

WSM **Nachrichten** ^{2/2014}

„Die Perspektiven für den Stahlsektor hellen sich auf“

WSM im Gespräch mit Professor Dr. Roland Döhrn

- ▶ *Umweltmanagementsysteme: Neue ISO 14001 nimmt Form an*
- ▶ *Betriebliche Krankenversicherung: Gesundes vom Chef*



**Liebe Unternehmer und Verbandsmitarbeiter
sowie Freunde der Stahl und Metall
verarbeitenden Industrie**

die Formel ist einfach: ohne Stahl keine Stahlverarbeitung. Diese Ausgabe der WSM Nachrichten 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 auch im Fokus unserer Aufmerksamkeit. Die Diskussionen zu Überkapazitäten und den zunehmenden Belastungen der Stahlerzeuger durch politische Entscheidungen beim Emissionshandel oder der Energie lassen jedenfalls, bezogen auf den Stahlstandort Deutschland, Fragen nach strukturellen Veränderungen des Marktes aufkommen. Diesen Fragen wollen wir in dieser Ausgabe der WSM Nachrichten und auch auf unserem diesjährigen WSM Stahltag nachgehen, wo Stahlhersteller und Stahlverarbeiter miteinander diskutieren. Ich lade Sie herzlich ein, hierzu das Interview mit Professor Dr. Döhrn vom RWI und mit dem Präsidenten der Wirt-



Foto: pixabay.com

schaftsvereinigung Stahl, Hans-Jürgen Kerkhoff, sowie unsere weiteren Schwerpunktbeiträge zu lesen.

Kurz vor Redaktionsschluss hat die Bundesregierung den Regierungsentwurf zum EEG Reformgesetz vorgelegt. Die Kommission hat die dafür grundlegenden Beihilfeleitlinien erlassen. Der „Größte anzunehmende Unfall“ für die Industrie scheint nicht einzutreten. Gleichwohl gibt es im laufenden Gesetzgebungsverfahren einiges nachzubessern.

Die derzeitigen Entwicklungen in der Beziehung zu Russland verheißen nichts Gutes. Das produzierende Gewerbe in Deutschland ist im Vergleich zu den Ökonomien anderer Industriestaaten stärker betroffen. Ein Embargo hätte spürbare Auswirkungen auch auf die Stahl verarbeitende Industrie Deutschlands. Im Vergleich zu anderen Industrienationen Europas und den USA sind die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Deutschland und Russland eng. Im Jahr 2012 wurden insgesamt Waren im Wert von 246 Milliarden Euro von Deutschland nach Russland geliefert. Die wichtigsten Exportgüter sind Maschinen, Kraftfahrzeuge und Kfz-Teile sowie Elektrotechnik. Mehr als 50 Prozent der Exporte kommen aus diesen Sektoren. Dies sind sehr wichtige Abnehmerindustrien der Stahlverarbeiter. Deutsche Hersteller haben zudem erheblich in russische Standorte investiert. Diese Investitionen dürfen nicht verloren gehen. Anders herum importiert Deutschland aus Russland wichtige Güter, im Jahr 2012 im Gesamtwert von mehr als 400 Milliarden Euro. Über 90 Prozent davon waren Energieträger (Erdöl 60 %, Erdgas 25%) und NE-Metalle (7%). Dies zeigt die gegenseitigen Abhängigkeiten. Selbstverständlich müssen wirtschaftliche Interessen zurückstehen, wenn es um notwendige Reaktionen auf die Verletzung von Menschenrechten und des Völkerrechts geht. Gleichwohl sollte mit Augenmaß und auch unter Berücksichtigung des Schutzes von deutschen Investitionen und der deutschen Industrie gehandelt werden.

Die diesjährige zweite Ausgabe der WSM Nachrichten haben wir vor die Sommerpause gezogen. Danach wollen wir Sie wieder wie gewohnt mit den weiteren Ausgaben informieren. Ich wünsche Ihnen einen schönen Sommer!

Christian Vietmeyer
Christian Vietmeyer

Inhalt

WSM-Nachrichten 2/2014

■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 4 *WSM im Gespräch mit Professor Dr. Roland Döhrn*
„Die Perspektiven für den Stahlsektor hellen sich auf“
- 6 *Im Interview*
Drei Fragen an Hans Jürgen Kerkhoff

■ AUS DER BRANCHE

- 8 **Konjunkturdaten auf einen Blick**
- 10 *EEG*
Brüssel streicht 111 Branchen die EEG-Entlastung
- 10 *Rohstoffmärkte*
Rohstoffpreise geben deutlich nach
- 13 *REACH*
Zulassungspflicht für weitere Stoffe?
- 14 *Deutscher Schraubenverband*
Neue Köpfe, neue Homepage, bewährte Ausbildung
- 16 *Stahl im 3-D-Kino*
Analysetechnik gibt die Strukturen von Stahl exakt räumlich wieder

■ WSM-INTERN

- 18 **BDI-Präsident Ulrich Grillo besucht WSM**
- 19 *Impressum*

■ FÜR DIE BETRIEBSPRAXIS

- 20 **Recht & Steuern**
- 22 *Geänderte Rechtsauffassung bei Gesellschafterdarlehen*
BaFin rückt vom Bankeinlagegeschäft ab
- 28 *ISO 14001*
Der neue Standard für das Umweltmanagement nimmt Form an
- 31 *Erdgas-Bezug*
Rückerstattung von Erdgas-Preisbestandteilen einfordern
- 33 *Flexibilisierung des Geschäftsmodells*
Unternehmenssteuerung in volatilen Beschaffungs- und Absatzmärkten
- 37 *Industrielle Versicherungen (VII)*
Betriebliche Krankenversicherung: Gesundes vom Chef



08

Im Interview
Drei Fragen an Hans Jürgen Kerkhoff



13

REACH
Zulassungspflicht für weitere Stoffe?



28

ISO 14001
Der neue Standard für das Umweltmanagement nimmt Form an

WSM im Gespräch

„Die Perspektiven für den Stahlsektor hellen sich auf“

Prof. Dr. Roland Döhrn leitet den Kompetenzbereich „Wachstum, Konjunktur, Öffentliche Finanzen“ beim Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) in Essen.

Wie wird sich nach Ihrer Einschätzung der Stahlsektor im Jahr 2014 national und international konjunkturrell entwickeln?

Professor Dr. Roland Döhrn: Die Konjunktur wird sich nach den aktuellen Prognosen sowohl in Deutschland als auch international verbessern. Damit hellen sich auch die Perspektiven für den Stahlsektor weiter auf. Allerdings dürfte die Struktur des Wachstums weltweit weniger „stahlfreundlich“ sein. In China ist man auf der Suche nach einem neuen Wachstumsmodell, und in vielen Schwellenländern verläuft der Aufschwung zäh.

Es bestehen strukturelle Überkapazitäten in der Stahlerzeugung. Was bedeutet dies für die zukünftige Aufstellung der Stahlerzeuger?

Professor Dr. Roland Döhrn: In Europa wird man nicht um Kapazitätsanpassungen herumkommen. Trendmäßig sinkt hier der spezifische Stahlverbrauch ohnehin, und der Bausektor, also ein wichtiger Stahlverwender, wird nach dem Platzen der Immobilienblasen vorerst nicht mehr die Bedeutung erreichen, die er am Höhepunkt des Baubooms hatte.

Die Weltmarktpreise für die Rohstoffe Erz, Kokskohle und Schrott sind rückläufig. Was kommt davon beim Stahlkäufer an?

Professor Dr. Roland Döhrn: In erster Linie dürften die fallenden Rohstoffpreise wohl den Ertragsdruck bei den Herstellern mindern. Die gute Botschaft für die Stahlkäufer ist allenfalls, dass trotz anziehender Nachfrage die Preise nicht steigen.

Die Wachstumsraten in China schwächen ab. Auch in Indien, Russland und Brasilien ist das Wachstum jedenfalls tendenziell abgekühlt. Welche Trends erwarten Sie dort?

Professor Dr. Roland Döhrn: Die Rahmenbedingungen in den Ländern sind sehr unterschiedlich. Russland hat es trotz erheblicher Einnahmen aus dem Rohöl- und Erdgasexport nicht geschafft, seine Wirtschaft aus der Abhängigkeit von Rohstoffen zu lösen. Das Land hat Geld, aber kein Geschäftsmodell. Und nun kommen die Krimkrise, mögliche Handelssanktionen und Kapitalflucht als neue Probleme hinzu. Indien und Brasilien leiden unter binnenwirtschaftlichen Problemen, die nur schwer zu überwinden sind. China schließlich ist auf der Suche nach einem neuen Wachstumsmodell. Der Zuwachsraten vergangener Jahre



Foto: pixabay.com



Foto: ThyssenKrupp AG · www.thyssenkrupp.com

werden nicht mehr wiederkehren, und der Weg zu einem stärker binnenwirtschaftlich getragenen Wachstum dürfe sich nicht ohne Reibungsverluste vollziehen.

Für die Stahlverarbeiter ist die zuverlässige Versorgung mit hochwertigem und preiswertem Stahl entscheidend. Blickt man in Deutschland auf die politischen Rahmenbedingungen, zum Beispiel bei Fragen der Energie und des Emissionshandels, dann stellt sich Sorge um den Stahlstandort Deutschland ein. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein?

Professor Dr. Roland Döhrn: Die wichtigsten Weichenstellungen für die Zukunft der Stahlindustrie dürften in der Tat auf dem Gebiet der Umwelt- und der Energiepolitik fallen. Dass in die Diskussion mit der EU über Ausnahmeregelungen im EEG Bewegung gekommen ist, deutet darauf hin, dass die Politik das Problem verstan-

den hat. Von daher bin ich Optimist und gehe davon aus, dass man zu tragfähigen Lösungen kommt. Aber die Gefahren für den Stahlstandort Deutschland sind groß.

Wie beurteilen Sie die Aussichten und Perspektiven auf dem Stahlmarkt?

Professor Dr. Roland Döhrn: Stahl ist ein stark zyklisches Geschäft. Von einer besseren Konjunktur dürfte daher die Nachfrage nach Stahl überdurchschnittlich profitieren. Das gilt für Deutschland, vor allem aber auch für den Euroraum. Während jedoch in Deutschland die Kapazitätsauslastung zuletzt immer noch zufriedenstellend war, kommt man im Euroraum aus einem tiefen Tal. Daher wird eine kräftigere Nachfrage auch das Problem der Überkapazitäten dort nicht lösen.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.



Zur Person

Roland Döhrn studierte Volkswirtschaftslehre an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz. 1988 erfolgte die Promotion zum Dr. rer. oec. an der Ruhr-Universität Bochum, die Dissertation befasste sich mit dem Themenbereich Messung der Schattenwirtschaft. Seit 1978 ist er Mitarbeiter im RWI. Er arbeitete zunächst in der Forschungsgruppe „Sektorale Strukturanalysen“. 1988 wurde er Leiter der Forschungsgruppe „Internationale Wirtschaftsbeziehungen“, 2002 Leiter des Kompetenzbereichs „Wachstum und Konjunktur“. Seit 2013 leitet Roland Döhrn den Kompetenzbereich „Wachstum, Konjunktur, Öffentliche Finanzen“. Zusätzlich ist er Lehrbeauftragter an der Universität Duisburg-Essen, wo er 2009 zum Honorarprofessor berufen wurde.



Im Interview

Drei Fragen an Hans Jürgen Kerkhoff

Präsident und Hauptgeschäftsführer der Wirtschaftsvereinigung Stahl und Vorsitzender des Stahlinstituts VDEh

Keine Stahlverarbeitung ohne Stahl. Der Vormaterialmarkt ist für die verarbeitende Industrie von größter Bedeutung. Die Wertschöpfungskette muss funktionieren. Die größten Stahlhersteller am Standort Deutschland sind in der Wirtschaftsvereinigung Stahl organisiert.

Herr Kerkhoff, die Stahl verarbeitende Industrie ist auf eine verlässliche, qualitativ hochwertige und preiswerte Stahlversorgung angewiesen. Wird es eine solche Versorgung in Ansehung der politischen Weichenstellungen in Berlin und Brüssel auch noch in Zukunft in Deutschland geben?

Hans Jürgen Kerkhoff: Die Stahlindustrie in Deutschland will ihre wichtigste Kundengruppe auch weiterhin zuverlässig mit qualitativ hochwertigem Stahl beliefern. Gerade die stahlbasierten Wertschöpfungsketten haben zum Beispiel innerhalb unseres positiven Außenhandelsaldos

ein besonderes Gewicht, wie neuere Statistiken bestätigen. Die industriellen Wertschöpfungsnetzwerke müssen stark und wettbewerbsfähig bleiben. Wir tun alles, um auch der Politik diese Sachverhalte zu verdeutlichen.

Die Industrieentlastungen bei der Erneuerbare-Energien-Umlage und die Umlagebefreiung bei der Eigenstromerzeugung stehen gerade auf dem Prüfstand. Wie sähe der Stahlbezug für die WSM Industrien aus, falls diese Entlastungen bei den Stahlerzeugern entfallen oder deutlich eingeschränkt würden?

Hans Jürgen Kerkhoff: Zurzeit ist dies ein laufendes Verfahren, und wir haben die Hoffnung auf eine sachgerechte Lösung nicht aufgegeben. Fakt ist aber: Ohne Entlastungen, zum Beispiel bei der EEG Umlage, wäre eine wettbewerbsfähige Stahlerzeugung am Standort Deutschland nicht mehr möglich. Dadurch würde auch die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden geschwächt.

Durch verschiedene Aktivitäten innerhalb unserer Kommunikationsinitiative weisen wir immer wieder die politischen Entscheidungsträger auf die Folgen ihres Handelns hin. Das gilt zum Beispiel für eine Plakataktion im Regierungsviertel, eine Sonderpublikation „Stahl unter Strom“ und eine Vielzahl von Gesprächen mit Politik und Ministerien im Rahmen der EEG-Reformnovelle.

Sie erwarten für 2014 „passable“ konjunkturelle Rahmenbedingungen, obgleich der Markt für Stahlerzeugung auch wegen struktureller Überkapazitäten schwierig ist. Wo entwickelt sich der Markt längerfristig hin?

Hans Jürgen Kerkhoff: Die erwartete Entwicklung sowohl für 2014 als auch für 2015 trägt positive Vorzeichen. Das gilt zum einen für den europäischen Stahlmarkt und vor allem für die deutsche Entwicklung. Wichtig für eine nachhaltige Erholung von der Krise in 2008/2009 sind unter anderem die Gesundung der südeuropäischen Märkte sowie zunehmende Investitionen von Wirtschaft und öffentlicher Hand an unserem eigenen Standort.

Die Frage der Zukunft der europäischen Stahlindustrie ist auch Thema einer High-Level-Group in Brüssel. Die Konsolidierung der EU-Stahlindustrie muss im Wettbewerb der Unternehmen stattfinden. Die Europäische Kommission soll darüber wachen, dass dies in einem fairen Wettbewerb stattfindet – und vor allem auf eine Senkung der politischen Belastungen für die Stahlindustrie hinwirken.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.

