen Wettbewerb besser bestehen kann, ist das auch für Stahlverarbeiter positiv.

Ob es aber durch die Fusion am Ende wirklich zu einer weiteren Konsolidierung kommt, ist aus meiner Sicht noch gar nicht ausgemacht. Das Ergebnis der erweiterten Fusionskontrolluntersuchung steht ja noch aus. Die Auflagen beim im Vorjahr finalisierten Verkauf des italienischen Ilva-Werkes an den Marktführer ArcelorMittal haben schon dazu geführt, dass mit Liberty House plötzlich ein ganz frischer Player zur neuen Nummer Drei am EU-Flachstahlmarkt wird. Der indische Hersteller JSW hat in Italien Werke gekauft und will kräftig in die Ausweitung der Lang- und Flachprodukteerzeugung investieren. Insofern gibt es am EU-Stahlmarkt gerade viel Dynamik, deren Folgen noch nicht wirklich absehbar sind.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

Foto: AdobeStock.com / bas121

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!

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

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

FINANZIERUNG

Deutsche Bank AG
Verbände und Institutionen
Nv7100
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt

Dr. Alexander Winkler

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

FINANZIERUNG

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

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

INTERNATIONALER STAHLMARKT

Ende des Zwischenhochs

Zwei Jahre mit kräftigem Produktionsanstieg haben weltweit die Auslastung der vorhandenen Kapazitäten steigen lassen. Das Problem der Überkapazitäten ist damit aber keineswegs vom Tisch. Für die Stahlindustrie verheißt das nichts Gutes.

Foto: Freepik.com / evening_tao

Nach einer Zeit mit stagnierender Rohstahlerzeugung erlebte der internationale Stahlmarkt in den beiden vergangenen Jahren einen Aufschwung. Nach einem ohnehin schon guten Jahr 2017 ist die Rohstahlerzeugung 2018 nochmals um 4,7 Prozent gestiegen. Die jüngsten Zahlen passen dabei nicht so recht zu der inzwischen vielerorts zu hörenden Einschätzung, nach der sich die internationale Konjunktur deutlich abgekühlt hat. Dies gilt umso mehr, als sich bei der Stahlerzeugung keine Verlangsamung im Jahresverlauf erkennen lässt. Noch größer ist die Überraschung, wenn man auf die Regionen schaut. Der weitaus überwiegende Teil des Produktionsanstiegs hat in China stattgefunden und dies, obwohl dort im vierten Quartal 2018 der schwächste Anstieg der Wirtschaftsleistung seit der großen Rezession registriert wurde.

Zum Teil mag dies ein statistisches Artefakt sein. So wies der internationale Stahlverband im vergangenen Herbst darauf hin, dass in China veraltete Öfen stillgelegt wurden, die nicht in den Statistiken erfasst sind. Die dadurch weggefallene Produktion wurde von größeren Stahlwerken übernommen und ist damit nun in den Statistiken enthalten. Zum Teil erklärt sich die hohe Zunahme der Rohstahlerzeugung aber auch dadurch, dass die Konjunktur-Rhetorik derzeit oftmals schärfer ist, als es die Zahlen hergeben. Saisonbereinigt und aufs Jahr hochgerechnet nahm das Bruttoinlandsprodukt in China im vierten Quartal immerhin um 6,0 Prozent zu, im Vergleich zu 6,4% im dritten und 6,8% im zweiten Quartal.

Während in den meisten anderen Regionen die Stahlerzeugung nahezu stagnierte oder sogar sank, verzeichneten die USA nennenswerte Produktionssteigerungen. Dies ist zum einen der dort kräftigen, durch Steuersenkungen zusätzlich angeregten Konjunktur zu verdanken. Bereits 2017, also vor Beginn der Trump'schen Schutzzollpolitik, hatte die US-Rohstahlerzeugung recht deutlich zugenommen. Zum anderen zeigen sich am aktuellen Rand allem Anschein nach durchaus die von der Handelspolitik beabsichtigten Wirkungen. Jedenfalls nahm gegen Ende des Jahres die Rohstahlerzeugung erheblich rascher zu, als dies aufgrund deren langfristiger Relation zur Industrieproduktion zu erwarten gewesen wäre. Zudem kletterte die Kapazitätsauslastung, die vor nicht allzu langer Zeit im Bereich zwischen 70% und 75% geschwankt hatte, auf mehr als 80%.

Zwei Jahre mit kräftigem Produktionsanstieg haben auch weltweit die Auslastung der vorhandenen Kapazitäten steigen lassen. Das Problem der Überkapazitäten ist damit aber keineswegs vom Tisch. Der Auslastungsgrad dürfte von weniger als 70% im Jahr 2016 auf schätzungsweise 75% im vergangenen Jahr gestiegen sein – Worldsteel macht aus Compliance-Gründen dazu keine Angaben mehr. Er ist aber immer noch gering im Vergleich zu den Jahren vor der großen Rezession; damals lag er zwischen 83% und 89%.

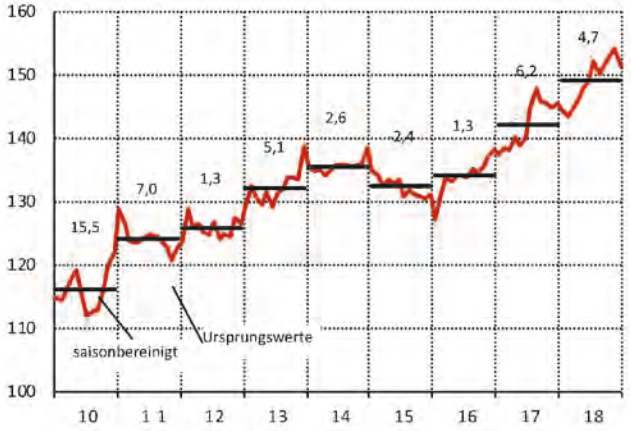
Foto: Sven Lorenz/RWI

ZUR PERSON

Prof. Dr. Roland Döhrn, Jahrgang 1954, studierte Volkswirtschaftslehre an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz. 1988 erfolgte die Promotion zum Dr. rer. oec. an der Ruhr-Universität Bochum. Seit 1978 ist er Mitarbeiter im RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung (bis 2016: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung) in Essen. Seit 2002 leitet Roland Döhrn den Kompetenzbereich „Wachstum, Konjunktur, Öffentliche Finanzen" am RWI. Zusätzlich ist er Lehrbeauftragter an der Universität Duisburg-Essen, wo er 2009 zum Honorarprofessor berufen wurde. Im Rahmen der Konjunkturforschung des RWI beschäftigt er sich seit vielen Jahren mit dem Stahlmarkt. ■

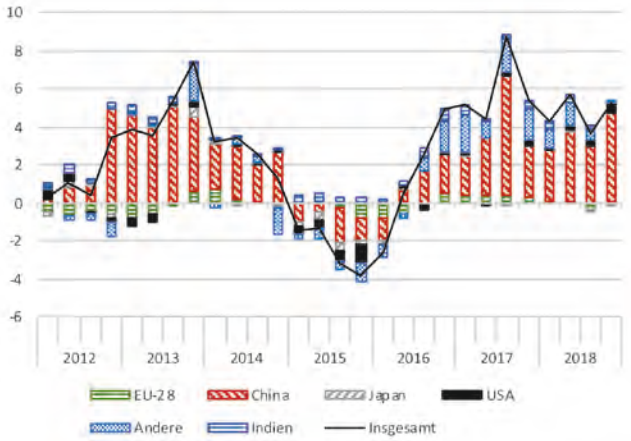
Nun deutet sich ein Ende des Zwischenhochs am Stahlmarkt an. In China ist dies bereits in den wöchentlichen Produktionszahlen zu erkennen, die zur Jahreswende deutlich geringer waren als in den Monaten davor. Der Aufschwung in den USA ging zudem letztlich zu Lasten der Handelspartner, dürfte also die Produktion dort drücken. Zudem dürfte er eher kurzlebig sein, da die Zölle negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit der Stahlverwender wirkten, was deren Nachfrage nach Stahl dämpfen dürfte. Vor allem aber hat sich vielerorts der Anstieg der Industrieproduktion – nach wie vor ein guter Indikator für den Stahlverbrauch – gegen Ende des Jahres 2018 bereits deutlich verlangsamt. Weltweit hatte sie im Jahresdurchschnitt 2018 um 3,1% zugelegt, was bereits etwa einen halben Prozentpunkt unter dem Zuwachs des Jahres 2017 liegt. Im vierten Quartal dürfte das Plus gegenüber dem Vorjahr nur noch 2,5% betragen haben.

Weltrohstahlproduktion
in Mill. Tonnen



Eigene Berechnungen nach Angaben von Worldsteel. Waagrechte Linien: jahresdurchschnittliche Monatsproduktion. Zahlenangaben: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent.

Weltrohstahlerzeugung
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in Prozent und Wachstumsbeiträge der Regionen in Prozentpunkten



Eigene Berechnungen nach Angaben von Worldsteel.

Noch deutlicher fällt die Abschwächung in der EU aus. Hier halbierte sich die Zuwachsrate von 2017 auf 2018 von 3,2% auf 1,6%. Im vierten Quartal 2018 dürfte die Produktion sogar gegenüber dem Vorjahr gesunken sein. (Siehe Konjunkturbericht S. 17) Da die Stahlnachfrage stärker als die Industrieproduktion schwankt, heißt dies nichts Gutes für die Stahlindustrie.

Besondere Sorgen macht hier ein großer Stahlkunde, nämlich die Automobilindustrie. Dass es momentan in der Autobranche schlechter läuft, hat auch – aber nicht ausschließlich – mit der Einführung der neuen Prozedur zur Messung der Abgas- und Verbrauchswert WLTP in der EU zum 1. September 2018 in der EU zu tun. Da Engpässe bei den Testkapazitäten bestanden, fehlten bei manchen Fahrzeugen die Typzulassungen, so dass ihre Produktion erst einmal gestoppt wurde. Besonders häufig war dies in Deutschland zu beobachten.

Dies dürfte aber nicht das einzige Problem sein. Normalerweise wäre bei einer kurzzeitigen Störung aufgrund fehlender Testzertifikate zu erwarten gewesen, dass die Produktion bei deren Vorliegen wieder ansteigt, ja sogar die unterbliebene Produktion nachgeholt wird. Dies ist beispielsweise in Deutschland bisher nicht zu beobachten. Auch bleibt die schleppende Nachfrage nach Autos nicht auf Deutschland und die EU beschränkt. So gingen auch in China die PKW-Neuzulassungen im Jahr 2018 nach Jahren des Anstiegs erstmals zurück. Die offene Frage ist derzeit, ob dies alles das Resultat kurzfristig wirkender Faktoren ist oder ob sich hier ein struktureller Wandel andeutet, etwa das Vordringen der E-Mobilität und ein geändertes Nutzungsverhalten.

Vor diesem Hintergrund dürfte sich der Anstieg der globalen Rohstahlerzeugung merklich verlangsamen. Worldsteel hatte im Oktober für das Jahr 2019 eine Zunahme um 1,4% erwartet. Seitdem haben sich zwei Dinge geändert. Zum einen war die Produktion in den letzten Monaten des Jahres 2018 anscheinend höher als in damals unterstellt, was für eine bessere Startrampe für das Jahr 2019 sorgt. Zum anderen wurden die Konjunkturerwartungen nach unten geschraubt, was für eine schwäche Zunahme spricht. In seinem jüngsten Stahlbericht erwartet das RWI eine Zunahme der weltweiten Rohstahlerzeugung im Jahr 2019 um 1¾ Prozent, wobei durchaus das Risiko einer ausgeprägteren Abschwächung besteht.

Dies alles bedeutet auch, dass die Kapazitätsauslastung 2019 allenfalls wenig steigen wird. Bei technisch bedingt eher sinkenden spezifischen Stahlverbräuchen und einem Wirtschaftswachstum, das stärker von den wenig stahlintensiven Dienstleistungssektoren getragen wird, sind auch die Perspektiven nicht so, dass die Produktion in den kommenden Jahren in die Kapazitäten hineinwachsen wird. Dies gilt selbst dann, wenn die Kapazitätsausweitung wie von der OECD erwartet mit einem Zubau in Höhe von 3% der bestehenden Kapazitäten bis 2021 bei weitem nicht mehr so stark sein wird wie früher. Das Thema Überkapazitäten wird also auf der Agenda bleiben. ■

ANSPRECHPARTNER

Prof. Dr. Roland Döhrn
Leiter des Kompetenzbereichs
„Wachstum, Konjunktur, Öffentliche Finanzen"

RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung e.V.
Hohenzollernstr. 1-3 · 45128 Essen
roland-doehrn@rwi-essen.de

WSM Mitgliedsverbände

- **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
  Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +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. – HHG**
  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.ivest.de

- **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, Tel.: +49 (0) 211 4564237, www.drahtverband.org

- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2231 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, Tel.: +49 (0) 211 5773910, www.fmi.de

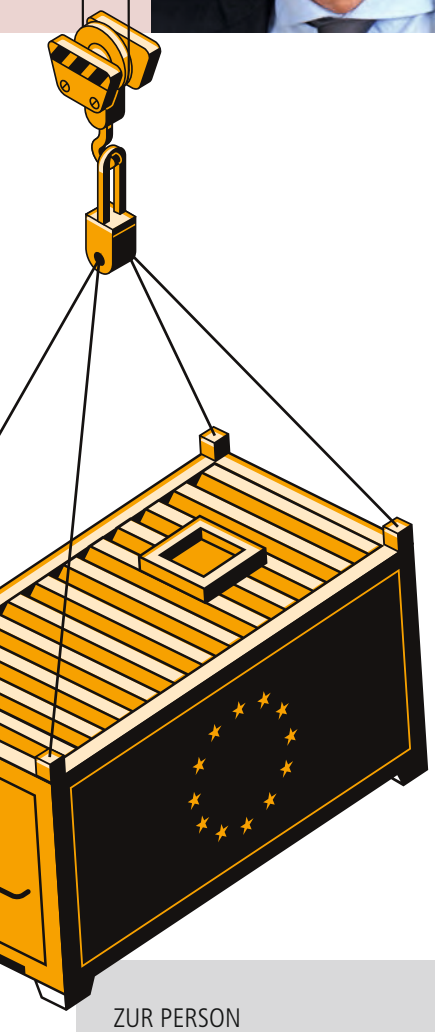
- **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, www.pulvermetallurgie.com

- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, www.schraubenverband.de

DREI FRAGEN AN...

Dr. Martin Theuringer

Dr. Martin Theuringer ist Geschäftsführer der Wirtschaftsvereinigung Stahl (WVS) in Düsseldorf



Die USA haben im letzten Jahr Stahlprodukte aus Europa mit Zöllen belegt. Mit etwas zeitlichem Abstand: Wie stellen sich die Auswirkungen heute auf die europäischen Stahlhersteller dar?
Theuringer: Unsere Sorge vor massiven Umlenkungseffekten in Folge der US-Maßnahmen hat sich leider bestätigt. Ausgehend von bereits historisch hohen Importniveaus 2017 sind die Stahleinfuhren in die EU im vergangenen Jahr um weitere 11 Prozent beziehungsweise 5 Millionen Tonnen gestiegen. Zugleich sind die Stahlimporte in die USA um 10% gesunken. Länder, die fast vollständig vom US-Markt verdrängt wurden, wie insbesondere die Türkei, haben ihre Einfuhren in die EU aggressiv gesteigert, in Summe um mehr als 50%, bei einigen Produktgruppen sogar um mehr als 100%.

Als Reaktion auf die US-Zölle hat die EU jetzt die zunächst vorläufigen Schutzzölle gegen Stahlimporte aus Drittländern – sogenannte Safeguards – für endgültig erklärt, jedenfalls für drei Jahre. Allerdings gibt es länderspezifische Quoten für zollfreie Einfuhrmengen, die jedes Jahr um fünf Prozent ansteigen. Die Wirtschaftsvereinigung Stahl hat sich sehr für diese Safeguards eingesetzt. Brauchen die Stahlerzeuger tatsächlich diesen Schutz?
Theuringer: Ja, denn die Stahlindustrie in Deutschland und der EU kann die Last des US-Protektionismus in Form von Handelsumlenkungen nicht alleine tragen. Wir dürfen nicht vergessen: Die globalen Stahlmärkte sind weiterhin durch eine Vielzahl von Strukturproblemen gekennzeichnet, darunter Überkapazitäten auf globaler Ebene, Verzerrungen des Wettbewerbs durch Subventionen und einen weltweit wachsender Protektionismus, nicht nur in den USA. Hinzu kommt, dass die konjunkturelle Lage aktuell fragil ist. Es ist daher richtig, dass vor der vorgesehenen Erhöhung der länderspezifischen Quoten um 5% zunächst von der EU-Kommission geprüft wird, inwieweit dies in die konjunkturelle Landschaft passt.

Viele Stahl verbrauchende Industrien in Europa haben sich bis zuletzt gegen diese Safeguards gewehrt, weil sie diese für einen weiteren Protektionismus halten und Preisanstiege befürchten. Können Sie diese Sorge nachvollziehen?
Theuringer: Nachvollziehen ja, aber aus unserer Sicht sind die Befürchtungen unbegründet. Anders als die US-Maßnahmen wurden auch die endgültigen Schutzmaßnahmen in der EU streng nach den Regeln der WTO ausgestaltet: Alleiniges Ziel ist es, Handelsumlenkungen einzugrenzen, nicht aber, den Markt abzuschotten. Erst bei Überschreitung großzügig festgelegter Importkontingente müssen Zollzahlungen geleistet werden. Länderspezifische Zollkontingente für wichtige Stahllieferländer verhindern Windhundrennen um die Quoten und schützen so traditionelle Importstrukturen. Schließlich werden die Quoten, so weit es die konjunkturelle Lage zulässt, nach und nach gelockert. Protektionismus und Marktabschottung sehen sicher anders aus als das, was die EU nun im Stahlbereich beschlossen hat.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

ZUR PERSON

Dr. Martin Theuringer, Jahrgang 1968, hat Volkswirtschaftslehre in Köln und Kiel studiert. Anschließend promovierte er am wirtschaftspolitischen Seminar der Universität zu Köln. 2003 erfolgte der Einstieg bei der Wirtschaftsvereinigung Stahl. Seit 2006 ist er für den Verband als Chefvolkswirt tätig. Darüber hinaus leitet er seit 2008 den Bereich Wirtschaft und ist seit April 2017 Geschäftsführer der WV Stahl. ■

SAFEGUARDS I

EU-Schutzzölle werden bis Juni 2021 verlängert

Das EU-Amtsblatt vom 1. Februar 2019 verkündet die Durchführungsverordnung (EU) 2019/159 der Kommission zur Einführung endgültiger Schutzmaßnahmen gegenüber den Einfuhren bestimmter Stahlerzeugnisse. Damit werden die zunächst vorläufig eingeführten Schutzzölle gegen möglicherweise aufgrund der US-amerikanischen Zölle auf Stahl und Aluminium umgelenkte Lieferströme bis Ende Juni 2021 verlängert. (Siehe hierzu auch den Beitrag „IBU und FVK holen Stahl verarbeitende Verbände an einen Tisch, S. 28)

Ähnlich wie bei den bis Anfang Februar 2019 geltenden Safeguards sind Importkontingente für 26 betroffenen Warengruppen eingerichtet worden, bis zu deren Ausschöpfen kein Zusatzzoll fällig wird. Diese Freimengen sind bemessen an den historischen Importen, und sie steigen im Zeitverlauf um jährlich fünf Prozent an, um die wirtschaftliche Dynamik nicht zu behindern. Neu ist, dass für einzelne Länder mit einem hohen Lieferanteil der jeweiligen Produktkategorie spezifische Quoten gelten.

