

WSM Nachrichten ^{2/2015}

Auslandsmärkte:

Chancen der Globalisierung nutzen!



- ▶ *Euro-Dollar-Wechselkurs:
Szenarien für strategische
Entscheider*
- ▶ *Strommarktdesign:
Von Grünbuch zum Weißbuch*



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

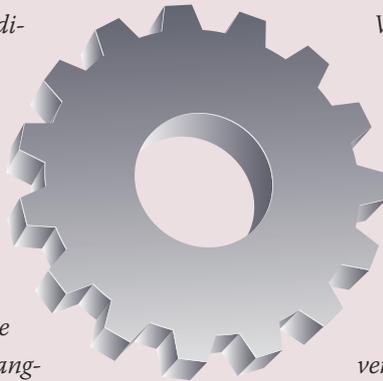
in der WSM Mitgliederversammlung am 29. April 2015 sind WSM-Präsident Dr. Gerhard Brüninghaus, WSM-Vizepräsident Dr. Michael Krehl und WSM-Schatzmeister Dr. Claus Schwenzer sowie das gesamte WSM-Präsidium bestätigt und für eine weitere Amtsperiode von drei Jahren wiedergewählt worden. Mit der erstmaligen Wahl von Dr. Winfried Blümel ist das WSM-Präsidium um einen weiteren Unternehmer erweitert worden. Die erste Amtsperiode des Präsidiums von 2012 bis 2015 war anfänglich von den Reformen im WSM geprägt. Jetzt zeigt sich der WSM-Präsident hoch erfreut darüber, dass sich sämtliche Präsidenten erneut zur Wahl stellen und das Präsidium gewachsen ist. Dies zeige das Vertrauen der Unternehmer in den Wirtschaftsverband. Die kommenden drei Jahre werden nicht langweilig werden. Der Gesetzgeber hält noch viele Belastungen für die Industrie bereit, und auch sonst kommen noch einige Aufgaben auf den WSM zu.

Diese Ausgabe der WSM Nachrichten wendet sich dem Schwerpunktthema Internationale Märkte zu. Die Internationalisierung ist für viele mittelständische Industriebetriebe, insbesondere der Zulieferindustrien, keine Kür mehr, sondern Pflicht. Asien spielt dabei nach wie vor eine herausragende Bedeutung. Die Wachstumsprognosen in China erscheinen vor dem Hintergrund der vergangenen Wachstumsraten zwar gedämpft, im Vergleich zu den westlichen Industrienationen sind diese aber immer noch sehr stark. Indien als diesjähriges Partnerland der Hannover Messe hat die Erwartungen nicht mehr erfüllt, begonnene Reformen könnten aber für eine

andere Zukunft sprechen. In Sachen Russland gibt es leider keine Bewegung. Hier muss die Frage gestellt werden, ob der vom Westen beschrittene Weg in die richtige Richtung führt. Optimistischer stellt sich dagegen der amerikanischen Markt dar, wobei hier der schwache Euro viel zur Lage beiträgt.

Die Globalisierung vollzieht sich aber auch jenseits von Märkten in anderer Weise. Globale Migrationsbewegungen richten sich zunehmend nach Europa und Deutschland. Wir sollten die Chancen daraus erkennen und mit den Risiken richtig umgehen. Deutschland befindet sich in einem dynamischen demografischen Wandel. Eine Gesellschaft hat aber nur dann eine Zukunft, wenn in allen gesellschaftlichen Bereichen junge Menschen nachkommen. Ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum in Deutschland erfordert eine ansteigende Bevölkerungszahl im arbeitsfähigen Alter auf sämtlichen Qualifikationsebenen, vom Lehrling über den Facharbeiter bis hin zum Akademiker. Die deutsche Industrie nimmt in vergleichsweise hohem Maße am globalen Wettbewerb teil. Deutschland muss deshalb auch in dementsprechendem Maße an dem globalen

Wettbewerb um talentierte Migranten teilnehmen, um die Zukunft für sich zu gewinnen. Beim Umgang mit der täglich stattfindenden Migration beschränkt sich der Staat beziehungsweise sein Asyl- und Ausländerrecht im Wesentlichen auf zwei Fragen, nämlich nach der Herkunft des Betroffenen und nach seinen Motiven für seinen Aufbruch nach Deutschland. Die eigentlich wichtigere Frage, was derjenige denn hier zum Wohle aller beitragen kann, wird zu wenig gestellt. Ein modernes Zuwanderungsrecht darf aber bei den rechtlichen Vorgaben aus der Verfassung sowie den europäischen und anderen völkerrechtlichen Verträgen nicht stehen bleiben – es muss mehr leisten. Es muss Regeln geben, die in Deutschland den zukünftigen Wohlstand sichern helfen.



Christian Vietmeyer
Christian Vietmeyer

Inhalt

WSM-Nachrichten 2/2015

■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 4 *WSM im Gespräch mit Dr. Michael Fuchs*
„Wir wollen die Systemkosten der erneuerbaren Energien stärker in den Blick nehmen“
- 8 *Internationalisierung*
Planmäßiges Vorgehen bietet Erfolgsaussicht
- 14 *Marktchancen in China I, II, III*
Wachstum durch E-Commerce
Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser
Der Renminbi als Chance für den Mittelstand
- 21 *Marktchancen in Indien*
Deutsche Wirtschaft hofft auf zügige Reformen
durch Premierminister Modi
- 23 *Im Interview*
Drei Fragen an Stormy-Annika Mildner (BDI)
- 25 *Euro-Dollar-Wechselkurs*
Szenarien für strategische Entscheider

■ AUS DER BRANCHE

- 29 *WSM-Konjunktur*
Produktion im ersten Quartal 2015 angestiegen
- 30 *Strommarktdesign*
Vom Grünbuch zum Weißbuch
- 31 *EDL-G*
Novelliertes Energiedienstleistungsgesetz in Kraft
- 31 *Stahlmarkt I*
Welt-Stahlnachfrage wächst kaum noch
- 33 *Stahlmarkt II*
China und Taiwan: EU verhängt vorläufige Zölle
- 35 *EEG*
Die Umlagefinanzierung der Energiewende
hat keine Zukunft

■ WSM-INTERN

- 38 **Personalien**
- 39 **Termine**

■ FÜR DIE BETRIEBSPRAXIS

- 40 *Steuern/Recht*
- 44 *Energiebeschaffung*
Mut zum Risiko
- 45 *Betriebsrenten*
Rückstellungen drücken auf die Bilanzen



04

CDU/CSU-Fraktionsvize Dr. Michael Fuchs
**„Die Sanktionen gegen Russland sind schmerzlich,
aber politisch notwendig“**



16

Marktchancen in China II
Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser



38

Personalien
WSM Präsidium bestätigt

WSM im Gespräch

„Wir wollen die Systemkosten der erneuerbaren Energien stärker in den Blick nehmen“

Dr. Michael Fuchs, stellvertretender Fraktionsvorsitzender der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

Für uns bedeutet Globalisierung nicht nur der Export von Produkten und Investitionen ins Ausland, sondern auch, dass unsere deutschen Kunden global vergleichen und einkaufen. Deutsche Sonderwege wie zum Beispiel bei den Energiekosten erschweren den Wettbewerb mit ausländischen Anbietern aber deutlich. Warum vergisst die Politik immer wieder, dass unser Industriestandort tatsächlich in einem globalen Wettbewerb steht?

Dr. Michael Fuchs: Deutschland befindet sich in einem intensiven internationalen Standortwettbewerb. Es ist deshalb ein zentrales Anliegen auch unserer Energiepolitik, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie zu erhalten und zu stärken. Deshalb haben wir uns in Brüssel massiv dafür eingesetzt, dass stromintensive Unternehmen, die im internationalen Wettbewerb stehen, weiterhin EEG-befreit bleiben. Und deshalb lehnen wir Zusatzbelastungen für die Stromwirtschaft, die zur Abschaltung kostengünstiger Kraftwerke führen würden, entschieden ab. Wir wollen außerdem, dass die Systemkosten der erneuerbaren Energien stärker in den Blick genommen werden. Es ist bedauerlich, dass man mit solchen Forderungen schnell in die Ecke der Energiewendegegner gestellt

wird. Das Gegenteil ist richtig. Nur wenn wir die Herausforderungen ernst nehmen, können wir zu kosteneffizienten Lösungen kommen.

In Europa bleibt der Kreditzugang für ausländische Importeure deutscher Waren ein Problem. Deutsche Unternehmen müssen hier oft selbst die Finanzierung mitbringen oder mindestens mit spürbaren Verzögerungen bei ihren Aufträgen rechnen. Wann wird sich die Lage entspannen?

Dr. Michael Fuchs: Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank zielt auf niedrige Zinsen, eine Steigerung der Inflationsrate, die zuletzt zum Teil sogar negativ war, sowie eine höhere Kreditversorgung durch die Banken. Die Finanzierungsbedingungen in der Eurozone sind zurzeit sehr günstig, die Zinsen in allen Ländern des Euroraums auf historisch niedrige Niveaus gefallen, abgesehen von Griechenland. Gleichzeitig schreibt die Bankenregulierung inzwischen höhere Eigenkapitalunterlegungen von Bankfinanzierungen mit höherem Risiko vor, das dient einer höheren Stabilität des Bankensektors. Für gesunde Unternehmen finden sich in aller Regel Banken, die Finanzierungen übernehmen, in der gesamten EU. Wenn deutsche Exporteure unabhängig davon Absatzfinanzierungen anbieten, kann dies durchaus ein weiterer Pluspunkt für sie im internationalen Wettbewerb sein.

Teilbereiche der deutschen Industrie sind immer noch stark betroffen von den Sanktionen gegen Russland. Eine Lösung ist aber leider nicht in Aussicht. Wie sehen Sie die weitere Entwicklung?

Dr. Michael Fuchs: Die Sanktionen gegen Russland sind für Teile der deutschen Wirtschaft sicher schmerzlich, aber politisch leider notwendig. Unter



Foto: Pixabay.de / Andi_Graf

den gegenwärtigen Bedingungen fehlt es vielfach auch an Planungssicherheit und Klarheit im Umgang mit den bereits verhängten Sanktionen. Mit besonders negativen Auswirkungen kämpfen deutsche und russische Mittelständler. Auch wegen verschlechterter Kreditkonditionen und Handelsfinanzierungsmöglichkeiten wird es unrentabler, Geschäfte abzuschließen. Zudem können wenige mittelständige Unternehmen, die gerade die deutsche Wirtschaft prägen, langfristige Ausfälle kompensieren.

Dennoch sind die Sanktionen, wie gesagt, unumgänglich. Die Russen haben grob und in einer Weise, die wir uns eigentlich nicht mehr vorstellen konnten, das Völkerrecht missachtet. Mit Russland muss hier sehr deutlich gesprochen werden. Das Verhalten der russischen Regierung im Ukraine-Konflikt muss spürbare Konsequenzen für Moskau haben. Ich bin froh, dass die deutsche Wirtschaft dies genauso sieht wie die Politik.

Wir sehen die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft TTIP als Chance, insbesondere auch für die Beschäftigung in Deutschland. Warum ist der Gegenwind derzeit so heftig, und was tut die Politik?

Dr. Michael Fuchs: Fest steht aus unserer Sicht, dass in der Öffentlichkeit viele Ängste und Befürchtungen zu TTIP entstanden sind, die bei näherer Betrachtung, ausführlicher Analyse und Diskussion klar widerlegt werden können und somit letztlich unbegründet sind. So wird es durch TTIP weder zu niedrigeren Schutzstandards in der EU etwa im Lebensmittelbereich, bei Arbeitnehmerrechten, im Gesundheits- und Verbraucherschutz noch zur Beeinträchtigung der kulturellen Vielfalt, zur Aufgabe unserer Rechtssystems sowie der Hoheit der EU und ihrer Mitgliedstaaten zur Gesetzgebung und Regulierung kommen. Vielmehr werden zum Beispiel Standards und Normen nur dort angeglichen, wo ein mindestens gleich hohes Schutzniveau zum bisherigen Schutzniveau sichergestellt wird.

Deutschland und seine Arbeitsplätze leben im und vom Außenhandel. Wir sind eine freie, offene Volkswirtschaft, und genau das sollten wir auch bleiben. Deutsche Unternehmen haben einen hohen Bestand an Auslandsinvestitionen, verteilt über die ganze Welt. Deutschland hat neben Freihandelsabkommen gut 130 bisher bilaterale – Investitionsschutzabkom-



Foto: Pixabay.de / geralt

men geschlossen. Das ist in unserem Interesse! Die Investitionsschutzabkommen fallen seit der letzten Reform der EU-Verträge inzwischen in die Zuständigkeit der EU. Wir wollen multilaterale Investitionsschutzabkommen in Zukunft, um unsere Auslandsinvestitionen zu schützen. Und wir wollen künftig noch höhere Standards bei diesen Abkommen, bei denen ganz deutlich klargestellt wird, dass das Recht zu regulieren ungeschmälert bei den Staaten verbleibt.

In Deutschland wollen wir als Koalition noch intensiver für TTIP werben und vor allem hohe Transparenz über die geplanten Regeln und Verbesserungen schaffen und hierüber mit der Bevölkerung in einen Dialog treten.

Der Blick richtet sich bei vielen Unternehmen wieder in die USA und zwar nicht nur aufgrund des Dollarkurses. Andere Regionen haben vielleicht die Erwartungen nicht erfüllt, zum Beispiel Indien, das Partnerland der diesjährigen Hannover Messe. Welche Regionen des Welt werden aus Ihrer Sicht wirtschaftlich an Bedeutung gewinnen, welche verlieren?

Dr. Michael Fuchs: Die Europäische Union und Deutschland profitieren in hohem Maße von international frei handelbaren Gütern und Dienstleistungen sowie von grenzüberschreitenden Investitionen. Dies gilt letztlich weltweit. Die EU ist weltweit größter Exporteur und Importeur von Waren und Dienstleistungen sowie einer der wichtigsten Investoren und Empfänger von Investitionen. Ihr Handelsvolumen mit dem Nicht-EU-Ausland hat sich allein zwischen 1999 und 2010 verdoppelt. Der Anteil der EU am weltweiten Exportgeschäft für Waren beträgt 15 Prozent (zum Vergleich: China 12%, USA 11%) und für Dienstleistungen 25% (USA 19%, China 6%, Japan und Indien jeweils 4%). Der Wert der Ausfuhren an Waren und

Foto: Pixabay.de / geralt



Dienstleistungen der 28 EU-Mitgliedstaaten betrug im Jahr 2012 rund 4,5 Billionen Euro. Die Direktinvestitionsstatbestände der EU im Ausland betragen im Jahr 2012 rund 5 Billionen Euro.