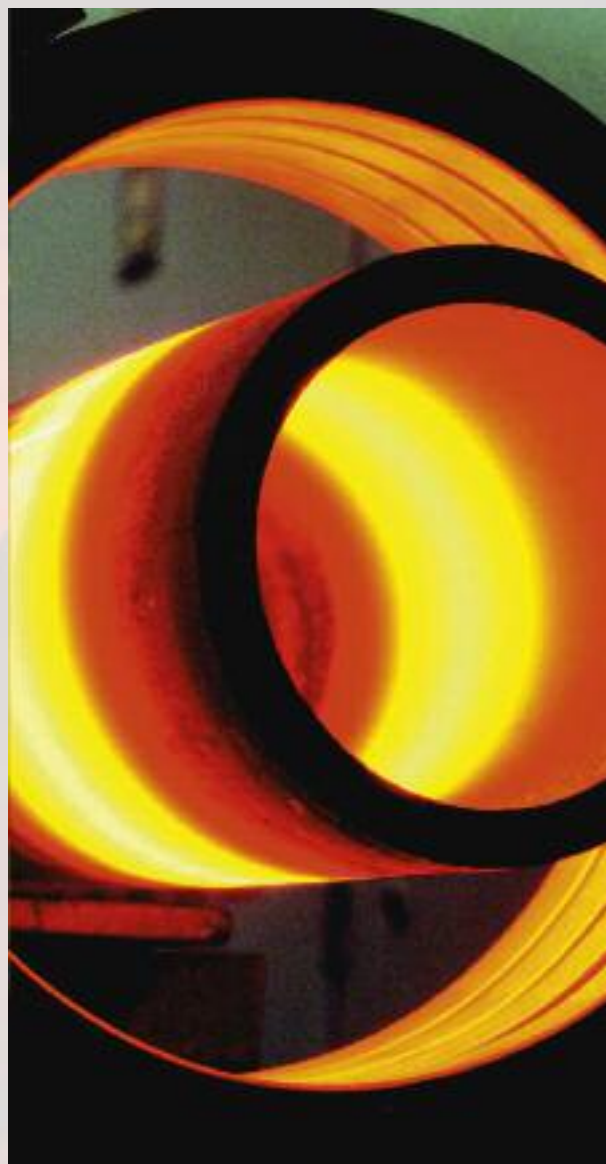


Foto: Induktive Rohrerwärmung, SMS Elotherrn, Remscheid

Foto: Stahl-Zentrum, Düsseldorf / Wilfried Meyer



Zur Person

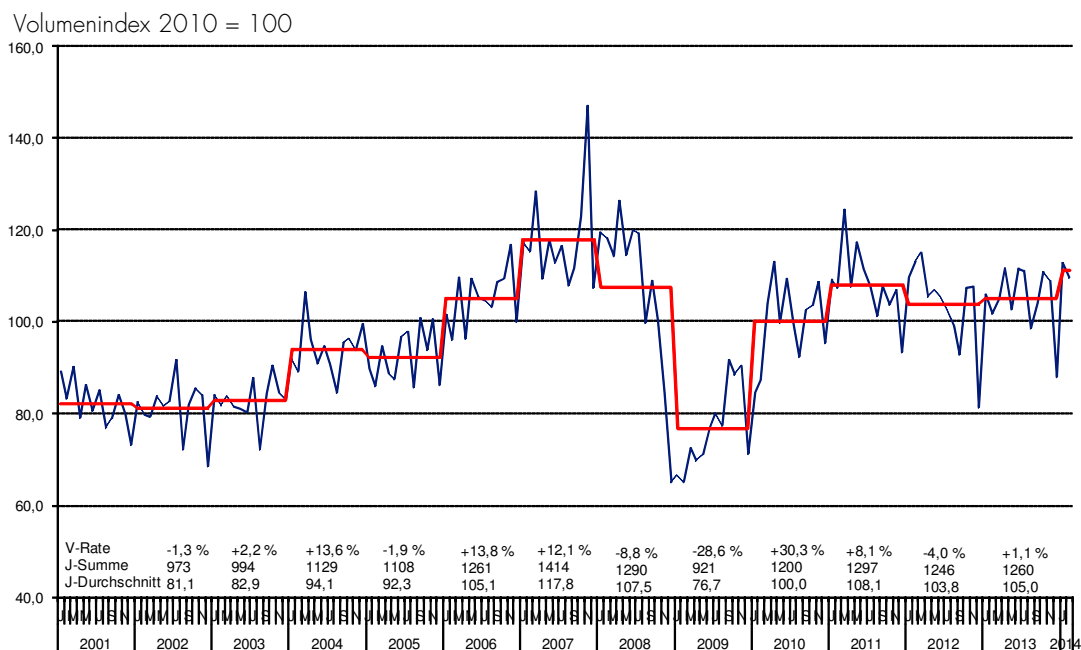
Hans Jürgen Kerkhoff, Jahrgang 1956, studierte Germanistik und Philosophie mit den Schwerpunkten Politik und Technik an der Universität Düsseldorf und Ökonomie in Cambridge. Parallel zum Studium arbeitete er als Wissenschaftlicher Assistent und später als Politischer Referent im Deutschen Bundestag. 1987 bis 1991 leitete er das Bonner Büro der Wirtschaftsvereinigung Stahl, anschließend acht Jahre lang das Brüsseler Büro des Verbandes. 1999 wurde Kerkhoff im Düsseldorfer Stahl-Zentrum für das Geschäftsfeld Politik zuständig. 2003 wurde er Geschäftsführer der Wirtschaftsvereinigung Stahl. Seit 2004 ist er Hauptgeschäftsführer, seit 2008 auch Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl und Vorsitzender des Stahlinstituts VDEh.

Foto (Hintergrund): Gesenkschmiedete Rohrverbindungsstücke (Flansche) von SMS Eumuco GmbH, Levertkusen

WSM-Konjunktur

Auf einen Blick

Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2001 bis Februar 2014



Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2001 bis Februar 2014

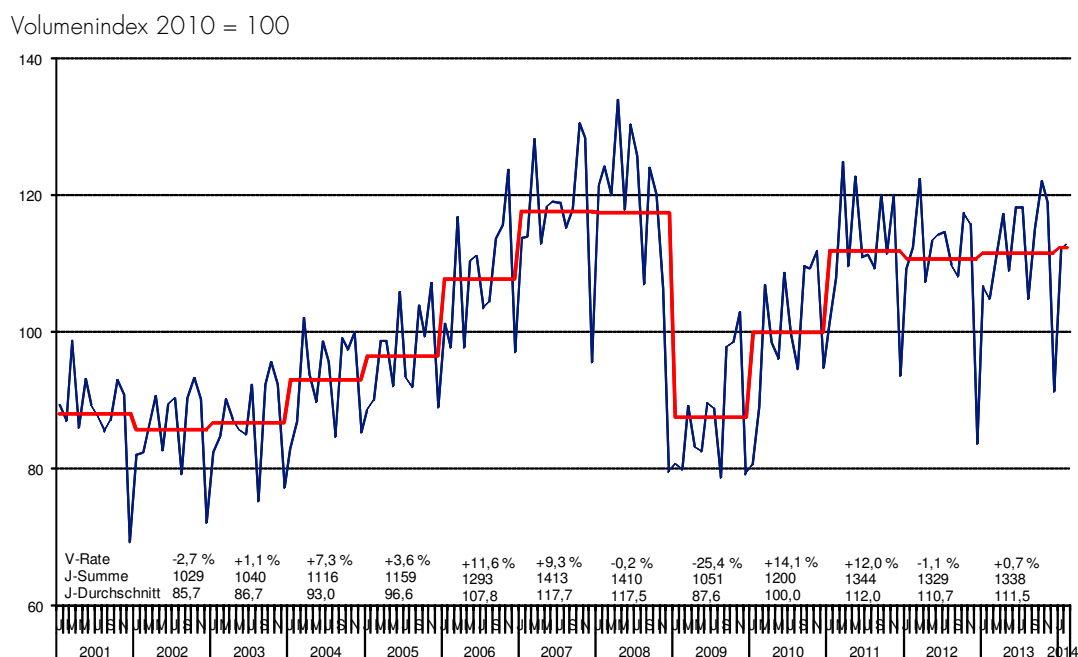




Foto: pixabay.com

WSM-Konjunktur

Produktion steigt zum Jahresstart um 6,9 Prozent

Europäische Märkte stabilisieren – Risiken: Energiekosten und Russland

Die Stahl- und Metallverarbeiter in Deutschland haben ihre Produktion zum Jahrstart 2014 um 6,9% gegenüber dem Vorjahr erhöht. Getragen wurde die erfreuliche Entwicklung durch die Stabilisierung der europäischen Absatzmärkte. Allerdings ist die hohe Wachstumsrate auch dem niedrigen Vorjahresniveau zu verdanken. Im Vergleich zum letzten Quartal 2013 verläuft die Entwicklung seitwärts.



Im Februar stiegen die Exporte um 6,5% gegenüber dem Vorjahr an, das Inlandsgeschäft verlief mit einem Plus von 4,8% ebenfalls erfreulich. Damit ergibt sich ein Umsatzan-

stieg von 5,4% gegenüber dem schwachen Vorjahres-Februar und ebenso im Zweimonatsvergleich Januar bis Februar.

Die Auftragseingänge sind im bisherigen Jahresverlauf um 5,6% höher als 2013, wobei die inländischen Kunden ihre Nachfrage um 5,3% ausgeweitet haben, während die Auslandsnachfrage um 7% gestiegen ist. Daran wird die Entspannung der konjunkturellen und finanziellen Lage innerhalb der Euro-Zone deutlich.

Das Geschäftsklima in der Stahl- und Metallverarbeitung hat sich im März etwas eingetrübt. Während die Geschäftslage weiterhin stabil eingeschätzt wird, sind die Aussichten auf den niedrigsten Wert seit September 2013 gesunken. Es besteht offensichtlich die Sorge, dass die instabile politische Lage am östlichen Rand Europas sich bei den Zulieferbetrieben über den indirekten Export negativ auswirken könnte. Trotzdem darf für das Jahr 2014 mit einem leicht beschleunigten Produktionswachstum um 3% gerechnet werden, nicht nur, weil das Geschäftsklima deutlich besser ist als im Vorjahr, sondern auch aufgrund der von den Wirtschaftsforschungsinstituten prognostizierten Expansion der Ausrüstungsinvestitionen.



Für dieses optimistische Szenario muss eine weitere Eskalation an Osteuropas Grenzen ausbleiben. Zudem muss es gelingen, in Deutschland, aber auch in Europa die indu-

	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein. *	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
Feb. 13/14	+ 8,1	+ 6,5	+ 5,4	+ 4,8	+ 6,5	+ 5,7	+ 5,0	+ 7,3
Jan. - Feb 13/14	+ 6,9	+ 6,9	+ 5,4	+ 5,8	+ 4,8	+ 5,6	+ 5,3	+ 7,0
Jan. - Dez 12/13	+ 1,8	+ 2,2	+ 1,1	- 0,2	+ 3,6	+ 1,7	+ 2,9	+ 0,2

**arbeitstäglich bereinigt, Veränderungsraten in Prozent*

striepolitische Agenda umzusetzen. Dazu gehört für die deutsche Industrie vor allem eine drastische Reduzierung der Umlage für CO₂-arme Energieumwandlungstechnologien. Die Politik muss die Fehler der Vergangenheit korrigieren und die Vergütungszusagen an die Betreiber der EEG-Anlagen künftig anders finanzieren.

EEG

Brüssel streicht 111 Branchen die EEG-Entlastung

Die Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission hat am 9. April die Umwelt- und Energiebeihilfeleitlinien 2014-2020 verabschiedet. Die Leitlinien enthalten eine Liste mit 68 Sektoren, die sich aus Sicht der Generaldirektion Wettbewerb für eine Entlastung von den Förderkosten für den Ausbau regenerativer Stromerzeugung qualifizieren. In Deutschland sind derzeit allerdings Unternehmen aus 179 Sektoren von der EEG-Umlage entlastet, mithin würde Brüssel für 111 Branchen die Entlastungen streichen. Für die betroffenen Unternehmen soll es aber eine Auffanglösung geben: Unternehmen, die bisher eine EEG-Entlastung erhalten haben und nicht auf der Sektorenliste stehen, sollen bis Anfang 2019 auf ein Belastungsniveau von 20 Prozent der EEG-Umlage herangeführt werden.

Damit ist für die Unternehmen das Schlimmste wohl verhindert. Dennoch ist für die betroffenen Unternehmer

nicht nachvollziehbar, dass die EU-Kommission in einem nicht harmonisierten Politikfeld wie der Förderung der regenerativen Stromerzeugung EU-weite Regelungen treffen kann, die sie im Wettbewerb mit Unternehmen aus anderen EU-Ländern, aber auch mit EU-externen Konkurrenten etwa aus der Schweiz erheblich benachteiligen. Der WSM hat diese Bedenken bei den nationalen und europäischen Behörden und Politikern deutlich artikuliert und wird auch weiterhin kritische Fragen stellen.



Ansprechpartner

Dipl.-Kaufmann Holger Ade

Leiter Betriebswirtschaft
Leiter Energie- und Klimapolitik

Telefon: 02331 / 95 88 21
hade@wsm-net.de
www.wsm-net.de

Rohstoffmärkte

Rohstoffpreise geben deutlich nach

Bei den für die Stahlerzeugung wichtigsten Rohstoffen ist es im ersten Quartal 2014 zu deutlichen Preisrückgängen gekommen. Der damit verbundene Rückgang der Stahlherstellungskosten führt einerseits zu einer Entlastung der Stahlhersteller, andererseits fällt aber auch ein gewichtiges Argument für höhere Stahlpreise weg.

Foto: pixelio.de / Schmitttel



Sitz der EU-Kommission in Brüssel



Eisenerz war einmal mehr für Überraschungen gut. Nachdem sich die Feinerz-Preise seit August 2013 in einem relativ engen Preisband zwischen 130 und 140 \$/t bewegt hatten, setzte im Januar 2014 ein scharfer Preisrückgang ein. Höhepunkt war Anfang März ein Absturz um mehr als 8 Prozent an nur einem einzigen Tag. Der Referenzpreis für Feinerz mit 62% Eisengehalt stabilisierte sich im weiteren Märzverlauf um die 110 \$/t cfr China. Dies entspricht einem Rückgang von etwa 20% seit dem Jahresanfang. Die schwache Stahlmarktentwicklung und die hohen Lagerbestände an importiertem Eisenerz in China werden als Hauptgründe für die fallenden Preise genannt. Eine große Rolle spielen aber auch wachsende Unsicherheiten am chinesischen Finanz- und Geldmarkt. Offenbar wird dort Eisenerz in größerem Ausmaß „sachfremd“ zur Absicherung von Krediten verwendet. Insgesamt war der starke Preisrückgang im ersten Quartal überraschend. Die meisten Analysten hatten erst für das zweite Halbjahr mit sinkenden Preisen gerechnet und dies vor allem mit dann auf den Markt drängenden neuen Kapazitäten begründet.

Mit kleineren Unterbrechungen bereits seit Anfang 2011 rückläufig sind die Preise für *Kokskohle*. Eine leichte Zwischenerholung im Herbst 2013 blieb nur von kurzer Dauer. Die in manchem Vorjahr preistreibenden Witterungseinflüsse in den wichtigsten Förderländern blieben in diesem Jahr aus. Der Preis für hochwertige Kokskohle lag Mitte März bei circa 105 \$/t fob Australien. Dies entspricht einem Rückgang um etwa 15% seit dem Jahresanfang und markiert ein Neun-Jahres-Tief. Anfang 2011 hatte der Preis für diesen Rohstoff noch die Grenze von 300 \$/t überschritten. Analysten führen den anhaltenden Preisverfall auf das deutlich gestiegene Angebot, auf den intensivierten globalen Wettbewerb und auf die Schwäche des chinesischen Stahlmarktes zurück. Dennoch war ein weiterer Preisrückgang in diesem Jahr nicht unbedingt zu erwarten. Auf der Basis von Kostenbetrachtungen hatten viele Experten schon Ende 2013 den Boden der Preise als erreicht angesehen.

Auch die internationalen Schrottmärkte zeigten im bisherigen Jahr einen negativen Preisverlauf. So gaben die europäischen Exportnotierungen bis Ende Februar um circa 50 \$/t nach, bevor im März eine Erholung einsetzte. Mitte März lag der Preisrückgang gegenüber dem Jahresanfang noch bei rund 10%. Am deutschen Schrottmarkt blieb der übliche Preisanstieg im Januar hinter den Vorjahren zurück, bevor im Februar mit 10 bis 20 €/t ein unerwartet deutlicher Rückgang folgte. Im März standen die Preise zunächst weiter unter Druck. Neben dem milden Winter, der für ein gutes Schrottaufkommen sorgte, und den teilweise im Vorjahr aufgebauten hohen Beständen drückte die schwierige Lage vieler türkischen Stahlwerke auf die Preise. Aufgrund der starken Währungsabwertung und der in vielen Märkten schwierigen Absatzlage haben diese ihre Beschaffungsaktivitäten am internationalen Markt zurückgefahren.

Nicht viel besser stellt sich Entwicklung bei den meisten der an der Londoner Metallbörse (LME) gehandelten *NE-Metalle* dar: Kupfer verzeichnete Mitte März einen Kursverlust von circa 13% seit dem Jahresanfang, Aluminium von knapp 4%. Beide Metalle notierten auf einem Vier-Jahres-Tief. Zu den wenigen Gegenbeispielen zählt das für die Rostfrei-Erzeugung wichtige Nickel, das nach mehrjährigem „Leiden“ im bisherigen Jahresverlauf einen Kurszuwachs von rund 15% aufweist.