Bei diesen Quoten hat die Kommission in der Durchführungsverordnung im Vergleich zur Anmeldung der Maßnahmen bei der WTO bei einer Produktgruppe deutliche Veränderungen vorgenommen. Die EU hat freie Importmengen für Flacherzeugnisse mit metallischem Überzug, also etwa verzinkte Bleche, die häufig in der Automobilindustrie verwendet werden, für Lieferungen aus Südkorea (rund 120.000 Tonnen bezogen auf den ersten Kontingent-Zeitraum vom 2.2.2019 bis zum 30.6.2019), aus Indien (58.000 Tonnen) und aus anderen Ländern einschließlich China (78.000 Tonnen) von Kategorie 4B (Standardprodukte) in 4A (Spezialprodukte, unter anderem für die Automobilindustrie) verschoben. Das Gesamtkontingent für die beiden Untergruppen (4A + 4B) ist unverändert bei 1.660.000 Tonnen geblieben. Verschoben wurden somit mehr als 15% der Mengen. Ob diese Änderung auf das Drängen der europäischen Automobilindustrie zurückzuführen ist oder einen anderen Hintergrund hat, geht aus der Verordnung nicht hervor. ■

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

join the best:
30 March – 03 April 2020

Düsseldorf, Germany | www.wire.de

Befestigungselemente und Federn:
Die ganze Welt der Wertschöpfung.

Jetzt mit End-produkten!

Willkommen zur Weltpremiere. Die wire wächst jetzt auch um Endprodukte. Erstmals präsentiert sich damit die ganze Wertschöpfungskette. Das bedeutet:

Mehr Chancen für Sie als Hersteller. Zeigen Sie Ihre Innovationen in Befestigungen, Verbindungen oder Federn. Treffen Sie auf die wichtigsten Abnehmer von Automobil- bis Möbelindustrie. Und: Finden Sie auch die Maschinen und Rohstoffe, die Sie brauchen.

Das gibt es nirgendwo sonst. Nur auf der wire.

Werden Sie Teil des neuen großen Ganzen und informieren Sie sich.
www.wire.de

wire Düsseldorf

International Wire and Cable Trade Fair

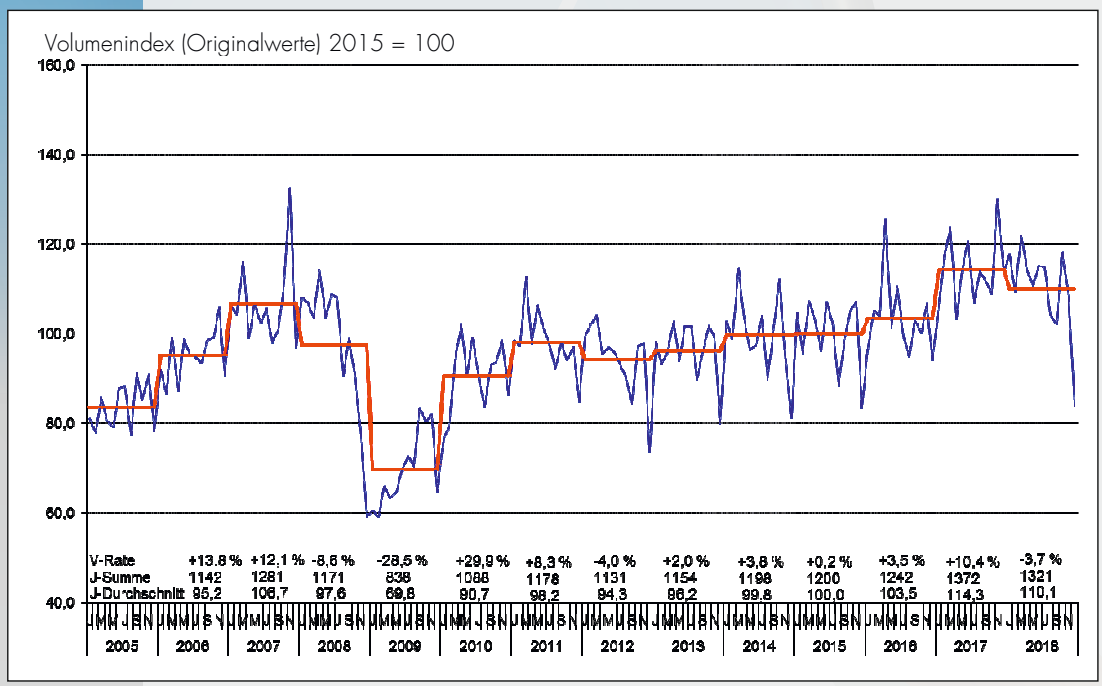
Internationale Fachmesse Draht & Kabel

Messe Düsseldorf

WSM-KONJUNKTUR

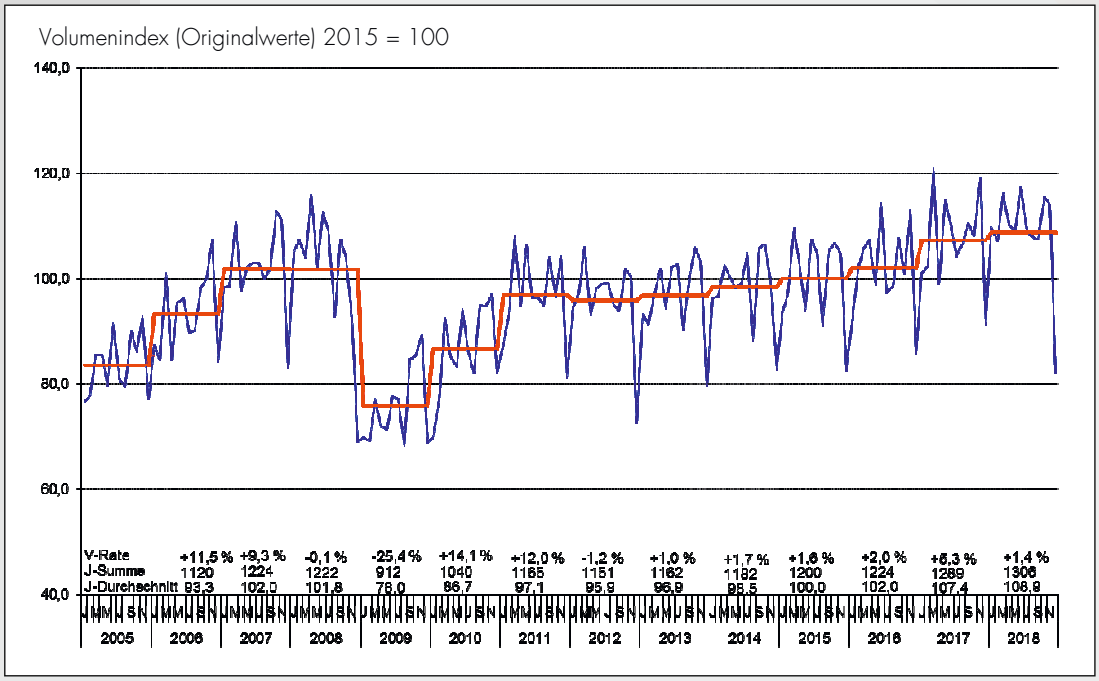
AUF EINEN BLICK

■ Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland
von Januar 2005 bis Dezember 2018



Quelle: Amtliche Statistik

■ Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland
von Januar 2005 bis Dezember 2018



Quelle: Amtliche Statistik

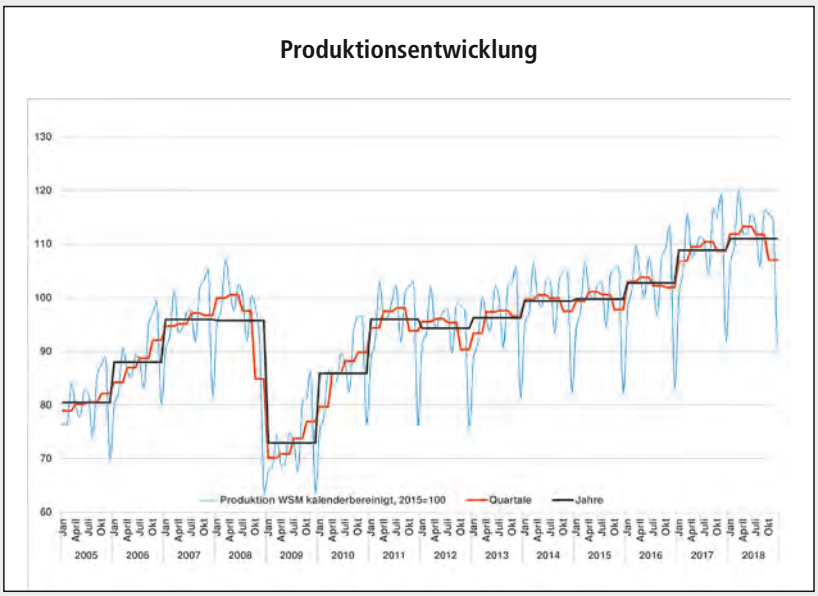
WSM-KONJUNKTUR

Produktion wächst 2018 um 1,9% – Verunsicherung prägt 2019

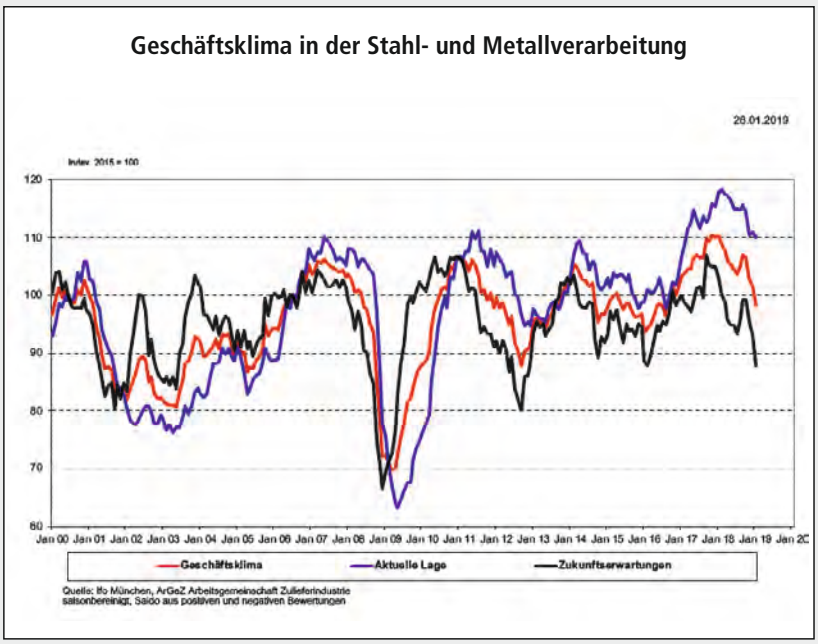
Nach einem erfreulichen Jahresbeginn 2018 mit Zuwächsen von mehr als fünf Prozent gegenüber dem sehr guten Jahr 2017 hat sich die Produktion der Stahl und Metall verarbeitenden Betriebe in Deutschland im Vorjahresverlauf abgeschwächt. Während die Produktionsprognose von plus 4% zur Jahresmitte noch erreicht werden konnte, schwächte sich die Dynamik in der zweiten Jahreshälfte spürbar ab. Im letzten Quartal konnte das Vorjahresniveau nicht mehr erreicht werden. Auf Jahressicht wurde die Produktion vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes zufolge um 1,9% ausgeweitet.

Die Umsatzentwicklung zeigt ein ähnliches Bild wie das der Produktion. Sowohl die Inlandslieferungen als auch die Exporte verzeichneten zum Start in das Jahr 2018 hohe Wachstumsraten (10% Inland, 7% Export), die sich im Verlauf auf ein Plus von 2% beim Inlandsumsatz und auf 0,7% bei der Ausfuhr reduzierten. Die Auftragseingänge sind im Vorjahresvergleich zurückgegangen. Aus dem Inland kamen 2,3% weniger Bestellungen, aus dem Ausland minus 6,2%, wobei die Exportnachfrage durch Großaufträge im letzten Quartal 2017 verzerrt ist.

Die Hauptursache für diese Entwicklungen dürfte mit dem Stichwort „Verunsicherung" treffend beschrieben sein – Verunsicherung bei Verbrauchern und Investoren in vielen wichtigen Märkten. So ist der Automobilabsatz in China seit dem Sommer 2018 rückläufig, der Handelsstreit mit den USA zeigt dort Wirkung; EU und Großbritannien suchen weiter nach einer tragfähigen Lösung für den „Brexit"; Diskussionen um Fahrverbote bewirken Kaufattentismus in Deutschland; die USA und die EU schotten ihre Stahlmärkte ab; die USA sehen zudem ihre nationale Sicherheit durch Autoimporte



Grafik: Produktion in den WSM-Branchen



Grafik: Geschäftsklima WSM Oktober 2018

	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein.*	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
Dezember 17/18	– 6,7	– 1,2	– 4,4	– 4,8	– 3,5	– 27	– 6,9	– 41,7
QIII / QIV 18	– 3,5	– 4,2	– 1,9	– 1,9	– 1,7	– 2,8	– 7,7	+ 2,8
QIV 17/18	– 0,4	– 1,5	– 2,9	– 3,3	– 2,3	– 15,5	– 7,1	– 21,6
Jan. - Dez. 17/18	**+ 1,9**	**+ 1,9**	**+ 1,5**	**+ 2,0**	**+ 0,7**	**– 5,9**	**– 2,3**	**– 6,2**

*kalenderbereinigt, Veränderungsraten in %

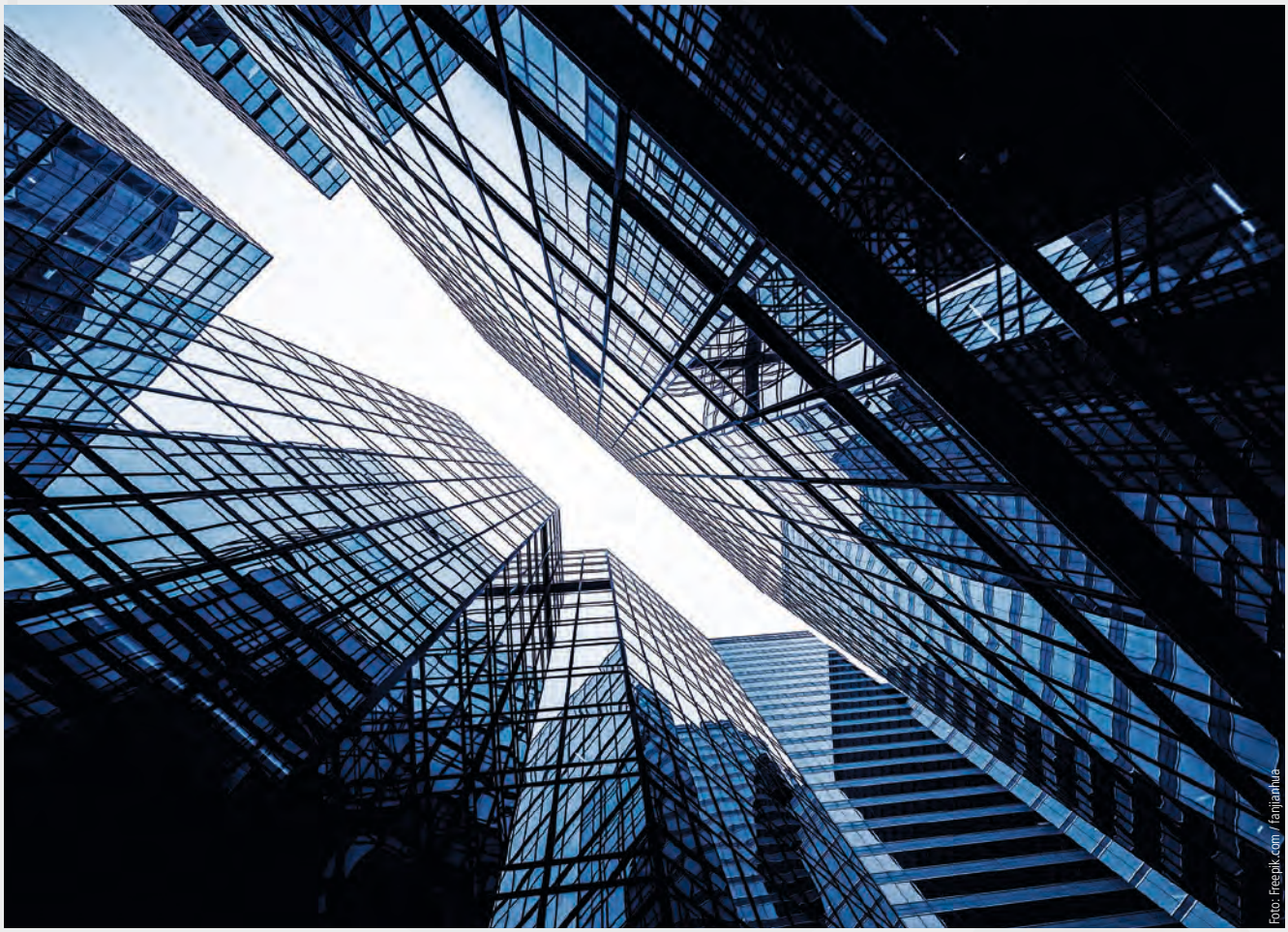


Foto: Freepik.com / fanjianhua

aus der EU gefährdet und drohen mit höheren Zöllen. Die Liste ließe sich fortsetzen (Iran, Türkei, Russland), sie bewirkt jedenfalls ein besonders hohes Ausmaß an Verunsicherung – auch bei den Wirtschaftsforschern, die ihre Prognosen für 2019 teilweise deutlich reduziert haben, denn die genannten Herausforderungen sind auch zu Beginn dieses Jahres nicht annähernd gelöst. Hinzu kamen 2018 Sondereffekte wie die Umstellung auf den neuen Fahrzyklus zur Messung der Emissionen von Kraftfahrzeugen und die Trockenperiode, die Störungen der Lieferketten zur Folge hatte.