Deutschland als größte Volkswirtschaft in der EU und drittgrößter Exporteur weltweit profitiert von dieser Entwicklung in besonderem Maße. Der Anteil der Exporte am deutschen Bruttoinlandsprodukt („Export-

Foto: XXXXXXXXXXXXXXX



Zur Person

Dr. Michael Fuchs, Jahrgang 1949, ist approbierter Apotheker, promovierter Biochemiker und Unternehmer, seit 2002 Mitglied des Bundestages und seit 2009 stellvertretender Fraktionsvorsitzender der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, zuständig für Wirtschaft und Energie, Mittelstand und Tourismus. Er ist darüber hinaus nach langer Präsidentschaft heute Ehrenpräsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e. V. (BGA).

quote“) liegt bei rund 51%. Die deutschen Ausfuhren an Waren und Dienstleistungen betragen 1,385 Billionen Euro im Jahr 2013. Diese Zahlen belegen eindrucksvoll, dass der freie weltweite Handel mit Waren und Dienstleistungen für Europa nicht nur wünschenswert ist. Er ist vielmehr Grundvoraussetzung für unsere wirtschaftliche Prosperität und damit für den Erhalt von Lebensqualität, hohen sozialen Standards und kultureller Vielfalt in der EU. Wir wollen einen freien, fairen Handel mit möglichst allen Ländern und Regionen dieser Welt.

Die deutschen Außenhandelskammern gehen davon aus, dass Chinas Wirtschaft gestärkt aus den angekündigten Reformen hervorgehen wird. Dabei könnten deutsche Unternehmen von der Förderung der chinesischen Binnenwirtschaft profitieren. Bedeutet das, den Blick stärker nach Osten zu richten?

Dr. Michael Fuchs: In China gibt es in vielen Regionen große Anstrengungen, internationale Investoren auch aus Deutschland in das Reich der Mitte zu holen. So könnten auch manche in der Shanghaier Freihandelszone (China/Shanghai Pilot Free Trade Zone SFTZ) initiierten Reformen zur Blaupause für ganz China werden. Wir setzen große Hoffnungen auf die unter anderem seit September 2013 eingeführten weiteren marktwirtschaftlichen Reformen wie verbesserte Registrierung und Verwaltung für Unternehmen, Liberalisierungen des Finanzmarktes und mehr Freiheiten für ausländische Firmen vor allem im Dienstleistungssektor.

Die Erleichterung von grenzüberschreitenden Investitionen im In- und Ausland werden nicht zuletzt deutschen Unternehmen zugutekommen. Wir haben seit Jahrzehnten ausgezeichnete Kontakte nach Asien und gerade auch nach China. Wir müssen unseren Blick nicht noch stärker nach Osten richten, da wir dort schon eine sehr belastbare Position auf den vielen Märkten im asiatischen Raum in den letzten Jahren erarbeitet haben. Natürlich sind und bleiben viele dieser Märkte Wachstumstreiber des Weltmarktes schlechthin, doch dürfen wir uns dort auch nicht verkalkulieren. Wir müssen unsere Anstrengungen den Wachstumspotentialen in Asien anpassen, dürfen aber die anderen asiatischen Tiger und sogenannte Emerging Markets nicht aus den Augen lassen.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.

<p>Dienstleistung</p> 	<p>LRQA GmbH Zertifizierung und PRAXISTrainings von Managementsystemen</p> <p>Bernd Rosing</p> <p>Innere Kanalstr. 15 50823 Köln</p> <p>Tel.: +49 (0) 221 93773782 Fax: +49 (0) 221 93773713 bernd.rosing@LRQA.com</p>
<p>Industrielle Versicherungen</p> 	<p>VSM Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung GmbH</p> <p>Günter Hennig</p> <p>Hohenzollernstraße 2 44135 Dortmund</p> <p>Tel.: +49 (0) 231 5404430 Fax: +49 (0) 231 54047430 guenter.hennig@leue.de</p>
<p>Energieberatung</p> 	<p>ECG Energie Consulting GmbH</p> <p>Prof. Dr. Jürgen Joseph</p> <p>Wilhelm-Leonhard-Straße 10 77694 Kehl-Goldscheuer</p> <p>Tel.: +49 (0) 7854 98750 Fax: +49 (0) 7854 9875200 juergen.joseph@ecg-kehl.de</p>
<p>Unternehmensberatung</p> 	<p>hahn,consultants gmbh</p> <p>Holger Hahn</p> <p>Memeler Straße 30 42781 Haan</p> <p>Tel.: +49 (0) 2129 557333 Fax: +49 (0) 2129 557311 h.hahn@hahn-consultants.de</p>
<p>Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung</p> 	<p>Baker Tilly Roelfs</p> <p>Frank Schröder</p> <p>Cecilienallee 6-7, 40474 Düsseldorf</p> <p>Tel.: +49 (0) 211 6901-1200 Fax: +49 (0) 211 6901-1216 frank.schroeder@bakertilly.de</p>
<p>Finanzierung</p> 	<p>Deutsche Bank AG Verbände und Institutionen</p> <p>Dr. Alexander Winkler</p> <p>Große Gallusstraße 10 –13 60311 Frankfurt</p> <p>Tel.: +49 (0) 69 91039018 Fax: +49 (0) 69 91041581 alexander.winkler@db.com</p>

Internationalisierung

Planmäßiges Vorgehen bietet die beste Aussicht auf Erfolg

In den letzten Jahren und Jahrzehnten hat der deutsche Mittelstand insbesondere mit der Öffnung Osteuropas und der insgesamt ansteigenden Globalisierung mit rasanten Entwicklungen wie zum Beispiel in China und Indien bereits zunehmende Erfahrung mit der Internationalisierung des eigenen Geschäfts gesammelt. Trotz aller Herausforderungen, die Auslandsengagements mit sich bringen, und vieler Beispiele des Scheiterns überwiegen doch insgesamt die positiven Erfahrungen.

Nach unserer Einschätzung wird dieser Trend in den nächsten Jahren noch weiter zunehmen. Zum einen hat ein Teil der Unternehmen im Mittelstand ihre Chancen aus unterschiedlichen Gründen bisher nur sehr begrenzt wahrgenommen. Zum anderen stehen die bereits aktiven Unternehmen nun an der Schwelle zu einer dichteren Verflechtung ihres internationalen Netzwerkes mit dem Ziel, weitere Potenziale insbesondere im Absatzbereich und im Bereich der Lokalisierung ihrer Produkte zu erschließen.

Die Schattenseite der Internationalisierung – der erhöhte Wettbewerbs- und Preisdruck auf den Heimatmärkten durch die Expansion von Wettbewerbern aus Ländern wie China und Indien – wird die Notwendigkeit, global zu agieren und damit die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit zu sichern nur noch verstärken.

Die Erschließung von Absatzmärkten bleibt das wichtigste Motiv

Je nach Geschäftsmodell sind die Chancen und Risiken bei der Internationalisierung für jedes Unternehmen unterschiedlich zu bewerten. Auch wenn klassische Motive der Internationalisierung wie Kosten- und Beschaffungsvorteile weiterhin eine hohe Entscheidungsbedeutung haben (insbesondere im produzierenden Gewerbe), so gewinnen marktnahe Motive wie „Erschließung neuer Absatzmärkte“ und „Stärkung und Absicherung bestehender Kundenbeziehungen“ deutlich an Bedeutung. Für viele Unternehmen im Mittelstand sind sie oberstes Entscheidungsmotiv bei der Internationalisierungsstrategie. Nach unserer Einschätzung lassen sich die erhofften Chancen, also die Motive der Internationalisierung, in sieben Bereiche clustern:

Chance/Motiv	Details	Bereich
1. Erschließung neuer Absatzmärkte	Neuerschließung von Absatzmärkten und Kundensegmenten (=> Erhöhung Kunden- und Marktnähe)	Markt
2. Stärkung und Absicherung bestehender Kundenbeziehungen	Höhere Akzeptanz und Nachhaltigkeit bei Kunden; Von Cross-Selling-Potenzialen bis hin zu zwingender Notwendigkeit, um Kundenbeziehung zu halten	
3. Verbesserung Marke und Prestige	Mit positiver Strahlwirkung auf Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter und weiteren Stakeholdern	
4. Kosteneinsparung	Insb. im Bereich Lohn und z.T. in der Logistik (kundennah)	Leistungserstellung
5. Beschaffungsvorteile	Verbesserter Zugang zu Einsatz-Ressourcen	
6. Zugang zu Know-how	Partizipation an Lern- und Entwicklungsprozessen; Zugang zu Netzwerken	
7. Risikostreuung und nachhaltiges Wachstum	Diversifikation zur Risikominimierung und Sicherung des zukünftigen Wachstums (Portfoliosteuerung), Synergieeffekte in der Gruppe	Finanzen / Steuerung

Quelle: hahn,consultants

Abbildung 1: Chancen der Internationalisierung



Foto: pixelio.de / Sebastian Lux

Die Risiken lassen sich in vier Bereiche zusammenfassen:

Risiken	Details	Bereich
1. Fehlentscheidungen bei der Strategie und Umsetzung	Fehlentscheidungen bei der Standortauswahl und Eintrittsumsetzung; Fehleinschätzung bei Übertragbarkeit des Geschäftsmodells und der Produkte	Endogene Faktoren
2. Loyalität / Steuerung der Gesellschaft vor Ort	Loyalität / Steuerung der Gesellschaft und Geschäftsführung inkl. Fit zur bestehenden Kultur	
3. Abhängigkeit von regionaler Entwicklung	Abhängigkeiten von zukünftiger Entwicklung des Landes bzw. der Region (Kunden, Lieferanten, Personal, Ressourcen, Politik, Religion)	Exogene Faktoren
4. Know-how-Verlust und Schaffung neuer Wettbewerber	Risiken durch Verlust von Know-how an potentielle Wettbewerber	

Quelle: hahn, consultants

Abbildung 2: Risiken bei der Internationalisierung

Es gilt, die internen Risiken durch strukturierte Planung zu umgehen und die externen Risiken gezielt mittels Risikomanagement zu minimieren. Insgesamt muss jedes Unternehmen auf Basis des eigenen Geschäftsmodells und den daraus abgeleiteten strategischen und operativen Geschäftstreibern die eigenen Chancen und Risiken bewerten und strukturiert die spezifische Internationalisierungsstrategie entwickeln.

EU-15, China und Nordamerika die beliebtesten Auslandsinvestitionsstandorte

Nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) sind die Regionen EU-15, China und Nordamerika die beliebtesten Auslandsinvestitionsstandorte der deutschen Industrieunternehmen. Hier sind neben Produktionsstätten jedoch auch insbesondere reine Vertriebsniederlassungen dominierend enthalten. Der höchste Zuwachs

bei den geplanten Auslandsinvestitionen ist aktuell in Nordamerika zu erkennen; während der höchste Rückgang – analog zur geopolitischen Lage – sich für 2015 in der Region Russland, Ukraine, Südosteuropa, Türkei abzeichnet.

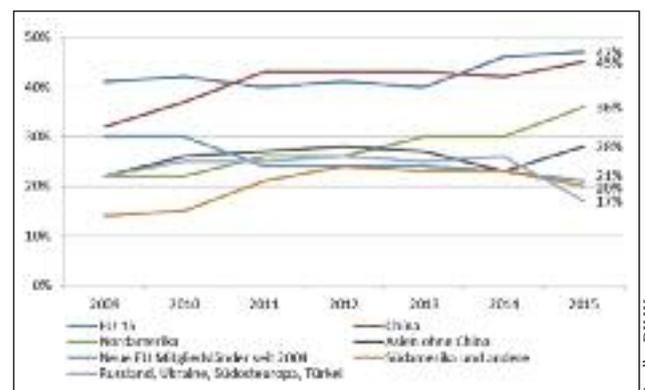


Abbildung 3: Auslandsinvestitionen der Industrieunternehmen nach Zielregionen in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: DIHK

Foto: pixabay.de / mcruetten



Das Gebäude des Europa-Parlaments

Laut DIHK planen mehr als 40 Prozent aller deutscher Industrieunternehmen, die aus Kostengründen 2015 im Ausland investieren, dies in der EU-15 zu tun. Demnach haben viele europäische Standorte Reformen angepackt und ihre Wettbewerbsfähigkeit wieder verbessert, um somit vermehrt Investitionen aus Deutschland anzuziehen. Die zweitwichtigste Investitionsregion aus Kostengründen sind nach wie vor die neuen EU-Mitgliedsländer (Beitritte zur EU seit 2004). Bei Investitionen in China spielen gemäß DIHK Kostenerwägungen auch eine prägende Rolle, gleichwohl sind hier Markterschließungsmotive wichtiger. Engagements in Nordamerika werden hauptsächlich zur Erschließung der dort attraktiven Märkte vorgenommen, insbesondere häufig auch mittels reiner Vertriebsniederlassungen.

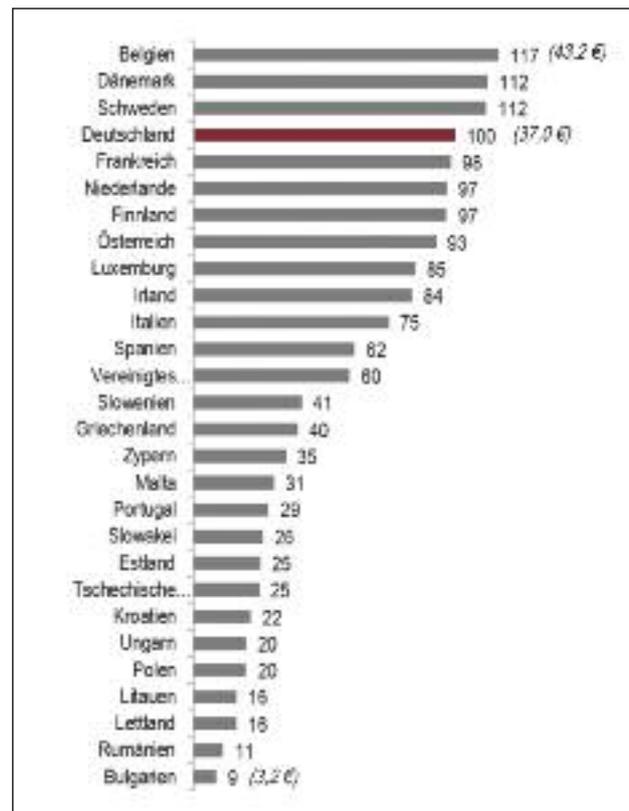
Osteuropa weiterhin aus Kostengründen im Investitionsfokus

Besonders für Produktionsunternehmen mit eher standardisierten Produkten rückt aufgrund eines steigenden Kostendrucks in Deutschland neben der EU-15-Region auch Osteuropa wieder in den Fokus bei Investitionen aus Kostengründen. Gemäß DIHK schlägt sich hier die wieder verschlechterte Kostenstruktur hierzulande, insbesondere durch hohe Energiepreise und steigende Arbeits- und Bürokratiekosten, in den längerfristigen Planungen der Unternehmen nieder.