Die Märkte für die genannten Rohstoffe haben jeweils ihre Besonderheiten und können nicht in einen Topf geworfen werden. Teilweise sind die Preisbewegungen mit den fundamentalen Daten von Angebot und Nachfrage erklärbar. Dennoch dürften viele Marktteilnehmer vom Preisverlauf im ersten Quartal überrascht worden sein, zumal die vorliegenden Konjunkturprognosen für dieses Jahr ein beschleunigtes Weltwirtschaftswachstum vorhersagen. Die globalen Wachstumsraten scheinen aber von den zunehmenden Sorgen über die Wirtschaftsents-



Auf- oder abwärts, die Entwicklung der Rohstoffpreise ist nur schwer absehbar.

wicklung in China überlagert worden zu sein. Das „Reich der Mitte“ ist am Weltmarkt der wichtigste Abnehmer für fast alle Metalle. Zweifel über die Folgen des veränderten Wachstumsmodells des Landes und die aufkommenden Instabilitäten am Kredit- und Finanzmarkt wirken sich daher besonders stark auf die Metallpreise aus.

Die ohnehin schon schwierigen Prognosen zur Preisentwicklung an den Rohstoff- und Metallmärkten sind durch den Preisverlauf im ersten Quartal noch einmal schwerer geworden. Vor allem bei Eisenerz lautet die große Frage, ob die verbreitet erwartete Zunahme des Angebots im zweiten Halbjahr zu einem weiteren Absinken der Preise führen wird oder ob sich die Preise von den im März erreichten Ständen wieder erholen werden. Angesichts der Unvorhersehbarkeit des Marktes und der Möglichkeit von stärkeren Preisbewegungen ist es für alle Marktteilnehmer entlang der Supply Chain Stahl ratsam, die Rohstoffmärkte eng zu beobachten. Denn in den vergangenen Jahren gaben diese in erheblichem Umfang die Richtung für die Stahlpreise vor.

Stahlmarkt Deutschland

Rohstahlproduktion mit Zuwächsen, Nachfrageschub bleibt aus

Die deutsche Rohstahlproduktion ist nach Angaben der Wirtschaftsvereinigung Stahl mit Zuwächsen ins neue Jahr gestartet. Die Rohstahlproduktion lag im Januar um 2,2% und im Februar um 4,2% höher als im jeweiligen Vorjahresmonat. Der Verband weist darauf hin, dass die Produktion

damit sechs Mal in Folge gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist. Die Kapazitätsauslastung habe im Mittel der Monate Januar/Februar bei 87% gelegen und sich damit gegenüber dem Vorjahr um fünf Prozentpunkte gesteigert. Die leichte Erholung der Mengenkonzunktur verfestigte sich.

Auf der Nachfrageseite scheint im ersten Quartal ein stärkerer Schub ausgeblieben zu sein. Vorliegende Indikatoren sprechen dafür, dass es zwar gegenüber dem zweiten Halbjahr 2013 eine Belebung gegeben hat. Gegenüber dem bereits recht schwachen Auftakt-Quartal des Vorjahres kam es aber anscheinend kaum zu Zuwächsen. Nach Angaben der Wirtschaftsvereinigung Stahl lag der Auftragszugang der deutschen Werke im Januar um 1% höher als im Vorjahr und erreichte den höchsten Stand seit zwei Jahren. Auch der Index des Auftragseingangs des Statistischen Bundesamtes weist für die Stahlindustrie im Januar ein leichtes Plus aus. Grund dafür war ein sehr starker Zuwachs der Bestellungen aus dem Ausland und hier vor allem aus der Eurozone. Die Inlandsorders lagen niedriger als im Vorjahr. Im Februar und vor allem im März wurde über eine zurückhaltende Bestelltätigkeit berichtet. Die sinkenden Rohstoffpreise und negative Preissignale vom Weltmarkt dürften den sonst saisonal üblichen zyklischen Lageraufbau deutlich gedämpft haben. Nach wie vor scheint die gute Entwicklung zahlreicher Frühindikatoren noch nicht so richtig im realen Geschäft der Stahlindustrie angekommen zu sein.

Die Informationsdienste „Stahlpreis-Trend“ und „Stahlmarkt-Brief“ von Stahlmarkt-Consult Andreas Schneider berichten aktuell, kompetent und objektiv über die Entwicklungen am deutschen Stahlmarkt. Weitere Informationen unter <http://www.stahlmarkt-consult.de>



Ansprechpartner
Andreas Schneider
Stahlmarkt,
Europäische Stahlpolitik

Schleiermacherstr. 7
51377 Leverkusen
Telefon: 0214 / 31 22 81 64
a.schneider@stahlmarkt-consult.de

REACH

Zulassungspflicht für weitere Stoffe?

Bisher beschäftigten WSM-Firmen und mit WSM-Firmen kooperierende Beschichter im Zusammenhang mit REACH vor allem die drohende Zulassungspflicht von Chrom VI, auch Chromtrioxid genannt. Nun könnten weitere Stoffe hinzukommen. Denn am 20. Februar 2014 hat der EU-REACH Regelungsausschuss neun weitere Stoffe für die Aufnahme in Anhang XIV REACH für eine Zulassungspflicht vorgeschlagen. Es handelt sich um die Stoffe der vierten Priorisierungsempfehlung der ECHA mit Ausnahme von N,N-Dimethylacetamid (DMAC). Sollte die Kommission dem Vorschlag folgen, ist mittelfristig mit einer Zulassungspflicht dieser Stoffe wie bei Chrom VI zu rechnen.

Die Fachgruppe Stoffrecht des WSM e.V. hat den Vorschlag analysiert und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass vier dieser Stoffe – wie Chrom VI – oft bei Beschichtungen verwendet werden. Es handelt sich um folgende Stoffe:

► **Dichromtris(chromat) EG-Nr.: 246-356-2, CAS-Nr.: 24613-89-6**

Verwendungsbereiche: Dichromtris(chromat) findet hauptsächlich Verwendung in Gemischen bei der Metalloberflächenbehandlung in der Luft- und Raumfahrt sowie in den Stahl- und Aluminiumbeschichtungssektoren.

► **Strontiumchromat EG-Nr.: 232-142-6, CAS-Nr.: 7789-06-2**

Verwendungsbereiche: Strontiumchromat wird hauptsächlich als Korrosionsinhibitor in Beschichtungsmischungen verwendet, die im Luft- und Raumfahrtsektor, im Bandbeschichtungssektor von Stahl und Aluminium und im Fahrzeugbeschichtungssektor Anwendung finden.

► **Zink-Kalium-Chromat EG-Nr.: 234-329-8, CAS-Nr.: 11103-86-9**

Verwendungsbereiche: Kaliumhydroxyoctaoxo-dizinkat-dichromat findet hauptsächlich Verwendung in Beschichtungen in der Luft- und Raumfahrtindustrie sowie in der Beschichtung von Stahl- und Aluminiumbändern und Fahrzeugbeschichtung.

► **Pentazinkchromatoctahydroxid EG-Nr.: 256-418-0, CAS-Nr.: 49663-84-5**

Verwendungsbereiche: Pentazinkchromatoctahydroxid findet hauptsächlich Verwendung in Beschichtungen im Fahrzeugwesen und in der Luft- und Raumfahrtindustrie



Foto: fotolia.de / wavebreakpremium

Sollten sich die Befürchtungen bestätigen, sind in Zukunft weitere Beschichtungsprozesse von WSM-Unternehmen bedroht. Firmen, deren Fachverbände Mitglieder in der WSM-Fachgruppe Stoffrecht sind, steht der kostenlose allgemeine Informationsservice dieser Fachgruppe zur Verfügung.



Ansprechpartner

Dr. Christoph Palme
Fachbereich Umweltschutz
und Technisches Recht

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

Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Mobil 0176-42562441
E-Mail: cpalme@wsm-net.de
www.wsm-net.de

Deutscher Schraubenverband

Neue Köpfe, neue Homepage, bewährte Ausbildung

Nach der Neubesetzung des Kaufmännischen Sekretariats im Juni 2012 durch Frau Corinna Franz konnte im Februar 2014 mit Herrn Pasquale Gatto nun auch das Technische Büro des Deutschen Schraubenverbandes neu besetzt werden.

Beide verfügen gemeinsam über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Schraubenindustrie, die neben den kaufmännischen Tätigkeiten die Bereiche Versand, Vertrieb, Wareneingang und Qualifizierung insbesondere den Bereich Qualitätsmanagement abdeckt. Beide Büros arbeiten eng zusammen. Frau Franz und Herr Gatto stehen jederzeit für Rückfragen und technische Beratung zur Verfügung.



Hinzu kommt im Frühjahr 2014 eine komplett neugestaltete und benutzerfreundliche Homepage. Durch die Hilfe der Mitgliedsfirmen konnte eine Herstellersuche integriert werden, die die Suche nach Produkten und Herstellern erheblich erleichtert. Wer zukünftig Schrauben, Muttern, Nieten oder Scheiben für eine bestimmte Zielgruppe sucht, wird über die Homepage direkt zu den entsprechenden Herstellern innerhalb des Deutschen Schraubenverbandes geführt. Außerdem wird mit der neuen Homepage der E-Mail-Verkehr optimiert. So erhalten die Mitglieder der Gremien des Deutschen Schraubenverbandes fortan alle Informationen direkt über die

Homepage und können selbst entscheiden, die Dokumente nur zu lesen oder herunterzuladen.

Darüber hinaus führt der Deutsche Schraubenverband auch 2014 die schon in den vergangenen Jahren sehr erfolgreiche Schraubfachausbildung mit einer Qualifikation zum Schraubfachingenieur oder Schraubfachtechniker weiter. Die enge Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Darmstadt, der Universität Siegen und der Technischen Universität Dresden gewährleistet hierbei ein hohes Ausbildungs-niveau und leistet damit einen großen Beitrag zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsfirmen des Deutschen Schraubenverbandes auf technischem Gebiet.



Ansprechpartner
Deutscher Schraubenverband e. V.
Pasquale Gatto
 Technisches Büro
 Goldene Pforte 1
 58093 Hagen
 Telefon: +49-2331-9588-47
 Telefax: +49-2331-51044
 pгато@schraubenverband.de



Ansprechpartner
Deutscher Schraubenverband e. V.
Corinna Franz
 Kaufmännisches Sekretariat
 Goldene Pforte 1
 58093 Hagen
 Telefon: +49-2331-9588-16
 Telefax: +49-2331-958716
 cfranz@schraubenverband.de

Foto (Hintergrund): pixabay.com

WSM-Mitgliedsverbände

- ◆ **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564251, www.schweisselektroden.de
- ◆ **Stabziehereien-Vereinigung e.V. – STV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564251, www.blankstahl.org
- ◆ **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Tel.: +49 (0) 8191 4286719, info@ivbb-net.de
- ◆ **Herstellerverband Haus & Garten e.V.**
Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Tel.: +49 (0) 221 2798010, www.herstellerverband.de
- ◆ **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958831, www.ibu.wsm-net.de
- ◆ **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 186200, www.ivist.de
- ◆ **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564237, www.drahtverband.de
- ◆ **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2231 958851, www.vdfi.wsm-net.de
- ◆ **Fachgruppe Garten- und Rasenpflegegeräte e.V. – FGR**
Gothaer Str. 27, 40880 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 940850, www.fgr.org
- ◆ **Industrieverband Härtetechnik – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958825, www.ihf.wsm-net.de
- ◆ **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.metalform.de
- ◆ **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, +49 (0) 211 5773910, www.fmi.de
- ◆ **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, www.fpm.wsm-net.de
- ◆ **Fachvereinigung Rohrleitungs-Formstücke e.V. – FRF**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 95880, www.frf-net.de
- ◆ **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, www.schraubenverband.de

Stahl im 3-D-Kino

Analysetechnik gibt die Strukturen von Stahl exakt räumlich wieder

In Brücken, Windrädern und Autos wird viel Stahl verbaut, rund 5000 Stahlsorten sind auf dem Markt. Doch worin unterscheiden sie sich? Saarbrücker Materialforscher haben jetzt eine äußerst exakte Analysetechnik entwickelt, die im passenden Maßstab die inneren Strukturen von Stahl abbildet. Das Ergebnis ist ein räumliches Computermodell, in dem sich die Wissenschaftler im Bereich von wenigen Mikrometern bewegen können. Es macht sichtbar, wie das innere Gefüge von Stahl durch den Produktionsprozess verändert wird. Die klassische zweidimensionale Lichtmikroskopie sagte bisher wenig darüber aus, warum Stahl etwa durch den Walzprozess andere Eigenschaften erhält.

Johannes Webel, der Materialwissenschaft und Werkstofftechnik an der Universität des Saarlandes studiert, hat jetzt für die neue 3-D-Analysetechnik auf Basis der Lichtmikroskopie den zweiten Preis des Dörrenberg Studien Award erhalten. Das ist die bundesweit wichtigste Auszeichnung für Bachelorarbeiten zum Thema Stahl.

Für die 3-D-Analyse von Werkstoffen setzen die Saarbrücker Materialwissenschaftler um Professor Frank Mücklich verschiedene Technologien ein, die für Stahl jedoch nur bedingt geeignet sind. Im sogenannten Focused-Ion-Beam-Mikroskop werden durch Serienschritte winzige Bestandteile von Materialien untersucht. „Für Stahlproben, die in der Regel als Würfel mit einer Kantenlänge von einem Zentimeter vorliegen, ist diese Analysetechnik jedoch zu feinmaschig. Man würde Wochen benötigen, um inhomogene Strukturen, die etwas grober sind als ein

menschliches Haar, auszuwerten und sichtbar zu machen“, erklärt Johannes Webel. Die Röntgentomographie hingegen, die jeder aus der Medizin kennt, wird in der Materialforschung für Motorblöcke und andere größere Bauteile verwendet. Damit werden vor allem lokale Störungen wie Poren und Risse untersucht. Bei den nur zentimetergroßen Stahlproben erhält man damit jedoch keine Aufnahmen der komplexen inneren Struktur des Werkstoffs. „Die Herausforderung war nun, ein bildgebendes Verfahren zu finden, das im Bereich von mindestens einem Tausendstel Millimeter funktioniert und zugleich den Einsatz der Lichtmikroskopie für ein Volumen erlaubt, das auch eine repräsentative Größe hat. Die Analysetechnik sollte außerdem zuverlässig zu handhaben sein und schnell Ergebnisse liefern, zum Beispiel für die Qualitätssicherung während der Stahlproduktion“, sagt Webel.

Der junge Materialforscher konzentrierte sich auf die Lichtmikroskopie, weil diese bisher schon in den Entwicklungsabteilungen der Stahlindustrie eingesetzt wird, aber dort bei klassischer Anwendung nur zweidimensionale Bilder liefert. Die Abbildungstechnik hat außerdem den Nachteil, dass man sie nur bedingt vergleichen und exakt reproduzieren kann. Die Stahloberfläche muss nämlich zuerst mit einer ätzenden Flüssigkeit behandelt werden, damit die Oberfläche, die nach dem Polieren spiegelt, überhaupt Strukturen zeigt. „Bei diesem Ätzvorgang können kleine Temperaturunterschiede und leichte Abweichungen in der Zusammensetzung der ätzenden Substanz die Mikroskopbilder schon völlig verändern. Es kommt auch sehr auf das Geschick des Laboranten an, welche Strukturen im Stahl nachher sichtbar werden“, erläutert der Saarbrücker Student. Er konstruierte deshalb eine eigene Apparatur, bei der

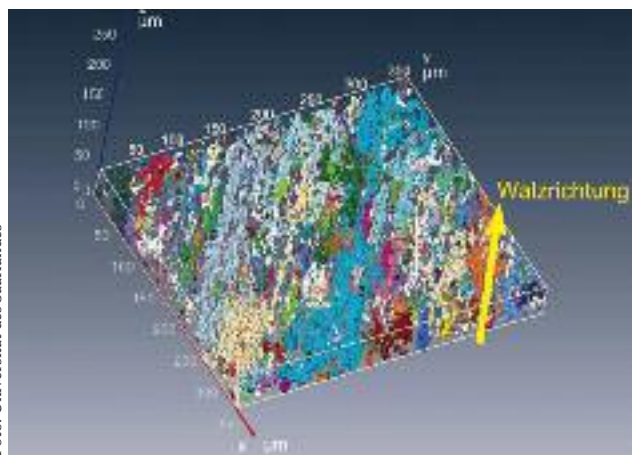


Foto: Universität des Saarlandes

Die 3-D-Grafik zeigt, wie die 2. Phase des Dualphasenstahls eine eigene, plattenähnliche Struktur gebildet hat. Deren räumliche Vernetzung kann man in Walzrichtung durch den Stahl genau verfolgen.