Dementsprechend startet das Jahr 2019 nicht nur meteorologisch frostig, sondern auch konjunkturell. Das trifft zumindest auf das Geschäftsklima der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie zu. Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage fällt gegenüber dem Jahresende 2018 um 1,7 Saldenpunkte zurückhaltender aus, bleibt damit allerdings weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Das lässt sich für die Einschätzung der Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2019 nicht bestätigen. Diese fällt rapide um 11,5 Saldenpunkte. So vorsichtig wurde diese Komponente des Geschäftsklimas zuletzt im Jahr 2012 bewertet, wobei damals auch die Geschäftslage bereits deutlich unter dem heutigen Niveau tendierte. Das zunehmende Auseinanderdriften zwischen der Einschätzung der aktuellen Geschäftslage und den Erwartungen für die zukünftige Entwicklung spiegelt die hohe und weiter zunehmende Verunsicherung der Unternehmer wider.

Während das Geschäftsklima für das erste Halbjahr 2019 Vorsicht und Zurückhaltung andeutet, könnten die Rahmenbedingungen für die weitere Entwicklung wieder günstiger tendieren. Der Brexit dürfte bis zur Europawahl weitgehend aus den Medien und der öffentlichen Debatte verschwinden, zudem sitzen die Amerikaner mit Chinesen und Europäern an Verhandlungstischen – vorausgesetzt, dort werden Ergebnisse erzielt, würde die Verunsicherung in den größten Märkten deutlich reduziert. Dann sollte für die Stahl- und Metallverarbeitung erneut ein Produktionswachstum möglich sein, das wir heute auf die Größenordnung des Vorjahres beziffern, also 2%. Jedenfalls ist ein Krisenszenario wie 2008 angesichts stabilisierter Finanzmärkte und robuster Unternehmensstrukturen sehr unwahrscheinlich. Für eine günstigere Entwicklung ab der zweiten Jahreshälfte 2019 spricht auch der anhaltende Beschäftigungsaufbau in der Branche. Im zurückliegenden Jahr wurde die Mitarbeiterzahl um 3,7% erhöht. ■

ENERGIEWENDE

Die Kosten sollen aus dem Bundeshaushalt bezahlt werden

Die von der Bundesregierung eingesetzte Kommission „Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung" (K-WSB) hat am 26. Januar ihren Abschlussbericht und damit einen Fahrplan für den Ausstieg Deutschlands aus der Kohleverstromung vorgelegt.

Die mittelständische Industrie begrüßt, dass die Expertengruppe eindeutig und nachdrücklich einen Ausgleich aus dem Bundeshaushalt für den zu erwartenden Anstieg der Stromkosten für alle Verbraucher verlangt. Das Bündnis faire Energiewende fordert seit Jahren eine Finanzierung der energiewendebedingten Kosten aus dem Bundeshaushalt. So würde keine Gruppe bevorzugt und keine benachteiligt, alle Steuerzahler würden sich gemäß des Leistungsfähigkeitsgedankens an der gesamtgesellschaftlichen Herausforderung Energiewende angemessen, aber nicht überfordert beteiligen. Zudem wären beihilferechtliche Fragen gelöst.

Die mittelständische Industrie begrüßt den Vorschlag der Kommission „Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung" (K-WSB), die Energiewendekosten aus dem Bundeshaushalt zu finanzieren. Die Debatte sollte genutzt werden, um die Fehler der Vergangenheit zu korrigieren.

Kein Ausgleich des Netzkostenanstiegs

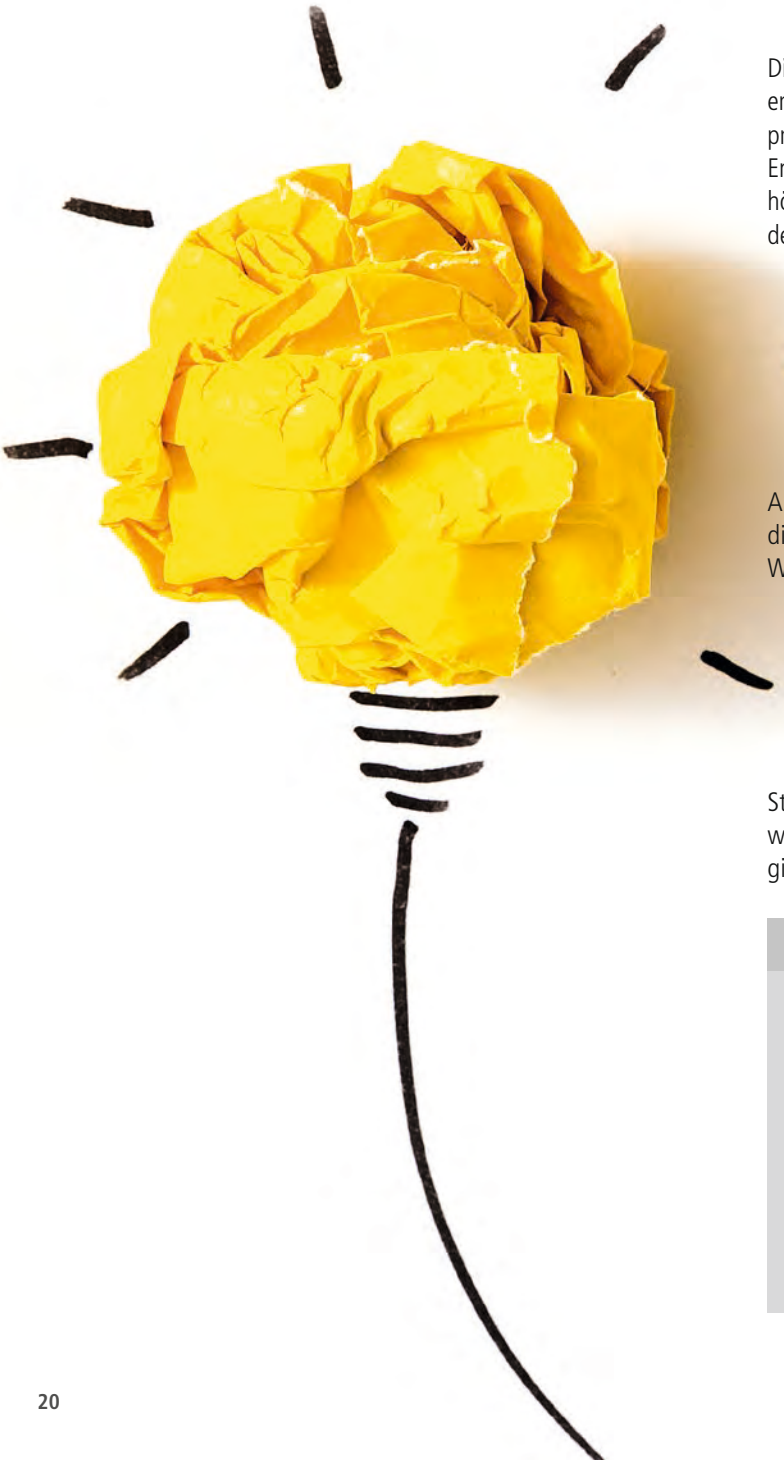
Allerdings würde die von der Kommission vorgeschlagene Entlastung in der Größenordnung von mindestens zwei Milliarden Euro als jährlicher Zuschuss aus dem Bundeshaushalt nicht einmal den energiewendebedingten Netzkostenanstieg ausgleichen können. Zu dieser Einschätzung kommt ein Gutachten, das im Auftrag des Bündnisses faire Energiewende erstellt worden ist. Die Untersuchung baut auf einer Studie für das BMWi auf, die bereits zu Netzkostensteigerungen für den Ausbau erneuerbarer Energien von mehr als vier Milliarden Euro im Jahr 2030 gekommen war. Diese Abschätzung wurde nunmehr ergänzt um das von der Bundesregierung beschlossene erhöhte Ausbauziel für erneuerbare Energien auf 65 Prozent der Stromerzeugung im Jahr 2030. Alleine diese Zielverschärfung führt zu weiteren jährlichen Netzkosten in Höhe von 2,5 Milliarden Euro.

Foto: AdobeStock.com / bht2000

Zum Bündnis faire Energiewende gehören:

- Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie e. V. BDG · www.bdguss.de
- Bundesverband Keramische Industrie e.V. · www.keramverbaende.de
- FDBR e.V. – Fachverband Anlagenbau · www.fdbr.de
- Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie e.V. · www.textil-mode.de
- Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie e.V. · www.gkv.de
- wdk Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie e.V. · www.wdk.de
- WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. · www.wsm-net.de

Die Verbände im Bündnis faire Energiewende (www.faire-energiewende.de) vertreten branchenübergreifend etwa 10.000 deutsche Unternehmen mit rund 1 Million Mitarbeitenden und etwa 200 Milliarden Euro Jahresumsatz.



Die energiewendeinduzierten Kosten für die Stromleitungen erhöhen sich nach dieser Schätzung um 6,5 Milliarden Euro pro Jahr, die Übertragungsnetzbetreiber kommen in ihrem Entwurf des Netzentwicklungsplans 2019 sogar auf noch höhere Werte. Zusätzlich zu erwartende Börsen-Preiseffekte des politischen Kohleausstiegs sind darin noch nicht berücksichtigt. Auch für diesen Kostenanstieg regt die Kommission eine Kompensation an, allerdings bezieht sich diese Forderung auf die stromintensive Industrie.

Fehler der Vergangenheit korrigieren

Aus Sicht des Bündnisses faire Energiewende muss unbedingt verhindert werden, dass die Ungerechtigkeiten und Wettbewerbsverzerrungen der bestehenden Entlastungsregelungen fortgesetzt und zudem auf neue Regelungen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus der Kohleverstromung übertragen werden. Die Fehler der Vergangenheit dürfen sich nicht wiederholen – im Gegenteil: Die angestoßene Diskussion um eine Kompensation von politischen Verzerrungen des Strommarktes aus dem Bundeshaushalt müssen genutzt werden, um die Fehler der Vergangenheit endlich zu korrigieren.

ANSPRECHPARTNER

Holger Ade
Leiter Industrie- und Energiepolitik

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

NATIONALER AKTIONSPLAN WIRTSCHAFT UND MENSCHENRECHTE (NAP)

Auch Unternehmen der Branche könnten ab Mai befragt werden

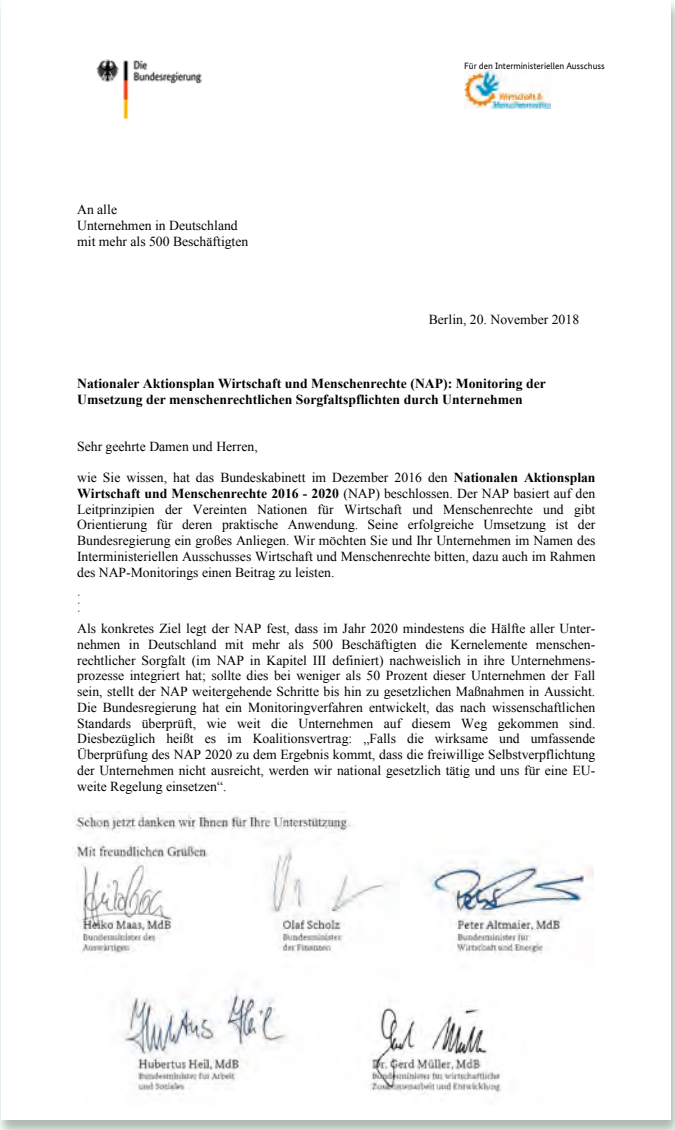
Wie bereits in den WSM Nachrichten 2-2018 (S. 27 f.) berichtet, beruht der Nationale Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) auf den im Jahr 2011 von den Vereinten Nationen beschlossenen Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte. Der NAP als deutsche Umsetzung dieser Leitprinzipien soll unter anderem dazu dienen, diese Leitprinzipien für alle Akteure praktisch anwendbar zu machen sowie Pflichten und Verantwortlichkeiten für Staat und Wirtschaft aufzuzeigen. Letztendlich soll damit ein aktiver Beitrag zur Verbesserung der menschenrechtlichen Lage entlang der Liefer- und Wertschöpfungsketten in Deutschland und weltweit geleistet werden.

Gleich fünf Minister haben im vergangenen November einen Brief an Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern in Deutschland unterzeichnet. Hintergrund des Anschreibens ist der Nationale Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) und das damit verbundene Monitoring der Umsetzung der menschenrechtlichen Sorgfalt durch Unternehmen. Die Minister appellieren an die Unternehmen, sich aktiv am freiwilligen NAP-Monitoring zu beteiligen. Andernfalls käme eine gesetzliche Regelung.

Im NAP wird herausgestellt, dass ebenfalls Unternehmen eine gesellschaftliche Verantwortung zur Achtung der Menschenrechte zukommt, denn laut Aktionsplan hat jedes Unternehmen durch seine Geschäftstätigkeit Einfluss zum Beispiel auf die Lebens- und Arbeitsbedingungen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Erwartung der Bundesregierung an Unternehmen ist eindeutig: Einführung des Prozesses der unternehmerischen Sorgfalt mit Bezug auf die Achtung der Menschenrechte in einer ihrer Größe, Branche und Position in der Liefer- und Wertschöpfungskette angemessenen Weise. Im NAP werden dafür fünf verbindliche Elemente menschenrechtlicher Sorgfalt beschrieben (siehe Tabelle).

Die Minister gehen in ihrem Appell zwar davon aus, dass viele deutsche Unternehmen ihre menschenrechtliche Sorgfaltspflicht in ihren weltweiten Liefer- und Wertschöpfungsketten erfüllen. Jedoch wünschen sich die Minister auch, „dass das Engagement für Menschenrechte künftig bei allen deutschen Unternehmen in den Grundsätzen und der Praxis ihrer Unternehmensführung fest verankert ist."

Im zurückliegenden Jahr begann die Bundesregierung mit der Überprüfung der Einhaltung der menschenrechtlichen Sorgfalt in Unternehmen gemäß den Anforderungen aus dem NAP. Im Mai 2018 hatte das federführende Auswärtige Amt einen entsprechenden Auftrag an ein Konsortium aus vier Projektpartnern vergeben (Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Adelphi consult, Systain und Fokus-Right). Das Konsortium wird die Einhaltung des NAP bis in das Jahr 2020 prüfen. Die statistische Grundgesamtheit bei der Überprüfung besteht dabei aus allen Unternehmen in Deutschland mit mehr als 500 sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten. Dies sind deutschlandweit rund 7.100 Unternehmen.



Die Bundesregierung

Für den Interministeriellen Ausschuss

An alle
Unternehmen in Deutschland
mit mehr als 500 Beschäftigten

Berlin, 20. November 2018

Nationaler Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP): Monitoring der Umsetzung der menschenrechtlichen Sorgfaltspflichten durch Unternehmen

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie wissen, hat das Bundeskabinett im Dezember 2016 den **Nationalen Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte 2016 - 2020** (NAP) beschlossen. Der NAP basiert auf den Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte und gibt Orientierung für deren praktische Anwendung. Seine erfolgreiche Umsetzung ist der Bundesregierung ein großes Anliegen. Wir möchten Sie und Ihr Unternehmen im Namen des Interministeriellen Ausschusses Wirtschaft und Menschenrechte bitten, dazu auch im Rahmen des NAP-Monitorings einen Beitrag zu leisten.

Als konkretes Ziel legt der NAP fest, dass im Jahr 2020 mindestens die Hälfte aller Unternehmen in Deutschland mit mehr als 500 Beschäftigten die Kernelemente menschenrechtlicher Sorgfalt (im NAP in Kapitel III definiert) nachweislich in ihre Unternehmensprozesse integriert hat; sollte dies bei weniger als 50 Prozent dieser Unternehmen der Fall sein, stellt der NAP weitergehende Schritte bis hin zu gesetzlichen Maßnahmen in Aussicht. Die Bundesregierung hat ein Monitoringverfahren entwickelt, das nach wissenschaftlichen Standards überprüft, wie weit die Unternehmen auf diesem Weg gekommen sind. Diesbezüglich heißt es im Koalitionsvertrag: „Falls die wirksame und umfassende Überprüfung des NAP 2020 zu dem Ergebnis kommt, dass die freiwillige Selbstverpflichtung der Unternehmen nicht ausreicht, werden wir national gesetzlich tätig und uns für eine EU-weite Regelung einsetzen".

Schon jetzt danken wir Ihnen für Ihre Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen

Heiko Maas, MdB
Bundesminister des Auswärtigen

Olaf Scholz
Bundesminister der Finanzen

Peter Altmaier, MdB
Bundesminister für Wirtschaft und Energie

Hubertus Heil, MdB
Bundesminister für Arbeit und Soziales

Dr. Gerd Müller, MdB
Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

Ziel der Bundesregierung ist es, dass im Jahr 2020 mehr als 50 Prozent aller befragten Unternehmen die NAP-Konformität nachweisen können. Sollte dies nicht der Fall sein, so behält sich die Bundesregierung weitergehende Schritte vor – bis hin zur Schaffung gesetzlicher Regelungen zur Gewährleistung der menschenrechtlichen Sorgfalt.