Im Vergleich zu entfernten Regionen sind in Osteuropa (und der EU-15) neben der logistischen Nähe auch die zunehmend einheitliche Bürokratie, die geringen kulturellen Barrieren, die angeglichenen Qualifikationssysteme und die einheitliche Sprachbasis in Englisch vorteilhaft.

Auch wenn mittelständische Unternehmen bei der Standortauswahl Qualifikations-, Produktivitäts- und Infrastrukturunterschiede mitberücksichtigen müssen, so be-

tragen die Arbeitskosten in osteuropäischen Ländern doch weiterhin nur einen Bruchteil der Arbeitskosten in Deutschland (laut dem Statistischen Bundesamt zum Beispiel Bulgarien 9% und Rumänien 11% von Deutschland). Dies ist besonders relevant für mittelständische Unternehmen mit hohem Lohnkostenanteil und relativ standardisierten Arbeitsprozessen.



Datenquelle: Statistisches Bundesamt Berechnungen auf Basis von Eurostat-Daten vom 23.04.2015

Abbildung 4: Arbeitskostenindex nach geleisteter Stunde im Jahr 2014 (auf Deutschland indiziert) des Verarbeitenden Gewerbes.

Hindernisse im Mittelstand häufig durch interne Engpässe

Auch wenn die strukturierte oder auch intuitive Bewertung der Chancen – im Vergleich mit den Risiken – bei vielen mittelständischen Unternehmen positiv ausfällt, verschieben dennoch viele Betriebe potenzielle Auslandsengagements aufgrund interner Engpässe. Die wesentlichen Hindernisse bei der Umsetzung der Internationalisierung im Mittelstand sind:

1. Begrenzte Personalkapazitäten zur Durchführung
2. Managementengpässe
3. Mangelndes Internationalisierungs-Know-how
4. Geringe Finanzierungspotentiale
5. Kulturelle Barrieren und bürokratische Hürden

Hier gilt es also, intern die richtigen Prioritäten zu setzen, um Ressourcen freizugeben und sich bei Bedarf gezielt externe Expertise und Unterstützung einzuholen.

Strukturiertes Vorgehen ist der Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche Internationalisierung

Um sowohl die internen und externen Hindernisse zu überwinden als auch die tatsächlichen Potenziale zu heben, gilt es, einige wesentliche Erfolgsfaktoren beim Vorgehen zu beachten:

1. Transparenz über Markt/Wettbewerber (extern) und über Treiber des eigenen Geschäftsmodells (intern)
2. Klare und spezifische Internationalisierungsziele
3. Strukturierte Standortauswahl auf Basis von Internationalisierungszielen (einschließlich ganzheitliche Betrachtung mit Streuwirkung auf Gesamtunternehmen und bestehende Märkte)
4. Strategische Planung (Eintrittsstrategie) einschließlich
 - ▶ Strategische und Finanz-Leitplanken
 - ▶ Klare Positionierung im Markt mit Fokus auf Wettbewerbsdifferenzierung/ Nischenbesetzung (Aufbau von Wettbewerbsvorteilen)
 - ▶ Management der identifizierten Risiken
5. Solide Finanzplanung und Planungsszenarien
6. Klarer Umsetzungsplan mit Meilensteinen und Verantwortlichkeiten

Nach unserer Einschätzung muss jede Internationalisierungsstrategie und Planung individuell erstellt werden. Nur aus Ableitung des eigenen Geschäftsmodells und der strategischen und operativen Treiber lassen sich die spezifischen Internationalisierungsziele ableiten, welche wiederum die Basis für die Standortauswahl sein müssen. Ein Internationalisierungsmotiv der Personalkosteneinspa-

rung für einen neuen Fertigungsstandort führt zu völlig anderen Standortkriterien als beispielweise ein Hauptmotiv der Markterschließung. Die Standortkriterien des neuen Fertigungsstandortes müssten demnach explizit Elemente wie zum Beispiel Personalverfügbarkeit, Fluktuationsraten, Qualifikation, Weiterbildungsmöglichkeiten, Arbeitslosenquoten, regionale Entwicklung, direkte Lohnkosten, Lohnnebenkosten (inklusive Sonderleistungen) und Personalkostensteigerungsraten beinhalten.

Wichtig ist es bei der Planung, neben den offensichtlichen Dingen auch die nachgelagerten Themen zu berücksichtigen. Bei einer Produktionsverlagerung sind das zum Bei-



Downtown Los Angeles: Ausländer investieren gern in den USA.

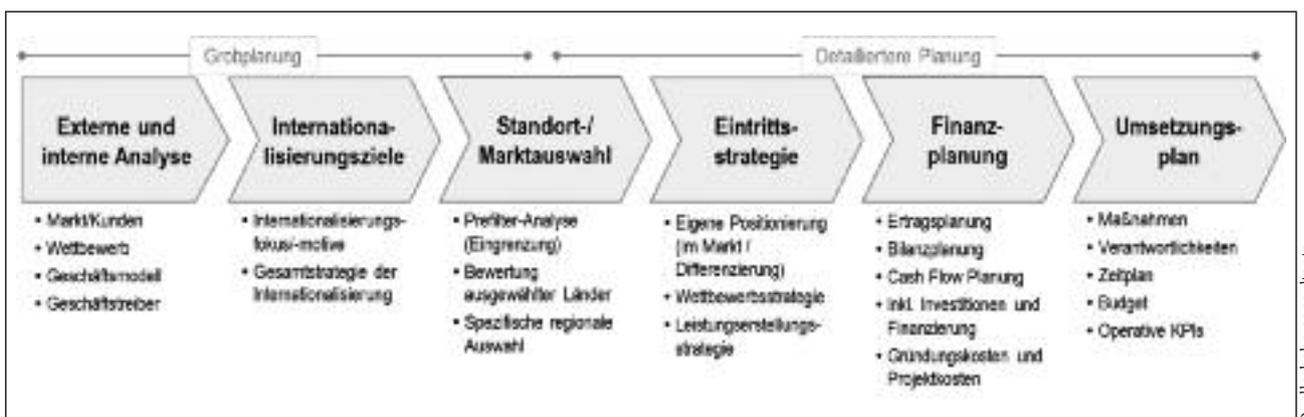
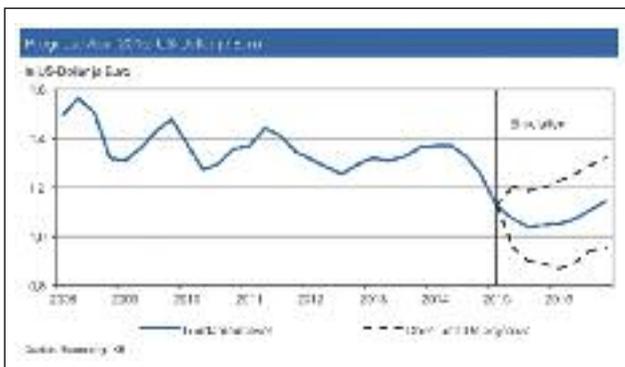


Abbildung 5: h,c-Ansatz Internationalisierungsvorgehen

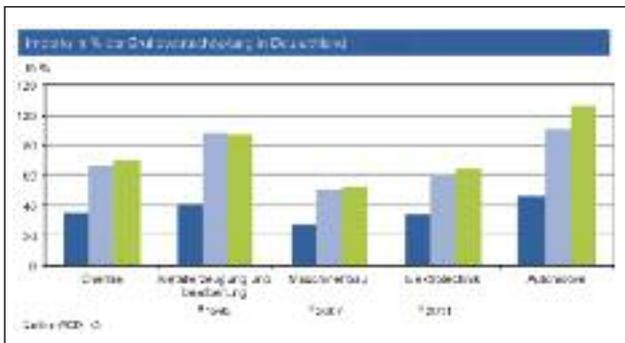


Skyline in Shanghai: China lockt noch immer Investoren an.



Der in der Regel entscheidende Faktor für ein erfolgreiches Auslandsengagement – insbesondere im Mittelstand – ist nach unserer Erfahrung bei den meisten Projekten jedoch, den richtigen Kopf vor Ort zu finden, der die fachlichen Voraussetzungen erfüllt, zur bestehenden Unternehmenskultur passt und eine hundertprozentige Loyalität gewährleisten kann.

Die Passung macht's



hahn,consultants unterstützt auf Basis einer langjährigen Unternehmensentwicklungserfahrung den Mittelstand bei der Entwicklung von Internationalisierungsstrategien in der Funktion als Prozesstreiber oder als Sparringpartner der Geschäftsführung bei der Strategieentwicklung.

spiel die Anlernstrategie der neuen Mitarbeiter durch bestehende Mitarbeiter (einschließlich Incentivierung), der rechtzeitige Aufbau von Lagerbeständen und die rechtzeitige Bestellung neuer Maschinen beziehungsweise die Verlagerung alter Maschinen.



Ansprechpartner
Frank Birkenstock
 Associate Partner
hahn,consultants gmbh
 Memeler Str. 30
 42781 Haan
 Tel. 02129/5573-26
 Fax: 02129/5573-11
 f.birkenstock@hahn-consultants.de
 www.hahn-consultants.de



Prag: Nicht-EU-15-Länder sind für Anleger weniger attraktiv.



Ansprechpartner
Alexander Gotta
 Associate Partner
hahn,consultants gmbh
 Memeler Str. 30
 42781 Haan
 Tel. 02129/5573-35
 Fax: 02129/5573-11
 a.gotta@hahn-consultants.de
 www.hahn-consultants.de

WSM-Mitgliedsverbände

- ◆ **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, +49 (0) 211 5773910, www.fmi.de
- ◆ **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- ◆ **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, www.schraubenverband.de
- ◆ **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564251, www.schweisselektroden.de
- ◆ **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.industrieverband-blechumformung.de
- ◆ **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 186200, www.invest.de
- ◆ **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564237, www.drahtverband.org
- ◆ **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 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 e.V. – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958825, www.haertetechnik.org
- ◆ **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de
- ◆ **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958813, www.metalform.de

Marktchancen in China I

Wachstum durch E-Commerce

In China macht sich die wirtschaftliche Flaute auch in der schwächeren Nachfrage nach Produkten der metallverarbeitenden Industrie bemerkbar. Jetzt kommt es darauf an, den Markt mit digitalen Vertriebskanälen auszuschöpfen und das wachstumsstarke Hinterland zu erschließen.

Das Marketing und der Vertrieb von Industriegütern finden in China und Asien viel stärker als in Deutschland über digitale Kanäle statt. Darin liegen neue Chancen für deutsche Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie. Sie können über professionellen E-Commerce und M-Commerce (Mobile Commerce) nicht nur die Bekanntheit und Reputation ihrer B2B-Marken stärken, sondern auch die asiatischen Märkte effektiv und kostengünstig bearbeiten. Das gilt für das wirtschaftlich wachsende chinesische Hinterland ebenso wie für die aufstrebenden ASEAN-Länder. Viele deutsche Hersteller sehen sich auch gezwungen, in China und Asien eigene digitale Kanäle anzubieten, weil der Wettbewerb das Gleiche tut.

Gemeinsame Internetplattform

Ein Unternehmen muss nicht sofort seinen eigenen chinesischen Webshop eröffnen. Shops in einem bestehenden Internetmarktplatz wie Alibaba oder Taobao sind zwar einfach, billig und ressourcensparend, es gehen aber 15 Prozent des Umsatzes an Provision für den Betreiber ver-

loren. Beim Verkauf durch einen Reseller mit einem Webshop fällt ebenfalls Provision an, der Hersteller verzichtet überdies auf den Aufbau und die Führung der eigenen Marke.

Diese Nachteile werden vermieden, wenn sich deutsche Unternehmen mit komplementären Erzeugnissen zusammenschließen und gemeinsam einen branchenspezifischen Internetmarktplatz für „Produkte Made in Germany“ etablieren. Dieser Marktplatz kann durch Public Relations in chinesischen Printmedien der Metallverarbeitenden Industrie relativ schnell bekannt gemacht werden. Ein Beispiel ist die chinesische Internetplattform www.hc360.com, ein Branchenportal für Maschinen, das viele Anbieter bündelt.

Die Herausforderung liegt darin, digitale Angebote innerhalb der gegebenen Rahmenbedingungen den Anforderungen der chinesischen Kunden entsprechend zu gestalten. Allein die nationalen Vorgaben zu erforderlichen Lizenzen und Zertifikaten, zum Datenschutz und zur Haftung sowie zum Schutz des geistigen Eigentums können zur Herausforderung werden. Auch dürfen B2B E-Commerce und M-Commerce nicht um das Produkt, sondern müssen um den Kunden herum aufgebaut werden. Dafür müssen dessen Anforderungen ermittelt werden. Dazu kommen die fehlerfreie Übersetzung von Texten und die Anpassung von Symbolen, Farben und Formen.

Bei der Entwicklung und Umsetzung digitaler Konzepte für Unternehmen der Metallbranchen steht die Festlegung der Funktionen einer digitalen Verkaufsplattform im Vordergrund. Dazu gehören digitale Produktkataloge in der jeweiligen Landessprache einschließlich der Such-, Filter- und Sortierfunktion, die Abfrage von Lagerbeständen, Downloadmöglichkeiten für Dokumente wie Datenblätter oder Zollformulare, der Warenkorb mit Möglichkeit der Vorbestellung sowie Funktionen für Payment,



Das chinesische B2B E-Commerce-Portal für Maschinen hc360.com.

Lieferung und Service. Wichtig sind in China auch interaktive Elemente wie Fach-Foren oder Experten-Blogs. Bei der Anbindung an die Realwirtschaft des Landes ist die Konzeption maßgeschneiderter nationaler Lieferketten erfolgskritisch, aber auch die Suche und Bewertung zuverlässiger lokaler Vertriebspartner, Logistiker und Servicepartner.

Marktpenetration mit Datenbanken

Bei der Anbindung von E-Commerce und M-Commerce an die Realwirtschaft helfen nationale branchenspezifische Unternehmensdatenbanken, mit denen Millionen chinesischer Unternehmen nach Tausenden von Produktgruppen sehr fein selektiert werden können. Mit Hilfe dieser Datenbanken können deutsche Hersteller in China neue Kunden und Vertriebspartner finden, schneller und zielgerichteter expandieren und im bisher wenig erschlossenen Hinterland ihr Geschäft optimieren. Besonders interessant sind die klassischen Metall-Regionen wie die Provinzen Shandong und Hebei im Nordosten Chinas und die Provinz Jiangsu im Osten des Landes.