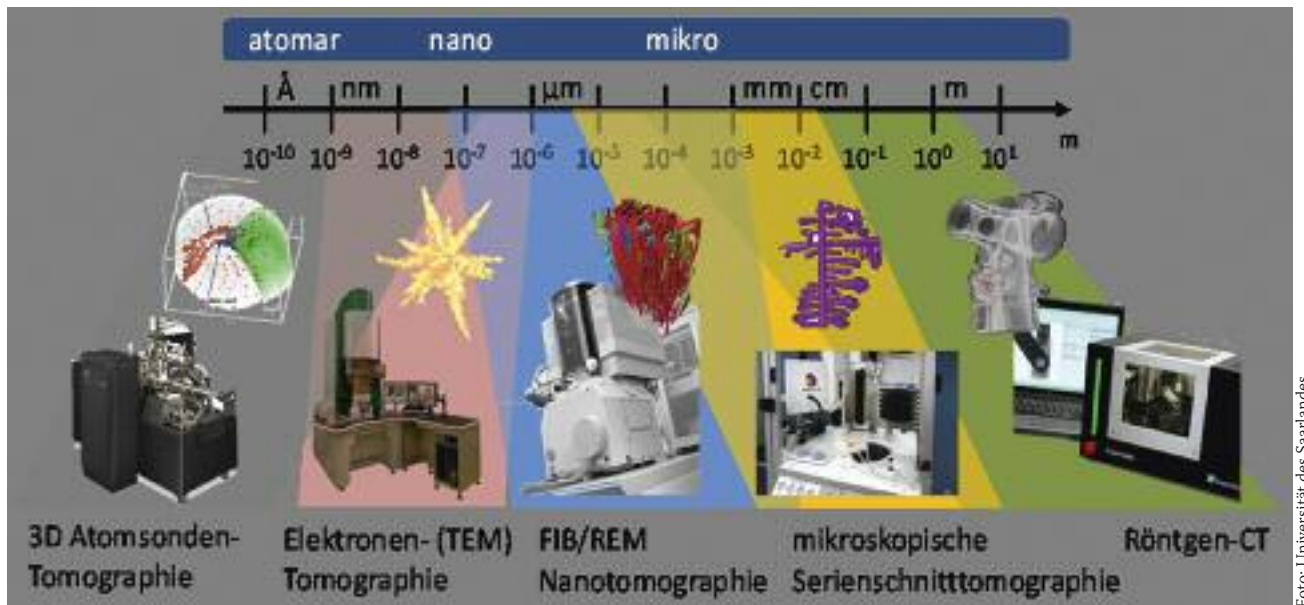


Foto: Universität des Saarlandes

Die Saarbrücker Materialforscher setzen verschiedene Analysetechniken ein, von der 3-D-Atomsondentomographie bis hin zur neuen Serienschneittechnik, für die Fehleranalyse auch die Röntgentomographie.

nun in einem Durchgang die Stahlprobe exakt geschnitten, poliert, geätzt und mikroskopiert wird.

„Von dem Stahlwürfel werden dort identische Scheiben von einigen Zehntausendstel Millimetern abgetragen. Nach jedem Abtrag wird die Scheibe automatisiert zur Seite geklappt, mit der Ätzung behandelt und abgelichtet. Dann folgt der nächste hauchdünne Abtrag“, beschreibt Johannes Webel das von ihm entwickelte Verfahren. Anschließend werden die Aufnahmen aus dem Lichtmikroskop im Computer zu einem dreidimensionalen Modell zusammengefügt. „Dieses Modell kann man sich wie einen Schweizer Käse vorstellen. Die Käsemasse selbst ist die eine Kristallstruktur, die Löcher bilden eine weitere. Durch verschiedene Farben können wir nun sichtbar machen, wie die beiden Strukturen jeweils räumlich miteinander vernetzt sind“, erklärt Dominik Britz, wissenschaftlicher Mitarbeiter von Professor Mücklich und Betreuer der Forschungsarbeit. Materialwissenschaftler bezeichnen diese inneren Strukturen von Werkstoffen als Gefüge. Darin grenzen so genannte Körner oder Kristallite einzelne Bereiche ab, die eine bestimmte Kristallstruktur aufweisen, sich aber in ihrer Ausrichtung von den benachbarten Körnern unterscheiden. „Das überraschende Ergebnis war, dass der von uns untersuchte Dualphasenstahl kein homogenes Gemisch der Körner ergeben hat, wie die bisherigen Schliffproben vermuten ließen. Stattdessen hatte die zweite Phase eine eigene, plattenähnliche Struktur gebildet, die in Walzrichtung durch den Stahl miteinander vernetzt ist“, erläutert Britz.

Diese räumliche Vernetzung ließ sich mit den herkömmlichen Aufnahmen aus Lichtmikroskopen nicht darstellen, weil man aus den zweidimensionalen Aufnahmen nicht auf das 3-D-Modell schließen konnte. „Das lässt sich am Beispiel von Schweizer Käse anschaulich erklären. Wenn man in einer Käsescheibe ein rundes Loch sieht, weiß man nicht, ob dieses im Käsestück nur ein kugelförmiger Hohlraum war oder ob sich ein kompliziertes räumliches Netzwerk durch den ganzen Käse erstreckte“, erläutert Webel. Ähnlich komplex und zerklüftet seien die beiden Strukturen in einem Dualphasenstahl miteinander verwoben. Dies habe erstmals die neue 3-D-Analysetechnik sichtbar gemacht. Der junge Forscher will diese nun weiter entwickeln, damit sie in den Forschungsabteilungen der Stahlindustrie und bei der Qualitätssicherung zum Einsatz kommen kann. Dafür nutzt er die umfangreiche Labortechnik an der Universität des Saarlandes und dem Steinbeis-Forschungszentrum für Werkstofftechnik, das von Professor Frank Mücklich geleitet wird.

Ansprechpartner

Prof. Dr. Frank Mücklich

Lehrstuhl für Funktionswerkstoffe
der Universität des Saarlandes

Steinbeis-Forschungszentrum

Material Engineering Center Saarland (MECS)

Telefon: 0681/302-70500

E-Mail: muecke@matsci.uni-sb.de

Aus erster Hand

BDI-Präsident Ulrich Grillo besucht WSM

Am 17. März erschien BDI-Präsident Ulrich Grillo zu einem Besuch bei WSM im Haus der Stahlverformung in Hagen. Vor dem WSM-Präsidium und den Vorsitzenden der WSM-Mitgliedsverbände sowie deren Geschäftsfüh-



Ulrich Grillo

ren referierte der BDI-Präsident brandaktuell das wirtschaftspolitische Geschehen in Berlin und Brüssel.

Zum Thema Energie berichtete Ulrich Grillo über das Ziel der EU Generaldirektion Wettbewerb, nur noch wenige Industriesektoren überhaupt für Entlastungen von der EEG-Umlage zuzulassen. Dies widerspricht einem wichtigen Ziel der Energiewende, nämlich der Bezahlbarkeit. Vielmehr wird es einige nicht entlastete Sektoren in ihrer Existenz gefährden. Auch das zweite Ziel, die Versorgungssicherheit, wird nicht mit dem notwendigen Nachdruck verfolgt. Kapazitätsmärkte für konventionellen Strom werden immer noch abgelehnt, und der notwendige Leitungsausbau, um den Strom aus Windenergie nach Süddeutschland zu transportieren, wird von einzelnen Ländern blockiert. Die gesamte Energiewende, so Grillo, werde nach wie vor schlecht gemanagt. Er anerkannte al-

lerdings den Einsatz von Bundeswirtschaftsminister Gabriel, der in Brüssel für den Erhalt der Entastungsregeln kämpfte.

Ein weiteres Thema war das Fair Play in der Wertschöpfungskette. Markmächtige Abnehmer verlagern zunehmend Risiken einseitig auf Zulieferunternehmen. Hier dürfen rechtliche Grenzen nicht überschritten werden. Der BDI will prüfen, ob die BDI-Leitsätze für Zulieferbedingungen aktualisiert werden können. Außerdem sprach Herr Grillo über weitere Mittelstandsthemen, wie zum Beispiel Investitionen sowie Forschung und Entwicklung am Standort Deutschland. Der Vormittag klang bei einem gemeinsamen Mittagsimbiss aus.

Ansprechpartner

Christian Vietmeyer
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

E-Mail: cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de

3. bis 6. September 2014

Firmengemeinschaftsausstellung auf der Kazbuild in Almaty

Das Bundeswirtschaftsministerium beteiligt sich erneut mit einer Firmengemeinschaftsausstellung an der Kazbuild – Internationale Bau- und Bauzulieferausstellung, die vom 3. bis 6. September 2014 in Almaty (Kasachstan) stattfindet. Der Beteiligungspreis beträgt 230 Euro pro Quadratmeter und schließt neben der angemieteten Standfläche den komplett aufgebauten Stand und die üblichen Serviceleistungen ein. Mit der organisatorischen und technischen Durchführung der Gemeinschaftsbeteiligung ist die IEC Berlin Inter Expo Consult GmbH beauftragt, Projektleiter ist Norman Fuchs, E-Mail: fuchs@iecberlin.de. Anmeldeschluss ist der 21. Mai 2014.

Das Ausstellungsprogramm umfasst Baumaterialien, Erzeugnisse für die Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, Elektroinstallationsmaterial, Befestigungstechnik, Metall-, Holz und Kunststoffherzeugnisse für Dach und Wand, Türen und Fenster und Zubehör, Eisenwaren, Bodenbeläge



Kasachstan – mittlerweile auf dem Weg in die Moderne.

sowie Erzeugnisse für den Innenausbau und die Innengestaltung.

Die Wirtschaft Kasachstans befindet sich nach dem Einbruch in den Jahren 2009/ 2010 inzwischen wieder auf Wachstumskurs mit 5,6 Prozent im Jahr 2013. Für 2014 wird ein Wachstum von 5,8 Prozent erwartet. Aufgrund des umfangreichen Programms zur Entwicklung der Transportinfrastruktur, des staatlichen Wohnungsbaus und der Investitionen im Hinblick auf die EXPO 2017 in Astana, der Hauptstadt Kasachstans, bestehen vor allem auch mittelfristig erhöhte Lieferchancen für deutsche Hersteller von Bauzuliefererzeugnissen. Unternehmen, die an der geförderten Gemeinschaftsbeteiligung interessiert sind, sollten sich bei der oben genannten Durchführungsgesellschaft melden.

Ansprechpartner

Heinz Schorn

WSM Messebeauftragter

Tel. 02541/870889

E-Mail: lhschorn@t-online.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

WSM Wirtschaftsverband
Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Telefon: +49 (0)211 – 95 78 68 22
Telefax: +49 (0)211 – 95 78 68 40
E-Mail: info@wsm-net.de
Internet: www.wsm-net.de
Hauptgeschäftsführer: Christian Vietmeyer

Verlag und Druck:

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

Redaktion:

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

Projektleitung (UBG):

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

Anzeigenverwaltung:

Elke Ruthe (UBG)
Telefon: +49 (0)2226-802-213
Telefax: +49 (0)2226-802-222
E-Mail: elke.ruthe@ubgnet.de

Titelfoto: fotolia.de/Eisenhans

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 2014

Recht & Steuern

HGB-Jahresabschlüsse entsprechen oftmals noch nicht neuen Vorschriften

Eine empirische Analyse von 108 HGB-Jahresabschlüssen, die von Baker Tilly Roelfs gemeinsam mit Professorin Dr. Isabel von Keitz von der Fachhochschule Münster durchgeführt wurde, offenbart bei zahlreichen Unternehmen noch weitreichendes Verbesserungspotenzial.

Untersucht wurde die konkrete Umsetzung der nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) neu definierten Anhangangaben. Mängel und damit entsprechendes Verbesserungspotenzial zeigten sich vor allem durch unübersichtliche Darstellungen, unvollständige und unklare Aussagen. Vereinzelt wurden sogar verpflichtende Angaben trotz offenkundiger Relevanz schlichtweg nicht gemacht. Gleichzeitig konnten die Studienautoren jedoch auch einer ganzen Reihe von HGB-Jahresabschlüssen in puncto Gestaltung und Detaillierungsgrad Bestnoten ausstellen. Diese wurden für eine entsprechende Praxisempfehlung in Form von Best Practices für die verschiedenen Angabepflichten in der Studie zusammengestellt. Die weitverbreitete Annahme, dass die Angaben kapitalmarktorientierter Unternehmen im Vergleich zu den Angaben nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen durchweg vollständiger, detaillierter und übersichtlicher sind, konn-

te im Rahmen der Untersuchung nicht systematisch bestätigt werden. Die Studie kann von HGB-Anwendern und von Hochschulen kostenlos bei Baker Tilly Roelfs angefordert werden.

Mit dem Erlass des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes

(BilMoG) im Mai 2009 wurden die handelsrechtlichen Bilanzierungsvorschriften umfassend reformiert. Die geänderten HGB-Vorschriften waren spätestens für die Jahresabschlüsse 2010 beziehungsweise 2010/2011 anzuwenden. Dabei wurden zur Stärkung der Informationsfunktion des HGB-Abschlusses auch die Angabepflichten weitreichend geändert und erweitert. „Die im HGB vielfach recht abstrakten Regelungen zu den Anhangangaben stellen die Unternehmen vor die Frage, in welcher Art und Weise sie vor allem in Form oder Detaillierungsgrad diese neuen beziehungsweise ergänzenden Angaben im Anhang machen müssen“, erklärt Thomas Gloth, Partner, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bei Baker Tilly Roelfs. Vor diesem Hintergrund wurden für die Studie die praktische Umsetzung der neuen Angabepflichten analysiert und dazu die HGB-Jahresabschlüsse 2011 von 54 kapitalmarktorientierten Unternehmen und 54 nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen untersucht. „Zum Teil sind wir dabei auf durchaus ernüchternde Darstellungen gestoßen mit unvollständigen, unübersichtlichen oder unklaren Aussagen“, so Gloth: „Demgegenüber stehen natürlich auch sehr viele Unternehmen, bei denen die Angaben insgesamt vollständig, hinreichend konkret und übersichtlich gemacht wurden. Diese haben wir als ‚Best Practice‘-Beispiele in unserer Studie zusammengefasst. Ich bin mir sicher, dass diese für alle HGB-Anwender in Zukunft bei der Erstellung ihrer Abschlüsse sehr hilfreich sein können.“

Umfang, Art und Übersichtlichkeit der HGB-Jahresabschlüsse sind sehr verschieden

„Wo viel Licht ist, da ist auch viel Schatten“, bringt Professorin Dr. Isabel von Keitz, Professorin für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Internationales Rechnungswesen an der FH Münster das Studienergebnis auf den Punkt: „Am gravierendsten war dabei, dass vereinzelt verpflichtende Angaben, zum Teil auch trotz erkennbarer Relevanz, schlichtweg nicht gemacht wurden. Andererseits haben wir jedoch auch Angaben gefunden, die sogar über die Mindestanforderungen hinausgehen.“ Auch wenn das HGB keine Vorschrift zum Aufbau eines



Foto: forolia.de / vizaFoto



Anhangs vorsieht, ist es bereits seit Jahren bewährte Praxis vieler Unternehmen, den Anhang nach allgemeinen Angaben zum Unternehmen/Abschluss, angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften, Erläuterungen der Bilanzposten, Erläuterungen der GuV-Posten und sonstigen Angaben zu gliedern. Ungeachtet dieser einheitlichen Gliederung werden von den Unternehmen die gleichen Angaben zum Teil in unterschiedlichen Abschnitten platziert. Vereinzelt werden auch zusammenhängende Angabepflichten in unterschiedlichen Abschnitten des Anhangs eines Unternehmens gemacht. „Beides erschwert die Lesbarkeit der Abschlüsse natürlich ganz ungemein“, so Professorin von Keitz: „Auch wenn der Gesetzestext häufig recht abstrakt ist, sollten die Angaben doch so konkret und so gut verständlich wie möglich gemacht werden.“ Der Detaillierungsgrad der

gemachten Angaben sollte in Anhängigkeit der Wesentlichkeit und Homogenität der zu machenden Angaben gewählt werden. „Wenn quantitative Angaben gemacht werden, sollte immer kenntlich gemacht werden, über welche Wertmaßstäbe berichtet wird. Zudem kann bei quantitativen Angaben eine Darstellung in Tabellenform bzw. Matrixform die Übersichtlichkeit erhöhen“, empfiehlt Professorin von Keitz.



Ansprechpartner

Thomas Gloth

Partner

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Baker Tilly Roelfs

Cecilienallee 6-7

40474 Düsseldorf

Tel. 0211/6901-1291

Fax 0211/6901-9238

E-Mail: thomas.gloth@bakertilly.de

C.D. Wälzholz 



Bandstahl	Bandstahl vergütet	Elektroband	Kaltband	Bonderband	Schmalband	Profile
-----------	--------------------	-------------	----------	------------	------------	---------

Maßgeschneiderte Werkstofflösungen weltweit

Mit neun Standorten in Europa, Asien, Nord- und Südamerika, konsequent vernetzt in allen Entwicklungs- und Produktionsprozessen, bietet C.D. Wälzholz weltweit maßgeschneiderte Werkstofflösungen in gleichbleibend höchster Qualität.