Explorative Phase (2018/2019): Entwicklung eines Fragebogens und eines Evaluationsmechanismus

Alle potenziell von einer Überprüfung betroffenen Unternehmen wurden seitens der Bundesregierung mit dem eingangs erwähnten Brief über das NAP-Monitoring informiert. Aufgabe des beauftragten Konsortiums ist es in der explorativen Phase, einen Fragebogen und einen Evaluationsmechanismus zur praktischen Überprüfung der NAP-Konformität (Einhaltung der fünf verbindlichen Elemente menschenrechtlicher Sorgfalt) zu entwickeln. 15 Unternehmen haben den

Foto: Freepik.com

Fragebogen getestet. Diese Testphase dient laut Auswärtigem Amt dazu, Erkenntnisse für das finale Untersuchungsdesign zu erlangen. Ende Januar 2019 wurde der Fragebogen dem Interministeriellen Ausschuss für Wirtschaft und Menschenrechte vorgestellt. Derzeit ist geplant, dass der Fragebogen in der zweiten Märzhälfte der Öffentlichkeit vorgestellt wird. Für den 26. März 2019 ist dafür eine Dialogveranstaltung im Besucherzentrum des Auswärtigen Amts vorgesehen.

Erste repräsentative Erhebung (2019)

Voraussichtlich ab Mai 2019 wird eine erste repräsentative zufällige Stichprobe aus allen 7.100 Unternehmen zur NAP-Konformität erhoben. Die Unternehmen sollen direkt kontaktiert und mit Hilfe des Fragebogens um Auskunft zu ihren Aktivitäten in Bezug auf die fünf NAP-Kernelemente gebeten werden. Die Teilnahme an der Überprüfung ist nicht verpflichtend. Ergebnisse, die Rückschlüsse auf einzelne Unternehmen zulassen, werden nicht veröffentlicht. Es kann davon ausgegangen werden, dass zur Gewährleistung der angestrebten Repräsentativität der Umfrage rund 1.800 Unternehmen angeschrieben werden müssen. Die befragten Unternehmen werden voraussichtlich nicht über ihr individuelles Prüfungsergebnis informiert. Inhaltlich soll es in rund 40 Fragen um die im NAP beschriebenen fünf verbindlichen Elemente menschenrechtlicher Sorgfalt gehen.

Im September 2019 ist mit einem Zwischenbericht zu dieser ersten repräsentativen Erhebung durch das Konsortium zu rechnen. Der Fragebogen könnte dann im Lichte der zweiten repräsentativen Erhebung im Jahr 2020 angepasst werden.

Zweite repräsentative Erhebung (2020)

Anfang 2020 wird erneut eine repräsentative Stichprobe zur Überprüfung herangezogen. Diese Stichprobe ist entscheidend für eine mögliche zukünftige gesetzliche Regelung in diesem Bereich. Denn das Ziel der Bundesregierung ist es laut NAP und Koalitionsvertrag, dass im Jahr 2020 mindestens 50 Prozent aller auf die Befragung antwortenden Unternehmen als NAP-konform handelnd bewertet werden können. Sollte dies nicht der Fall sein, wird die Koalition laut Koalitionsvertrag gesetzgeberisch tätig werden.

Festzuhalten ist, dass der NAP den Ausgangspunkt eines Prozesses markiert, der kontinuierlich fortgeschrieben und weiterentwickelt werden könnte. Bei Nichterfüllung des 50 Prozent-Ziels im Jahr 2020 formuliert der NAP beispielsweise einen Prüfauftrag für eine mögliche Erweiterung des Kreises der zu befragenden Unternehmen, um auch Unternehmen mit geringerer Mitarbeiterzahl zu erfassen. Ergebnisse, Aussagekraft und Schlussfolgerungen des Monitorings werden entscheidend von einer hohen Rücklaufquote abhängen.

Aus diesem Grund und vor dem Hintergrund einer möglichen zukünftigen gesetzgeberischen Aktivität in diesem Bereich ist die Sichtweise der deutschen Verbändelandschaft eindeutig: Falls Unternehmen offiziell im Rahmen der Erhebungen angeschrieben und um Mitwirkung gebeten werden, so ist es vor den genannten Hintergründen wichtig, sich aktiv an der Befragung zu beteiligen. Gerne unterstützt der WSM angeschriebene Unternehmen.

Ausführliche Informationen gibt das zentrale NAP-Informationsportal der Bundesregierung unter www.wirtschaft-menschenrechte.de. Dort finden Unternehmen einen umfassenden Überblick über Unterstützungsangebote bei der Wahrnehmung ihrer Verantwortung für die Menschenrechte im In- und Ausland. Es stehen auch individuelle Beratungsangebote zum Thema zur Verfügung (siehe https://www.wirtschaft-entwicklung.de/nachhaltigkeit). Auf der Internetseite des Auswärtigen Amts ist außerdem eine Kurzzusammenfassung zum Monitoring verfügbar. Zudem ist der Internetauftritt des Global Compact Netzwerk Deutschland (https://www.globalcompact.de) hilfreich. ■

Fünf Kernelemente zur Gewährleistung menschenrechtlicher Sorgfalt in Unternehmen
Grundsatzerklärung des Unternehmens zur Achtung der Menschenrechte
Verfahren zur Ermittlung tatsächlicher und potenziell nachteiliger Auswirkungen aus der Unternehmenstätigkeit auf die Menschenrechte
Maßnahmen zur Abwendung potenziell negativer Auswirkungen und Überprüfung der Wirksamkeit dieser Maßnahmen
Berichterstattung der Unternehmen
Beschwerdemechanismus im Unternehmen

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

23. ArGeZ-Forum mit lebhaften Diskussionen

Zum diesjährigen 23. Forum der ArGeZ – Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie – trafen sich mehr als 100 Vertreter aus unterschiedlichen Zulieferindustrien. Die Veranstaltung am 31. Januar in Frankfurt bot nicht nur interessante Referate, sondern auch sehr lebhafte Diskussionen. Das Forum stand diesmal unter der Überschrift „Zulieferer in disruptiven Zeiten“.

Nach der Begrüßung durch Christian Vietmeyer, Hauptgeschäftsführer des WSM und Sprecher der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie, ging es zum ersten Tagesordnungspunkt, überschrieben mit „Mobilitätskonzepte der Zukunft“. Dr. Casimir Ortlieb von der Aachener Firma e.GO Digital hielt einen Impulsvortrag zur Entwicklung der Mobilitätskonzepte im städtischen und im ländlichen Raum.

Eine seiner wichtigsten Botschaften lautete: Die Elektromobilität werde den Verbrenner nicht verdrängen. Vielmehr wird es nach Einschätzung von Casimir Ortlieb zu einer Koexistenz der wichtigsten Antriebsformen kommen. Vom autonomen Fahren seien wir alle noch ein gutes Stück entfernt, denn die nahezu hundertprozentige Sicherheit könne noch niemand gewährleisten. Der Trend bei der urbanen Mobilität gehe zur On-Demand-Mobilität. Das Uber-Prinzip mit einer individuellen Mobilität wird sich seiner Meinung nach nicht durchsetzen; es werden mehrere Personen in einem Fahrzeug fahren müssen. Andernfalls würde die Zahl der Fahrzeuge in den Städten eher noch zunehmen, was die Städte nicht verkraften könnten. Nach seiner Einschätzung geht die Gesellschaft weg von der Individualmobilität und hin zur kollektiven Mobilität.

Die Zukunft der Verbrennungsmotoren hängt auch von den Mobilitätswünschen der Menschen ab

Im Anschluss an diesen Vortrag stellte Professor Dr. Thomas Koch vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) fest, dass eine neue Zeit angebrochen sei. Wichtig sei es jetzt, die zukünftigen Mobilitätsformen ideologiefrei zu diskutieren. Nach seiner Auffassung gibt es zurzeit kein echtes Argument gegen den Diesel. In der CO_2-Bilanz liege der Diesel im Vergleich zum Elektromobil relativ gut, Feinstäube und Stickoxide könnten mit modernster Technik weitgehend minimiert werden. Auch Professor Koch geht für die Zukunft von einer Koexistenz der unterschiedlichen Antriebsformen aus. Es werde auch in Jahrzehnten noch Verbrennungsmotoren geben. Schließlich sei zu berücksichtigen, dass bei den Verbrennungsmotoren noch deutliche Kraftstoffeinsparungen von bis zu 40 Prozent möglich seien.

V. l. n. r.: Judith Schulte-Loh, WDR; Dr. Casimir Ortlieb, e.GO Digital; Professor Dr. Thomas Koch, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

An den Vortrag des Leiters des Instituts für Kolbenmaschinen am KIT schloss sich eine breite Diskussion an. Vor dem Hintergrund der dargestellten Erkenntnisse

Foto links:
Alfonso Sancha Garcia, Volkswagen AG

Foto rechts:
V. l. n. r.: Judith Schulte-Loh, WDR;
Eckart von Unger, BDI und
Dr. Galina Kolev, Institut der Wirtschaft (IW)

des Wissenschaftlers wurde die Frage aufgeworfen, warum Volkswagen wie angekündigt ab dem Jahr 2026 die Entwicklung von Verbrennungsmotoren einstellen wolle. Im Jahr 2050 sollten keine Fahrzeuge mehr mit Verbrennungsmotoren auf den Straßen unterwegs sein. Professor Koch verwies darauf, dass die Japaner weitere Entwicklungen von Verbrennungsmotoren in einer industriellen Gemeinschaftsforschung nach deutschem Vorbild vorantreiben wollen. Ausdrücklich widersprach er dem Ansatz von Casimir Ortlieb, demzufolge individuelle Mobilität nicht zukunftsfähig sei. Er sieht, im Gegenteil, ein anhaltendes Bedürfnis der Bevölkerungen nach individueller Mobilität.

Der Welthandel unter besonderer Berücksichtigung protektionistischer Tendenzen in den USA

Unter der Überschrift „Freier Welthandel in Gefahr – Konsequenzen für die Zulieferindustrie" beklagte Eckart von Unger, Senior Manager Außenwirtschaftspolitik beim BDI, dass es die Industrieländer versäumt hätten, die Welthandelsorganisation WTO rechtzeitig zu reformieren. Es sei wichtig, die Vereinigten Staaten in dieser Organisation zu halten, um den regelbasierten Welthandel zu gewährleisten. Die Blockade der Streitschlichtungsgremien der WTO durch die USA müsse behoben werden. China dürfe nicht unnötig ausgegrenzt werden, allerdings müsse das Land ein klares Bekenntnis zur Marktwirtschaft abgeben. Dr. Galina Kolev vom Institut der deutschen Wirtschaft ergänzte, wie wichtig die USA für die deutsche Zulieferindustrie seien. Bemerkenswert sei, dass US-Autozölle auch von der amerikanischen Automobilindustrie nicht gewollt seien, vielmehr auf ausdrückliche Ablehnung stießen.

Im letzten Themenblock dieses Tages schilderte Alfonso Sancha Garcia, Leiter Konzerneinkauf Metalle bei der Volkswagen AG, die Herausforderungen für den Einkauf bei VW. Zu Beginn seines Impulsvortrages ging er auf das neue Freihandelsabkommen zwischen den USA, Mexiko und Kanada (United States Mexico Canada Agreement, kurz USMCA) ein. Damit Automobile und Zuliefererprodukte zollfrei in dieser Freihandelszone über die Grenzen gelangen können, müssten alle Automobilproduzenten mindestens 70 Prozent ihrer Wertschöpfung aus den drei Vertragsstaaten beziehen. Dabei müsse der durchschnittliche Stundenlohn in der Kfz-Branche bei 16 US-Dollar liegen. Dies sei in Mexiko nach Auffassung von Alfons Sancha Garcia kaum möglich. Es stünde daher die Frage im Raum, inwieweit nach dem Willen des amerikanischen Präsidenten Teile der Wertschöpfung in die USA verlagert werden sollten. Derzeit werden 70 Prozent der in Mexiko produzierten VW-Fahrzeuge in die USA exportiert. Das neue Freihandelsabkommen stellt VW deshalb vor große Herausforderungen.

Für Aufsehen sorgte die Bestätigung von Alfonso Sancha Garcia, dass der VW-Konzern nach 2026 keine Weiterentwicklung der Verbrennungsmotoren mehr betreiben wolle; 2050 solle die Flotte CO_2-neutral sein. Bemerkenswert war auch seine Einschätzung, dass die individuelle Mobilität exklusiver und teurer werden würde. Allerdings bringe man im Jahr 2020 das Modell ID für etwa 30.000 Euro auf den Markt, das als Elektromobil CO_2-neutral sei. Der ID wird eine Reichweite von 500 bis 600 Kilometer haben. Die CO_2-Neutralität – so Sancha Garcia – werde auch in die Lieferkette gebracht. CO_2-Neutralität sei mithin ein Thema für die gesamte Wertschöpfungskette und somit auch für die Automobilzulieferer.

Das Problem des Bezugs von Kobalt aus dem Kongo könne man mit Hilfe eines Lieferanten-Ratings lösen, das die Compliance in Sozialfragen prüfe. Dies würde augenblicklich im gesamten VW-Konzern ausgerollt werden. Die Zulieferer in der Antriebstechnik müssen sich nach seiner Einschätzung ohnehin für Neues öffnen.

Die von Judith Schulte-Loh vom WDR moderierte Veranstaltung klang aus mit vielen anregenden Gesprächen und intensiven Meinungsaustauschen. ■

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

PERSONALIA

DEUTSCHER SCHRAUBENVERBAND E.V.

Ein neues Gesicht im Technischen Büro

Im Januar 2019 konnte mit Thomas Schmidt das Technische Büro des Deutschen Schraubenverbandes e.V. verstärkt werden. Herr Schmidt hat nach seiner Ausbildung zum Werkzeugmacher in Wuppertal die ingenieurwissenschaftliche Disziplin Maschinenbau in der Fachrichtung Fertigungstechnik studiert. Anschließend folgte eine mehr als fünfzehnjährige Tätigkeit in der Schraubenindustrie in unterschiedlichen Positionen, zuletzt im Bereich F&E als Versuchsingenieur sowie als Bereichsleiter im F&E-Labor. Seit 2011 arbeitete Herr Schmidt als Abteilungsleiter „Befestigungselemente" in einem großen Unternehmen der Galvanotechnik. Parallel dazu hat er im Jahr 2017 beim Deutschen Schraubenverband mit Erfolg die Weiterqualifizierung zum Schraubfachingenieur (DSV)® absolviert.

Thomas Schmidt übernimmt die Leitung des Technischen Büros von Pasquale Gatto. Dessen Arbeitsschwerpunkt wird künftig die Schraubfachausbildung (DSV)® und hier insbesondere die Geschäftsführung der neuen Schraubfachakademie (DSV)® sein. Damit soll dem stetig zunehmenden Bedarf an qualifiziertem Personal in der Schraubtechnik Rechnung getragen werden.

Wir heißen Herrn Schmidt herzlich bei uns willkommen und wünschen ihm einen guten Start für seine neue Tätigkeit im Team des Deutschen Schraubenverbands!

ANSPRECHPARTNER

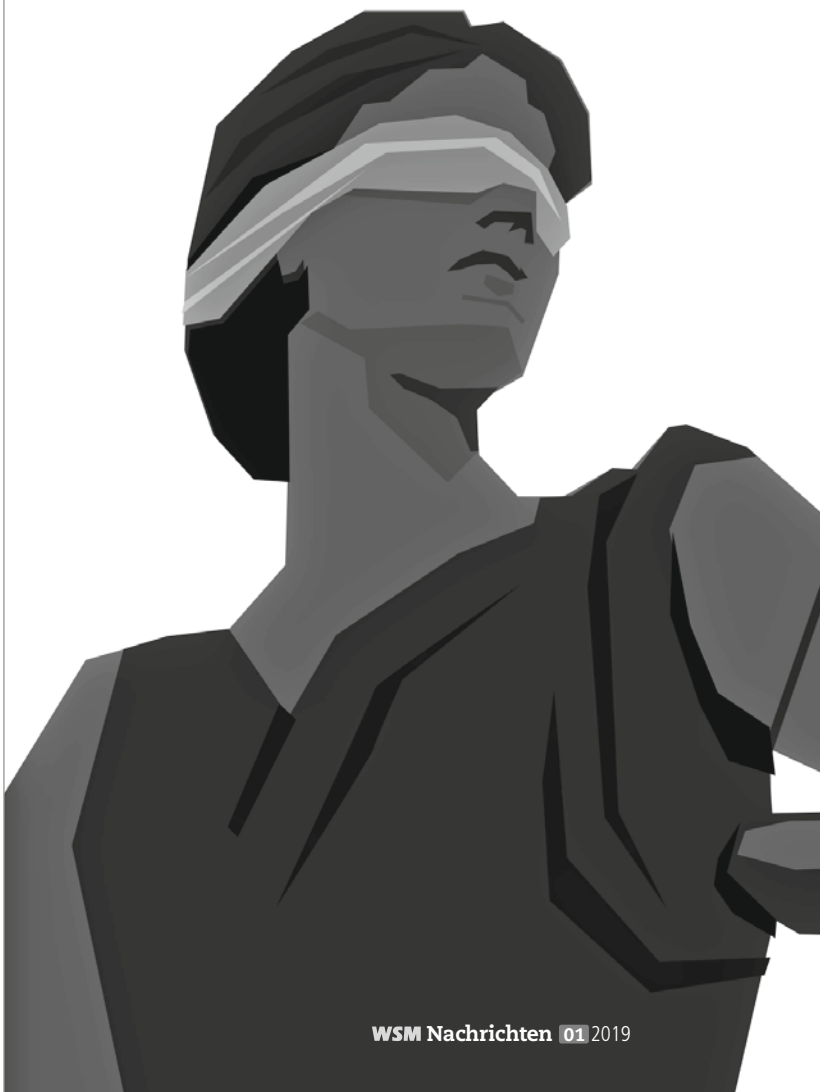
Thomas Schmidt
Technisches Büro

Deutscher Schraubenverband e.V.
Goldene Pforte 1 · 58093 Hagen
Tel. 02331 / 9588-47
Fax 02331 / 9587-47
tschmidt@schraubenverband.de
www.schraubenverband.de

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

WSM argumentiert im BMJV für das geltende AGB-Recht

Am 21. Januar sprach der WSM, begleitet von einer breiten Verbändeinitiative, im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) vor. Ziel des Gespräch war es, Argumente gegen die Reform des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) im unternehmerischen Geschäftsverkehr (B2B) vorzubringen und für den Beibehalt des Status Quo zu werben.