Jedoch sind die wirtschaftsstarke Zentren Ostchinas wie die Region um Shanghai nahezu komplett erschlossen, und viele Märkte sind oft schon gesättigt. Neue Absatzchancen liegen im politisch vorgegebenen Aufbau der westlichen Provinzen (Go-West-Strategie) und im beginnenden Upgrading der Industrie. Besonders im Hinterland Zentral- und Westchinas gibt es zahlreiche chinesische Unternehmen, die deutsche Anbieter der Metallindustrie noch nicht auf dem Radar haben. Da der chinesische Markt jedoch extrem unübersichtlich ist, wird die Suche nach Absatzmittlern, Kooperationspartnern oder Kunden für deutsche Hersteller oft zu einem Stochern im Nebel.

Südostasien als neuer Absatzmarkt

Auch die boomenden südostasiatischen Länder bieten der deutschen Metallindustrie neue Wachstumschancen. So führt die ASEAN Economic Community (AEC), die Ende 2015 vollständig in Kraft tritt, zu einer Intensivierung des innerasiatischen Wettbewerbs und zwingt die asiatischen Staaten zur Rationalisierung und Automation. Länder wie Thailand, Malaysia, Indonesien oder Vietnam versuchen, sich gegen die zunehmende chinesische Konkurrenz zu behaupten, und automatisieren ihre klassischen Industrien.



Foto: pixelio.de / M. Hermsdorf

Taipeh: Zwei Drittel des taiwanesischen Bruttoinlandsprodukts gehen in den Export.

Wichtigstes Ziel deutscher B2B-Unternehmen ist zurzeit Vietnam, das mit einer relativ breiten Industriestruktur punktet. Auch Indonesien, eine Hochburg des E-Commerce, steht bei deutschen Herstellern von Industriegütern hoch im Kurs. Thailand und Malaysia haben in den letzten Jahren vor allem im Automotive-Bereich stark aufgeholt und sind zu regionalen Hotspots der Kfz-Produktion herangewachsen. Andere Länder wie Myanmar oder Laos stehen noch am Anfang ihrer Entwicklung.

Wer in der ASEAN-Region wachsen will, darf sich nicht auf das High-End-Segment beschränken. Es gilt, sich von technisch überdimensionierten Lösungen zu verabschieden und sich im Rahmen des Frugal Engineering auf technisch abgespeckte, aber qualitativ hochwertige Produkte zu konzentrieren. In der asiatischen Industrie lautet die Maxime „gut genug“. Bei der Identifizierung der Anforderungen an einfache Produkte werden vorhandene Konzepte frugaler Produkte herangezogen, Patentanmeldungen analysiert und Anforderungen von Endkunden in den Zielmärkten ermittelt. Die Frugal-Strategie kann auch durch Einstiegsmodelle, Zweitmarken und die Kooperation mit asiatischen Firmen umgesetzt werden.



Ansprechpartner
Alexander Gangnus
Senior Consultant
Chinabrand Consulting Ltd.
Am Blütenanger 55
80995 München
Tel.: 089/141 71 55
Fax: 089/140 91 72
info@chinabrand.de
www.chinabrand.de

Marktchancen in China II

Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser

Chengzhong „Oskar“ Chu, 53, hat in Bochum Maschinenbau studiert. Der fließend Deutsch sprechende Gründer und Präsident der Springmount Holdings Ltd. ist ein ausgewiesener Kenner des deutsch-chinesischen Beteiligungsmarktes und verrät den WSM Mitgliedsunternehmen, was bei Geschäften mit China zu beachten ist.

China ist ein spannender Markt. Wie baut man den Kontakt zu einem chinesischen Geschäftspartner auf?

Chengzhong Chu: Anrufe, E-Mails, Briefe und Videokonferenzen reichen nicht. Für erfolgreiche Geschäfte in China ist der persönliche Kontakt ein Muss. Nach chinesischem Verständnis muss die Chemie zwischen den Kooperationspartnern stimmen. Nur dann gibt es eine stabile Vertrauensbasis für die weitere Zusammenarbeit.

Auch wenn Sie jetzt wahrscheinlich sagen, ein Vermittler sei im deutsch-chinesischen Geschäft sehr hilfreich: Geht es auch ohne?

Chengzhong Chu: Ja, es geht auch ohne Vermittler. Das ist allerdings nicht so einfach. Man muss genau wissen, in welcher chinesischen Branche die eigenen Produkte einsetzbar sind. Das deutsche Unternehmen sollte über das Geschäft des chinesischen Partners möglichst gut informiert sein und idealerweise mehrmals die Firma des Partners besuchen, um ihn und seine Produkte besser kennenzulernen. Auch über seine Mitbewerber, Lieferanten und Kunden sollten die

Deutschen möglichst genau Bescheid wissen. Daneben das Übliche bei Auslandsgeschäften: den tatsächlichen Durchführungswillen zum Zustandekommen prüfen, die Risiken analysieren, auf Zahlungssicherung achten. Ohne Sicherheiten beziehungsweise Garantien sollte man vorsichtig an das Geschäft herangehen. Denn ein abgeschlossener Vertrag bedeutet noch nicht automatisch die vereinbarte Durchführung. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.

Wie gehen Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern vor sich? Worauf muss der Partner aus Deutschland unbedingt achten?

Chengzhong Chu: Das verläuft ähnlich wie im Westen. Nach Vorverhandlungen der Fachleute beider Seiten setzt ein Abschluss die persönliche Begegnung der unternehmerischen Leitung beider Parteien voraus. Dabei wird nochmals über die Konditionen verhandelt. Im Unterschied zu deutschen Verhandlungen spricht der chinesische Partner auch über Hobbys, Familie und Kinder, um die Persönlichkeit des Partners auszuloten. Ein chinesisches Sprichwort lautet: „Erst der Mensch, dann das Geschäft.“ Geschäftsessen spielen eine große Rolle. Chinesen verhandeln sehr hartnäckig und langatmig. Verhandlungen, die in Deutschland binnen einer Woche beendet sind, können in China Monate dauern. Gespräche reichen bis in die Nacht, Essenspausen fallen aus.

In die entscheidenden Verhandlungen sollte man seine Mitarbeiter mitnehmen, damit sich die operativ tätigen Kollegen beider Seiten kennenlernen. Das schafft Vertrauen. Weiterhin sind die in China recht strengen Regeln der Höflichkeit und der Bekundung von Respekt sind zu beachten. Hier gibt es deutliche Unterschiede



Foto: Pixelio.de / Petra Bork

Schön, wenn zwei sich einig sind.



Foto: Chengzhong Chu

Chengzhong Chu mit Gerhard Schröder in Shanghai

gegenüber Deutschland. Zum Beispiel: Alter hat Vorrang, und ein „Nein“ ist nicht in Stein gemeißelt.

In unserer Kultur können wir aus Mimik und Gestik Rückschlüsse ziehen. Stimmt es, dass man in China keine Gefühlregungen zeigt?

Chengzhong Chu: Ja, in gewissem Sinne. Chinesen werden seit frühester Kindheit dazu erzogen, sich in bestimmten Situationen in einer bestimmten Weise zu verhalten. Dabei ist Höflichkeit und persönliche Zurücknahme von größter Bedeutung. Junge Chinesen zeigen aber mehr und mehr Gefühlsregungen, ähnlich wie im Westen.

Gibt es Tabus? Themen, die man nicht ansprechen darf, bestimmte Verhaltensweisen, die man sich verkneifen sollte?

Chengzhong Chu: Früher gab es wohl einige kritische Themen, wie Politik oder die politische Führungsebene, über die man nicht sprechen sollte. Mittlerweile kann man mit Geschäftsmännern über alle Themen sprechen. Bei Staatsbediensteten und Beamten sieht das noch ein bisschen anders aus. Da sollte man politische Themen lieber meiden und stattdessen über die Familie, Reisen, die chinesische Kultur oder auch den deutschen Fußball sprechen.

Wie geht man als Deutscher mit dem Thema Korruption um?

Chengzhong Chu: Nachdem Xi Jinping 2013 zum Präsidenten ernannt wurde, hat er eine Anti-Korruptionskampagne gestartet. Infolgedessen hört man täglich von neuen Korruptionsfällen, die aufgedeckt und die mit hohen Strafen belegt werden. Mittlerweile sitzen viele hohe Parteikader und Unternehmer in Haft. Die Kampagne hat dazu geführt, dass Luxusgüter wie französische Weine, Rolex-Uhren oder exklusive Hotelaufenthalte weit weniger konsumiert werden. Und das erhöht die Chancengleichheit bei der Projektvergabe an für westliche Unternehmen.

Chinesische Unternehmen investieren kräftig im Ausland. Wer sind die Investoren, von denen es heißt, Deutschland stünde bei ihnen ganz oben?

Chengzhong Chu: Bis vor zehn Jahren gab es nur eine Handvoll staatlicher chinesischer Unternehmen, die



Foto: Pixelio.de / R. B.

Hier besiegelt man gerne einen Abschluss.

Foto: Chengzhong Chu



Chengzhong Chu mit Angela Merkel

Zur Person

Chengzhong Chu, 53, ist seit 1988 im chinesischesch-deutschen M&A-Geschäft tätig. In dieser Funktion vertrat er deutsche Unternehmen in China und beriet chinesische Provinzregierungen als Sonderbeauftragter für die Förderung von Investitionen in Deutschland. Bei Politikern in beiden Ländern genießt Chu hohes Ansehen. Anlässlich des Deutschland-Besuchs von Ministerpräsident Xi Jinping im März 2014 organisierte er im Auftrag des chinesischen Handelsministeriums ein hochkarätiges Unternehmertreffen von Vertretern der deutschen Wirtschaft und Mitgliedern der chinesischen Delegation in Düsseldorf. E-Mail: oskar.chu@qq.com, Tel. ++86 186 78 21 66 88.

sich auf dem deutschen M&A-Markt umgesehen und gekauft haben. Vor etwa fünf Jahren kamen die ersten privaten Firmen dazu, sowohl börsennotierte als auch nicht an der Börse gehandelte. Deren Anteil hat sich in den letzten zwei Jahren ständig erhöht. Heute suchen mehr private als staatliche Unternehmen nach interessanten Übernahme- und Beteiligungsmöglichkeiten in Deutschland.

Woran ist China am meisten interessiert?

Chengzhong Chu: Ganz vorne stehen Umwelttechnologien, vor allem im Bereich der Erneuerbaren Energien, sowie Medizintechnik und medizinische Dienstleistungen. Gleich dahinter kommen die Klassiker Maschinenbau, Automobiltechnik, Chemie und andere Branchen, in denen deutsche Unternehmen dank Hightech weltweit an der Spitze stehen.

Werden nur oder bevorzugt Komplettübernahmen angestrebt oder begnügen sich die chinesischen Investoren auch mit Beteiligungen?

Chengzhong Chu: Es gibt alle Formen, von der Hundert-Prozent-Übernahme über die Mehrheitsbeteiligung bis hin zum Erwerb geringer Firmenanteile. An der BHW-Bank haben sich chinesische Investoren mit 19,5 Prozent begnügt. Es muss also keine komplette Übernahme sein. Wichtiger als das Volumen des Investments ist den Chinesen, dass das Unternehmen gemeinsam weiterentwickelt wird.

Vielen Dank für das Gespräch.

Foto: Pixello.de / M. Hermsdorf



Skyline in Macau – etwa 50 Kilometer westlich von Hongkong.

Marktchancen in China III

Der Renminbi als Chance für den Mittelstand

Im Handel mit China gewinnt der Renminbi (RMB) zunehmend an Bedeutung. Das bringt viele Vorteile, aber auch notwendige Anpassungen vom Währungsmanagement bis zum Zahlungsverkehr mit sich. Wie Unternehmen die Vorzüge der Währung nutzen können und worauf die Finanz-Abteilungen achten sollten.



Foto: pixabay.de / moerschy

Die Liberalisierung des Renminbi trägt Früchte. Es spricht vieles dafür, dass in diesem Jahr bereits ein Viertel des chinesischen Außenhandels in der eigenen Währung abgewickelt werden könnte. Deutschland ist dabei der wichtigste europäische Handelspartner.

Dank der Einführung des Renminbi können mittelständische Unternehmen gegenüber ihren chinesischen Geschäftspartnern bessere Konditionen aushandeln und den Zugang zu neuen Kunden auf dem wichtigen chinesischen Absatzmarkt deutlich erleichtern. So hat sich beispielsweise Burg-Wächter, einer der international führenden Hersteller von elektronischen und mechanischen Schlössern sowie Sicherheitsprodukten, bereits im Jahr 2011 entschieden, Rechnungen chinesischer Lieferanten in Ren-

minbi zu begleichen, um neue Möglichkeiten für die Preisgestaltung im Einkauf zu eröffnen. Das daraus resultierende Währungsrisiko wird flexibel gemanagt.

Ausgehend von den klassischen Instrumenten im Import- und Exportgeschäft des Mittelstands wächst auch seine Bedeutung bei Geldanlagen, in der Finanzierung von Geschäften und im Währungsmanagement. Immer mehr Firmen verwenden den Renminbi für unternehmensinterne Zahlungen sowie zur Bündelung und aktiven Steuerung des Fremdwährungsrisikos. Darüber hinaus fakturieren deutsche Unternehmen in einigen Branchen bereits untereinander in der chinesischen Währung, was vor allem dann von Vorteil ist, wenn der Verkauf der Endprodukte in China erfolgt.



Foto: pixabay.de / videoartlab

Besonderheiten beachten

Unternehmen können den Renminbi bereits in ihrem Zahlungsverkehr und bei Handelsfinanzierungen einsetzen und dabei bewährte Strukturen nutzen. Jedoch müssen Finanzabteilungen beim Einsatz des Renminbi bislang noch auf einige Einschränkungen achten. So ist bei jedem Renminbi-Zahlungsauftrag nach China ein sogenannter Purpose-Code mitzuliefern, der den Zweck einer Zahlung darlegt. Dies setzt oft Anpassungen in den Buchhaltungsprogrammen voraus. Außerdem fällt bei der Zahlungsabwicklung in Renminbi eine Drittbankgebühr an, die bei Überweisungsaufträgen berücksichtigt werden sollte.

Auch die Unterschiede zwischen dem Onshore-Renminbi (Währungskürzel: CNY) und dem Offshore-Renminbi (Währungskürzel: CNH) existieren weiterhin: Bei Renminbi-Zahlungen und in der Buchhaltung wird in der Regel der ISO-Code CNY genutzt. Verträge über Absicherungen des Währungsrisikos dagegen lauten in CNH. So werden beide Märkte unterschieden. Ein Treasury Management-System muss somit beispielsweise Kontoauszüge in CNY verarbeiten und gleichzeitig CNH für Währungssicherungen unterstützen.

Das sind nur einige Beispiele, die zeigen, dass Unternehmen bei der Umstellung auf den Renminbi in allen Phasen mit allen Beteiligten – Dienstleistern und Geschäftspartnern – eng zusammenarbeiten sollten. Bei dem dynamisch voranschreitenden Reformprogramm der chinesischen Regierung ist es außerdem wichtig, kontinuierlich zu überprüfen, ob die regulatorischen und operativen Vorkehrungen den Anforderungen im Markt zu jedem Zeitpunkt gerecht werden. Hierbei sollten Unternehmen auf die Unterstützung eines Partners zurückgreifen, der die Liberalisierung des Renminbi kontinuierlich begleitet. Damit stellen Unternehmen sicher, den größten Nutzen aus der immer weiter aufstrebenden Währung zu ziehen.