Modernste Technologien und individuell angepasste Logistikkonzepte machen uns zu einem starken Partner in vielfältigen Anwendungsbereichen – von der Energiewirtschaft, über die Automobil- und Werkzeugindustrie bis zur Herstellung von Sportgeräten.

Nutzen Sie unsere Werkstoffenerfahrung zur Umsetzung Ihrer Ideen!

C.D. Wälzholz KG · Feldmühlenstr. 55 · 58093 Hagen · Internet: www.cdw.de · E-Mail: info@cdw.de

Geänderte Rechtsauffassung bei Gesellschafterdarlehen

BaFin rückt vom Bankeinlagegeschäft ab

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ändert ihre Rechtsauffassung zur Erlaubnisspflichtigkeit von Gesellschafterdarlehenskonto nach dem Kreditwesengesetz.

Der industrielle Mittelstand in Deutschland ist überwiegend in den Rechtsformen der Personenhandelsgesellschaften oder der GmbH organisiert. Regelmäßig unterhalten Gesellschafter bei ihrer Gesellschaft sogenannte Gesellschafterdarlehenskonto oder Verrechnungskonto. Das sind im Gesellschaftsvertrag festgelegte, dem einzelnen Gesellschafter zuzurechnende Konto, auf denen zum Beispiel stehen gelassene Gewinne gebucht werden.

Insbesondere durch das sogenannte Winzer-Urteil des BGH vom 19.03.2013 (Az.: VI ZR 56/12) wurde erneut die Aufmerksamkeit auf die Rechtsauffassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gelenkt. Bislang vertrat die BaFin die Auffassung, dass Gesellschafterdarlehenskonto für die Gesellschaft ein erlaubnispflichtiges Bankeinlagegeschäft nach dem Kreditwesengesetz (KWG) sind, wenn mehr als fünf Gesellschafter Guthaben auf ihren Darlehenskonto haben, die in Summe 12.500 Euro überschreiten und nicht zum Beispiel mit einer banküblichen Sicherheit unterlegt oder mit einem Rangrücktritt der Gesellschafter versehen sind. Brisant an der Problematik ist, dass Verstöße gegen das KWG strafbewährt und die zu Grunde liegenden Rechtsgeschäfte regelmäßig nichtig sind. Außerdem muss darüber im Jahresabschluss berichtet werden.

Unter Beteiligung von WSM hat sich im BDI eine Arbeitsgruppe gebildet, die an einer Abhilfe gearbeitet hat. Auch das Institut der Wirtschaftsprüfer IDW ist tätig gewesen. Am 11. März 2014 hat die BaFin daraufhin ein verändertes Merkblatt im Internet veröffentlicht. Zumindest für Personenhandelsgesellschaften kann insofern Entwarnung gegeben werden, als dass klassische Gesellschafterdarlehenskonto nicht mehr als Bankeinlagegeschäft gewertet werden (vgl. Ziff. 5 b des Merkblatts

„Hinweise zum Tatbestand des Einlagegeschäfts“ mit Stand März 2014). Der Tatbestand des Einlagegeschäfts nach § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr.1 KWG ist erfüllt, wenn fremde Gelder als Einlagen oder unbedingt rückzahlbare Gelder des Publikums erfolgen, ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden. In der Literatur wurde teilweise bezweifelt, ob es sich überhaupt um „Gelder des Publikums“ handeln könne (zuletzt: Meilicke, „Gesellschafterdarlehen und Gesellschafter – Privatkonten – illegale Bankgeschäfte?“ DB 2014, 285). Die BaFin hingegen hat jetzt deutlich gemacht, dass es sich beim Gesellschafterdarlehen nicht um „unbedingt rückzahlbare Gelder“ im Sinne von §1 Abs. 1 KWG handele, da die gesetzlichen Vorschriften zum Erhalt des Haft- beziehungsweise Stammkapitals diesem entgegenstünden.

Da die Rückzahlung stets unter der Bedingung steht, dass sie nicht zur Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft und damit zur Insolvenz führt, könne der Tatbestand von § 1 KWG nicht erfüllt sein. Dies gelte allerdings nicht bei sogenannten Publikum-KGs, denen eine unbestimmte Vielzahl von Gesellschaftern beitrifft.

Für die meisten Personenhandelsgesellschaften dürfte sich das Problem damit wohl gelöst haben. Da das BaFin-Merkblatt auch auf die Stammkapitalschutzvorschrift § 64 GmbHG verweist, dürfte auch Entwarnung bei GmbHs zu geben sein.

Ansprechpartner

Christian Vietmeyer

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

E-Mail: cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de

Foto: pixabay.com



Entwurf eines neuen Teilwerterlasses in der Verbandsanhörung

Mit Schreiben vom 17.01.2014 hat das BMF den Entwurf eines neuen Teilwerterlasses an die Fachverbände versandt. Letzteren wurde bis zum 28.02.2014 Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben.

Das BMF will mit dem neuen Teilwerterlass auf die aktuelle Rechtsprechung zur Teilwertabschreibung reagieren, insbesondere auch auf die Urteile des BFH vom 21.09.2011 zur Teilwertabschreibung von börsennotierten Aktien und Investmentanteilen im Anlagevermögen. Außerdem wird die Gelegenheit genutzt, um verschiedene existierende BMF-Schreiben zum Themenkomplex Teilwertabschreibung durch ein zusammenfassendes Schreiben zu ersetzen.

Gemäß § 6 Abs. 1 Nr. 1 Satz 2 bzw. Nr. 2 Satz 2 EStG kann der niedrigere Teilwert nur angesetzt werden, wenn eine voraussichtlich dauernde Wertminderung vorliegt. Eine solche voraussichtlich nachhaltige Wertminderung liegt vor, wenn der Steuerpflichtige hiermit aus der Sicht am Bilanzstichtag aufgrund objektiver Anzeichen ernsthaft zu rechnen hat. Davon ist grundsätzlich auszugehen, wenn der Wert des Wirtschaftsguts die Bewertungsobergrenze während eines erheblichen Teils der voraussichtlichen

Verweildauer im Unternehmen nicht erreichen wird. Werterhellende Erkenntnisse bis zum Zeitpunkt der Bilanzaufstellung sind zu berücksichtigen.

Für abnutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens geht der Entwurf des neuen Teilwerterlasses unverändert von einer voraussichtlich dauerhaften Wertminderung aus, wenn der Wert des Wirtschaftsguts zum Bilanzstichtag mindestens für die halbe Restnutzungsdauer unter dem planmäßigen Restbuchwert liegt.

In Bezug auf nicht abnutzbares Anlagevermögen komme es darauf an, ob die Gründe für eine niedrigere Bewertung voraussichtlich anhalten werden. Bei festverzinslichen Wertpapieren darf – abgesehen von auf Bonitätsrisiken beruhenden Wertminderungen – höchstens eine Teilwertabschreibung auf den Nennwert erfolgen, da die Wertpapiere bei Fälligkeit zu 100 Prozent des Nennwerts eingelöst werden können. Gleiches gilt auch für unverzinsliche Forderungen.

Im Anlagevermögen gehaltene börsennotierte Aktien dürfen – in Abweichung zur bisherigen Verwaltungsmeinung – mit dem niedrigeren Teilwert bewertet werden, wenn der Börsenwert zum Bilanzstichtag unter denjenigen im Zeitpunkt des Aktienerwerbs gesunken ist, der Kursverlust die Bagatellgrenze von 5% überschreitet und der Kurs sich bis zur Bilanzaufstellung nicht wieder erholt. Die bislang im BMF-Schreiben vom 26.03.2009 vertretene Auffassung ließ nur dann eine Teilwertabschreibung zu, wenn der Börsenkurs zum jeweiligen Bilanzstichtag um mehr als 40% unter die Anschaffungskosten gesunken ist oder wenn er zum jeweils aktuellen Bilanzstichtag und dem vorangegangenen Bilanzstichtag um mehr als 25% unter die Anschaffungskosten gesunken ist.

Für Anteile an Investmentfonds, die als Finanzanlagen im Anlagevermögen gehalten werden, gelten im Wesentlichen die für die Bewertung von börsennotierten Aktien im Anlagevermögen aufgestellten Grundsätze entsprechend, wenn das Investmentvermögen überwiegend in börsennotierten Aktien investiert ist.

Bei Wirtschaftsgütern des Umlaufvermögens ist von einer Dauerhaftigkeit des niedrigeren Teilwerts auszugehen, wenn die Wertminderung bis zur Bilanzerstellung bzw. bis zum vorangegangenen Verkaufs- oder Verbrauchszeitpunkt anhält. Der Entwurf stellt klar, dass im Gegensatz zum Anlagevermögen keine Bagatell-



Foto: pixabay.com

grenze von 5% zur Anwendung kommen soll. Hinsichtlich des Wertaufholungsgebots enthält der Erlassentwurf eine Aussage, die vermuten lässt, dass der Steuerpflichtige das Wertaufholungsgebot für bilanzpolitische Zwecke nutzen kann. Demnach könnte der nachweispflichtige Steuerbürger die Wertaufholung herbeiführen und so eine Gewinnerhöhung generieren, indem er „einfach“ auf die Erbringung der erforderlichen Nachweise für den nach wie vor bestehenden niedrigeren Teilwert verzichtet.

Kritische Punkte bei konzerninternen Verrechnungen zwischen Deutschland und China

Viele Konzerne haben Unternehmen (oder Betriebsstätten) sowohl in Deutschland als auch in China, die gegenseitige grenzüberschreitende Transaktionsbeziehungen unterhalten. Dabei kann die abweichende Interpretation international weithin akzeptierter Standards (wie zum Beispiel der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien) durch die Steuerbehörden beider Länder zu Problemen führen. Verrechnungspreismanager sollten daher mit den wesentlichen Risiken dieser Transaktionen vertraut sein.

Ein Beispiel ist die Verlagerung von Unternehmensfunktionen von Deutschland nach China: Die deutschen Vorschriften sehen hierfür eine zweiseitige ertragswertbasierte Bewertung vor, bei der standortspezifische Vorteile und Synergieeffekte automatisch in die deutsche Besteuerungsgrundlage mit einbezogen werden (zumindest teilweise). Umgekehrt vertritt die chinesische Steuerbehörde den Standpunkt, dass diese Vorteile den chinesischen Unternehmen zuzurechnen und daher in China zu besteuern sind. Im Ergebnis kann sich daraus ein erhebliches Risiko der Doppelbesteuerung ergeben.

Vorsicht ist auch bei der Erbringung von Dienstleistungen geboten: Grundsätzlich kann eine Erbringung von Dienstleistungen in China, die mehr als 183 Tage andauert, gemäß den chinesischen Vorschriften als Betriebsstätte qualifiziert werden.

Betriebsstätten sind in China steuerpflichtig und müssen gewisse formale Anforderungen erfüllen. Diese Qualifikation der „Dienstleistungs-Betriebsstätte“ entspricht nicht dem deutschen Verständnis der Begründung einer Betriebsstätte. Zudem unterliegt das chinesische Einkommen

den der Angestellten der Betriebsstätte ab dem ersten Tag ihrer Tätigkeit der Einkommensteuer in China.

Entsendungen deutscher Arbeitnehmer nach China für Zeiträume von über 183 Tagen führen grundsätzlich zur Einkommensteuerpflicht in China. Für kürzere Zeiträume kann unter Umständen eine Befreiung von der Steuerpflicht erreicht werden. Ähnlich wie in Deutschland ist in China die Qualifizierung als Entsendung von der wirtschaftlichen Integration des Arbeitnehmers in die Organisation des chinesischen Unternehmens abhängig. In der Praxis kann die chinesische Steuerbehörde die wirtschaftliche Integration in Frage stellen und den Vorgang als Erbringung einer Dienstleistung qualifizieren. Daraus ergibt sich ein steuerliches Risiko (siehe vorangegangener Absatz). Um das Risiko zu vermindern, sollten sich die für die Entsendung vertraglich vereinbarten Bedingungen im Einklang mit den chinesischen Vorschriften befinden.

Aus chinesischer Sicht sind fremdübliche Vergütungen für die Erbringung von Dienstleistungen grundsätzlich abzugsfähig. Insbesondere bei Management-Dienstleistungen kann die Anerkennung der Vergütungen von der chinesischen Steuerbehörde jedoch versagt werden. Oftmals wird angenommen, dass es sich dabei grundsätzlich um nicht verrechenbare Shareholder-Leistungen handelt. Der Nutzen aus der Erbringung von (Management) Dienstleistungen an das chinesische Unternehmen sollte daher besonders sorgfältig und ausführlich dokumentiert werden. Auch bei der Formulierung des Vertrages ist Vorsicht geboten. Jegliche Begriffe und Verweise auf „Management Fees“ sind strikt zu vermeiden.

Die vorausschauende Planung und Gestaltung grenzüberschreitender Transaktionen mit chinesischen Konzerngesellschaften ist zur Vermeidung der erwähnten Risiken sehr zu empfehlen.



Foto: Pixabay.com



**Ansprechpartner für die
wts-Steuernachrichten
Dr. Martin Bartelt**
Chefredakteur tax journal,
WTS Group AG
Steuerberatungsgesellschaft
Thomas-Wimmer-Ring 1
80539 München
Tel.: 089/28646-1400
Fax: 089/28646-1004
E-Mail: martin.bartelt@wts.de



**FRANZ Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft**

Kaistraße 16A
40221 Düsseldorf

Dr. Udo von Fragstein

Tel.: +49 (0) 211 1576760
Fax: +49 (0) 211 1576766
fragstein@franzlegal.com

Rechtsberatung



hahn,consultants gmbh

Memeler Straße 30
42781 Haan

Holger Hahn

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

Wirtschaftsprüfung



Baker Tilly Roelfs

Cecilienallee 6-7,
40474 Düsseldorf

Frank Schröder

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

Finanzierung



Deutsche Bank AG

Große Gallusstraße 10 –13
60311 Frankfurt

Dr. Alexander Winkler

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

Steuerberatung



**WTS
Steuerberatungsgesellschaft mbH**

Peter-Müller-Straße 18
40468 Düsseldorf

Michael H. Wild

Tel.: +49 (0) 211 20060810
Fax: +49 (0) 211 20050952
michael.wild@wts.de

Dienstleistung



**LRQA GmbH
Zertifizierung und PRAXISTrainings
von Managementsystemen**

Innere Kanalstr. 15
50823 Köln

Bernd Rosing

Tel.: +49 (0) 221 93773782
Fax: +49 (0) 221 93773713
bernd.rosing@LRQA.com

Industrielle Versicherungen



**VSM Versicherungsstelle Stahl- u.
Metallverarbeitung GmbH**

Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

Günter Hennig

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

Energieberatung



ECG Energie Consulting GmbH

Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer

Dr. Jürgen Joseph

Tel.: +49 (0) 7854 98750
Fax: +49 (0) 7854 9875200
juergen.joseph@ecg-kehl.de

Auslandsgeschäfte

Kompetenzen ohne Grenzen

Die Globalisierungswelle hat den deutschen Mittelstand erreicht. Viele Firmen investieren zurzeit verstärkt in internationale Geschäftsbeziehungen und gehen beispielsweise dazu über, mit eigenen Niederlassungen direkt vor Ort neue Märkte zu erschließen. Damit stellt sich die Frage nach der Leistungsfähigkeit der jeweiligen Hausbank. Ist diese in der Lage, dem Unternehmen auf seinem Auslandskurs zu folgen und es bei der Internationalisierung zu unterstützen?

Mittelständler sind heute im Schnitt in 16 Auslandsmärkten engagiert, vorzugsweise außerhalb von Westeuropa in Ländern mit überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum. Die Konsequenz daraus lautet: Je umfangreicher die Geschäfte werden, desto mehr internationale Kompetenz ist bei der Bank gefordert. Über Basisleistungen hinaus brauchen mittelständische Unternehmen in Deutschland einen starken Partner mit exzellenter Expertise und innovativen Finanzierungslösungen, der sie auf dem Weg der Internationalisierung sachkundig begleitet. Dabei kommt es für das Unternehmen vor allem darauf an, möglichst über eine Anlaufstelle in der Heimat auf alle globalen Bankdienstleistungen zugreifen zu können.