Hintergrund dieses zweistündigen Gesprächs ist das Bestreben einiger Branchen wie zum Beispiel der Elektroindustrie, des Maschinenbaus und der Finanzwirtschaft, den Anwendungsbereich des AGB-Rechts im Bereich B2B einzuschränken. Die genannten Wirtschaftszweige berufen sich auf einen Passus im Koalitionsvertrag der Bundesregierung, nach dem der Gesetzgeber die Notwendigkeit einer Reform überprüfen solle. Teilweise wird vermutet, dass das AGB-Recht die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle verhindere. Im unternehmerischen Geschäftsverkehr – so die Reformbefürworter – dürften Vertragsklauseln keiner gerichtlichen Überprüfung mehr unterliegen. Schließlich gebe es die Vertragsfreiheit, und jeder könne selbst entscheiden, welche Verträge er abschließe.

Die Verbändeinitiative „pro AGB-Recht", der auch WSM und die ArGeZ angehören, wendet sich gegen diese Reformvorschläge und tritt für den Erhalt des Fairness-Schutzes ein. Das AGB-Recht fördert seit Jahrzehnten Gerechtigkeit und Rechtsfrieden im unternehmerischen Geschäftsverkehr. Es verhindert unfaire Vertragsbedingungen und schützt den wirtschaftlich unterlegenen Vertragspartner vor einseitigen, unangemessenen Benachteiligungen und Risikoübertragungen. Das deutsche AGB-Recht hat sich als ein zentrales Regelwerk für Vertragsabschlüsse zwischen Unternehmern bewährt. Es hat heute einen Grad an Transparenz, Ausgewogenheit und Vertrauen erreicht wie kaum ein anderer Rechtsrahmen. Die Vertragspartner können auf klare Kriterien für die rechtssichere Gestaltung ihrer AGB zurückgreifen.

Für die von der Initiative pro AGB-Recht vertretenen deutschen Wirtschaftsteilnehmer ist diese Rechts- und Planungssicherheit essentiell. Insbesondere die mittelständische Wirtschaft braucht verlässliche und bürokratiearme Rahmenbedingungen. Das AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmern erfüllt diese Anforderung und ist mit seinen bewährten Regeln auch künftigen Herausforderungen gewachsen. Sie sorgen sowohl bei etablierten als auch bei neuartigen Geschäftsmodellen für einen angemessenen Interessenausgleich entlang der gesamten Liefer- und Leistungskette. Geschäftsmodelle, deren wirtschaftlicher Erfolg davon abhängt, Risiken einseitig auf den Vertragspartner zu übertragen, sind weder innovativ noch schutzwürdig. Hieran ändern weder geopolitische noch technische Entwicklungen etwas. Insbesondere angesichts zunehmender Automatisierung ist ein wirksamer Schutz vor unangemessenen Risikoübertragungen besonders wichtig.

Das AGB-Recht fördert auch die Digitalisierung und die Innovationstätigkeit des deutschen Mittelstandes, indem es die Transaktionskosten gering hält. Unternehmer können Verträge ohne Sorge vor Haftungsfallen und anderen unvorhersehbaren Risiken durch einseitig gestellte Klauseln ihrer Vertragspartner schließen. Beratungskosten wegen anwaltlicher Vertragsprüfungen entfallen oder werden in überschaubaren Grenzen gehalten. Dies ist ein großer Kosten- und Standortvorteil Deutschlands gegenüber anderen Rechtsordnungen. Das AGB-Recht schützt und bewahrt zudem die Vertragsfreiheit. Sie setzt voraus, dass sich die Vertragspartner auf Augenhöhe begegnen. Wer aufgrund seiner Marktposition nicht in der Lage ist, die Vertragsbedingungen des Vertragspartners abzulehnen, verhandelt nicht und verhandelt vor allem nicht frei. Um auch in diesen Fällen die erforderliche Augenhöhe herzustellen, bedarf es des AGB-Rechts. Davon abgesehen kann jeder gesetzlich zulässige Vertragsinhalt individuell vereinbart werden. Das AGB-Recht schränkt diese Freiheit nicht ein.

Die von der Initiative pro AGB-Recht vertretenen Wirtschaftsteilnehmer sind sich der Vorteile des Rechts „Made in Germany" einschließlich des AGB-Rechts bewusst. Sie treten deshalb auch bei internationalen Geschäftsabschlüssen entschieden dafür ein, deutsches Recht zur Vertragsgrundlage werden zu lassen.

Das BMJV hat jetzt eine Bund-Länder-Arbeitsgruppe eingesetzt, die das Thema weiter bearbeitet. ■

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

SAFEGUARDS II

IBU und FVK holen Stahl verarbeitende Verbände an einen Tisch

320.000 gegen 4,2 Millionen. Das klingt wie David gegen Goliath – ist aber genau andersherum: 320.000 Mitarbeiter der europäischen Stahlproduzenten profitieren von den EU-Safeguards. 4,2 Millionen Mitarbeiter der Stahlverarbeiter leiden dagegen unter der Importquoteneinführung. Gegen dieses Ungleichgewicht kämpfen deutsche Verbände nun gemeinsam. In Frankfurt hat IBU-Geschäftsführer Bernhard Jacobs mehrere Stahl verarbeitende Vereinigungen an einen Tisch geholt. Sie wollen verhindern, dass die Politik weiterhin die Stahlindustrie bevorzugt.

Teilnehmer der Startrunde in Frankfurt waren neben dem Industrieverband Blechumformung (IBU) die Fachvereinigung Kaltwalzwerk (FVK), der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) und der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI). FVK-Geschäftsführer Martin Kunkel formuliert das gemeinsame Ziel: „Wir werden der Stahlindustrie nicht länger das politische Feld überlassen. Bei den Safeguards-Diskussionen zeigt sich die Politik darüber verwundert – nun ändern wir das. Unsere Verbände bündeln ihre Kräfte, verschaffen Stahlverarbeitern Gehör und stärken ihre europäische Interessenvertretung ORGALIM in Brüssel."

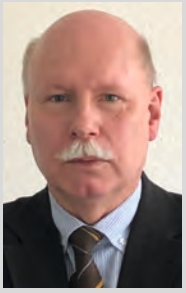
Erster Schritt auf deutscher Ebene ist ein gemeinsamer Brief an das Bundeswirtschaftsministerium. Darin fordern die Verbände Aufklärung: „Wir brauchen konkrete Fakten, wie die EU die Safeguards-Maßnahmen umsetzen will", so Bernhard Jacobs. „Gemeinsam müssen wir planwirtschaftliche Elemente – wie Einfuhrkontingente und Länderquoten – zurückdrängen. Die Verantwortlichen haben die Pflicht, transparente Strukturen zu schaffen." Betroffen von den Schutzzöllen sind europaweit rund 400.000 Unternehmen. Die Zusammenarbeit mit weiteren Verbänden würden IBU, FVK, VDMA und ZVEI sehr begrüßen. ■

ANSPRECHPARTNER

Bernhard Jacobs
Geschäftsführer

Industrieverband Blechumformung (IBU)
Tel. 02331 / 95 88 19 oder 95 88 56
Fax 02331 / 95 87 56
info@industrieverband-blechumformung.de
www.industrieverband-blechumformung.de

ANSPRECHPARTNER



RA Martin Kunkel
Geschäftsführer

Fachvereinigung Kaltwalzwerke
Tel. 0211 / 4564-121
Fax 0211 / 4564-122
Mobil 0172 / 2164344
kunkel@fv-kaltwalzwerke.de
www.fv-kaltwalzwerke.de

WSM-UMWELT- UND ENERGIETAG

Was kommt 2019 auf die Unternehmen zu?

Beim WSM-Umwelt- und Energietag am 6. Dezember 2018 im Hagener Verbandshaus wurde erneut deutlich: Aktuelle umwelt- und energiepolitische Entwicklungen können vor allem für kleine und mittlere Unternehmen einschneidende Verpflichtungen mit sich bringen. Nach der langen Zeit der Regierungsbildung hat sich nun das Tempo der Gesetzgebung wieder verschärft. Auch 2019 wird ein herausforderndes Jahr für die Branche.

Insgesamt sieben Expertinnen und Experten haben bei der traditionellen Informationsveranstaltung des WSM über aktuelle Entwicklungen im Bereich der Umwelt- und Energiepolitik berichtet.

Als erste Vortragende des Tages wurde Catrin Schiffer, Referentin in der Abteilung Umwelt, Technik und Nachhaltigkeit im Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) begrüßt. Zunächst beleuchtete Schiffer das Themengebiet Rechtssicherheit und Genehmigungsverfahren. So sind Genehmigungsverfahren, zum Beispiel mit Bezug zum Bundes-Immissionsschutzgesetz (BImSchG), häufig langwierig und von Unsicherheiten geprägt. Dies liegt vor allem an umweltfachlichen Prüfungen, die bei der Zulassung, der Neuerrichtung oder wesentlichen Änderung von Industrieanlagen eine immer bedeutendere Rolle spielen. Mittlerweile betrifft der weit überwiegende Anteil der Antragsunterlagen diesen Bereich.

Immer mehr „Gutachter-Verfahren“

Die Vielzahl von regionalen und örtlichen Standards hat in den letzten Jahren zu erheblichen Unsicherheiten bei Vorhabenträgern, Planern und Behörden geführt. Auch aufgrund neuer, unbestimmter Rechtsbegriffe und geänderter Vorgaben aus der europäischen und nationalen Rechtsprechung wird die gebundene Genehmigung nach dem BImSchG immer mehr zu einem „Gutachter-Verfahren“. Da Gutachten juristisch und naturwissenschaftlich angreifbar sind und Klagen nach sich ziehen können, werden Genehmigungen zunehmend rechtsunsicher. Schiffer hob hervor, dass Betreiber von Industrieanlagen Rechts- und Planungssicherheit für Investitionen benötigen.

Diese Problematik wird im Koalitionsvertrag der die Bundesregierung bildenden Parteien in der 19. Legislaturperiode thematisiert. Auch hier wird festgestellt, dass langwierige und bürokratische Planungs- und Genehmigungsverfahren ein massives Hindernis für neue Investitionen in Betriebe und neue Infrastrukturen sind und sich dies nachteilig auf die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschlands auswirkt. Als Ergebnis wird im Koalitionsvertrag festgehalten, dass die Bundesregierung in dieser Legislaturperiode das Planungs- und Genehmigungsrecht umfassend auf Beschleunigungs- und Entbürokratisierungsmöglichkeiten überprüfen will.

Foto: freepik.com / jannoon028

Im zweiten Referat des Tages, gehalten von Sigrid Linher, Direktorin Energie, Klima und Umwelt beim europäischen Dachverband Orgalim (European Engineering Industries Association), ging es um die europäische Umweltpolitik und die Frage, welche zukünftigen Entwicklungen in diesem von wachsender Komplexität gekennzeichneten Themenbereich zu erwarten sind.

Zunächst beleuchtete Linher die zehn Prioritäten der „Juncker-Kommission 2015-2019" und identifizierte das Thema Kreislaufwirtschaft als eine der wichtigen umweltpolitischen Prioritäten. Vor allem das am 5. Juli 2018 in Kraft getretene Abfallpaket der Europäischen Union stand im Fokus ihrer Ausführungen. So beinhaltet die im Rahmen des Abfallpakets veröffentliche und komplett überarbeitete Abfallrahmenrichtlinie den Aufbau einer Datenbank (siehe WSM Nachrichten 3-2018, S. 27 f.) für besonders besorgniserregende Stoffe (Substance of Very High Concern, SVHC). Weitere Initiativen der Europäischen Kommission im Bereich Kreislaufwirtschaft sind nicht auszuschließen. Momentan führt die Kommission eine Schnittstellenbetrachtung einzelner Rechtsbereiche durch. Als Grundlage dienen sollen die Prämissen „Recycling ermöglichen – Verwendung von Sekundärrohstoffen fördern" sowie „Besorgniserregende Stoffe ersetzen/verringern und bessere Nachweisbarkeit". Auch in anderen Bereichen der europäischen Umweltpolitik ist eine hohe Dynamik wahrnehmbar. Dies vor allem bei Themen mit Bezug zur Stoffpolitik (REACH-Verordnung und RoHS-Richtlinie), mit Bezug zum produktbezogenen Umweltschutz (Umweltfußabdruck für Produkte und Organisationen, Ökodesign) und mit Bezug zur Nachhaltigkeit (nachhaltige Finanzierung).

Im anschließenden Vortrag ging Heike Farsbotter vom Dezernat 53 „Immissionsschutz" der Bezirksregierung Arnsberg auf die umfangreiche Überarbeitung der Technischen Anleitung zur Reinhaltung der Luft (TA Luft) ein, die in ihrer jetzigen Form seit dem Jahre 2002 besteht. Farsbotter stellte die absehbaren inhaltlichen Änderungen und Ergänzungen der TA Luft vor. Im Vordergrund standen dabei die möglichen Änderungen auf der Immissions- und Emissionsseite. Die Referentin betonte, dass bereits seit einigen Jahren an der Überarbeitung der Verwaltungsvorschrift gearbeitet wird. Dennoch: Wann es zur Veröffentlichung der TA Luft kommen werde, sei nicht absehbar.

Im vierten Referat des Tages, gehalten von Andre Koring, Leiter Umwelt und Arbeitsschutz im Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM), ging es um aktuelle Herausforderungen in der Lieferkette der Stahl und Metall verarbeitenden Branche. Zu Beginn stellte Koring exemplarisch Kundenanfragen zum Thema Brexit vor, wobei lieferantenseitig oftmals bestätigt werden soll, dass keine Gefahr der Unterbrechung der Lieferfähigkeit durch den Brexit gesehen wird. In diesem Zusammenhang verwies Koring auf die im BDI erarbeiteten Hilfestellungen zu diesem Thema (siehe dazu NEUES AUS UNSEREM VERBÄNDENETZWERK, S. 34) und die vom WSM zur Verfügung gestellten Musterformulierungen.Danach erläuterte Koring aktuelle Entwicklungen im Bereich der REACH-Verordnung. Hingewiesen wurde auf die Unsicherheiten, die durch die

Identifizierung von Blei als SVHC in den Lieferketten entstanden sind sowie auf die mögliche Aufnahme von Blei in den Anhang XIV der REACH-Verordnung. Abschließend stellte Koring wichtige Entwicklungen mit Bezug zu Nachhaltigkeitsanforderungen innerhalb der Lieferkette vor. So entwickelt der Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA) momentan eine Empfehlung für ein Auditierungs-/Vor-Ort-Überprüfungsprotokoll inklusive eines Fragebogens mit mehr als ein Dutzend Kategorien mit Bezug zu Nachhaltigkeitsaspekten. Im März 2020 soll dann eine damit verbundene Plattform mit dem Namen „COSAX" (Corporate Sustainability Assessment Exchange) „live" gehen. (Siehe WSM Nachrichten 4-2018, S. 27 ff.)

Netzentgelt-Studie prognostiziert Kostenentwicklung bis 2030

Mit energie- und klimapolitischen Themen befasste sich Holger Ade, Leiter Industrie- und Energiepolitik im WSM. In seinen Ausführungen wurde deutlich, dass die EEG-Umlage sowie etwaige Entlastungsoptionen nach wie vor einen hohen Stellenwert in den politischen Diskussionen einnehmen. Der WSM und das „Bündnis faire Energiewende" bleiben bei ihrer Forderung, die gesamten Energiewende-Kosten über den Bundeshaushalt zu finanzieren, inklusive der damit einhergehenden Netzkosten.

Weiterhin erläuterte Ade wichtige Punkte einer Netzentgelt-Studie, die im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) durch die Consentec GmbH und das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI durchgeführt worden ist. Die Netzentgelt-Studie verdeutlicht die unter den gegebenen Voraussetzungen anzunehmenden Entwicklungen der Stromnetzentgelte bis zum Jahr 2030. Vor dem Hintergrund der Unwägbarkeiten in Bezug auf den Netzausbau – eigentlich sind 594 Kilometer Netzausbau jährlich notwendig (ohne Erhöhung des EE-Ziels), realisiert wurden jedoch zwischen 2009 und 2017 nur 98 Kilometer –, bleiben viele Fragen offen – zum Beispiel die nach den Auswirkungen einer stärkeren Verzögerung des Netzausbaus auf die Netzentgelte auf den verschiedenen Ebenen.

Foto: AdobeStock.com / denisismagilov

Abschließend berichtete Ade über die derzeitigen Entwicklungen innerhalb der Kommission Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung (siehe dazu den Beitrag „Die Kosten sollen aus dem Bundeshaushalt bezahlt werden", S. 19). Die Ergebnisse der Kommission werden auch dafür genutzt, um das deutsche Klimaschutzgesetz, das noch in diesem Jahr verabschiedet werden soll, mit Inhalten zu füllen.

Im Anschluss daran gaben Dr. Jürgen Joseph und David Ahrens von der ECG Energie Consulting GmbH Hinweise, wie Unternehmen spürbare Entlastungen bei den Energiesteuern und Umlagen erreichen können. Detailliert beleuchtet wurde insbesondere die Strom-Weiterleitung an Dritte und die damit potenziell auftretenden Fallkonstellationen. Dabei ist die Definition des Letztverbrauchers der Ausgangspunkt möglicher Betrachtungen, denn dieser ist der Betreiber der Anlage, in welcher der Strom letztendlich verbraucht wird. Darüber hinaus wurden wichtige Punkte zur Novellierung des EEG vorgestellt sowie Erläuterungen zum Marktstammdatenregister gegeben.

Elektrofahrzeuge gern – wenn sie sich rechnen

Das Abschlussreferat am WSM-Umwelt- und Energietag 2018 wurde von Michael Pieper, Kompetenzzentrum ElektroMobilität NRW, gehalten. Im Mittelpunkt seiner Erläuterungen standen wirtschaftliche Betrachtungen sowie Maßnahmen zur Förderung durch Bund und Land. Bei einer möglichen Anschaffung von Elektrofahrzeugen durch Unternehmen steht der Faktor Wirtschaftlichkeit im Vordergrund. Hier verwies Pieper auf den Kostenrechner für Elektrofahrzeuge des Öko-Institut e.V. (siehe https://emob-kostenrechner.oeko.de/#/). Aber auch die Frage, wo und wann Elektrofahrzeuge ihre Vorteile ausspielen können, ist in diesem Zusammenhang relevant. Informationen zu Fördermöglichkeiten und weitere Hintergründe zur Thematik Elektrofahrzeuge sind unter https://www.elektromobilitaet.nrw.de/ zu finden.