Ansprechpartner

Lothar Meenen

Head of Trade Finance and
Cash Management Corporates,
Deutschland

Deutsche Bank AG

Taunusanlage 12
60325 Frankfurt
E-Mail: gtb.marketing@db.com

Marktchancen in Indien

Deutsche Wirtschaft hofft auf zügige Reformen durch Premierminister Modi

Indiens wirtschaftliche Entwicklung hat in den vergangenen Monaten internationale Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Dies liegt vor allem an den positiven Wachstumsaussichten, die dem Land prognostiziert werden, seit Premierminister Modi seit Mai 2014 im Amt ist. Kürzlich hat die Asian Development Bank (ADB) ihre Wachstumsprognosen für Indien auf 7,8 Prozent für 2015 und 8,2 Prozent für 2016 angehoben. Damit könnte Indien bald schneller wachsen als China.

Auch in Deutschland lag Anfang 2015 der Fokus auf Indien. Denn Indien war vom 13. bis 17. April zum zweiten Mal Partnerland der Hannover Messe. Premierminister Modi, der anlässlich der Eröffnung der Messe nach Deutschland reiste, stellte dabei sein Großprojekt, die „Make in India“-Kampagne, vor und zeigte auf, wie er Investoren in den nächsten Jahren für Indien gewinnen will. Zu den geplanten Maßnahmen gehören unter anderem umfangreiche Investitionen in den Infrastrukturausbau, der Abbau von Investitionsbeschränkungen für ausländisches Kapital, Verbesserungen im Bereich „Ease of Doing Business“ sowie Transparenz im Steuersystem – zum Beispiel durch die Einführung einer einheitlichen Mehrwertsteuer bis April 2016.

Für deutsche Unternehmen bestehen genau hier die größten Herausforderungen. Und so sind die Hoffnungen in Bezug auf Premierminister Modi und seine Initiative groß. Allerdings dürfen die Reformbestrebungen hier nicht stoppen: Beispielsweise sollte sich die Regierung auch für einen effektiven Zollabbau einsetzen. Nach wie vor gehört Indien zu den Ländern mit den höchsten Einfuhrzöllen weltweit. Gerade hier dürfen Maßnahmen zur Stärkung der Wirtschaft im Rahmen der „Make in India“-Initiative nicht zu einer Übervorteilung einheimischer Betriebe gegenüber ausländischen Unternehmen führen. Nur wenn Indiens Regierung es schafft, Zölle deutlich zu reduzieren, kann die indische Wirtschaft tatsächlich stärker in globale Wert-



Foto: pkelio.de / Joachim Kant

Vom Tourismus allein kann Indien nicht leben – obwohl allein das Taj Mahal in Agra jedes Jahr Millionen von Besuchern anzieht.

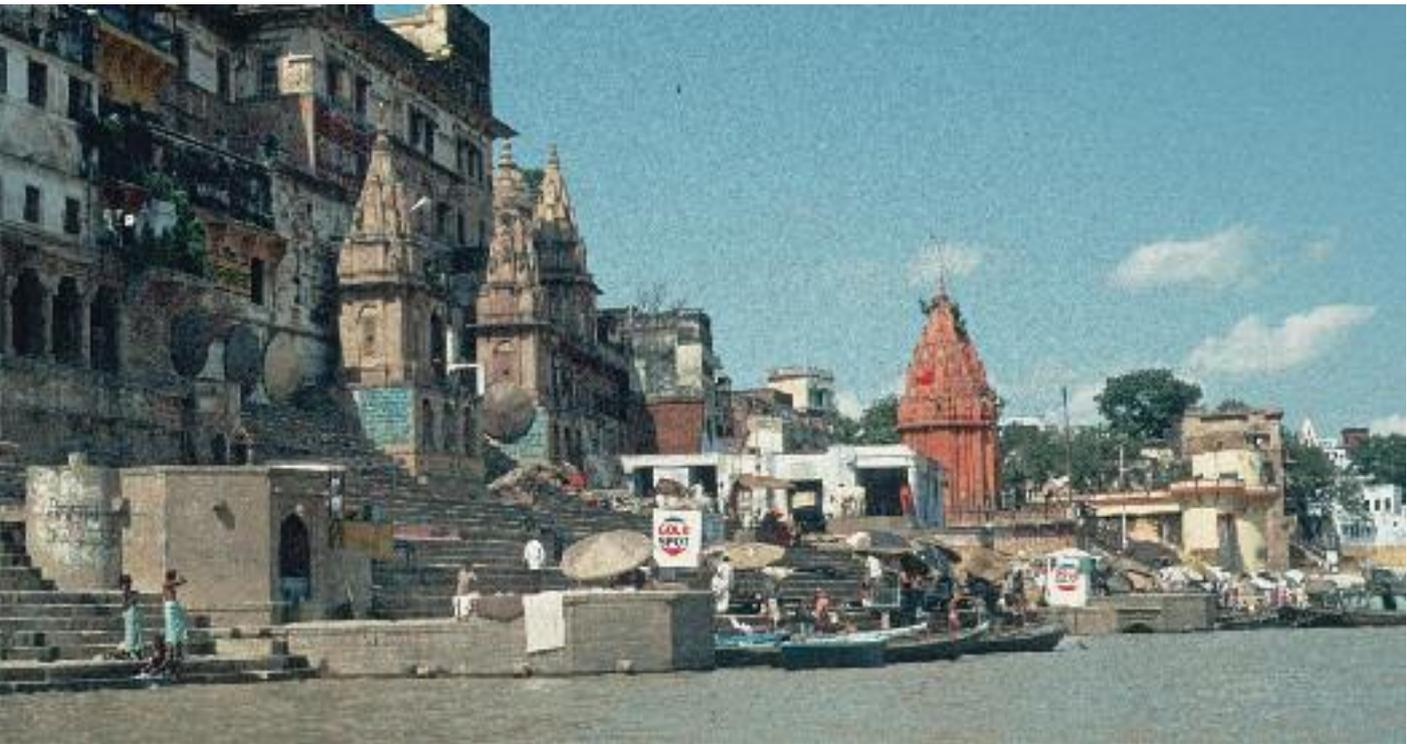


Foto: pixelio.de / Helmut Wegmann

Am Ufer des Ganges in Benares

schöpfungsketten integriert werden. Dies war ein Aspekt, den Ulrich Grillo, BDI-Präsident, auf dem kürzlich vom Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (APA) und der Confederation of Indian Industry organisierten deutsch-indischen Wirtschaftsgipfel in Hannover hervorhob. In Bezug auf den Zugang ausländischer Firmen zu öffentlichen Aufträgen und der Vergabe von Lizenzen muss die Gleichberechtigung deutscher Firmen verbessert werden – ein Punkt den Bundeskanzlerin Merkel im Rahmen der Hannover Messe betonte.

Die deutsche Wirtschaft hofft, dass diese Reformen nun zügig angegangen und umgesetzt werden, sie hofft gewissermaßen auf „Make it happen in India“ in Ergänzung zu „Make in India“. Dann ist Indien für die deutsche Wirtschaft hochinteressant: Indiens Bevölkerung wächst und könnte schon 2025 größer sein als die Chinas, diese Bevölkerung lebt zunehmend in urbanen Ballungsgebieten; einhergehend damit steigt der Energiebedarf im Land rasant, nachhaltige Verkehrssysteme werden notwendig. Dabei bieten sich für deutsche Unternehmen Möglichkeiten, gerade zur nachhaltigen Entwicklung Indiens einen Beitrag zu leisten. Dabei geht es unter anderem um saubere und versorgungssichere Kraftwerke, leistungsfähige und nachhaltige Verkehrssysteme, Fabriken mit modernen, ressourcen-schonenden Produktionsstraßen, eine sichere Wasserversorgung. Vieles sind dabei auch hier

wieder Themen, die hoch auf Modis politischer Agenda stehen, sodass auf eine neue Dynamik in den Märkten gehofft werden kann.

Einen wichtigen Impuls für die Vertiefung der deutsch-indischen Handelsbeziehungen könnte das angestrebte Freihandelsabkommen (FHA) zwischen der EU und Indien darstellen. Seit zwei Jahren liegen die Verhandlungen hierfür auf Eis. Der APA setzt sich dafür ein, die Verhandlungen zügig und auf hohem Niveau wieder aufzunehmen. Das Freihandelsabkommen würde neben Zollsenkungen auch dafür sorgen, dass deutsche Unternehmen in Indien keinen Wettbewerbsnachteil gegenüber Firmen aus Ländern haben, mit denen Indien ein FHA abgeschlossen hat.



Ansprechpartnerin
Rabea Förstmann
Senior Manager India
Asia-Pacific Committee of
German Business (APA)
**Bundesverband der Deutschen
Industrie (BDI)**
Breite Straße 29
10178 Berlin
Tel. 030/20281437
Fax 030/20282437
E-Mail r.foerstmann@bdi.eu
www.a-p-a.eu

Im Interview

Drei Fragen an Stormy-Annika Mildner (BDI)

Leiterin der Abteilung Außenwirtschaftspolitik im Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Frau Dr. Mildner, die Industrieverbände, allen voran der BDI, werben vehement für den Abschluss des Freihandelsabkommens zwischen Europa und den USA. Welche konkreten Vorteile bringt dieses Abkommen insbesondere für den industriellen Mittelstand, zum Beispiel aus der Stahlverarbeitung?

Stormy-Annika Mildner: Bei TTIP geht es um Zollabbau. Hier lassen sich nicht nur unnötige Kosten bei den Zollzahlungen, sondern auch bei der Zollabwicklung vermeiden. Ein zweiter Bereich ist der Zugang zu öffentlichen Aufträgen. Dieser ist in den USA für europäische Unternehmen durch „Buy-American“-Regeln oder Vorschriften zu lokalen Wertschöpfungsanteilen stark eingeschränkt. Gerade bei großen Infrastruktur- oder Bauprojekten bieten sich große Chancen für deutsche Anbieter und für ihre Zulieferer, wenn ihre Angebote genauso wie die von US-Unternehmen berücksichtigt würden. Wir sprechen hier von einem großen Markt, der nach Schätzungen zehn Prozent des BIP der USA ausmacht. In TTIP soll auch die regulatorische Zusammenarbeit verbessert werden. Doppelte Prüf- und Zertifizierungsverfahren, Qualitätskontrollen und Dokumentationspflichten könnten bei vergleichbaren Anforderungen entfallen. Das würde gerade den industriellen Mittelstand entlasten. Kleine Unternehmen verfügen über



Foto: Pixello.de / Initiative Echte Soziale Marktwirtschaft IESM

TTIP will den Freihandel erleichtern.

weniger Ressourcen, um Verwaltungsvorschriften zu erfüllen.

Über die konkreten Inhalte des Abkommens ist in der Öffentlichkeit wenig bekannt. Gleichwohl wird ein enormer Widerstand organisiert. Warum ist der Gegenwind so heftig?

Stormy-Annika Mildner: Das hat viele Ursachen: Zum einen gab es gerade zu Beginn der Verhandlungen tatsächlich relativ wenige konkrete Informationen. Zum anderen mag eine Rolle spielen, dass die wirt-



Zur Person

Dr. Stormy-Annika Mildner (M.Sc.) ist politische Ökonomin und seit Januar 2014 Leiterin der Abteilung Außenwirtschaftspolitik BDI. Dort ist sie zuständig für internationale Handelspolitik, Investitionsschutzpolitik, Außenwirtschaftsförderung und Nordamerika. Sie studierte Internationale Politische Ökonomie an der London School of Economics und promovierte in Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin.

Foto (Hintergrund): Pixello.de / Initiative Echte Soziale Marktwirtschaft IESM



schaftliche Lage in Deutschland relativ gut ist und viele glauben, auf Wachstumsimpulse verzichten zu können. Die Debatte, wie wir unsere weltweite Wettbewerbsfähigkeit strategisch stärken, ist in Deutschland nicht besonders ausgeprägt. Wir im BDI sehen in TTIP auch ein Mittel zur Gestaltung der Globalisierung.

Mittlerweile hat sich die Transparenz der Verhandlungen deutlich verbessert. Die EU-Kommission und das Bundeswirtschaftsministerium stellen Informationen zu

den wichtigsten Verhandlungsbereichen zur Verfügung. Auch der BDI will mit Informationen und Argumenten zu einer sachlichen und informierten Debatte beitragen, zum Beispiel durch unsere Website www.pro-ttip.eu

Werden wir das Abkommen nach Ihrer Prognose bekommen, und wie wird es dann aussehen?

Stormy-Annika Mildner: Ich bin überzeugt, dass TTIP kommen wird. Der BDI drängt darauf, weiterhin ambitioniert zu verhandeln, um wichtige Themen wie die regulatorische Zusammenarbeit oder den Investitionsschutz nicht unter Zeitdruck zu opfern. Der reine Zollabbau ist mir zu wenig. Daher setzen wir auf ein umfassendes Abkommen. Der BDI leistet seinen Beitrag, mit seinen Argumenten in der Öffentlichkeit zu überzeugen. Wir wollen ein starkes TTIP für Deutschland, mit klaren Regeln und echten Chancen.

Vielen Dank für das Gespräch.

BDI: Die TTIP-Fangemeinde muss wachsen

BDI-Präsident Ulrich Grillo hat in einem Zeitungsinterview Anfang April erneut die Notwendigkeit eines transatlantischen Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA betont. „Die Bürger sollen wissen, dass das Abkommen für alle Wohlstand und Wachstum auf beiden Seiten des Atlantiks bringt. Dazu müssen Politik und Wirtschaft mit den Bürgern ins Gespräch kommen. Nur dann wächst die Fangemeinde von TTIP“, sagte Grillo dem Handelsblatt.

Es seien zu Beginn der Verhandlungen Fehler gemacht worden. Die Verhandlungen seien zu intransparent geführt worden, die Fortschritte hätten von Seiten der EU-Kommission regelmäßiger und offener kommuniziert werden müssen. „Stattdessen wurden viele Informationen erst durch geleakte Papiere bekannt. So ist Unsicherheit bei denen entstanden, die ohnehin skeptisch waren“, resümierte der BDI-Präsident. Sachliche Argumente gegen TTIP müssten ernst genommen und diskutiert werden. „Es gibt aber auch Protestgruppen, die aus der Angst der Bürger nur Kapital schlagen wollen und Vorurteile schüren. Die lassen sich auch von guten Argumenten nicht überzeugen“, sagte Grillo. Der

BDI wolle deswegen mit einer Informations- und Dialogoffensive für TTIP eintreten. „Wir brauchen dieses Abkommen, um Deutschlands wirtschaftliche Zukunft zu sichern. Damit wir nicht nach und nach in die Bedeutungslosigkeit abgedrängt werden. Denn das wachsende wirtschaftliche Gewicht der Schwellenländer führt dazu, dass die globale Gestaltungskraft Deutschlands und der EU immer geringer wird“, argumentierte der BDI-Präsident. Mit wem solle Europa denn sonst einen Wachstums- und Innovationsraum schaffen, wenn nicht mit den USA? Die Chance müsse ergriffen werden.