Know-how dringend benötigt

Während Großkonzerne schon lange im Weltmarkt Präsenz zeigen, ergibt sich für kleinere und mittlere Firmen bei der Umsetzung ihrer Auslandsaktivitäten erhöhter Beratungsbedarf. Insbesondere auch deshalb, weil sich deutsche Regularien und Abläufe im Finanzbereich nicht einfach auf andere Länder übertragen lassen.

Bereits in der EU kann es von Staat zu Staat erhebliche Unterschiede im finanztechnischen Procedere geben, die sich mit zunehmender Entfernung vom Heimatland potenzieren. Vielfach fehlt dann das Know-how, um beispielsweise mit den Gegebenheiten in Asien oder Südamerika richtig umzugehen. Hinzu kommen weitere Herausforderungen wie die Absicherung von Währungsrisiken, die Bereitstellung ausreichender Kreditlinien und nicht zuletzt das korrekte Verhalten gegenüber landespezifischen Besonderheiten in Kultur, Gesellschaft und Gesetzgebung. Vorrangig müssen jedoch den ausländischen Tochtergesellschaften eines Unternehmens die wesentlichen Bankservices bereitgestellt werden, um einen funktionierenden Geschäftsbetrieb aufnehmen zu können. Um dies zu bewerk-

stelligen, werden von globalen Banken lokale Partnerbanken mit hinzugezogen, die diese Services in koordinierter Art und Weise erbringen.

Leistungsfähige Partner gesucht

Ein Geldinstitut ohne globale Ausrichtung wird diese Aufgaben kaum meistern können. Andererseits bietet die Option, sämtliche finanziellen Angelegenheiten auf eine lokale Bank am ausländischen Standort zu übertragen, nur in Ausnahmefällen eine befriedigende Lösung. So erschweren beispielsweise entfernungsbedingte Abstimmungsprobleme mit der Firmenzentrale oder die Unkenntnis der ganzheitlichen Unternehmensstrategie eine zügige Entscheidungsfindung. Abgesehen davon macht es aber durchaus Sinn, partiell für die Zahlung von Löhnen und Gehältern und die Versorgung mit Bargeld eine örtliche Bank einzuschalten – sofern die deutsche Hausbank im betreffenden Land nicht mit einem eigenen Filialnetz vertreten ist.

Überzeugende Lösung gefunden

Eine mögliche Lösung für den deutschen Mittelstand könnte daher die Zusammenarbeit mit einer globalen Bank sein, die ihren Sitz in Deutschland hat und gleichzeitig über ein weltweit verzweigtes Netzwerk verfügt. Ein solcher Partner besitzt damit alle Voraussetzungen, um mit ausgewiesenen Experten das komplette Leistungsrepertoire bereitzustellen. Angefangen beim Risikomanagement, über die Absicherung von Zinsen und Währung bis zu Finanzierungen auf dem Kapitalmarkt und von Handelsgeschäften. Ausgezeichnete Kenntnisse des Landes und der Sprache, gute Kontakte in der Region sowie langjährige Erfahrung in internationalen Märkten bilden ein solides Fundament für eine erfolversprechende Kooperation.



Foto: pixelio.de / Thorben Wengert

Gewisse Skepsis vorhanden

Noch gibt es im Mittelstand hier und da Vorbehalte, sich mit einer international operierenden Bank zusammenzutun, zu deren Kunden hauptsächlich Konzerne und Großunternehmen gehören. Manche Unternehmer befürchten, dann auf die Vorteile verzichten zu müssen, die ein langjähriges Geschäftsverhältnis mit der angestammten Hausbank zweifellos bietet. Dazu zählen unter anderem schnelle Erreichbarkeit, die individuelle Betreuung durch den vertrauten, persönlichen Berater, unbürokratische Entscheidungsprozesse, Akzeptanz auf Augenhöhe und unbedingte Verlässlichkeit. Eine globale Universalbank kann diese Erwartungen nur mit einem Geschäftsmodell erfüllen, das genau auf die Bedürfnisse der mittelständischen, auslandsaktiven Klientel zugeschnitten ist.

Geschäftsmodell für den Mittelstand

Im Rahmen einer Strategie für Mittelstandskunden sollten Dienstleistungen unter einem Dach gebündelt und parallel mehr Verantwortung auf die regionalen Filialen verlagert werden. Beschlüsse über Budget, Preise und Kreditkonditionen sollten wieder in den Geschäftsstellen getroffen werden. Dort steht speziell qualifiziertes Personal bereit, das unternehmerisch denken und handeln kann. Insgesamt beinhaltet das Konzept also eine sinnvolle Neuausrichtung, die zu steigender Effizienz und schnelleren Abläufen führen wird. Dafür sorgt unter anderem auch die technische Unterstützung, die das Bankhaus seinen mittelständischen Firmenkunden zur Verfügung stellen will. Zum Beispiel geeignete Softwarelösungen, die es dem mit-

telständischen Unternehmer erlauben, gezielt Zahlungspositionen seiner ausländischen Standorte in bspw. Vietnam und Brasilien aus dem Firmensitz in Deutschland heraus zu verfolgen und ggf. zu berichtigen. Global verfügbare Währungsplattformen ermöglichen es ihm darüber hinaus, zeitnah Währungsrisiken zu erkennen und abzusichern.

Doppelt gut gerüstet

Eine geeignete Hausbank sollte nicht nur im Heimatmarkt Deutschland gut aufgestellt sein, sondern auch weltweit etabliert sein. Ein internationales Netzwerk schafft gute Voraussetzungen, um für mittelständische Firmenkunden vor Ort aktiv zu sein. Hilfreich ist zudem ein erprobtes Instrumentarium, marktrelevante Informationen zur Verfügung zu stellen oder mögliche Risiken bereits im Vorfeld zu erkennen und zeitnah darauf zu reagieren.

*Erstveröffentlichung in ExportManager, Ausgabe 2/2014,
www.exportmanager-online.de*



Ansprechpartner

Dr. Patrik Pohl
Leiter GTB-Produkte
Mittelstand

Deutsche Bank AG
E-Mail: patrik.pohl@db.com

ISO 14001

Der neue Standard für das Umweltmanagement nimmt Form an

Der Standard ISO 14001 für betriebliche Umweltmanagementsysteme wurde erstmals 1996 veröffentlicht. Zurzeit findet zum ersten Mal eine grundlegende Überarbeitung dieses Standards statt. Im Unterschied zur letzten Revision der ISO 14001 im Jahr 2004 wird die derzeit überarbeitete ISO 14001 wesentliche Änderungen aufweisen. Der vorliegende Normenentwurf befindet sich im Stadium des Komiteeentwurfs 2 (Committee Draft 2 – CD2) und gibt bereits klare Hinweise, worauf Unternehmen sich einstellen müssen.

Neue Struktur

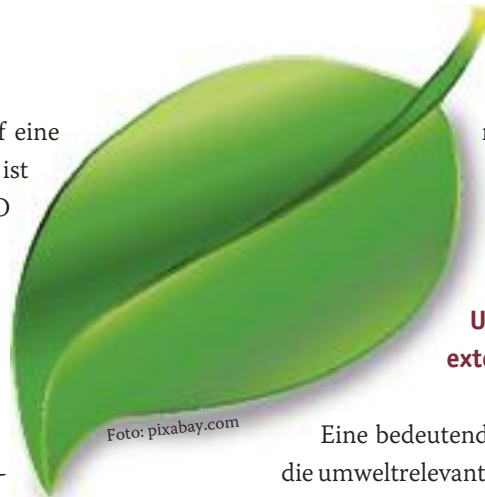
Erster offensichtlicher Hinweis auf eine tiefgreifende Änderung der Norm ist eine gegenüber der gültigen ISO 14001 veränderte Struktur. Die revidierte Fassung basiert auf dem sogenannten Annex SL, eine übergeordnete Struktur welche zukünftig allen Managementsystemstandards zugrunde liegen wird. Neben den Abschnitten Anwendungsbereich, Normative Verweise und Begriffsdefinitionen gliedert sich die neue ISO 14001 in die Abschnitte

- ▶ Leadership
- ▶ Planning
- ▶ Support
- ▶ Operation
- ▶ Performance Evaluation
- ▶ Improvement

Wie bisher wird die Norm durch einen erläuternden Anhang ergänzt, der das Verständnis der Forderungen erleichtern soll.

Neue Anforderungen

In diese neue Struktur sind bekannte sowie neue Sachverhalte und Anforderungen aufgenommen worden, die zusätzlich bei der Gestaltung des Umweltmanagementsystems zu berücksichtigen sind. Wesentliche Änderungen werden ohne Anspruch auf Vollständigkeit nachfolgend



erläutert. Es gilt jedoch zu beachten, dass diese Informationen auf dem Komiteeentwurf CD2 beruhen und im Rahmen des Normgebungsverfahrens noch nennenswerte Änderungen erfolgen können.

Umweltrelevante Bedürfnisse externer Interessensgruppen beachten

Eine bedeutende Neuerung betrifft die Verpflichtung, die umweltrelevanten Bedürfnisse und Erwartungen externer Interessensgruppen zu verstehen, um diesen Rechnung tragen zu können. Hierzu ist es erforderlich, die relevanten externen Kreise sowie deren Erwartungen zu ermitteln, um diese im Rahmen des Umweltmanagementsystems berücksichtigen zu können. Auch im Management-Review sind die umweltrelevanten Bedürfnisse und Erwartungen externer Interessensgruppen zu berücksichtigen.

Umweltbezogene Leistung berücksichtigen

Bei der Überarbeitung der neuen Standardversion wird berücksichtigt, dass die Umwelt ein Teil des unternehmerischen Umfeldes darstellt. Daher wird die diesbezügliche Verpflichtung der Leitung verstärkt gefordert: die umweltbezogene Leistung muss bei der strategischen Unternehmensplanung mit in Betracht gezogen werden. Es ist nach wie vor originäre Verantwortung der obersten Leitung, dass das Umweltmanagementsystem den Anforderungen entspricht und geeignete Fakten zur umweltbezogenen Leistung an das Management berichtet werden. Die Bestellung eines Beauftragten für das Umweltmanagementsystem ist im derzeitigen Normentwurf nicht explizit gefordert.

Risikobewertung

Eine weitere bedeutsame Neuerung ist die Verpflichtung, beim Aufbau des Umweltmanagementsystems mögliche Risiken für die Umwelt oder für das Unternehmen durch umweltrelevante Vorfälle strukturiert zu identifizieren und zu bewerten. Ermittelte wesentliche Risiken sind durch Abläufe des Umweltmanagementsystems entsprechend zu lenken und im Rahmen von Umweltzielen zu senken. Dementsprechend sind die ermittelten Risiken im Management-Review zu berücksichtigen.

Umweltziele

Bezüglich Umweltziele greift die neue ISO 14001 Forderungen auf, die sich bereits bei der ISO 50001 als Norm für das Energiemanagementsystem bewährt haben. In der derzeitigen Fassung bestehen bereits die Forderungen, dass konkrete Aktionen, Verantwortlichkeiten und Abschlussstermin definiert sein müssen. Darüber hinaus fordert die revidierte ISO 14001, dass zu den Zielen definiert werden muss, wie sie in die Geschäftsabläufe der Organisation eingebunden sind und wie das Ergebnis nach Umsetzung des Ziels bewertet werden soll.

Externe Kommunikation

Aufgrund der gestiegenen Anforderungen an die Ermittlung der Erwartung von externen Anspruchsgruppen ist es konsequent, dass die revidierte ISO 14001 auch konkretere Anforderungen an die externe Kommunikation macht. Es wird gefordert, dass Informationen zum Umweltmanagement sowie zur Umweltleistung extern kommuniziert werden. Hierzu muss die Organisation Methoden und Tools festlegen, in denen Art, Umfang, Anlass und Empfänger der Kommunikation definiert sind.

Wertschöpfungskette im Fokus

Bezüglich Steuerung der Prozesse unter Umweltgesichtspunkten kommt der Wertschöpfungskette in der revidierten ISO 14001 eine besondere Bedeutung zu. Die Einbindung von Lieferanten und im Auftrag Tätiger ist in der derzeitigen Fassung der Norm bereits adressiert, bekommt aber in der neuen Fassung durch einen eigenen Unterabschnitt dazu ein besonderes Gewicht. Hier wird gefordert, dass die Organisation signifikante Umweltaspekte und umweltrelevante Risiken aus der Wertschöpfungskette ermittelt. In Abhängigkeit vom Maße der Ein-



Foto: pixabay.com

flussnahme sind, sofern angemessen, entsprechende Anforderungen für die Beschaffung festzulegen und an Lieferanten und Dienstleister zu kommunizieren und im Entwicklungsprozess zu berücksichtigen.

Die Zukunft der Managementsysteme

Managementsysteme werden nur dann weiterhin globale Verbreitung und neue Anwender finden, wenn sie zweckmäßig und relevant sind. Diesbezüglich stellt die revidierte ISO 14001 einen deutlichen Schritt nach vorne dar, insbesondere durch

- ▶ eine stärkere Verzahnung von Umweltbelangen in das betriebliche Managementsystem,
- ▶ systematische Ermittlung von Risiken durch Umweltbelange und Lenkung dieser Risiken,
- ▶ Stärkung der unternehmerischen Verantwortung durch Umweltrisiken aus der Wertschöpfungskette und vom Produkt während und nach der Nutzung,
- ▶ steigende Transparenz durch eine angemessene externe Umweltkommunikation, die dem gestiegenen Informationsbedarf Rechnung trägt.

Offene Fragen

Der derzeit vorliegende Normenentwurf der ISO 14001 wirft einige interessante Fragen auf:

- ▶ Wie vermittelt man dem Management die sich bietenden Chancen bezüglich einer stärker geforderten Einbindung von Umweltbelangen in die strategische Unternehmensführung?
- ▶ Was bedeuten die Neuerungen für die Gestaltung des bestehenden Managementsystems?
- ▶ Wie positioniert sich das Unternehmen zur externen Kommunikation und zur Berücksichtigung von Umweltrisiken aus der Wertschöpfungskette?

Fazit

Die seit der Erstveröffentlichung 1996 im Wesentlichen unveränderte Norm wird grundlegend modernisiert. Die damit einhergehenden neuen Anforderungen unterstützen die Interessen von Unternehmen dabei, ihre Prozesse unter Berücksichtigung des Umweltrisikos so zu steuern, dass eine nachhaltige Verbesserung der Umweltleistung erreicht wird. Des Weiteren werden die Anforderungen an den Dialog zwischen Unternehmen und Stakeholdern ver-

stärkt. Im Laufe des Normgebungsverfahrens sind noch substantielle Änderungen zu erwarten.



Ansprechpartner

Dr. Thomas Souquet
Geschäftsführer (Umwelt),
Manager Product Development

LRQA GmbH

Tel. 0221/937737-0
E-Mail: thomas.souquet@LRQA.com

PRAXISTrainings LRQA GmbH

Annex SL und die neue 9001:2015 / ISO 14001:2015

Lernen Sie den Annex SL als Basis für die Struktur und Anforderungen der neuen ISO 9001 und ISO 14001 kennen und erfahren Sie alles über den aktuellen Entwicklungsstand um die Weiterentwicklung Ihres Managementsystems zukunftssicher gestalten zu können. Alle Informationen und Anmeldung unter: www.LRQA.de/AnnexSL-9001-14001

ISO 14001 – Grundlagen und Interpretationen

Steigen Sie praxisorientiert in das Thema Umweltmanagement auf der Basis der ISO 14001 ein. Erfahren Sie alles über rechtliche Anforderungen sowie Umweltaspekte, Umweltauswirkungen und den kontinuierlichen Verbesserungsprozess.

Interner Umweltauditor (inkl. ISO 14001 Grundlagen)

Erlangen Sie das erforderliche Know-how zu Umweltmanagementsystemen sowie praxisorientierte Audittechniken rund um erfolgreiche interne Umweltaudits.

WSM-Mitglieder erhalten 5% Rabatt auf alle öffentlichen Trainings in 2014. Einfach online anmelden und unter weitere Angaben „WSM“ eintragen.

*Ansprechpartnerin
Andrea Beiter
Tel: 0221/937737-37
www.lrqa.de/trainings*

Erdgas-Bezug

Rückerstattung von Erdgas-Preisbestandteilen einfordern

Unternehmen mit Erdgas-Verbrauch haben jetzt erstmals die Möglichkeit, sich bis zu drei Prozent der von April bis September 2013 für den Gas-Einkauf entrichteten Kosten von ihren Versorgern zurückzuholen.