Der WSM-Umwelt- und Energietag hat auch dieses Mal gezeigt, dass sich die gesamte Branche großen Herausforderungen gegenübersieht. Auch in 2019 wird der WSM allen Fachverbänden und Unternehmen in bewährter Weise mit Rat und Tat zur Seite stehen. ■

WSM-PRAXISSEMINAR STOFFRECHT

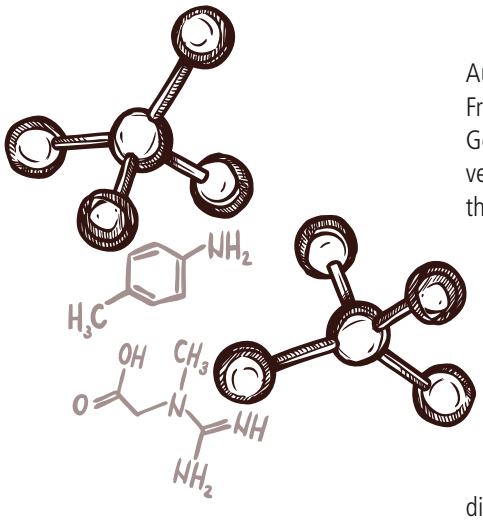
REACH, eine neue Datenbank und das Sicherheitsdatenblatt

Für den 7. Februar 2019 hatte der WSM ein weiteres Mal zum Praxisseminar Stoffrecht eingeladen. Rund 40 Interessierte kamen im Hagener Verbandshaus zusammen, um sich über aktuelle stoffrechtliche Entwicklungen zu informieren. Schwerpunkte waren die europäische Chemikalienverordnung REACH, damit einhergehende Verpflichtungen sowie aktuelle Entwicklungen. Ebenso wurde ein Blick auf das Thema Chromtrioxid sowie auf die Umsetzung stoffrechtlicher Anforderungen in der Automobilindustrie geworfen.

Die grundlegenden Anforderungen der Chemikalienverordnung REACH wurden eingangs von Dr. Anja Knietsch, Mitarbeiterin in der nationalen Auskunftstelle des Bundes für REACH, CLP und Biozide, erläutert. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie das Verfahren der REACH-Registrierung nach der im Mai 2018 abgeschlossenen dritten und damit letzten Registrierungsfrist aussehen wird. Dr. Knietsch informierte, dass die Europäische Kommission dazu augenblicklich eine Durchführungsverordnung entwickelt.

In den folgenden Ausführungen von Dr. Raimund Weiß, ebenfalls Mitarbeiter in der nationalen Auskunftstelle des Bundes für REACH, CLP und Biozide, ging es vornehmlich um für die Branche wichtige Entwicklungen im Bereich REACH. Ein Schwerpunkt lag dabei auf der Identifizierung von Blei als besonders besorgniserregender Stoff (Substance of Very High Concern, SVHC) und den daraus resultierenden unmittelbaren Verpflichtungen für Marktakteure (siehe WSM Nachrichten 3-2018, S. 25 f.). Auch wurde ein Blick in die „Blei-Zukunft" gewagt und dabei vor allem die Wahrscheinlichkeit der Aufnahme von Blei in den Anhang XIV der REACH-Verordnung mit dem damit verbundenen möglichen Stoffverbot von Blei erläutert. Nach den durch die Verordnung vorgegebenen Priorisierungskriterien (intrinsische Eigenschaften, hergestellte Menge, breite Verwendung) für die Aufnahme von Stoffen in den Anhang XIV würde Blei eine hohe Punktzahl erreichen und damit mit hoher Wahrscheinlichkeit für den Anhang XIV der REACH-Verordnung priorisiert werden.

Daran anschließend sprach der Referent über im Aufbau befindliche Datenbank der Europäischen Chemikalienagentur (ECHA) für SVHC (siehe WSM Nachrichten 3-2018, S. 27 f.) sowie über REACH und den geplanten Ausstieg Großbritanniens aus der EU. Die Diskussion zeigte, dass der Brexit mit vielen Fragezeichen und Unsicherheiten wie zum Beispiel die Verfügbarkeit von Stoffen und/oder Gemischen verbunden ist. Die ECHA hat dazu ein Informationspaket für Unternehmen veröffentlicht (siehe https://echa.europa.eu/de/-/act-now-to-stay-on-the-eu-market-after-the-uk-s-withdrawal).



Im nächsten Vortrag, gehalten von Dr. Uwe König von der eupoc GmbH, ging es um die bisherigen Erfahrungen mit dem REACH-Zulassungsverfahren am Beispiel Chromtrioxid. Es wurde deutlich, dass die Sicherstellung der Weiterverwendung von Chromtrioxid bei der Oberflächenbeschichtung bisher mit großen Anstrengungen verbunden war. Auch nach einer erteilten Genehmigung zur Weiterverwendung vom jeweiligen Genehmigungsinhaber (zum Beispiel Lohnbeschichter) müssen spezifische Auflagen, wie zum Beispiel Arbeitsschutzmaßnahmen, erfüllt und kontrolliert werden. Dabei ist auch die Laufzeit der Genehmigungen zu berücksichtigen, was insbesondere Auswirkungen auf

Foto: Freepik.com / Pressfoto

die Planungs- und Investitionssicherheit der betroffenen Unternehmen hat. Insgesamt kann heute festgestellt werden, dass sich das Verfahren der Zulassung unter der REACH-Verordnung weiter konsolidiert.

In den nachfolgenden Ausführungen von Dr. Anja Knietsch ging es um die Frage, auf was bei der Verwendung des Sicherheitsdatenblatts (SDB) als Kommunikationstool innerhalb der Lieferkette zu achten ist. Der Empfänger eines SDB achtet vor allem auf die Plausibilität des Dokumentes: Stimmt es mit dem Inhalt der Lieferung überein? Bei Ungereimtheiten sollte der Lieferant kontaktiert werden. Auch der Weg über die ECHA-Internetseite https://echa.europa.eu/de/information-on-chemicals ist empfehlenswert, um Informationen über Stoffe zu erhalten.

Die Umsetzung stoffrechtlicher Anforderungen in der Automobilindustrie, insbesondere diejenigen der REACH-Verordnung, wurde im nächsten Vortrag von Stefan Riewer von der Ford Werke GmbH geschildert. Vor dem Hintergrund des stetigen Wachstums internationaler stoffrechtlicher Anforderungen wurde bereits frühzeitig das sogenannte International Material Data System (IMDS), eine internationale Datenbank zum Stoffinformationsmanagement, eingerichtet. Sie wird von allen Beteiligten in der Automobilindustrie genutzt. Die in diesem System vorhandenen Daten werden zur Überwachung diverser stoffrechtlicher Regelungen verwandt, wobei Informationen über alle Materialien, die im fertig produzierten Fahrzeug vorhanden sind, gesammelt, gewartet, analysiert, archiviert und damit sichtbar gemacht werden. Damit soll sichergestellt werden, dass Hersteller und Zulieferer nationale und internationale Standards, Gesetze und Regulierungen erfüllen. Eine Nutzung von IMDS-Daten für Einkaufsstrategien und Preisverhandlungen ist ausdrücklich verboten. IMDS wird auch zukünftig vor dem Hintergrund neuer stoffrechtlicher Entwicklungen angepasst. Als Grundlage dafür dient die sogenannte Global Automotive Declarable Substance List (GADSL). Auch Neuerungen im System werden sukzessive eingeführt; aktuell beispielsweise der „Chemistry Manager" und „Analytics".

Abschließend berichtete Andre Koring vom Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. über weitere Themen mit Relevanz für die Branche. Ein Schwerpunkt war die sogenannte „China RoHS 2". Diese chinesische Regelung, die bei der Herstellung, dem Verkauf und dem Import von elektrischen und elektronischen Produkten zu berücksichtigen ist, beinhaltet unter anderem Stoffbeschränkungen, die ab März 2019 in Kraft treten werden. Vor diesem Hintergrund könnte es vermehrt zu Abfragen innerhalb der Lieferkette kommen.

Das WSM-Praxisseminar Stoffrecht hat gezeigt, welche Aspekte des Stoffrechts für Unternehmen relevant sind und wie pragmatische Lösungen für den Praxisalltag aussehen können. Stoffrechtliche Fragestellungen werden im WSM in der Fachgruppe Umwelt und Arbeitsschutz behandelt. Gerne erhalten Sie dort Unterstützung. ■

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

BDI
Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.

Strompreiserhöhung nach dem Kohleausstieg soll kompensiert werden

Die Kommission für Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung – die sogenannte „Kohlekommission" – hat am 1. Februar 2019 ihren Abschlussbericht vorgelegt. Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier will ihn jetzt in Gesetze gießen.

BDI-Präsident Professor Dieter Kempf saß für die deutsche Industrie in der Kommission und hat dafür gekämpft, dass der Industriestandort Deutschland wettbewerbsfähig bleibt. Schließlich sollen wir aus dem Atom- und dem Kohlestrom gleichzeitig aussteigen, und aufgrund einer von der Kommission beschlossenen vorzeitigen Reduzierung der Kohleverstromung können sich die Strompreise kumuliert bis 2030 um bis zu 54 Milliarden Euro erhöhen. Ohne eine Kompensation für die Wirtschaft würde ein weiterer politisch getriebener Anstieg der Strompreise dem Wirtschaftsstandort Deutschland schwere Schäden zufügen. Der BDI hat die Zusage für einen Zuschuss aus dem Bundeshaushalt zu den Netzentgelten in Höhe von mindestens zwei Milliarden Euro pro Jahr für alle Verbrauchergruppen bekommen. Zusätzlich sollen weitergehende Maßnahmen für die Entlastung der stromintensiven Unternehmen kommen. Die Umsetzung der Ergebnisse der Kommission wird vom BDI sehr eng begleitet.

Die Kosten für die Verkehrswende können auf 250 Milliarden Euro steigen

Im letzten Jahr hatte der BDI seine Studie „Klimapfade für Deutschland" vorgelegt. Darin werden kosteneffiziente Wege zur Erreichung der deutschen Emissionsminderungsziele aufzeigt. Für den Verkehrssektor hat der BDI jetzt in einer darauf aufsetzenden Studie ermittelt, dass das 2030-Klimaziel, das eine Absenkung der CO_2-Emisionen gegenüber dem Referenzjahr 1990 um 40 Prozent vorsieht, rund 250 Milliarden Euro kostet.

Dieses Ergebnis ist ernüchternd bis alarmierend – je nach Blickwinkel. Die zentrale Aussage der Analyse lautet, dass das Klimaschutzziel der Bundesregierung für den Verkehr bis 2030 bei Ausreizung aller technischen Hebel und mit Mehrinvestitionen zwischen 243 und 256 Milliarden Euro theoretisch erreichbar ist. Wesentliche Stellhebel für die angestrebte THG-Reduktion im Verkehr sind der Antriebswechsel zur Elektromobilität sowie die Erhöhung der Verfügbarkeit CO_2-neutraler Kraftstoffe. So müssten unter anderem die Neuzulassungen von Pkw mit elektrischem Antrieb zwischen 2025 und 2030 von 30 auf einen Anteil von mehr als 75 Prozent steigen. Für die verbleibenden Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor müsste stark auf synthetische und biogene Kraftstoffe umgestellt werden. Die darüber hinaus zur Zielerreichung erforderlichen Emissionsminderungen müssten durch den Umstieg vom Individualverkehr auf Bus und Bahn in der Größenordnung von 53 Milliarden Personenkilometer sowie für Güter von der Straße auf Schiene und Wasser im Volumen von 46 Milliarden Tonnenkilometer erzielt werden. Der BDI resümiert: „Bei der Erreichung des Klimaziels im Verkehrssektor stoßen Wirtschaft und Gesellschaft an die Grenzen der praktischen Umsetzbarkeit. Dies erfordert eine Strategie, die das enorm ehrgeizige Ziel auf politisch, sozial und ökonomisch vertretbare Weise angeht."

Unterstützung für WSM-Unternehmen bei den Vorbereitungen auf den Brexit

Der BDI bietet umfangreiche Arbeitshilfen zur Vorbereitung auf einen möglichen „harten“ Brexit an. Diese können auf der BDI Homepage (www.bdi.eu) abgerufen werden. Bei vielen Mitgliedsverbänden, so auch am 6. Februar beim WSM, hat der BDI in Veranstaltungen informiert über die zahlreichen Themen, die bei einem ungeordneten Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU auf die Unternehmen zukommen.

Bei Redaktionsschuss war noch von einem „harten“ Brexit auszugehen. In vielen wichtigen Bereichen, wie zum Beispiel beim Arbeitsvisum, hat die EU auch außerhalb des bereits ausgehandelten Abkommens der britischen Regierung auf Gegenseitigkeit beruhende Angebote gemacht. Allerdings gab es noch keine Reaktionen von Seiten des Vereinigten Königreichs darauf, sodass vieles nach wie vor im Unklaren verbleibt.

BDI diskutiert mit dem Präsidenten des Bundkartellamts über die Verbändearbeit

Ende 2018 trafen sich BDI Hauptgeschäftsführer Dr. Joachim Lang sowie die Vertreter mehrerer BDI-Mitgliedsverbände mit dem Präsidenten des Bundeskartellamts Andreas Mundt im Düsseldorfer Industrieclub. Thema war die Verbändearbeit, Anlass war die zunehmende Verunsicherung von Unternehmern im Hinblick auf die Eröffnung zahlreicher Kartellverfahren gegen verschiedene Industrien, darunter auch Stahl und Automobil. Präsident Mundt stellte sich hinter die Verbandsarbeit und betonte deren gesellschaftlichen Wert. Auf vielen Feldern, beispielsweise bei der Entwicklung gemeinsamer Positionen und bei der koordinierten Forschung, seien Verbände unverzichtbar. Es gebe keinen Grund, einen kartellrechtskonform arbeitenden Verband zu verlassen. Viele Rechtsanwälte würden die Verunsicherung schüren, da solle man – so Mundt – nur auf qualifizierten Rat vertrauen. Gerade Mittelständler haben viele Vorteile von der Verbandsarbeit, insbesondere vom Informationsaustausch. Dieser müsse selbstverständlich innerhalb der Grenzen des Erlaubten bleiben.

Orgalim mit neuem Auftritt

Unser Europaverband Orgalim in Brüssel hat sich einen völlig neuen Auftritt gegeben. Name, Logo, Homepage – alles neu. Ein Besuch auf www.orgalim.eu lohnt sich, um über die aktuellen EU-Themen in Brüssel übersichtlich und verständlich unterrichtet zu werden.

Neuer Orgalim Geschäftsführer startet ins Europawahljahr mit Industrievision

Nach seinem Amtsantritt Ende letzten Jahres begann der neue Orgalim Geschäftsführer Malte Lohan mit der Ausarbeitung einer neuen Strategie. Im Mai dieses Jahres finden die Wahlen zum Europaparlament statt, ein richtungsweisender Entscheid für die Zukunft Europas. Jetzt legt Lohan rechtzeitig vor der Wahl die „2030 industry vision for a renewed Europe“ vor.

Als Enabler löse die Industrie Zukunftsfragen und sichere Wohlstand für alle EU-Bürger. Die Politik müsse Rahmenbedingungen schaffen für eine Europäische Industrie, die Global Leadership übernehmen könne. Die Möglichkeit zu Innovationen und ein freier sowie regelbasierter Welthandel sind die Grundlagen für eine starke Industrie. Mehr dazu lesen Sie unter http://read.orgalim.eu/books/tkml/mobile/index.html.

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

Änderungen im Markenrecht

Am 14.1.2019 ist das Markenrechtsmodernisierungsgesetz in Kraft getreten. Das Gesetz geht auf die europäische Markenrechtsrichtlinie zurück, die bereits seit 2016 gilt. Folgende Änderungen sind bemerkenswert:

Das Erfordernis grafischer Darstellbarkeit entfällt

Eine wichtige Neuerung ist das Entfallen der Notwendigkeit der grafischen Darstellbarkeit einer Marke. Mit dem Inkrafttreten des Markenrechtsmodernisierungsgesetzes können Zeichen fortan in jeder geeigneten Form mit allgemein zugänglicher Technologie dargestellt werden – etwa mit Audio- und Bilddateien. So werden nun auch neue, bislang nicht eintragungsfähige Markenformen möglich, beispielsweise Klangmarken, Bewegungsmarken, Hologrammmarken und Multimediamarken. Wegen der neuen Darstellungsformen werden Urkunden des DPMA künftig mittels QR-Code einen Link zur entsprechenden Darstellung im elektronischen Markenregister enthalten.

Der neue Schutz für Gütezeichen: die Gewährleistungsmarke

Neu eingeführt wurde die sogenannte Gewährleistungsmarke. Diese weist laut dem Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) Prüfzeichen – etwa zur biologischen Herstellung von Waren, zu fairen Produktionsbedingungen oder besonderen Sicherheitsstandards – als Marken eigene, spezifische Schutzbedingungen zu. Da die Hauptfunktion der Marke darin besteht, auf die Herkunft eines Produkts von einem bestimmten Hersteller hinzuweisen, wurden die bislang bestehenden Kategorien der Individual- und Kollektivmarken für Gütesiegel als nicht funktionsfähig erachtet. Denn Gütezeichen können gerade auf Waren verschiedener Hersteller angebracht sein – für all jene Produkte, die die Vorgaben des Gütezeichens erfüllen. Bei der nun neu eingeführten Gewährleistungsmarke steht daher nicht die Herkunftsfunktion, sondern die Garantiefunktion im Vordergrund. Die Markeninhaber müssen neutral sein, dürfen die von ihnen zertifizierten Waren und Dienstleistungen nicht gleichzeitig selbst anbieten und sie müssen in einer Markensatzung ihre Standards hinsichtlich Produkt- und Qualitätseigenschaften sowie die Nutzungsbedingungen transparent offenlegen. Beim DPMA soll eine solche Marke nur dann eingetragen werden können, wenn der gewährleistende Charakter aus dem Zeichen heraus deutlich erkennbar ist.

Foto: AdobeStock.com / duncanandison

Neue zusätzliche absolute Schutzhindernisse

Ebenfalls wurden zusätzliche absolute Schutzhindernisse für die Eintragung neu kodifiziert, wie etwa geschützte geografische Angaben und geschützte Ursprungsbezeichnungen. Zudem gibt es Änderungen im Widerspruchsverfahren. Mehr Transparenz bringt nach Angaben des DPMA unter anderem die Möglichkeit, Lizenzen oder die Bereitschaft zur Lizenzvergabe im Markenregister einzutragen. Mehr Informationen finden Sie auf der Seite des DPMA unter https://www.dpma.de/service/presse/pressemitteilungen/20190111.html. ■

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

DIGITALISIERUNGSPOTENZIALE NUTZEN

Angebote für Stahl und NE-Metalle online vergleichen und direkt bestellen

Das Einholen und Vergleichen von Angeboten für Metallhalbzeuge kann zeitaufwändig sein. Oft müssen Angebote verschiedener Metallhändler per E-Mail oder Fax eingeholt, verglichen und dann bestellt werden – ein Prozess, der sich mehrere Tage ziehen kann. Mapudo als Online Marktplatz für Stahl und NE-Metalle entstand aus der Idee, diesen manuellen Prozess zu vereinfachen. Seit Dezember 2018 hat die Mapudo GmbH mit Sitz in Düsseldorf den ersten branchenspezifischen Produktkonfigurator für Halbzeuge aus Stahl und NE-Metallen unter www.mapudo.com online gestellt.