Die viel debattierten Investitionsschutzabkommen seien wichtig, um Investitionen im Ausland gegen politische Risiken abzusichern. Neu seien diese nicht: Allein 13 davon gebe es mit EU-Mitgliedsstaaten wie Portugal, Ungarn oder Rumänien. Doch auch Grillo sieht Verbesserungsbedarf bei den Schiedsgerichten. „Vor allem die Verfahren sind noch zu intransparent. Deshalb halte ich es für einen Fehler, dass die Gespräche über dieses Thema auf Eis gelegt wurden. Verbesserungen kann man nur über Verhandlungen erreichen“, so der BDI-Präsident.

Euro-Dollar-Wechselkurs

Szenarien für strategische Entscheider

Prognostiker scheinen sich einig zu sein, dass der EUR/USD-Wechselkurs bis mindestens auf Parität abwerten und die relative Euro-Schwäche bis in 2016 anhalten wird. Was bedeutet das für die Unternehmen?

Allgemein wird eine Erholung der US-Konjunktur erwartet. Denn trotz relativ schwacher Zahlen im ersten Quartal bleibt der Ausblick grundsätzlich positiv, und die amerikanische Wirtschaft sollte ein Wachstum von etwa 2,5 Prozent in 2015/16 erzielen. Das wiederum spricht für steigende US-Zinsen, was den Dollar stützt. Gleichzeitig ist das EZB-Aufkaufprogramm in der Euro-Zone ange laufen und soll bis Mitte 2016 fortgeführt werden. Das sorgt für sinkende und sogar negative Zinsen auf den Kapitalmärkten.

Das Zinsdifferenzial zwischen den USA und Deutschland ist ein wichtiger Treiber des EUR/USD-Wechselkurses. Grundsätzlich scheint es aktuell keinen Grund zu geben, eine anhaltende Euro-Aufwertung zu erwarten. Auch die Griechenland-Krise könnte sich kurzfristig weiter negativ auf den Euro auswirken. Doch in der mittelfristigen Einschätzung – vor allem für 2016 – ist es wichtig, den Einfluss des Aufkaufprogramms im Verlauf der nächsten zwölf Monate nicht nur auf die Zinsen zu berücksichtigen, sondern auch auf die gesamte Volkswirtschaft der Euro-Zone.

Das angekündigte Ankaufprogramm der EZB hat des Euro abwerten lassen

In Erwartung eines EZB-Aufkaufprogramms hat der Euro seit Mai 2014 deutlich abgewertet. Diese Abwertung wird dank des hohen Offenheitsgrades der Euro-Zone zu Wachstumsimpulsen in den Jahren 2015 und 2016 führen. Auch Importpreise und Inflation sollten als Folge der Abwertung ansteigen, zumindest tendenziell. Erste Erfolge sind bereits ersichtlich, denn die Konjunkturindikatoren für die Euro-Zone hellen sich auf – eine Entwicklung, die sich im Verlauf von 2015 als Folge der Euro-Abwertungen festigen sollte. Die rückläufige Kreditvergabe, die eine bedeutende Wachstumsbremse darstellte, stabilisiert sich aktuell ebenfalls. Zudem reduzieren niedrige Zinsen den

Druck auf die Euro-Zone, weitere fiskalische Sparmaßnahmen in den kommenden Jahren durchzuführen.

All dies spricht dafür, dass sich die Konjunktur in der Euro-Zone in den nächsten 12 bis 18 Monate erholen wird und dass die Arbeitslosenquote weiter sinkt. Dann ist wiederum eine Ausweitung des EZB-Aufkaufprogramms überflüssig. Das Aufkaufprogramm der EZB ist eher spät gestartet, denn die Kreditvergabe in den Euro-Ländern scheint sich schon länger zu stabilisieren. Das lässt vermuten, dass die EZB das Aufkaufprogramm möglicherweise früher beendet als generell erwartet. Tendenziell steigende deutsche Langfristzinsen wären die Folge. Denn auch die Inflationsrate der Euro-Zone wird ansteigen und könnte am Jahresende bei mehr als 0,5 Prozent liegen.

Doch ebenso wie die Rahmenbedingungen in der Euro-Zone für eine Wechselkursstabilisierung in den nächsten zwölf Monaten sprechen, gibt es auch Tendenzen in den USA, die solch eine Erwartung stützen. Die zunehmende Abhängigkeit der Finanzmärkte von einer expansiven Geldpolitik der Fed verhindert einen deutlichen Kurswechsel und lässt der amerikanischen Zentralbank wenig Handlungsalternativen. Dies gilt vor allem dann, wenn das US-Wachstum zwar weiterhin nicht schlecht ist, aber wenig Raum für einen deutlichen Zinsanstieg lässt. Auch wenn sich das US-Wachstum nach enttäuschenden Zahlen zu Jahresbeginn fangen sollte, ist deshalb mit keiner

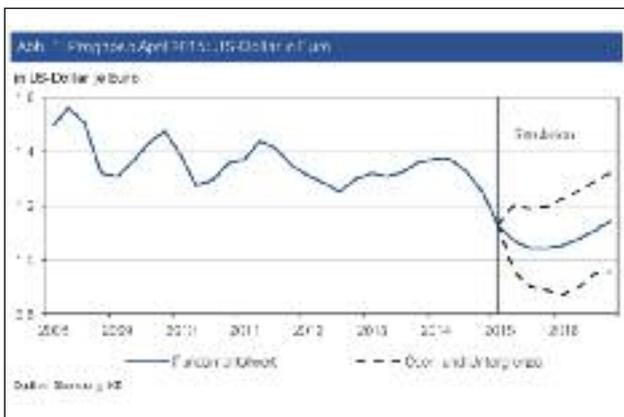


Foto: pixelio.de / Rainer Sturm



grundsätzlichen Änderung der Zinspolitik zu rechnen. Vielmehr ist von marginalen Zinsanhebungen der Fed in 2015 und 2016 auszugehen.

Diese Einschätzung deutet eher auf einen EUR/USD-Wechselkurs, der kurzfristig abwertet und dann nach einer Übergangsphase wieder aufwertet. Dass der Euro deutlich aufwertet, ist jedoch nicht zu erwarten. Auch dann nicht, wenn die US-Wirtschaft enttäuscht und die Fed die Zinsen in 2015/16 nicht anhebt. Denn in solch einem Umfeld würde auch das EZB-Aufkaufprogramm länger laufen als erwartet. Abbildung 1 zeigt die zu erwartende Entwicklung des EUR/USD-Wechselkurses, sofern das EZB-Aufkaufprogramm weiterhin erfolgreich verläuft.



Die gezielte Geldmengenausweitung sowie die Nutzung des Wechselkurses als Instrument der Geldpolitik lassen vermuten, dass Wechselkursrisiken aufgrund von Notenbankinterventionen angestiegen sind. Gleichwohl

bedeutet die zunehmende Konvergenz der Notenbankpolitik eine gewisse Stabilität der Wechselkurse, die sich allerdings als nicht nachhaltig herausstellen könnte, sollten Zentralbanken in unterschiedlichem Maß die Geldpolitik unterstützen. Grundsätzlich ist daher von einem erhöhten Risiko bei Wechselkursprognosen wegen der schwer einzuschätzenden Politik wichtiger Notenbanken auszugehen. Hierfür ist der Schweizer Franken ein gutes Beispiel.

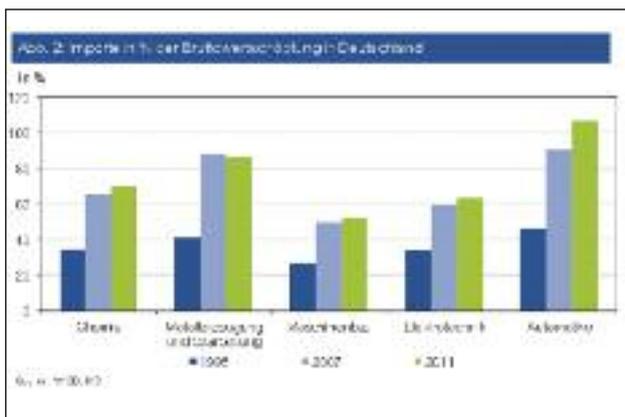
Was beeinflusst die strategischen Entscheidungen von Unternehmen?

Bis dato ist der preisbereinigte und gewichtete Wechselkurs der Euro-Zone mit rund zehn Prozent abgewertet. Wie beeinflusst diese Entwicklung Absatzmärkte und strategische Entscheidungen von Unternehmen? Viele deutsche Unternehmen sind global aufgestellt und produzieren für den lokalen Markt vor Ort. Diese Globalisierung der deutschen Industrie hat das Wechselkursrisiko auf Unternehmensebene über die Jahre reduziert. Denn nicht nur die Nachfrage nach Exportgütern bestimmt den Einflussgrad des Wechselkurses, sondern auch die Angebotsseite und damit die Produktion eines Unternehmens. Wertet der Euro ab, dann sinken die Kosten des deutschen Wertschöpfungsanteils eines Produkts und der Standort Deutschland gewinnt an Attraktivität.

Im Gegensatz zur Exportnachfrage, die relativ zügig auf eine Abwertung reagiert, benötigt eine Einflussnahme auf die Angebotsseite allerdings eine anhaltende Abwertung, da Veränderungen in den Produktionsketten von



strategischen Entscheidungen abhängen. Doch längerfristig ausgerichtete strategische Entscheidungen sind aufgrund der unsicheren konjunkturellen Entwicklung der Euro-Zone aktuell eher nicht zu erwarten. Strategische Entscheidungen über den Aufbau globaler Produktionsstandorte sollten daher nicht von der aktuellen Wechselkursentwicklung abhängig gemacht werden. Wie oben angedeutet, ist die Einschätzung, dass der Euro sich nachhaltig als schwach erweisen wird, mit hohem Risiko verbunden. Somit wirkt sich die Entwicklung des Euro vorrangig in der Exportnachfrage aus.

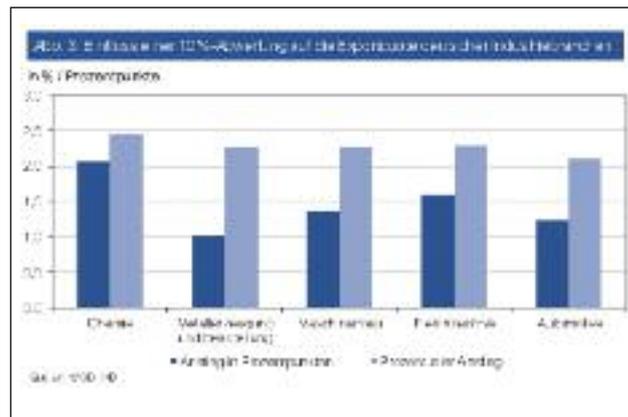


Grundsätzlich hat die Globalisierung der Produktionsketten dazu geführt, dass das Importvolumen stärker zugenommen hat als die deutsche Wertschöpfung (Abbildung 2). Das hat die Kostenvorteile einer Abwertung gedämpft. Doch das Ausmaß der globalen Spezialisierung ist je nach Industriebranche unterschiedlich und deutet somit auf einen differenzierten Einfluss von Wechselkursveränderungen auf die deutsche Industrieproduktion hin. So ist der Ein-

fluss der Globalisierung zum Beispiel bei der Automobilindustrie, deren Kosten maßgeblich durch Skalenvorteile beeinflusst werden, größer als beim Maschinenbau, dessen Wertschöpfung zum großen Teil in Deutschland erfolgt.

IKB-Schätzungen bestätigen, dass der Wechselkurs grundsätzlich über alle großen Industriebranchen einen bedeutenden Einfluss auf die Nachfrage deutscher Güter hat. So sollte die Euro-Abwertung die Produktionszahlen aller wichtigen Branchen in 2015/16 durch steigende Exporte stützen. Empirische Analysen deuten darauf, dass eine zehnpromtente Abwertung des preisbereinigten und gewichteten Wechselkurses die Exportquote (Exporte relativ zum gesamten Produktionswert) mit knapp mehr als zwei Prozent über alle wichtigen Branchen ansteigen lässt. Am höchsten ist der prozentuale Anstieg für die Chemieindustrie (2,4%), während er für die Automobilindustrie am kleinsten ist (2,1%).

Dies ist aufgrund der globalisierten Produktionsketten und des damit verbundenen hohen Importanteils der Automobilindustrie nicht überraschend. Abbildung 3 zeigt den Einfluss einer Euro-Abwertung um zehn Prozent auf die Exportquote verschiedener Industriebranchen. Es wird deutlich, dass Wechselkursszenarien in der unternehmerischen Planung durchaus Berücksichtigung finden sollten, vor allem im aktuellen Umfeld von erhöhten Wechselkursvolatilitäten.