Foto: fotolia.de / Industrieblick

Hintergrund sind gleich zwei Rückerstattungen in der Gas-Lieferkette, die im Zusammenhang mit der Gasnetzstabilität stehen (Regelenergie):

1. Die Marktgebietsleiter NCG und Gaspool haben angekündigt, die für den Zeitraum 01.04. bis 30.09.2014 erhobene Regelenergieumlage – soweit erhoben – an die jeweiligen Bilanzkreisverantwortlichen (meist die Erdgaslieferanten) zurück zu erstatten (NCG: 0,02 ct/kWh, Gaspool: 0,08 ct/kWh).
2. Mit dem Management der Regelenergie haben die beiden Marktgebietsleiter im selben Zeitraum einen Überschuss erzielt, den sie an die Bilanzkreisverantwortlichen zurückzahlen müssen (NCG: 0,1573 ct/kWh, Gaspool: 0,0996 ct/kWh).

ECG-Geschäftsführer Dr. Wolfgang Hahn warnt allerdings vor verfrühter Freude: „Der Haken an diesen Erstattungen ist, dass die Endkunden keinen gesetzlichen Anspruch darauf haben, diese Entlastungen weitergereicht zu bekommen. Sie müssen daher klug mit ihren Gaslieferanten verhandeln,

um eine möglichst günstige Regelung zu erreichen, und sind dabei auf deren Kundenorientierung angewiesen.“

Gesetzt den Fall, die Erdgaslieferanten gäben diese Beträge vollständig an ihre Kunden weiter, käme ein Industrieverbraucher mit einem jährlichen Gasverbrauch von 100 Millionen kWh damit auf eine Erstattung in Höhe von bis zu 90.000 EUR. Das entspräche bis zu drei Prozent der in diesen sechs Monaten aufgewendeten Gas-Einkaufskosten. Die Möglichkeit der Rückzahlung beider Entlastungsbeträge sollte deswegen unbedingt mit dem jeweiligen Versorger abgeklärt werden.



Ansprechpartner
Dr. Wolfgang Hahn
ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
Tel. 07854/9875-0
E-Mail: info@ecg-kehl.de



Foto: Messe Düsseldorf

Messen

AUMA-Messe Trend 2014

Für die deutschen ausstellenden Unternehmen stehen Messen weiter im Mittelpunkt der B2B-Kommunikation.

Fast 80 Prozent der Firmen betrachten Messebeteiligungen im Rahmen ihrer Kommunikation als wichtig oder sehr wichtig.

Zu diesem Ergebnis kommt der AUMA-Messe Trend 2014, der aufgrund der Befragung deutscher Aussteller zeigt, dass unter den ersten fünf Instrumenten, die für ausstellende Unternehmen wichtig sind, drei persönliche Kontaktmedien sind:

So halten 73% der befragten Aussteller den Außendienst neben Messen für wichtig und 39% das Instrument Event.

Die Bedeutung von Messen hat sich in den letzten fünf Jahren im Durchschnitt kaum verändert. Dagegen hat die Bedeutung von Werbung in der Fachpresse deutlich abgenommen. Führendes Instrument, quasi als Basiskommunikation, bleibt die eigene Website, die 89% der Unternehmen für sehr wichtig oder wichtig halten.

Der Anteil der Messebudgets am gesamten Kommunikationsetat der Unternehmen bleibt sehr hoch und wird in den Jahren 2014 und 2015 4% betragen. Mehr als ein Viertel der Unternehmen plant höhere Ausgaben für Messen, nur 17% wollen Einsparungen vornehmen. Das durchschnittliche Messebudget pro Unternehmen umfasst insgesamt 304.500 Euro für zwei Jahre. 42% der deutschen ausstellenden Unternehmen wollen auch im Ausland präsent sein; Schwerpunkt bleibt Europa.

Bei der Anzahl der Messebeteiligungen gibt es erhebliche Unterschiede zwischen kleineren und größeren Ausstellern. Unternehmen mit mehr als 50 Millionen Euro Jahresumsatz stellen im Durchschnitt 8,8 Mal in zwei Jahren auf Auslandsmessen aus. Dagegen sind es bei den kleineren Firmen im Durchschnitt 1,4 Auslandsmessebeteiligungen. Die größeren Unternehmen waren damit in den letzten beiden Jahren auf mehr Auslands- als Inlandsmessen zu finden (8,8 Beteiligungen gegenüber 7,7, auf deut-

schen Messen), während die KMU eher auf den Heimatmarkt setzten und auf durchschnittlich 4,4 Messen in Deutschland ihre Stände aufbauten.

Der AUMA-Messe Trend 2014 ist kostenlos erhältlich beim AUMA e. V., Littenstr.9, 10179 Berlin, Tel. 030-24000-0, E-Mail: info@auma.de.

Die Studie liegt auch als PDF-Datei vor: [www.auma.de/Downloads & Publikationen](http://www.auma.de/Downloads&Publikationen).



Foto: Messe Düsseldorf

Ansprechpartner
Heinz Schorn
 WSM-Messebeauftragter
 Tel. 02541/87 08 89
 E-Mail: Ihschorn@t-online.de

Flexibilisierung des Geschäftsmodells

Unternehmenssteuerung in volatilen Beschaffungs- und Absatzmärkten

Unternehmen sind zunehmend externen Schwankungen sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite ausgesetzt. Insbesondere für Unternehmen mit hohen Materialeinsatzquoten haben die Bewegungen bei den Beschaffungspreisen einen wesentlichen Einfluss auf die Ertragsstruktur. Häufig sind Geschäfts- und Preismodelle nicht so flexibel gestaltet, dass negative Schwankungen kompensiert werden können. Stark steigende Vormaterialpreise, welche nicht rechtzeitig an den Kunden weiter gereicht werden, können schnell zu einer Ertragskrise führen. Aber auch auf der Absatzseite nimmt die Volatilität der Kundenbedarfe zu.

Die Entwicklungen der jüngeren Vergangenheit untermauern die zunehmende Volatilität der globalen Unternehmensumwelt und machen deutlich, dass Volumen- und Preisschwankungen Unternehmen häufiger und in größerem Umfang treffen:

- ▶ Hohe Rohstoffpreisschwankungen wie bei Kupfer oder Stahl seit 2006/07
- ▶ Absatzeinbruch im Rahmen der Weltwirtschaftskrise 2009 und anschließendem Nachfrageanstieg 2010
- ▶ Lieferantenengpässe nach Erdbeben und vorübergeh. Zusammenbruch der Wirtschaft in Japan 2011
- ▶ Wechselkursschwankungen und neuere Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Eurokrise 2012/13
- ▶ Aktuelle Energie-/Rohstoffpreisschwankungen im Zusammenhang mit der Krimkrise 2014.

Ausschläge wie diese führten in vielen Fällen zu deutlichen Belastungen für die Ertrags- und Liquiditätsentwicklung der betroffenen Unternehmen. Nur Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell vorher ausreichend flexibel aufgestellt und in den jeweiligen Krisen frühzeitig auf die sich abzeichnenden Entwicklungen reagiert haben, konnten diese Phasen ohne existenzbedrohende wirtschaftliche Negativeffekte durchstehen.

Flexibilität heißt auf Schwankungen und Unvorhersehbares reagieren zu können

Als wesentliche Reaktion auf die zunehmende Volatilität der externen Faktoren empfehlen wir unseren Mandanten eine Erhöhung der Flexibilität ihrer Geschäftsmodelle, das heißt, sich gegen externe Schwankungen robuster und reaktionsfähiger

aufzustellen. Hierbei sehen wir insbesondere drei wesentliche Hebel zur Flexibilisierung des Geschäftsmodells:

- ▶ Verringerung von externen Abhängigkeiten (Beschaffungs-/Nachfragestruktur) durch Diversifizierung
- ▶ Variabilisierung der Unternehmenswertschöpfung (Kosten, Prozesse, Finanzen, Preise)
- ▶ Aufbau von schnellen und vorausschauenden Informations- und Steuerungsstrukturen

Somit hat die Flexibilisierung des Geschäftsmodells zum Ziel, im voraus die Anfälligkeit gegenüber externen Risiken zu minimieren, im Falle von dennoch auftretenden Ausschlägen sich variabel an die neuen Gegebenheiten anpassen zu können und schließlich Früherkennungs- und Steuerungsmechanismen im Unternehmen zu etablieren, die es erlauben, schnell und vorausschauend auf das Unvorhersehbare und Unplanbare reagieren zu können.

1. Diversifizierung reduziert das Ertragsrisiko

Single-source Strategien schaffen zwar enge Bindungen zu den Lieferanten und damit häufig Qualitäts-, Komplexitäts- und auch Preisvorteile für die Kunden, gleichzeitig entstehen aber ungewollt Abhängigkeiten, die im Falle von Ausfällen oder Verzögerungen in der Supply Chain (zum Beispiel durch technische oder wirtschaftliche Probleme) oder den Ausfall der Infrastruktur zu ernsthaften Beeinträchtigungen des eigenen Geschäftsablaufs bis hin zu eigenen Lieferausfällen führen können. So konnten Unternehmen, die schon in der Vergangenheit konsequent den Zuliefermarkt sondiert und bei Bedarf mit alternativen Lieferanten verhandelt hatten, während des Zusam-

menbruchs der japanischen Wirtschaft nach den Erdbeben im Frühjahr 2011 schnell zu alternativen Lieferanten wechseln oder Kontingente auf andere, bereits etablierte Lieferanten verlagern.

Auch die einseitige Abhängigkeit von der Entwicklung einzelner Rohstoffnotierungen birgt bei entsprechenden Ausschlägen, wie in der jüngeren Vergangenheit beobachtet, hohe wirtschaftliche Risiken für die abnehmenden Unternehmen. Häufig sind Preissteigerungen nicht in voller Höhe oder nur mit Zeitverzug an die nächsten Abnehmer in der Lieferkette weiterzugeben. Strategisch kann hier durch Streuung des Produktportfolios auf unterschiedliche Rohmaterialien (zum Beispiel durch innovative Alternativentwicklungen) die Gesamtauswirkung von Volatilitäten einzelner Materialgruppen eingeschränkt werden. Frühzeitige Verhandlung von Preisgleitklauseln, Sicherung von Beschaffungspreisen, aktives Bestandsmanagement und der proaktive Aufbau von Lieferantenalternativen haben vielen Unternehmen im Zuge der Kupfer- und Stahlpreis- oder auch der Energiepreisschwankungen der letzten Jahre ermöglicht, existenzielle negative Folgen zu vermeiden.

Markseitige Diversifizierung (Kunden, Branchen, Regionen, Geschäftsfelder, Produkte)

Einseitig auf einzelne Kunden, Absatzbranchen oder Produktgruppen ausgerichtete Unternehmen werden von Branchenkrisen oder produktseitigen Negativtrends be-

sonders stark getroffen. So traf die Wirtschaftskrise 2009 reine Automotive-Zulieferer und -Dienstleister mit Absatzeinbrüchen von bis zu 50 Prozent signifikant stärker als Unternehmen, die in mehrere unterschiedliche Branchen lieferten, welche zwar ebenfalls, aber deutlich geringer von der Krise betroffen waren.

Um sich hier robuster gegen externe Entwicklungen aufzustellen, können sich Unternehmen marktseitig auf verschiedenen Ebenen diversifizieren. Ein möglicher Pfad ist die sukzessive Ausweitung des Kundenstamms mit den bestehenden Produkten innerhalb der vertrauten Regionen und Branchen. Eine andere Möglichkeit ist es, sich mit den bestehenden Produkten in neue Branchen und/oder Absatzregionen vorzuwagen. Schließlich können Unternehmen auf Basis ihrer Kernkompetenzen neue Produktgruppen entwickeln und diese in den bestehenden Märkten oder in neuen Märkten vertreiben. Nicht selten münden erfolgreiche Innovationen in komplett neuen Geschäftsfeldern für Unternehmen.

Flexible Preismodelle / Preisweitergabe von Materialpreisschwankungen

Preise werden in der Regel als vom Markt gegeben oder als von der Kostenkalkulation bedingte feste Funktion angesehen. Dabei ist die Preisgestaltung ein entscheidendes Element des Unternehmenserfolgs und lässt durchaus Gestaltungsspielräume und Differenzierungsmöglichkeiten für Unternehmen zu.



Foto: fotolia.de / Serg.Nvns

Im Rahmen der Flexibilisierung des Geschäftsmodells sollten besonders Unternehmen, die langfristige Verträge mit Kunden eingehen, darauf achten ihre Vertragsstrukturen modular aufzubauen und die Preissysteme ihrem Geschäftsmodell und ihrer Kostenstruktur anzupassen. So sollten zum Beispiel Unternehmen mit hohen Abhängigkeiten von volatilen Rohstoffpreisen Preisleitklauseln oder Material-/Legierungszuschläge in der Preisgestaltung berücksichtigen. Unternehmen mit relativ großem Fixkostenanteil wählen ein Preismodell mit zum Beispiel hohen Einmalkosten und belohnen oder bestrafen hohe beziehungsweise geringe Mengen durch eine Mengenrabattkomponente. Zum einen erhöht dies die Robustheit gegen Absatzeinbrüche (insbesondere, wenn die Konkurrenz diese Mengenkomponente nicht hat) und zum anderen spiegelt der Preis die Kostenstruktur wider, das heißt der Kunde trifft die gesamtwirtschaftlich richtigere Entscheidung innerhalb der Wertschöpfungskette.

2. Variable Unternehmenswertschöpfung mindern Auswirkungen externer Krisen

Auch bereits vor Eintritt der Wirtschaftskrise 2009 waren die Unternehmen konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt – allerdings in der jüngeren Geschichte noch nie in solch hohem Ausmaß. Einbrüche der Absatzmengen um bis zu 50 Prozent „von heute auf morgen“ überraschten und überforderten viele Unternehmen in dem Bemühen, die eigenen Kapazitäten der reduzierten Auftragslage anzupassen. Nur Unternehmen, die sich schon im Vorfeld auf ihre eigentlichen Kernkompetenzen konzentriert und andere Bereiche konsequent ausgelagert hatten, konnten hier schnell auf den Einbruch reagieren. Wurden zum Teil in der Vergangenheit in industriellen Fertigungsunternehmen noch Fremdleistungs-/ Fremdarbeitsquoten von mehr als zehn Prozent als qualitätsseitig kritisch gesehen, so haben sich in der Krise und danach – in Abhängigkeit vom jeweiligen Geschäftsmodell – durchaus Anteile von 20 bis 40 Prozent bewährt und etabliert. In gleichem Maße waren diese Unternehmen auch in der Lage, im Rahmen des teilweise starken Wiederanstieg 2010 ihre Wachstumschancen voll auszuschöpfen und Marktanteile im Wettbewerb gegenüber weniger flexiblen Unternehmen zu gewinnen.

Flexibilisierung im Personalbereich

Auch innerhalb der eigenen Wertschöpfung liegen häufig Potenziale zur Flexibilisierung der Kostenstruktur und zum Erhalt der Leistungsfähigkeit: Flexible Arbeitszeit-

und Vergütungsmodelle sowie breite Mitarbeiterqualifikationen im Personalbereich, Aufbau von temporärem Personal durch Zeitverträge und Lohnarbeiter, strategisches Ausrichten des Maschinen- und Anlagenparks an kleineren Losgrößen oder kurze Kündigungsfristen in laufenden Lieferantenverträgen ermöglichen die schnelle Anpassung der Kostenstrukturen an veränderte Gegebenheiten. Alle betrieblichen Kostenpositionen sollten so weit wie möglich variabilisiert werden, um bei Bedarf entsprechend angepasst werden zu können, ohne dabei Kernkompetenzen und Stabilität des Unternehmens zu berühren. So reduzieren beispielsweise auch klare Vertretungs- und frühzeitige Nachfolgeregelungen die Auswirkungen plötzlicher Personalausfälle durch Krankheit oder Kündigung.

Geschäftsmodelladäquate Finanzierung beinhaltet auch flexible Elemente

Um sich finanzwirtschaftlich flexibel und dennoch stabil gegen Sondereinflüsse robust aufzustellen, sollte ein Unternehmen seine Finanzierung entsprechend der Anforderungen des eigenen Geschäftsmodells strukturieren und ausreichend Puffer für eventuelle Schwankungen berücksichtigen. Die frühzeitige Analyse des Kapitalbedarfs und seiner Verwendung unter Sensitivitätsbetrachtung der determinierenden Kapitalbedarfstreiber sowie der aktuellen Finanzierungsstruktur hilft hier gemeinsam mit den Finanzierungspartnern, eine sinnvolle Finanzierungsstruktur zu definieren und dabei Flexibilität, Stabilität und Wirtschaftlichkeit der Finanzierung durch den Einsatz und die Ausgestaltung geeigneter Finanzierungsinstrumente sicherzustellen.