Die Suche für Stahl und NE-Metalle

„In zahlreichen Gesprächen und Tests mit unseren Kunden sind wir zu dem Schluss gekommen, dass sich ein digitaler Beschaffungsprozess von Metallhalbzeugen eher an einer Flugsuche als an klassischen Online-Shops mit langen Produkttabellen orientieren muss", erzählt Christian Sprinkmeyer, gemeinsam mit Niklas Friederichsen Geschäftsführer der Mapudo GmbH. „Bei Flugsuchen sind Nutzer bereits daran gewöhnt, auf einer Plattform ihre Anforderungen einzugeben, Angebote verschiedener Fluggesellschaften zu vergleichen und den passenden Flug direkt online über das Portal zu buchen. Das funktioniert auch mit Halbzeugen aus Stahl und NE-Metallen." Bei Mapudo geben Kunden deshalb im ersten Schritt im Konfigurator Ihre Postleitzahl und Ihre Bedarfe an. Der Konfigurator sucht dann automatisch die besten Angebote von mehr als 30 Händlern. In einer Angebotsübersicht können Kunden die Angebote bequem vergleichen und das passende Angebot direkt bestellen. Das Material wird dann – wie gewohnt – zuverlässig vom Händler geliefert.

Online-Beschaffung bietet zahlreiche Vorteile: Große Produktauswahl, Bestellungen rund um die Uhr und Rabatt-Aktionen

Zurzeit bieten auf Mapudo 30 Händler über 40.000 Produkte aus Stahl und NE-Metallen an. Nachfrager erhalten in wenigen Sekunden also eine Vielzahl von Angeboten und können diese direkt vergleichen – und in wenigen Sekunden online bestellen. Dabei sind sie nicht an reguläre Geschäftszeiten gebunden. Bestellungen sind 24 Stunden am Tag möglich, auch am Wochenende. Wer bereits spezielle Konditionen mit einem oder mehreren Mapudo-Händlern vereinbart hat, kann diese in seinem Nutzerkonto hinterlegen lassen und kauft auch in Zukunft zu den gewohnten Preisen ein. Das Online-Vergleichsportal verfügt außerdem über zahlreiche Funktionen. So können beispielsweise Zuschnitte und Preis-Mengenstaffeln abgebildet werden. Auch die Bestellung von Zeugnissen ist möglich. ■

Tipp

Kurze Zeit bietet das Unternehmen im WSM-Partnerprogramm 10 Prozent Rabatt auf Bestellungen über Mapudo an. Mehr Informationen hierzu finden Sie unter **www.mapudo.com/wsm-partnerprogramm** ■

SPRUNGINVESTITIONEN

Die Finanzierung ist eine Herausforderung für jeden Mittelständler

Trotz der aktuell sich eintrübenden konjunkturellen Entwicklung arbeiten viele Unternehmen der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland weiterhin an ihren Kapazitätsgrenzen. Sollen oder müssen solche Grenzen überwunden werden, geht es in diesem anlageintensiven Wirtschaftsbereich häufig direkt um Investitionsvolumina im Millionenbereich. Dies insbesondere, wenn man neben der direkten Anlageinvestition auch den Kapitalbedarf aus Working Capital-Steigerungen berücksichtigt, der nicht selten zunächst unterschätzt wird.

Ausgangspunkt der Beratungstätigkeit von hahn,consultants im Rahmen der Finanzierungsstrukturierung von Sprunginvestitionen bei Unternehmen der Stahl- und Metallverarbeitung ist die Erstellung eines fundierten Unternehmenskonzeptes unter Ableitung einer integrierten Finanzplanung. Ziel ist es, die Wachstumsstrategie des Unternehmens in einer geschäftsmodelladäquaten Finanzierungsstrategie abzubilden und dabei die sich deutlich verändernden leistungs- und finanzwirtschaftlichen Verhältnisse zu berücksichtigen. Durch eine Kombination verschiedener Finanzierungsinstrumente kann eine solide und bei Bedarf eigenkapitalstärkende Finanzierungsstruktur für das Investitionsvorhaben herbeigeführt werden. Sie sollte so ausgestaltet sein, dass Stabilität, Wirtschaftlichkeit und Flexibilität in einem für das geplante Vorhaben und dessen Chancen-Risiko-Profil optimalen Verhältnis zueinanderstehen. Auch die Gesellschafterinteressen sollten Berücksichtigung finden.

Erster Schritt ist die leistungswirtschaftliche Analyse und Bewertung des Wachstumsvorhabens unter Berücksichtigung der zugrundeliegenden strategischen Positionierung. Die ausführliche Beschreibung und Planung des Vorhabens wird strukturiert in einem Unternehmenskonzept unter Ableitung einer integrierten Finanzplanung dokumentiert. Auf dieser Grundlage wird den Gesellschaftern, dem Beirat, der Geschäftsführung sowie den möglichen Finanzierungspartnern Transparenz über die finanzwirtschaftlichen Auswirkungen und die Chancen und Risiken des Projektes verschafft. Somit wird eine systematische und transparente Investitionsentscheidungsgrundlage für die Realisierung der Sprunginvestition geschaffen.

Ziel des zweiten Schrittes ist es, eine auf die Besonderheiten des künftigen Geschäftsmodells und die Höhe der sich aus der Sprunginvestition ergebenden Kapitalbedarfe abgestimmte geschäftsmodelladäquate Finanzierungsstruktur zu entwickeln. Mit Blick auf Stabilität und Flexibilität der Finanzierung stehen dabei neben den künftig erwarteten Cashflow-Profilen auch Auswirkungen auf die Bilanzrelationen sowie mögliche Treiber für relevante Veränderungen des Kapitalbedarfs (wie Rohstoffpreise oder Mengenveränderungen) im Fokus. Dies ist besonders

Foto: Freepik.com

wichtig, da die Finanzierung auch bei planabweichenden leistungswirtschaftlichen Entwicklungen (Sensitivierung) nicht unmittelbar ins Ungleichgewicht geraten darf.

Das Ergebnis dieser geschäftsmodelladäquaten Finanzierungsstruktur ist ein auf dieses Profil ausgerichteter Mix an möglichen Finanzierungsinstrumenten. Dieser Mix kann auch die Stärkung des Unternehmens durch Zuführung neuen Eigenkapitals oder Mezzanine-Kapitals umfassen – er muss es aber nicht zwingend.

Das Unternehmenskonzept inklusive des geschäftsmodelladäquaten Finanzierungsmodells bildet die Basis für die gezielte Auswahl und Ansprache geeigneter Finanzierungspartner. Die Unterstützung bei der Umsetzung des Finanzierungkonzeptes in der Rolle als Sparringspartner und lösungsorientierter Prozesstreiber sowohl bei unternehmensinternen wie -externen Fragestellungen ist ein weiterer wesentlicher Bestandteil der Beratungstätigkeit von hahn,consultants.

Entscheidend für den Erfolg der Finanzierungsstrukturierung ist das gemeinschaftliche und konsequente Vorgehen aller Beteiligten. Eine zielgerichtete und transparente Kommunikation schafft Vertrauen und verhindert Unsicherheitsprämien. Dieses Vorgehen hat sich in vielen Praxisfällen bewährt. ■

ANSPRECHPARTNER

Holger Hahn

Executive Partner
bei hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30 · 42781 Haan
Tel. 02129 / 557333
Mobil 0172 / 9707176
h.hahn@hahn-consultants.de
www.hahn-consultants.de

ANSPRECHPARTNER

Georg von Wick

Head of Structured Finance
bei hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30 · 42781 Haan
Tel. 02129 / 557360
Mobil 0160 / 4032745
g.vonwick@hahn-consultants.de
www.hahn-consultants.de

FINANZIERUNGSBERATUNG

Echte Partner helfen besser

Bei der Mittelstandsfinanzierung ist immer mehr Know-how gefragt. Banken müssen sich richtig aufstellen, wenn sie Unternehmen richtig beraten wollen.

In volkswirtschaftlichen Lehrbüchern scheint die Welt manchmal ganz einfach: Unternehmen investieren in Sachkapital wie Betriebsgebäude, Anlagen oder Maschinen. Und Banken geben ihnen die dafür notwendigen Kredite.

Doch das echte Leben ist komplizierter und der Kredit nur noch ein Service unter vielen: Unternehmen entwickeln neue Geschäftsfelder und Technologien, erschließen Märkte im In- oder Ausland, gründen Tochterfirmen, schließen sich zusammen, suchen neue Investoren – und immer steht die Hausbank als Helfer und Berater bereit, vermittelt Know-how, steuert komplexe Zahlungsströme und öffnet Türen.

Statt der einfachen Rollenverteilung entsteht so eine enge Partnerschaft, die beiden Seiten Vorteile bietet, aber auch Herausforderungen mit sich bringt. Gerade mittelständische Unternehmen bewegen sich in einem immer komplexeren Umfeld, und Banken müssen ihr Angebot so auf die Bedarfe des Kunden abstellen, dass nicht mehr das einzelne Produkt, sondern das gesamte Unternehmen des Kunden im Blickfeld bleibt.

Wer hier als Bank den Mittelstand umfassend beraten will, muss richtig aufgestellt sein. Im Fall der Deutschen Bank beispielsweise bedeutet das: Ein eigenes Mittelstandsteam bündelt die Kapitalmarktexpertise der Bank, bringt Produktspezialisten und strategische Berater zusammen und entwickelt individuelle Lösungen für Unternehmer und Unternehmen. Rund 50 Spezialisten begleiten Unternehmen bei Fusionen und Übernahmen, bei Kapitalmarktlösungen mit dem Fokus auf Finanzierungen über Schuldscheindarlehen sowie bei strukturierten Finanzierungen.

Mittelständische Unternehmen haben sehr unterschiedliche Bedürfnisse, aber die sind in der Regel eng miteinander verknüpft. Beispiel Nachfolge: In den kommenden Jahren steht bei Tausenden von Unternehmen ein Generationswechsel an, und nicht immer findet sich in der Familie die passende Nachfolgerin oder der passende Nachfolger. Der Verkauf ist dann immer öfter die einzige Möglichkeit, das Unternehmen und die damit verbundenen Arbeitsplätze zu erhalten. Aber wie läuft ein solcher Verkauf ab, wo finden sich geeignete Investoren, was ist der richtige Preis? Hier kann eine Bank mit Erfahrungen im Transaktionsgeschäft wichtige Hilfestellungen geben.

Für die erfolgreiche Zusammenarbeit von Bank und Unternehmen jenseits des klassischen Kredits gibt es viele andere Beispiele: Zinsabsicherung, Forderungsverkauf, aber auch das Schaffen neuer finanzieller Freiräume durch kapitalmarktnahe Instrumente wie das Schuldscheindarlehen – all diese Instrumente gehören zunehmend auch im Mittelstand zum normalen Instrumentarium. Und nicht nur die Kapitalbeschaffung steht heute im Zentrum der Beratung. Gerade beim Gang in neue Länder kann eine international ausgerichtete Bank unterstützen. Rund 350.000 deutsche Firmen sind heute im Ausland aktiv (siehe Grafik S. 41) – und 97,3 Prozent davon gehören zum klassischen Mittelstand, hat das Bonner Institut für Mittelstandsforschung ermittelt.

Oft sind es kleine, hoch spezialisierte Unternehmen, die mit innovativen Produkten auf dem Weltmarkt überzeugen können. Sie sind schnell, beweglich und gut vernetzt – aber sie sind auch darauf angewiesen, dass Grenzen und Märkte offen bleiben, dass Waren und Geldströme fließen können. Und hier entwickelt sich ein bedrohlicher Trend, der in den vergangenen Monaten offen zutage getreten ist, der aber schon lange vorher die internationale Expansion bremste: Immer mehr Länder und Regierungen schotten sich vor unliebsamer Konkurrenz aus dem Ausland ab und erschweren mit neuen Regeln und Beschränkungen den Zugang zu ihren Märkten. Das muss nicht immer offener Protektionismus sein. Schon komplizierte Verfahren beispielsweise zur Rückführung von erzielten Gewinnen ins Heimatland können dafür sorgen, dass mittelstän-

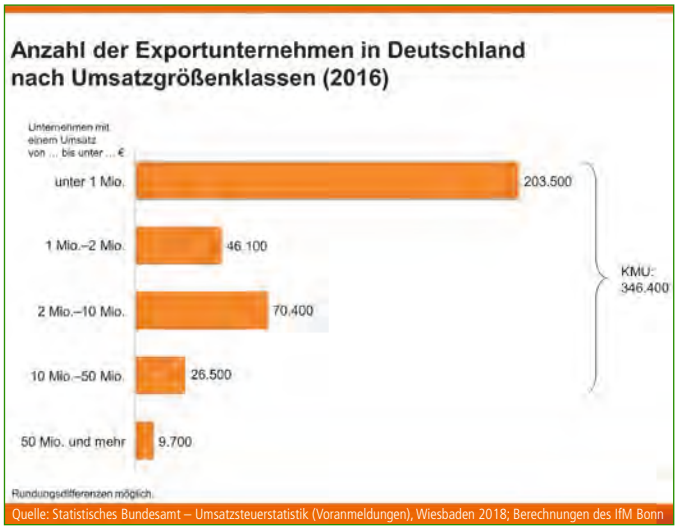
dische Unternehmen aus Scheu vor Bürokratie und Gängelung auf die Erschließung eines neuen Marktes verzichten.

Das alles gefährdet heute noch nicht den Erfolg mittelständischer deutscher Firmen in der Welt. Es stellt aber sehr viel höhere Anforderungen an ihr internationales Know-how. Und hier kommt oft als erster Ansprechpartner jemand ins Spiel, der nicht nur als vertrauter Begleiter das Unternehmen gut kennt, sondern im Idealfall selbst international vernetzt ist und über reiche Erfahrung verfügt: die Hausbank.

Auch deren Rolle verändert sich. Sie muss nicht nur das gesamte Produktportfolio von der Kontoeröffnung im Ausland, der Währungsabsicherung bis zur Export-Akkreditivverwaltung bereitstellen können, sondern sie muss in der Lage sein, auch in regulatorischen Detailfragen kompetent zu beraten. Welche deutschen Regularien und Abläufe lassen sich auf andere Länder übertragen und welche nicht? Welche Unterschiede gibt es schon innerhalb europäischen Ländern, welche in Asien oder Südamerika? Ein Geldinstitut ohne globale Ausrichtung und mit Präsenz vor Ort wird diese Aufgaben kaum meistern können.

Und schließlich muss ein weiterer Aspekt immer mitbedacht werden. Hinter dem Unternehmen steht der Unternehmer mit seiner Familie. Auch deren private Vermögen müssen betreut werden. Eine gute Bank braucht deshalb Spezialisten in der privaten Vermögensverwaltung, die die besondere Situation einer Unternehmerfamilie verstehen.
All dieses zeigt: Ein Familienunternehmen erfordert eine andere Beratung als ein Großkonzern. Im Mittelstand geht es oft um ein Lebenswerk, eine Familie und um Entscheidungen, die die Zukunft dieser Familie prägen können. Dabei spielen dann natürlich andere Kriterien eine Rolle.

Jede Bank muss heute Antworten auf die Frage finden, wie sie auf die immer komplexer werdenden Bedürfnisse ihrer mittelständischen Firmenkunden reagieren will. Erfolgreich wird sie



nur mit der richtigen Fokussierung sein: Ihre Funktion besteht nicht nur darin, für eine ausreichende Kreditversorgung und somit für das Funktionieren einer Volkswirtschaft zu sorgen. Sondern sie versteht sich als dynamischer Sparringspartner und kompetenter Vertrauter, der Unternehmen Wege ebnet und eine nachhaltige Weiterentwicklung des Unternehmens sichert. ■

ANSPRECHPARTNER

Uwe Hadeler

Regionsleiter Firmenkunden
Region Nordwest
bei der Deutschen Bank
Königsallee 45-47 · 40212 Düsseldorf
Tel. 0211 /883-2150
Mobil 0160 / 97810428
uwe.hadeler@db.com
www.deutsche-bank.de/cf-mittelstand

Foto: Freepik.com / ijeab

Foto: Freepik.com / Jannoon028

ENERGIEKOSTEN

Meldefristen im Blick behalten und Energieabgaben reduzieren

Eigentlich hat es der Gesetzgeber gut gemeint: Mit sogenannten Sondertatbeständen und Härtefallregelungen wird versucht, die Energiekosten für die Industrie schonender zu gestalten. Tatsächlich lassen sie sich bei Nutzung aller Möglichkeiten Umlagen, Steuern und Abgaben um bis zu 40 Prozent reduzieren. Umgekehrt riskieren Betriebe aber empfindliche Strafen wie etwa eine Erhöhung von Umlagen und Nachzahlungen, wenn sie hier Fehler machen.

Knapp 40 Fristen müssen Unternehmen derzeit über das Jahr verteilt beachten, um die vom Gesetz eingeräumten Entlastungsmöglichkeiten tatsächlich nutzen zu können. Ein kostenloses Tools erleichtert den Überblick.

Fehler sind gar nicht so unwahrscheinlich. Denn die Kehrseite der Regelungen ist, dass die Mehrzahl der deutschen Unternehmen aktuell vor einer Herkulesaufgabe steht: Immer mehr und unterschiedlichste Fristen und Voraussetzungen müssen sie einhalten, um diese Entlastungsmöglichkeiten auch tatsächlich nutzen zu können. Knapp 40 Fristen müssen Unternehmen derzeit über das Jahr verteilt zwingend im Blick behalten; allein Ende März stehen drei Termine an, zu denen Industrieunternehmen Meldungen im Zusammenhang mit ihrem Stromverbrauch an ihren Netzbetreiber, an die Deutsche Emissionshandelsstelle (DEHSt) und an das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu machen haben. Allerdings gelten nicht alle Fristen für alle Unternehmen, was es zusätzlich kompliziert macht.