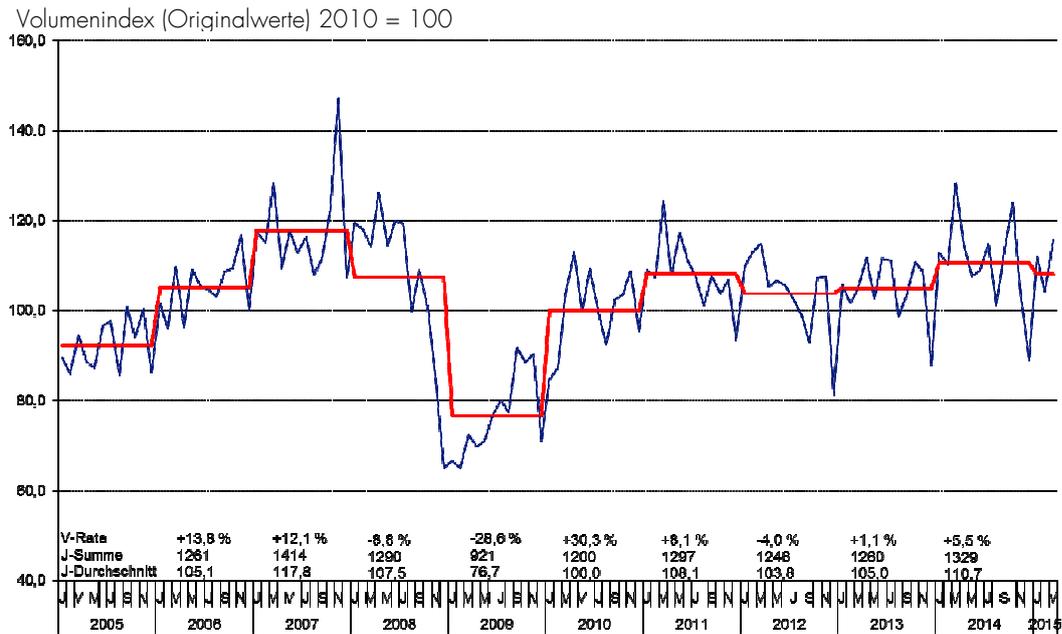


Ansprechpartner
Dr. Klaus Bauknecht
 Chefvolkswirt der IKB
Deutsche Industriebank AG
 Wilhelm-Bötckes-Str. 1
 40474 Düsseldorf
 Tel. 0211/ 8221 4118
 klausdieter.bauknecht@ikb.de

WSM-Konjunktur

Auf einen Blick

Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis März 2015



Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis März 2015

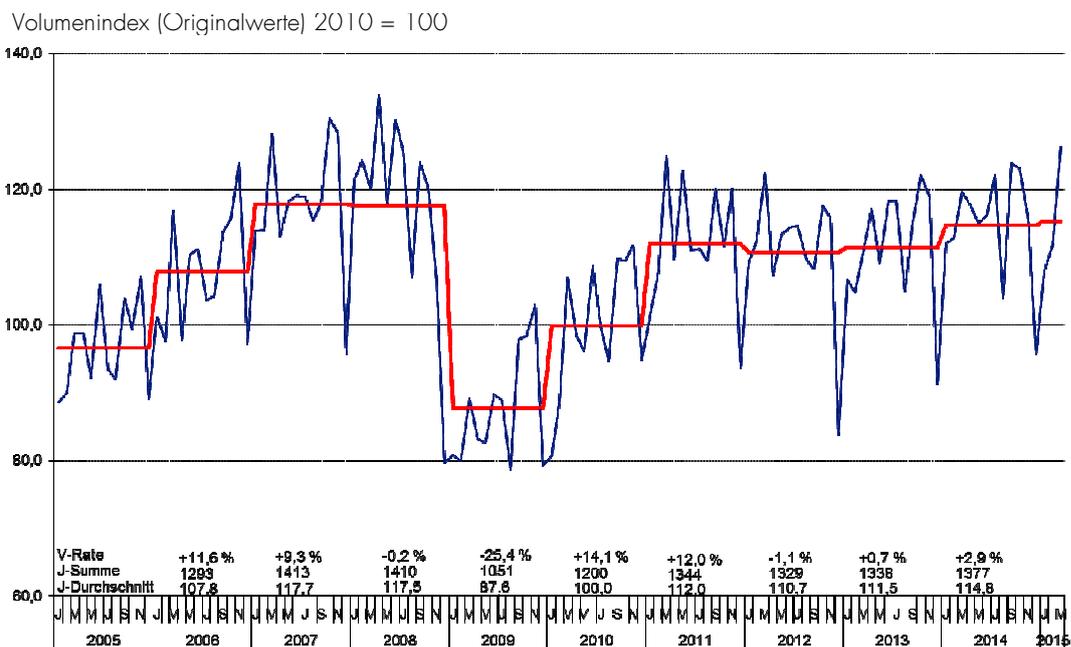




Foto: pixabay.de / PublicDomainPictures

WSM-Konjunktur

Produktion im ersten Quartal 2015 um 1,1% angestiegen

Steigende Arbeitskosten und die Risiken der Energiewende verhindern Investitionen

Das Produktionswachstum der Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen in Deutschland hat sich im ersten Quartal 2015 mit einem Plus von 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal fortgesetzt. Gegenüber dem Schlussquartal des Jahres 2014 legte die Produktion zu Jahresbeginn um 3,7% zu. Damit konnte der nach ebenfalls gutem Start tendenziell rückläufige Trend im Jahresverlauf 2014 durchbrochen werden. Die geopolitischen Risiken waren zuletzt in der medialen Aufmerksamkeit den konjunkturell positiveren Nachrichten wie sinkende Ölpreise, exportfreundliche Währungsentwicklung und hohe Konsumneigung gewichen. Gestützt wird die positive Entwicklung weiterhin maßgeblich vom Export, insbesondere im Bereich der Fahrzeugzulieferung. Während der Inlandsumsatz im ersten Quartal 2015 leicht um 0,6% zurückgegangen ist, legten die Exporte um 4,4% zu.



Die konjunkturelle Entwicklung erhellt auch die Stimmung in der Branche. Im April hat sich das Geschäftsklima in der WSM-Industrie weiter verbessert. Die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage bleibt stabil auf dem Niveau des letzten Monats, während die Erwartungen der zukünftigen Geschäftsentwicklung nach dem Rückschritt im März wieder aufwärts gerichtet sind. Die weltweit stabile Nachfrage nach Fahrzeugen aus deutscher Produktion bleibt weiter intakt. Dies schafft die Basis für ein im Durchschnitt moderates Wachstum der Branche. Für eine stärkere Dynamik wäre eine Auflösung des Investitionsstaus erforderlich. Davon würden auch Unternehmen profitieren, die stärker in den Maschinen- und Anlagenbau liefern. Nach derzeitigem Stand erwartet die Stahl und Metall verarbeitende Industrie für das Jahr 2015 ein erneutes Produktionswachstum um etwa 3%.



Schnell steigende Arbeitskosten und stetig zunehmende Risiken für eine sichere und bezahlbare Stromversorgung gefährden indes den Erfolg der Branche am Standort Deutschland. Die Politik muss dringend investitionsfreund-

	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein.*	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
März 14/15	+ 6,1	+ 0,5	+ 1,2	- 1,2	+ 5,7	- 13,1	- 3,1	- 26,1
QI 14/15	+ 1,3	+ 1,1	+ 1,1	- 0,6	+ 4,4	- 4,9	- 1,2	- 9,2
QIV 14/QI 15	+ 3,9	+ 3,7	+ 3,6	+ 4,5	+ 2,0	+ 5,0	+ 9,0	- 0,8
Jan. - Dez. 13/14	+ 4,3	+ 4,3	+ 2,7	+ 2,2	+ 3,8	+ 5,0	+ 2,2	+ 10,5

*arbeitstäglich bereinigt, Veränderungsdaten in Prozent

liche Rahmenbedingungen schaffen. Die guten Nachrichten über volle Staatskassen, hohe Konsumbereitschaft und positive Unternehmenskennzahlen verdecken die existenziellen Risiken für den Wohlstand in Deutschland. Eine konsequente Ausrichtung politischer Entscheidungen auf industrielle Wertschöpfung und ein förderndes Klima für langfristige Investitionen müssen Maßstab der verbleibenden Legislatur der großen Koalition sein.

Strommarktdesign

Vom Grünbuch zum Weißbuch

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat im März Eckpunkte für den Strommarkt der Zukunft vorge-



Foto: pixabay.de / FraukeFeind

legt. Diese folgen den Empfehlungen der Gutachten, die dem Grünbuch „Ein Strommarkt für die Energiewende“ zugrunde liegen (WSM-Nachrichten 4/2014 berichten darüber, Seiten 21-22). Der heutige Strommarkt soll weiterentwickelt werden, um den Herausforderungen der ansteigenden Volatilität durch die wetterabhängige Stromeinspeisung zu begegnen. Allerdings schlägt Wirtschafts- und Energieminister Gabriel den „Gürtel zum Hosenträger“ in Form einer strategischen Kraftwerks-Reserve vor. Abgesehen davon sind die Positionen aus der WSM-Stellungnahme weitgehend wiederzuerkennen. Insbesondere sprechen sich die Eckpunkte gegen die Festlegung auf einen Kapazitätsmarkt aus, der höchstwahrscheinlich zu einer weiteren Energiewende-Umlage führen würde.

Für eine endgültige Entwarnung ist es indes noch zu früh. Äußerungen aus dem Ministerium weisen darauf hin, dass die politische Entscheidung gegen den Kapazitätsmarkt noch nicht getroffen ist. Außerdem wird zu beobachten sein, wie die verschiedenen Flexibilitätsoptionen auf Angebots- und Nachfrageseite in einen echten Wettbewerb gestellt werden. Nur wenn es gelingt, die Anbieter von Flexibilität in einem funktionierenden Markt agieren zu lassen, kommen die kostengünstigsten Optionen zum Einsatz und halten so das Preisniveau im Rahmen.

Energie

Widerstand zeigt Wirkung

Im Fall der deutlichen Erhöhung der Strom-Netzentgelte im Verteilernetz der ENERVIE Asset Network GmbH im Raum Hagen/Märkischer Kreis zeichnet sich eine Wende zugunsten der Stromkunden ab. Unter maßgeblicher Beteiligung der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie konnte erheblicher Widerstand gegen das Vorgehen des regionalen Netzbetreibers organisiert werden.

Der WSM, mehrere Mitgliedsverbände sowie zahlreiche Unternehmen hatten sich zu dem Verfahren, in dem Enervie die Genehmigung der erhöhten Netzentgelte durch die Bundesnetzagentur anstrebt, beiladen lassen, um Akten-einsicht und Transparenz zu erhalten. Im Dezember letzten Jahres kam es zu einem Gespräch der Beteiligten mit Bundesminister Gabriel unter Beteiligung des WSM-Präsidiumsmitglieds Dr. Hans-Toni Junius. Im Anschluss

konnte mit Hilfe umliegender Verteilernetze eine technische Lösung für das Inselnetz gefunden werden, die eine ausreichende Einspeisung von Strom in das Netz der Enervie ermöglicht und so sicher stellt, dass die deutliche Anhebung der Netzentgelte ab dem Jahr 2016 wieder auf ein erträgliches Maß zurückgeführt werden kann. Jetzt geht es darum, dass diese technische Lösung zügig umgesetzt wird.

Über die Verteilung der Kosten im Jahr 2015 werden mit Ener-



Foto: pixello.de / Marc Boberach

vie, der Bundesnetzagentur und den beigeladenen Parteien Gespräche geführt.



Ansprechpartner
Dipl.-Kaufmann Holger Ade
 Leiter Betriebswirtschaft
 Leiter Energie- und Klimapolitik
 Tel.: 02331 / 95 88 21
 E-Mail: hade@wsm-net.de
 www.wsm-net.de

EDL-G

Novelliertes Energiedienstleistungsgesetz in Kraft

Das von der Bundesregierung Ende letzten Jahres beschlossene novellierte Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) ist seit dem 22. April in Kraft. Damit sind große Unternehmen sowie verbundene kleine und mittlere Unternehmen bis zum 5. Dezember zur Durchführung so genannter Energieaudits verpflichtet (siehe WSM Nachrichten 1/2015, S. 42). „Der Zeitrahmen ist damit für die betroffenen Unternehmen sehr eng gefasst, da die Vorbereitung des Audits gerade für Unternehmen mit mehreren Standorten mit erheblichem Aufwand verbunden ist. Eine unabhängige Beratung kann hier nicht zuletzt auch unter dem Kostenaspekt Sinn machen“, so Professor Dr. Jürgen Joseph, Energieexperte und Geschäftsführer der unabhängigen Energieberatung ECG.

Foto: pixabay.de / Negativespace



Erste Orientierung können betroffene Unternehmen zudem auf den Webseiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erhalten. Hier steht ein „Merkblatt für Energieaudits nach den gesetzlichen Bestimmungen des § 8 EDL-G“ zum Download bereit.

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

Stahlmarkt I

Welt-Stahlnachfrage wächst kaum noch

Nach vielen Jahren einer mehr oder weniger stürmischen Expansion wächst die Nachfrage am globalen Stahlmarkt praktisch nicht mehr. Grund dafür ist, dass der Stahlmarkt in China schneller als von vielen Experten erwartet sein Nachfrage-Plateau erreicht hat.

Erstmals seit 1995 ist die Nachfrage in China im vergangenen Jahr gesunken. Ohne Rückenwind aus dem Reich der Mitte, auf das fast die Hälfte der Weltnachfrage entfällt, ist im globalen Maßstab zunächst einmal Stagnation angesagt. Dies zeigt der neue „Short Range Outlook“ des Weltstahlverbandes worldsteel.

Nach der worldsteel-Prognose wird der weltweite sichtbare Stahlverbrauch in diesem Jahr nur um 0,5 Prozent steigen, nachdem im Vorjahr bereits nur ein ebenso schwaches Plus von 0,6% erreicht worden war. Damit wird die schon abgesenkte Prognose vom Oktober 2014 (jeweils plus 2% in 2014 und 2015) weiter nach unten korrigiert. Der Markt ist de facto in eine Stagnationsphase eingetreten.

In China ist nach den neuen Zahlen der Stahlverbrauch im vergangenen Jahr um 3,3% zurückgegangen und wird auch in diesem und im kommenden Jahr um jeweils 0,5% sinken. Vor Jahresfrist hatte der Weltstahlverband noch ein Plus von 3% für 2014 und von 2,7% in 2015 erwartet.

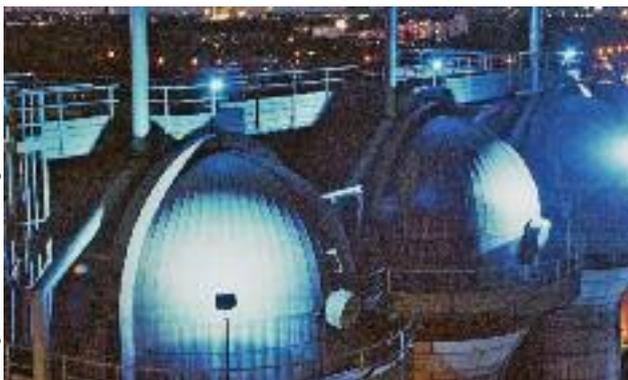


Stahlwerk Duisburg

Ob die neue Vorhersage so eintritt oder erneut zu optimistisch ausgefallen ist, sei dahingestellt. Unabhängig von einzelnen Werten ist aber endgültig klar, dass China nicht mehr Wachstumstreiber am globalen Stahlmarkt ist. Die von der Regierung ausgerufene „neue Normalität“ und die niedrigeren Wachstumsraten der Gesamtwirtschaft fordern früher als vielfach erwartet ihren Tribut. Eine Änderung der Lage ist derzeit nicht absehbar. Chinesische Stahlhersteller stellen sich auf schwierige Jahre ein.

Dass es sich aus der globalen Perspektive um eine Zeitenwende handelt, zeigt folgender Vergleich: Zwischen 2007 und 2014 ist der Stahlbedarf in China um fast 300 Millionen Tonnen oder 72% gestiegen. In diesem Zeitraum hat am Weltmarkt die Nachfrage um 330 Millionen Tonnen zugelegt, davon entfielen 50 Millionen Tonnen auf asiatische Länder außerhalb Chinas. Von den Ländern außerhalb Asiens kam praktisch kein Wachstumsbeitrag, und das Marktvolumen liegt in fast allen Regionen immer noch tiefer als vor der Krise.