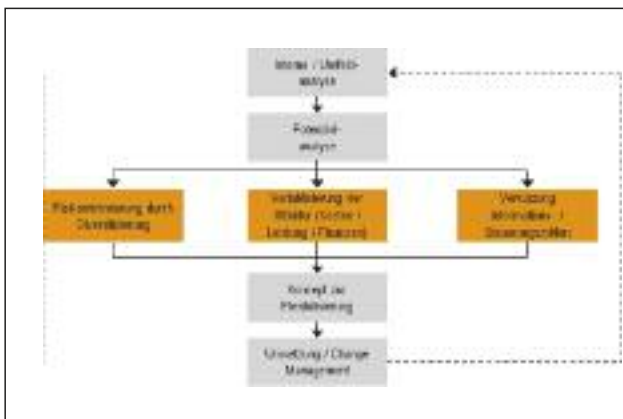
3. Vorausschauende Informations- und Steuerungsstrukturen erlauben schnelle Reaktionen

Wichtig für die optimale Reaktionsmöglichkeit auf Schwankungen und plötzliche externe Einflüsse sind nicht nur die vorausschauende Risikominimierung und die flexible Strukturierung des eigenen Geschäftsmodells, sondern auch das frühzeitige Erkennen von kritischen Veränderungen und somit das Verlängern der für die Anpassungen verfügbaren Reaktionszeit.

Der Aufbau von flexiblen Informations- und Steuerungsinstrumenten, die analytisch rückblickend und kritisch vorausschauend frühzeitig Veränderungen im Umfeld und innerhalb des Unternehmens anzeigen, ermöglicht die kurzfristige und angemessene Reaktion auf unerwartete Veränderungen. Neben der regelmäßigen Beobachtung der

determinierenden Parameter der Unternehmensumwelt wie der allgemeinen Marktentwicklungen (Absatz, Faktorpreise) anhand definierter Frühwarnindikatoren, basiert ein solches Steuerungsinstrumentarium vor allem auf einer szenarienbasierten Unternehmensplanung, die es durch eine zeitnahe Buchhaltung und ein regelmäßiges Controlling von Abweichungen (leistungswirtschaftlich und finanzwirtschaftlich) ermöglicht, Fehlentwicklungen schnell zu erkennen, die Auswirkungen im Sinne einer rollierenden Planaktualisierung zu bewerten und gezielte Gegenmaßnahmen zu definieren. Unternehmen, die bereits ein Internes Kontrollsystem (IKS) etabliert und damit potenzielle Bedrohungen auf den Unternehmenserfolg in ihren Auswirkungen abgeschätzt und ad-hoc Gegenmaßnahmen definiert hatten, waren auf viele der anfangs dargestellten Sondereinflüsse besser eingestellt und schneller reaktionsfähig als die Unternehmen, die erst mit Eintritt der Folgen begannen, entsprechende Analysen anzustellen.

Flexibilisierung des Geschäftsmodells ist Führungsaufgabe



Die aufgezeigten Beispiele zeigen, dass die Flexibilisierung des Geschäftsmodells sich weniger durch kleine, operative Einzelmaßnahmen – wie zum Beispiel eine Maßnahme „Einführung von Preisgleitklauseln“ – sondern durch die aktive strategische und strukturelle Ausrichtung des Unternehmens, seiner Prozesse und seiner Positionierung im Markt ergeben. Je nach Volatilität des Marktumfeldes eines Unternehmens ist die Flexibilisierung des Geschäftsmodells in der Regel Teil der strategischen und langfristigen Ausrichtung eines Unternehmens und folglich Aufgabe der Geschäftsführung in Abstimmung mit Gesellschaftern und Aufsichtsgremien.

Je nach Ausgangssituation bietet sich hier ein systematisches Vorgehen an, welches an die spezifischen Unternehmensbedingungen angepasst werden kann:



Foto: fotolia.de / everythingpossible

- 1.) Analyse der Relevanz für das Unternehmen (Volatilität der externen Faktoren und Abhängigkeiten aufs Unternehmen)
- 2.) Strukturierte Potenzial-Analyse:
 - a. Risikominimierung (Material-, Lieferanten-, Kunden-, Produkte-, Geschäftsfelder-Analysen)
 - b. Variabilisierung der Kosten-/ Leistungsstrukturen (Analyse GuV/ Bilanz und Organisation) sowie Analyse der geschäftsmodelladäquaten Finanzierung (inkl. Kapitalbedarfsstruktur)
 - c. Verkürzung der Informations- und Steuerungszyklen (Controlling, Planung, Kommunikation)
- 3.) Flexibilisierungskonzept inklusive Maßnahme
- 4.) Umsetzung/ Implementierung sowie begleitendes Change Management / Veränderungsorganisation



Ansprechpartner
hahn,consultants gmbh
Dipl. Wirt.-Ing. Tobias Hain
 Partner
 Memeler Str. 30
 42781 Haan
 Tel. 02129/5573-10
 Fax 02129/5573-11
 Email: info@hahn-consultants.de



Ansprechpartner
hahn,consultants gmbh
Dipl. Wirt.-Ing. Frank Birkenstock (MBA)
 Associate Partner
 Memeler Str. 30
 42781 Haan
 Tel. 02129/5573-10
 Fax 02129/5573-11
 Email: info@hahn-consultants.de

Industrielle Versicherungen (VII)

Betriebliche Krankenversicherung: Gesundes vom Chef

Seit Ende der 1970er Jahre kannten die Arbeitslosenzahlen fast nur eine Richtung: nach oben. Erst mit Umsetzung der Agenda 2010 scheint eine Wende eingetreten zu sein. Die Zahlen sinken spürbar und dauerhaft. Arbeitsmarktexperten prognostizieren schon in wenigen Jahren einen Mangel an Fachkräften. Für viele Arbeitgeber wird es höchste Zeit, sich darauf vorzubereiten.

Da in den nächsten gut 20 Jahren immer mehr starke Jahrgänge aus dem Erwerbsleben ausscheiden, als dem Arbeitsmarkt neu zur Verfügung stehen, wird sich der Trend zum Fachkräftemangel weiter verstärken. Arbeitgeber in Deutschland müssen nun die Weichen stellen, wenn sie im Kampf um die bestqualifizierten Arbeitskräfte bestehen und den Fortbestand ihres Unternehmens auf hohem Niveau sichern wollen. Eine angemessene Bezahlung alleine wird da nicht mehr ausreichen. Die Arbeitnehmer der Zukunft erwarten darüber hinaus eine anspruchsvolle Aufgabe, die sie fordert, flexible Arbeitsbedingungen, die ein angenehmes Arbeitsumfeld schaffen, und freiwillige soziale Leistungen des Arbeitgebers.

Zusatzleistungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld, eine betriebliche Altersversorgung und Gewinnbeteiligung bei Führungskräften gehören schon länger zum Instrumentarium moderner Personalpolitik. Eine neue Variante gewinnt jedoch zunehmend an Bedeutung: Die betriebliche Krankenversicherung, kurz bKV, ist eine durch den Arbeitgeber finanzierte Form der Bonifikation für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und vorteilhafter als eine herkömmliche Lohnerhöhung.

Die meisten Arbeitnehmer sind gesetzlich krankenversichert. Die Leistungen der Krankenkassen sind aber nicht vertraglich garantiert, sondern können vom Gesetzgeber je nach Kassenlage ausgeweitet oder reduziert werden. Die Mitarbeiter spüren heute schon die Einschränkungen

im Leistungspaket der gesetzlichen Krankenversicherung, gleichzeitig scheuen sich viele vor zusätzlichen Ausgaben für die eigene Gesundheit. Die häufige Folge sind verschleppte Krankheiten und unnötig lange Ausfallzeiten. Das belastet Mitarbeiter und Unternehmen gleichermaßen. Unternehmen können diese Lücke mit einer betrieblichen Krankenversicherung auffüllen und ihrer Belegschaft ein Stück Sicherheit zurückgeben. Ab rund 20 Mitarbeitern bieten einige Versicherer bereits schlanke Lösungen mit Listenmeldungen und Verzicht auf die sonst üblichen Gesundheitsfragen an. Selbst Arbeitnehmer mit Vorerkrankungen sind dann versichert. Dank der günstigen Gruppenversicherungsbeiträge kann der Arbeitgeber mit der bKV schon für einen geringen Beitrag interessante Leistungen anbieten.

Zur Auswahl steht eine Vielzahl leicht verständlicher ambulanter, stationärer und Zahnergänzungsversicherungen, Pflege- und Krankentagegelder sowie Vorsorgetarife. Die bKV kann exakt auf das Budget des Unternehmens abgestimmt werden. Der Arbeitgeber gestaltet die Gesundheitsförderung für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ganz individuell und macht sie so zu einem unverwechselbaren Markenzeichen seines Unternehmens. Die bKV rechnet sich als innovatives Personal-Tool in



Foto: Shutterstock.com



jedem Fall. Ihre Wirkung ist weitaus größer als der finanzielle Aufwand. Setzt man den Aufwand für die Versicherung ins Verhältnis zur Lohnsumme, so wird deutlich, dass bereits für 0,5 bis 1,0 Prozent des Lohnes ein leistungsstarkes Paket für die Belegschaft eingekauft werden kann.

Unternehmen stehen nicht nur mit ihren Produkten untereinander im Wettbewerb, sondern auch hinsichtlich ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Eine attraktive Möglichkeit, wie Arbeitgeber dem immer stärkeren Wettbewerb um qualifiziertes Personal begegnen können, bietet die betriebliche Krankenversicherung. Sie fördert die Motivation, erhöht die Bindung und erleichtert die Gewinnung neuer Mitarbeiter für das Unternehmen. Durch den erlebbaren und nachhaltigen Nutzen der bKV können Genesungsprozesse positiv beeinflusst und Fehlzeiten reduziert werden.



Ansprechpartner
Günter Hennig
VSM Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
 Hohenzollernstraße 2
 44135 Dortmund
 Tel.: 0231/5404-430
 Fax: 0231/5404-7430
 guenter.hennig@leue.de



Ansprechpartner
Andreas Lorenz
 Versicherungsfachwirt (IHK),
 Spezialist für
 Krankenversicherungen
**VSM Versicherungsstelle
 Stahl- u. Metallverarbeitung GmbH**
 Hohenzollernstraße 2
 44135 Dortmund
 Tel: 0231/5404-259
 Fax: 0231/5404-7259
 E-Mail: andreas.lorenz@leue.de

Beweiswert gescannter Dokumente

Interessante Studie

Bisher fehlt es an gerichtlichen Entscheidungen zum Beweiswert von gescannten Dokumenten. Eine Simulationsstudie, durchgeführt von der Universität Kassel und der DATEV eG Nürnberg, hat kürzlich unter Mitwirkung echter Richter, Rechtsanwälte und Sachverständige die Frage untersucht, ob und unter welchen Voraussetzungen die Beweisführung vor Gericht mit einem gescannten Dokument gelingen kann.

Das Ergebnis: „Gescannte Dokumente können einen mit dem Papieroriginal vergleichbaren Beweiswert erreichen – das hat unsere Simulationsstudie gezeigt“, erklärt Prof. Alexander Roßnagel vom Forschungszentrum für Informationstechnik-Gestaltung (ITeG) an der Universität Kassel. Prinzipiell stehe eine elektronische Kopie dem Original vor Gericht in nichts nach. Anders stellt sich die Lage nur dar, wenn Zweifel an der Unversehrtheit des elektronischen Dokuments aufkommen. „Inwiefern der Richter in einem solchen Fall Prüfungen anstellt, ist davon abhängig, welche Motive, Gelegenheiten und Mittel vorhanden waren, um das Dokument zu manipulieren“, so Roßnagel. Je früher ein Dokument gescannt wird, desto besser lässt sich einem Manipulationsvorwurf begegnen. Zum Nachweis des tatsächlichen Scanzeitpunkts eignen sich Zeitstempel, aber auch der Einsatz eines Dokumentenmanagementsystems, sofern es von einem Dritten, also nicht dem Beweisführer selbst, betrieben wird.

Um die Korrektheit des Digitalisierungsprozesses nachzuweisen, sind standardisierte und protokollierte Verfahren unerlässlich. Eine Zertifizierung durch das BSI erleichtert die Beweisführung vor Gericht erheblich. Zum Schutz vor einer nachträglichen Veränderung des elektronischen Dokuments sind systembezogene Schutzvorkehrungen denkbar.

Der Abschlussbericht steht zum Download im Netz unter: www.uni-kassel.de/uni/fileadmin/datas/uni/presse/anhaenge/2014/SIM.pdf

Geschäftssessen

Schummeleien kommen schneller ans Licht

Unternehmen sollten die steuerlichen Spielregeln rund um Geschäftsessen genau einhalten. Entdecken die Finanzbehörden erste Unstimmigkeiten, nehmen sie alle Bewirtungsbelege genauestens unter die Lupe..

Die Finanzbehörden sponsern Bewirtungen aus geschäftlichem Anlass. Unternehmen können dann 70 Prozent der Aufwendungen inklusive Trinkgeld und Garderobengebühr als Betriebsausgabe geltend machen. Leicht stehen Geschäftsessen im Verdacht, privat veranlasst zu sein. Schummeleien kommen jetzt schneller ans Licht, warnt der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC). Dank digitaler Prüfmethode fällt es den Finanzbehörden immer leichter, Unstimmigkeiten zu entdecken. Prüfer suchen gezielt nach Kriterien, die gegen einen geschäftlichen Anlass sprechen. Wer es mit den steuerlichen Vorschriften nicht so genau nimmt, muss mit hohen Nachzahlungen rechnen.

Bewirtungskosten sind häufig Gegenstand von Betriebsprüfungen. „Ein beliebter Schwerpunkt ist der Tag der Bewirtung“, betont BVBC-Präsidentin Bärbel Ettig. „Fällt die Bewirtung auf ein Wochenende oder einen Feiertag, wird der betriebliche Anlass schnell angezweifelt.“ Auch die Angaben auf dem Beleg nehmen die Finanzbehörden genau unter die Lupe. Berechtigte Zweifel kommen den Prüfern etwa, wenn zwei bewirtete Personen nur ein Getränk und ein Essen ordern. Auch eine überhöhte Anzahl von Speisen oder ein Kinderessen machen misstrauisch.

Grundsätzlich sollten alle steuerlichen Vorschriften genau eingehalten werden. Ein Bewirtungsbeleg ist nur dann steuerlich ordnungsgemäß, wenn er alle Pflichtangaben erfüllt. Bei fehlenden Angaben streichen die Finanzbehörden den kompletten Kostenabzug und suchen verstärkt nach ähnlichen Fällen. Neben Ort und Datum der Bewirtung müssen auf dem Beleg alle bewirteten Personen und der konkrete Anlass der Bewirtung genannt sein. Allgemeine Formulierungen wie „Kooperationsgespräch“ oder „Arbeitsessen“ reichen nicht aus. Obendrein muss der Steuerpflichtige die Richtigkeit aller Angaben mit seiner Unterschrift bestätigen.



Foto: pixelio.de / Rainer Sturm

Die Bewirtung kann sowohl im Restaurant, als auch in den eigenen Geschäftsräumen erfolgen. Bei einer Gaststättenbewirtung muss ein maschinell erstellter Restaurantbon oder eine Rechnung vorgelegt werden. „Dabei ist zu beachten, dass ab 150 Euro brutto auch das einladende Unternehmen als Leistungsempfänger auf der Rechnung aufzuführen ist“, betont BVBC-Expertin Ettig. Für Bewirtungen im Unternehmen lassen sich Eigenbelege nach dem gleichen Prinzip erstellen.

Ganz wichtig ist auch eine zügige Abrechnung und Verbuchung von Bewirtungskosten. Werden Bewirtungskosten erst viele Monate später verbucht, so verletzen Unternehmen die Grundsätze einer ordnungsgemäßen Buchführung. Tipp des BVBC: Unternehmen sollten ihre Mitarbeiter anhalten, Bewirtungsabrechnungen monatlich einzureichen. So kann die Buchhaltung alle Belege zeitnah auf ihre Richtigkeit hin prüfen. Fehlende oder lückenhafte Belege lassen sich dann unter Umständen noch nachbessern.

Quelle: Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC), www.bvbc.de

Es gibt einen Weg, Vertrauen auszubauen: Verantwortung ernst zu nehmen.

Diesen Weg der höchsten Ansprüche gehen wir gemeinsam mit unseren Kunden. Als traditionsreicher Partner der deutschen Wirtschaft sind wir uns unserer Verantwortung bewusst. Und bieten daher mehr als innovative Finanzlösungen und umfassende Serviceleistungen: Transparenz, Nähe und Integrität.

Deutsche Bank. Ihre globale Universalbank.

Leistung aus Leidenschaft