Um in diesem Dschungel aus Themenbereichen (zum Beispiel Emissionshandel, Netzentgelte oder Steuern), Institutionen, Gesetzen und Terminen nicht den Überblick zu verlieren, bietet die ECG Energie Consulting GmbH einen Energie-Meldefristenkalender an. Kostenfrei und detailliert, bietet das bewährte Tool online eine schnelle Übersicht über sämtliche energiewirtschaftlichen Termine des laufenden Jahres. Besonders praktisch: Nutzer können einzelne Meldefristen, die Meldefristen-Kategorien oder auch den Gesamtkalender einfach in ihr elektronisches Kalenderprogramm importieren. Sie werden dann frühzeitig an die ab diesem Jahr deutlich stärker sanktionierten Fristen erinnert und erhalten außerdem Orientierung, worauf jeweils zu achten ist. Energiebeauftragte ersparen sich damit nicht nur die aufwendige Recherche bei den unterschiedlichen Behörden, sondern verfügen über ein einfach, verlässlich und auch mobil nutzbares Meldefristenmanagement. Bei Bedarf unterstützen die Experten der ECG zudem in einem persönlichen „ECG Quick Check" bei der Identifikation relevanter Fristen: https://termine.energie-consulting.com.

Besonders herausfordernd wird es für Unternehmen mit komplexeren Energieversorgungsstrukturen. Das gilt beispielsweise für verschachtelt organisierte Unternehmen, bei denen etwa Mitarbeiter von Tochtergesellschaften an unterschiedlichen Standorten beschäftigt sind und Strom verbrauchen. Aber auch größere Organisationen wie Konzerne und Gewerbeparks, wo es diverse Abnahmestellen und Stromweiterleitungen an angeschlossene Fremdverbraucher gibt, müssen hier aufpassen. Wenn dann, wie in solchen Fällen häufig, noch Eigenstromerzeugungsanlagen hinzukommen, wird die Angelegenheit wegen der umfangreichen Mess- und Meldepflichten vollends kompliziert.

Um auch in solchen Situationen gesetzeskonform zu handeln, Strafen umgehen und alle Kostenvorteile realisieren zu können, ist es wichtig, dass man die verschiedenen Aspekte immer im Blick behält und organisiert abarbeitet. Das „ECG Duty & Tax-Audit" setzt genau hier an: Unsere Energieberater analysieren in einem ersten Schritt zusammen mit dem Unternehmen die konkrete Situation vor Ort und geben Anleitung zur korrekten Messung der selbstverbrauchten, weitergeleiteten und gegebenenfalls eigenerzeugten Strommengen. Weiterhin wird durch das Audit umfassend geprüft, welche Härtefälle von dem Unternehmen genutzt werden können, um die Energiekosten zu reduzieren.

Darauf aufbauend erstellen unsere Energieexperten einen umfassenden Bericht, der die Versorgungssituation mitsamt allen relevanten gesetzlichen Hintergründen exakt zusammenfasst. Endergebnis ist schließlich ein für den Kunden maßgeschneiderter und leicht zu nutzender Meldefristenplan, der die für ihn individuell geltenden Termine, die jeweils zu meldenden Daten sowie alle Pflichten und Zuständigkeiten sowie Einsparungspotenziale enthält. So bleiben keine Fragen offen, und jeder weiß exakt, was wann und wo zu tun ist, um gesetzeskonform aufgestellt zu sein und maximal zu sparen.

Weitere Informationen zu Inhalten und Ablauf des „ECG Duty & Tax-Audit" erhalten Interessenten unter folgendem Link: https://www.energie-consulting.com/duty-tax-audit/. ■

ANSPRECHPARTNER

Jörg Scheyhing
Geschäftsführer

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
Tel. 07854 / 9875-289
joerg.scheyhing@ecg-kehl.de

ANSPRECHPARTNER

Lukas Krämer
Senior Consultant

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
Tel. 07854 / 9875-258
lukas.kraemer@ecg-kehl.de

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (XXV)

Wenn die Lieferung nicht kommt...

In Deutschland besteht die Stahl und Metall verarbeitende Industrie aus rund 5.000 verschiedenen Unternehmen, die jährlich knapp 20 Millionen Tonnen Stahl verarbeiten. Sie erwirtschaften einen Umsatz von etwa 80 Milliarden Euro. An den Produktionsprozessen sind oftmals verschiedene Unternehmen beteiligt. Sie fertigen Produkte auf höchstem technologischen Niveau, die beispielsweise in der Automobil-, Elektro- und Bauindustrie sowie im Maschinenbau verwendet werden. Der Transport der Ressourcen, Vormaterialien, Halberzeugnisse und Endprodukte von einem Unternehmen zum nächsten stellt einen enormen logistischen Aufwand dar – insbesondere bei strikt festgelegten Fristen und Transporten über die Kontinente hinweg. Kommt es dabei zu Beschädigungen am Transportgut, kann dies schnell sehr teuer werden.

Transport-Betriebsunterbrechungsversicherungen sind nützlich, wenn das georderte Transportgut dringend benötigt wird, aber am Bestimmungsort gar nicht oder zu spät ankommt.

Zwar sind Waren, die von A nach B transportiert werden, in der Regel durch Versicherungen abgesichert, die Beschädigung oder deren Verlust entsprechend ersetzen. Was aber, wenn das Transportgut dringend benötigt wird und ein Nicht-Eintreffen am Bestimmungsort Folgen hat, die den reinen Warenwert weit übersteigen? „Im Zweifelsfall stehen die Bänder einer Produktion still, wenn beispielsweise das Ersatzteil einer wichtigen Maschine nicht eintrifft", beschreibt Thomas Jopp, Transportversicherungs-Experte bei der VSM, ein mögliches Szenario. Daher lautet sein Rat, solch risikobehaftete Ereignisse über eine Transport-Betriebsunterbrechungsversicherung (TBU) abzusichern.

Im vorangegangenen Beispiel drohen längst nicht nur Umsatzeinbußen, weil mit einer defekten Maschine nichts hergestellt und deshalb auch nicht verkauft werden kann. Hinzu kommen etwaige Vertragsstrafen, falls fest zugesagte Lieferungen an Kunden nicht eingehalten werden können. Gleiches gilt, wenn eine neue Anlage in Betrieb gehen soll, dies aber aufgrund eines Transportschadens nicht möglich ist. „Zwar planen Betriebe in der Regel Puffer ein, um die Produktion nach der Inbetriebnahme erst einmal ins Rollen zu bringen, doch sind diese selten so großzügig bemessen, einen massiven Transportschaden zu überbrücken", erläutert Jopp.

Gerade in der aktuell (noch) guten konjunkturellen Lage nimmt die Bedeutung des Problems zu, da viele Unternehmen ihre bestehenden Anlagen erweitern beziehungsweise neue Produktionsstätten aufbauen. „Hinzu kommt, dass auch die Lieferanten von Maschinen und Anlagen volle Auftragsbücher haben. Beschädigte Güter – insbesondere Sonderanfertigungen – zu ersetzen, zieht sich daher mitunter in die Länge. Dann ist es umso wichtiger, dass durch Transportschäden eingetretene Unterbrechungen abgesichert sind", verdeutlicht Jopp das Problem.

Auch Strafzahlungen kann man absichern

Drohen aufgrund von ausbleibenden Lieferungen Strafzahlungen an Kunden, dann können Lieferanten diese durch eine „Transport-Pönale-Versicherung" absichern. Kann eine mögliche Betriebsunterbrechung abgewendet werden, indem ein Unternehmen von einem Zulieferer fertigen lässt oder zugesagte Teile anderweitig einkauft, wodurch jeweils Mehrkosten entstehen, greift eine entsprechende „Mehrkostenversicherung". Sind bestellte Anlagen, Maschinen oder deren Teile unbeschadet an ihrem Bestimmungsort eingetroffen, greift die sogenannte „Montage- und Montage-Betriebsunterbrechungsversicherung". Sie sorgt dafür, dass die Aufbauphase abgesichert ist.

Zu konkreten Fragen, wie welche Projekte abzusichern sind, nehmen Sie Kontakt zu Ihrem Versicherungsmakler auf. Er berät Sie nicht nur umfassend, sondern sorgt für eine lückenlose Deckung, die Übergänge zwischen den einzelnen Deckungen optimal absichert. ■

ANSPRECHPARTNER

Dennis Gottschalk

VSM Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollerstr. 2
44135 Dortmund
Tel.: 0231 / 54 04-521
dennis.gottschalk@leue.de

FIRMENWAGEN & FINANZIERUNG

Der Zeitgeist würde Leasing wählen

Ein Firmenwagen wird benötigt, oder es soll gleich eine kleine Flotte von Fahrzeugen beschafft und verwaltet werden. Doch gerade bei kleinen und mittelständischen Betrieben sowie Freiberuflern ist das Budget knapp. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, trotzdem in den Besitz eines oder mehrerer Fahrzeuge zu kommen. Im Trend liegt das Leasing.

Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen beruhen auf der Pflege persönlicher Kontakte. Dafür müssen Chef und Mitarbeiter mobil sein. Bevorzugtes „Vehikel", um den Kunden zu treffen, ist – auch in Zeiten von Online-Konferenzen – immer noch das Auto. Doch das ist teuer. Vor allem dann, wenn es sich um Fahrzeuge der Premiumklasse handelt oder spezielle Zusatzausstattungen und Assistenzsysteme gewünscht sind. Wer jetzt das Geld auf dem Konto liegen hat und zudem mittelfristig keine weiteren Investitionen stemmen muss, ist fein raus. Er sollte das Fahrzeug in „bar" kaufen und von der Steuer abschreiben. Für alle anderen stehen alternative Möglichkeiten zur Verfügung.

Besitzen oder Nutzen?

„Mein oder nicht Mein – das ist hier die Frage", die sich der künftige Firmenwagenbesitzer stellen muss. Will er das Fahrzeug über einen langen Zeitraum nutzen und auch – nach Zahlung der letzten Rate – dessen Eigentümer sein, dann kommt eine Finanzierung über einen Kredit in Frage. Dieser kann bei einer vom Fahrzeug unabhängigen Bank, vorzugsweise der eigenen Hausbank, oder über die Bank des jeweiligen Automobilherstellers aufgenommen werden. Letztgenannte locken mit attraktiven Konditionen, um den Kunden bei der Marke zu halten. Unabhängige Banken dagegen punkten meist mit mehr Flexibilität bei der Rückzahlung, beispielsweise durch die Möglichkeit von Sondertilgungen. Vergleichen lohnt sich also.

Freiberufler und Gewerbetreibende, die den Firmenwagen nur nutzen und nicht dessen Eigentümer sein wollen, sollten die Möglichkeit des Auto-Leasings in Betracht ziehen. Das wird zunehmend beliebter in Deutschland. Bei den Banken der Automobilwirtschaft fielen allein bei den Neuverträgen 22,8 Milliarden Euro auf das Leasinggeschäft und nur rund 4 Milliarden Euro auf die gewerbliche Finanzierung. „Etwa jedes zweite von gewerblichen Haltern neuzugelassene Fahrzeug wurde mittels Leasing angeschafft", meldet der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen.

Sogar bei Privatverbrauchern ist die Lust auf Leasing angekommen. „Dem anhaltenden Trend zum Nutzen statt Besitzen folgend, haben wir erstmalig eine 50/50-Aufteilung zwischen Finanzierung und Leasing bei privaten Kunden", erklärt Dr. Peter Renkel, Verbandsgeschäftsführer der Banken der Automobilwirtschaft. Woran das liegt, weiß Bernd Brauer, Head of Automotive Financial Services von Consors Finanz; das Unternehmen erstellt beispielsweise regelmäßig Studien und Umfragen zum Thema Automobile. Der Experte: „Leasing stillt den Durst nach Veränderung." Autofahrer wollten heute flexibel bleiben, meint Brauer. „Sie binden sich nicht allzu lang an ein Modell, sondern haben nach wenigen Jahren alle Optionen, sich neu für ein Auto zu entscheiden – für ein anderes Modell, einen anderen Antrieb, ein neues Lebensgefühl."

Vorteile des Leasings

Für Unternehmen gibt es indes auch zahlreiche handfeste Gründe, die für das Leasing sprechen. Schon ab einem Firmenfahrzeug kommen die Vorteile zum Tragen. Leasing schont die Liquidität,

Foto: Freepik.com / jcomp

schließlich wird das Fahrzeug vom Leasinggeber gekauft, der Leasingkunde zahlt nur die monatlichen Raten. Diese sind von Anfang an für die gesamte Vertragslaufzeit fixiert, das schafft Planungssicherheit. Ganz wichtig: die steuerlichen Vorteile. Leasing-Raten können als Betriebsausgaben sofort steuerlich geltend gemacht werden. Im Gegensatz zum Kauf, bei dem der Wertverlust des Wagens konstant über mehrere Jahre verteilt werden muss, spiegelt sich beim Leasing der reale Wertverlust über die Vertragslaufzeit recht genau wider. Insofern sind die steuerlichen Abschreibungen höher als beim Kauf eines eigenen Autos. Und: Die Leasing-Ausgaben verbessern die Eigenkapitalquote eines bilanzierenden Unternehmens, da sie lediglich als Betriebsausgaben in der Gewinn- und Verlust-Rechnung auftauchen.

Angenehmer Nebeneffekt des Leasings: Der Firmenwagen oder die Fuhrparkflotte ist stets auf dem modernsten Stand, weil die Laufzeit eines geleasten Fahrzeugs selten länger als drei Jahre beträgt. Gerade in Zeiten der Diesel-Debatte ein gutes Argument. Leasing kann durchaus dazu beitragen, dass die Energiewende Einzug im Fuhrpark hält. Katharina Schmidt, Head of Consulting & Corporate Vehicle Observatory bei Arval Deutschland, einer der führenden herstellerunabhängigen Anbieter von Full-Service-Leasing für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge: „Statt auf den Diesel als einzige Option setzen viele Unternehmen mittlerweile auf einen bedarfsgerecht ausgestalteten Antriebsmix auf Basis unterschiedlicher Fahrt- und Streckenprofile. Nur so lassen sich wirtschaftliche Ziele, ökologisches Bewusstsein und reale Gegebenheiten, beispielsweise durch Fahrverbote, miteinander vereinbaren."

Eine wachsende Zahl von kleinen und mittelständischen Unternehmen will aber mehr als „nur" eine günstige Alternative zur Finanzierung des Firmenwagens. Service ist gefragt – gerne werden „Rundum-sorglos-Pakete", die zum Beispiel Wartungen, Reifenwechsel oder Pannenhilfe enthalten, geordert. „Hier bieten wir kleinen Flottenbetreibern den gleichen Service wie großen", betont Roland Meyer, Vorsitzender der Geschäftsführung von LeasePlan Deutschland, einem der größten Autoleasing- und Fuhrparkmanagement-Anbieter weltweit. So ist im All inclusive-Leasing von LeasePlan die Kfz-Haftpflichtversicherung über die LeasePlan Insurance enthalten, und die termingerechte Zahlung der Kfz-Steuer sowie die Kontrolle der Steuerbescheide gehören ebenfalls zum Vertrag. „Für die effektive Zeit- und Kostenersparnis sowie für die Entlastung im Tagesgeschäft sorgen weitere Services im Paket" sagt Meyer und listet auf: die Tankkarte für beleglose Administration, die Terminvereinbarung mit der Werkstatt, die Kommunikation mit der gegnerischen Partei oder der Versicherung im Falle eines Unfalls. „Unsere Instandhaltungsexperten sind häufig ausgebildete Kfz-Meister und achten darauf, dass ein Werkstattaufenthalt zudem nicht mehr kostet als nötig", erklärt der LeasePlan-Chef.

Leasing-Gesellschaften, wie LeasePlan, Arval oder Deutsche Leasing, beraten – im Gegensatz zu den meisten Autobanken – herstellerunabhängig. Auch Wunschfahrzeuge könnten angefragt werden, darauf weist Meyer hin. „Der Kunde hat für alle Automarken nur einen zentralen Ansprechpartner und erhält auch die monatliche Leasingrechnung konsolidiert.

„Stolpersteine" beim Leasing

Das CVO Fuhrpark-Barometer 2018, das alljährlich von Arval herausgegeben wird, zeigt unter anderem auf, dass Leasing mit Kilometervertrag in Deutschland die beliebteste Finanzierungsmethode für Firmenfahrzeuge ist. Und das aus gutem Grund. Wer sich für einen Kilometervertrag entscheidet, braucht sich nämlich um den Restwert des Wagens keine Gedanken zu machen – er muss bei der Rückgabe des Fahrzeugs lediglich für die Mehrkilometer zahlen. Es heißt also: Vor Abschluss des Vertrages möglichst genau die Kilometerzahl schätzen. Im Zweifelsfall lieber eine höhere Kilometerzahl eintragen, um Nachzahlungen zu umgehen. Es schadet auch nicht, den Leasinggeber auf eine Freigrenze anzusprechen.

Vorsicht ist geboten, wenn im Leasing-Vertrag eine Kaufoption nach Ende der Vertragslaufzeit enthalten ist. Das könnte zum Beispiel bei einer Betriebsprüfung Schwierigkeiten mit dem Finanzamt bedeuten. Der Fiskus könnte bei einer derartigen Klausel nämlich die Leasingraten als Kauffinanzierung interpretieren. Um Ärger mit dem Finanzamt und Nachzahlungen zu vermeiden, sollten Selbstständige auf eine Kaufoption im Vertrag verzichten. Wer einen Leasingvertrag vorzeitig kündigen will – etwa weil es wirtschaftliche Probleme im Betrieb gibt –, muss mit hohen Rücknahmegebühren rechnen. Es sei denn, es wird die Möglichkeit der Leasingübernahme genutzt. Dabei kann der Vertrag auf eine andere Person oder ein anderes Unternehmen übertragen werden. Stimmt dessen Bonität, dann hat in der Regel auch der Leasinggeber (die Bank oder die Leasinggesellschaft) keine Einwände gegen die Übertragung.

Und was passiert bei einem Totalschaden oder bei Diebstahl?

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen empfiehlt, bei Abschluss des Leasing-Vertrags eine sogenannte GAP-Versicherung abzuschließen. Diese schließt die Finanzierungslücke, die entsteht, wenn das geleaste Fahrzeug einen Unfall oder einen Totalschaden erlitten hat. Die Versicherungsleistung erstreckt sich auf die Begleichung der Differenz zwischen dem Betrag, den die Vollkaskoversicherung zahlt, und den tatsächlich noch offenstehenden Leasing-Raten bzw. dem Betrag. Sie tritt auch im Falle eines Diebstahls ein. ■

CBO

> Die Stahlmärkte sind nach wie vor stark von politischer Einflussnahme geprägt. Zwei staatliche Eingriffe in die Märkte beeinflussen die Entwicklungen besonders: die politischen Ziele der CO_2-Emissionsminderungen und die staatlichen Handelsbeschränkungen.

Christian Vietmeyer,
WSM-Hauptgeschäftsführer