Auch wenn worldsteel im neuen Ausblick von ermutigenden Zeichen spricht, die vor allem in den Industriestaaten, Indien oder dem Nahen Osten zu finden seien: Die Nach-



fragedynamik, die den Weltstahlmarkt in der vergangenen Dekade geprägt hat, wird wohl so schnell nicht wiederkehren. Davon abgesehen, dass Wachstumsraten über 5% in fast allen Regionen der Welt die absolute Ausnahme bleiben werden, sind die Märkte außerhalb Chinas einfach zu klein, um das globale Geschehen zu beeinflussen.

Welche Folgen hat das Mini-Wachstum für den hiesigen Stahlmarkt? Hervorzuheben sind zwei Konsequenzen. Erstens dürfte die Phase der extrem hohen Rohstoffpreise erst einmal für längere Zeit vorbei sein. Am Eisenerzmarkt, wo ein weiter steigendes Angebot auf eine bestenfalls stagnierende Nachfrage trifft, haben die Preise zuletzt einen Stand erreicht, der noch vor einem Jahr kaum vorstellbar war. Die großen Minengesellschaften dürften zumindest ein Stück weit davon überrascht worden sein, wie schnell sich der chinesische Stahlmarkt abgekühlt hat. Dennoch halten sie im Großen und Ganzen noch an ihren Expansionsplänen fest.

Zweitens werden hohe Stahlausfuhren aus China und ein intensiver globaler Wettbewerb weiter ein prägendes Merkmal des Stahlmarktes sein, der nicht nur in China von Überkapazitäten geprägt ist. Dabei werden die Wettbewerbspositionen der einzelnen Hersteller und die Auswirkungen in den Regionen sehr stark von Wechselkursbewegungen beeinflusst. Der EU-Markt profitiert derzeit in hohem Maße vom schwachen Euro. Die Handelskonflikte im Stahlbereich werden noch zunehmen. In praktisch allen relevanten Märkten der Welt wird vehement ein stärkerer Schutz gegen die steigenden Einfuhren aus China gefordert. Die Zahl der Anti-Dumping-Verfahren ist im Stahlbereich schon sprunghaft gestiegen.

Weitere Informationen zur Stahlmarktentwicklung finden Sie unter: <http://www.stahlmarktconsult.de>

Stahlmarkt II

China und Taiwan: EU verhängt vorläufige Zölle

Die EU-Kommission hat am 24. März 2015 erwartungsgemäß vorläufige Antidumpingzölle gegen die Einfuhren von kaltgewalzten rostfreien Stahlerzeugnissen aus China und Taiwan verhängt.

Wir berichteten darüber bereits in der Ausgabe 1-2015 der WSM Nachrichten (Stahlmarkt II, S. 24). Die Zölle sind sofort nach der Veröffentlichung in Kraft getreten. Sie liegen bei den chinesischen Herstellern zwischen 24,3 Prozent und 25,2% und bei den Anbietern aus Taiwan zwischen 10,9% und 12,0%. Auf die befürchtete rückwirkende Verhängung von Zöllen wurde verzichtet.

Im EU-Amtsblatt L 79 vom 25. März 2015 sind die vorläufigen Ergebnisse der durchgeführten Untersuchung ausführlich dargestellt. Durch die Lektüre dieser Veröffentlichung gewinnt man die ein oder andere interessante Erkenntnis über die Hintergründe der Entscheidung. Im Untersuchungszeitraum, dem Kalenderjahr 2013, wurden 143.420 Tonnen des Erzeugnisses aus China eingeführt, der Marktanteil in der EU betrug 4,3%. Aus Taiwan wurden 169.067 Tonnen importiert, der Marktanteil lag bei 5,1%. Der gerne zitierte Anstieg der Importe um 70% zwischen 2010 und 2013 verblasst vor dem Hintergrund dieser immer noch eher niedrigen Marktanteile.

Als Schaden der EU-Hersteller wird von der Kommission unter anderem angeführt, dass das „Wachstum des Marktes im Bezugszeitraum um etwa 140.000 Tonnen somit fast ausschließlich den Einfuhren aus den betroffenen Ländern zugute“ gekommen sei, während „der Wirtschaftszweig der Union keinerlei Nutzen aus dem Anwachsen des Marktes ziehen“ konnte. Zudem wird darauf verwiesen, dass die Kapitalrendite der EU-Hersteller im gesamten Bezugszeitraum negativ blieb und eine Tendenz zur weiteren Verschlechterung aufwies. In diesem Zusammenhang ist es allerdings interessant, dass sich die Ertragssituation der EU-Rostfrei-Hersteller im Jahr 2014 trotz weiter kräftig gestiegener Importe zweifelsfrei verbessert hat.

Besonders nachdenklich machen die Ausführungen zur Festlegung der „Schadensbeseitigungsspanne“, die wiederum die Höhe der einzuführenden Schutzzölle determiniert: „Die Schädigung würde beseitigt, wenn der Wirt-



Foto: pixelio.de / H.D.Volz

Industrieanlage als Silhouette im Rheinhafen Kehl

schaftszweig der Union in der Lage wäre, seine Produktionskosten zu decken und einen angemessenen Gewinn vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware auf dem Unionsmarkt zu erzielen, der von einem Erwerbszweig dieser Branche unter normalen Wettbewerbsbedingungen, das heißt ohne gedumpte Einfuhren, erwirtschaftet werden könnte. Zu diesem Zweck wurde eine Zielgewinnspanne von 8,1% festgesetzt.“ Inwiefern eine „Zielgewinnspanne“ in dieser Höhe für Stahlunternehmen im heutigen Wettbewerbs- und Marktumfeld angemessen ist, bleibt der Meinung des Betrachters überlassen.

Normal sollte heute auf dem Rostfrei-Markt die Erkenntnis sein, dass die EU-Hersteller ihre internationale Dominanz verloren haben und sich auch auf ihrem Heimatmarkt dem globalen Wettbewerb stellen müssen. Dass die von den nichteuropäischen Herstellern produzierte Qualität im Durchschnitt mit der Qualität europäischer Hersteller vergleichbar ist, wie in der Entscheidung richtig festgestellt wird, macht diesen Wettbewerb nicht leichter.



Ansprechpartner
Andreas Schneider
Stahlmarkt,
Europäische Stahlpolitik

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

REACH

SVHC-Mitteilungspflichten bei komplexen Erzeugnissen: EuGH entscheidet bald

Eine der Hauptpflichten von WSM-Unternehmen im Rahmen von REACH sind die Mitteilungspflichten bei sogenannten SVHC Stoffen. Außerdem sind unter bestimmten Voraussetzungen auch Mitteilungspflichten an die Europäische Chemikalien Agentur (ECHA) fällig. Der Verstoß gegen beide Pflichten kann empfindliche Bußgelder für die Geschäftsführung nach sich ziehen.

Allerdings gelten diese Mitteilungspflichten erst dann, wenn sich der SVHC-Stoff in einer Konzentration von mehr als 0,1 Masseprozent in dem Erzeugnis befindet. In diesem Zusammenhang gibt es seit Jahren Meinungsverschiedenheiten zwischen EU-Stellen und sechs EU-Mitgliedstaaten, darunter auch Deutschland und Frankreich, über die Frage, worauf sich dieser Schwellenwert bei sogenannten komplexen Erzeugnissen bezieht. Komplexe Erzeugnisse sind Produkte, die ihrerseits aus mehreren Teilerzeugnissen zusammengesetzt sind. So besteht zum Beispiel das Gesamterzeugnis Auto aus etlichen Teilerzeugnissen wie Schrauben, Dichtungen, Kupplung, Bremscheiben und anderen mehr.

Nach Auffassung der EU-Stellen ist der Schwellenwert auf das komplexe Erzeugnis insgesamt zu beziehen. Die sechs Abweichler hingegen wollen den Grenzwert nach der Devise „einmal ein Erzeugnis, immer ein Erzeugnis“ auf die Einzelkomponente beziehen. Dies würde zu einer erheblichen Verschärfung der Mitteilungspflichten und zu einer Kriminalisierung von Verstößen gegen bloßes Ordnungsrecht führen.

SVHC-Stoffe

= Substance of Very High Concern
= besonders besorgniserregende wie krebserregende oder fortpflanzungsgefährdende Stoffe

REACH verpflichtet jeden Lieferanten eines Erzeugnisses, seinen Abnehmer zu informieren, wenn sich in diesen Erzeugnissen SVHC-Stoffe der sogenannten Kandidatenliste der Europäischen Chemikalien Agentur (ECHA) befinden.

Gegen diese strenge Sichtweise hat ein französischer Handelsverband Klage eingelegt. Die französischen Gerichte haben die Frage dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) vorgelegt. Dieser wird die Sache in den nächsten Monaten entscheiden. Die Firmen, deren Fachverbände Mitglied in der Fachgruppe Stoffrecht des WSM e.V. sind, werden über alle sie betreffenden Facetten dieses sehr wichtigen Urteils auf dem Laufenden gehalten.



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

EEG

Die Umlagefinanzierung der Energiewende hat keine Zukunft

Nach Auffassung des BDI Bundesverband der Deutschen Industrie ist die Finanzierung des Zubaus von Erzeugern erneuerbarer Energien durch die EEG-Umlage an die Grenzen gestoßen. Ständig steigende Stromkosten für die Unternehmen beseitigen jede Planungssicherheit und schaden der Wettbewerbsfähigkeit. Der WSM und andere Industrieverbände sehen dies genauso und fordern statt der EEG-Umlage eine Haushaltsfinanzierung.



Foto: pixabay.de / AlexanderStein

Der Text des BDI Diskussionsbeitrags vom 21. April 2015 lautet wie folgt:

Die hohe Belastung des Produktionsfaktors Strom stößt an Grenzen und ist keine dauerhafte Grundlage für die Energiewende:

- ▶ Die Finanzierung der Energiewende durch nationale Umlagen auf den Strompreis (insbesondere EEG-Umlage) ist angesichts weltweit gefallener Energiepreise nicht länger zukunftsfähig.
- ▶ Die EEG-Umlage ist ein gravierender Nachteil für die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen.
- ▶ Der BDI fordert ein Ende staatlich veranlasster, rein nationaler Lasten auf den Strompreis.

Der Ausbau der erneuerbaren Energien im Stromsektor ist ein Kernbestandteil der Energiewende. Mittlerweile wird im Jahresdurchschnitt bereits mehr als ein Viertel des Stromverbrauchs durch erneuerbare Energien gedeckt. Der Ausbau wird allein von den Stromkunden in Deutschland über die stark steigende EEG-Umlage und über gestiegene Netzentgelte finanziert. Die dadurch immer weiter steigenden Stromkosten zeigen, dass diese Form der Finanzierung keine Zukunft mehr haben kann.

Dem Konzept, die Finanzierung der erneuerbaren Energien über eine Umlage auf den Stromverbrauch zu stemmen, lag die Annahme steigender Preise für fossile Brennstoffe und folglich steigender Börsenstrompreise und geringer EEG-Differenzkosten zugrunde. Es bestand die Er-

wartung, dass fossile Brennstoffe auf den Weltmärkten zunehmend knapper und teurer und die erneuerbaren Energien durch Innovationen und weltweite Skaleneffekte immer günstiger würden, so dass die benötigte Zusatzförderung für die erneuerbaren Energien in absehbarer Zeit geringer ausfallen würde. Diese Erwartung ist nur teilweise eingetreten.

Als zutreffend hat sich die Prognose einer deutlichen Kostensenkung bei den erneuerbaren Energien – insbesondere bei der Photovoltaik – erwiesen. Eine konsequente Ausrichtung am Markt ist erforderlich, um weitere Kostensenkungen zu erreichen. Dagegen bleiben fossile Brennstoffe mittelfristig kostengünstig verfügbar. Die Schiefergasrevolution in den USA hat mit neuen Explorations- und Produktionsverfahren zu einer Gas- und Ölschwemme geführt, die die internationalen Öl-, Gas- und Kohlepreise haben fallen lassen und in den USA zu einem gleichbleibend niedrigen Strompreisniveau geführt haben. Die Internationale Energieagentur (IEA) ging im Januar

2015 davon aus, dass die Preise global mittelfristig niedrig bleiben. Allein die EEG-Umlage ist in den letzten Jahren wegen des starken Ausbaus und wegen des geringen Börsenstrompreises auf 6,17 Cent je Kilowattstunde angestiegen, was heute in etwa dem gesamten, durchschnittlichen Industriestrompreis in den Vereinigten Staaten entspricht.

Stark unterschätzt wurden auch die systemischen Zusammenhänge im Stromsektor und die damit einhergehende starke Zunahme der Gesamtsystemkosten, etwa durch den verstärkten Netzausbau und durch mögliche Maßnahmen zur Finanzierung von gesicherter Leistung. Auch vollzieht sich der mit massiven Investitionen einhergehende Kostenanstieg in Deutschland vor dem Hintergrund eines in Zukunft tendenziell stärker integrierten europäischen Strommarktes. In einem solchen Umfeld fallen nationale Sonderlasten auf den Strompreis besonders ins Gewicht – insbesondere wenn der in Deutschland über das EEG finanzierte Ausbau



Foto: pixabay.de / Nemo

Zweites Gesetz zur Änderung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes

Die Bundesregierung hat am 1. April 2015 durch einen Beschluss des Kabinetts ein zweites Gesetz zur Änderung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes auf den parlamentarischen Weg gebracht. Wesentlicher Gegenstand der Änderung ist die Aufnahme der Wirtschaftszweige 25.50 „Hersteller von Schmiede-, Press-, Zieh- und Stanzteilen, gewalzten Ringen sowie pulvermetallurgischen Erzeugnissen“ und 25.61 „Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung“ auf die Liste 2 der Anlage 4 des Erneuerbare-Energien-Gesetzes 2014.

Damit verbunden wäre für Unternehmen dieser Branchen eine Entlastung von der EEG-Umlage, vorausgesetzt, die Stromkostenintensität des Unternehmens erreicht mindestens 20 Prozent (Stromkosten bezogen auf die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten). Diese Unternehmen sollen nach Genehmigung des Gesetzes durch die EU-Kommission

einen Monat Zeit erhalten, die EEG-Begrenzungsanträge für die Jahre 2015 erneut und 2016 erstmals beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) einzureichen. Am 21.5.2014 hat der Deutsche Bundestag das Gesetz verabschiedet. Es könnte am 12. Juni 2015 den Bundesrat passieren, anschließend im Bundesgesetzblatt verkündet und am Folgetag in Kraft treten.

Entscheidend wird aber der Tag der beihilferechtlichen Genehmigung durch die Europäische Kommission sein. Diese hatte sich in 2014 gegen eine Aufnahme der genannten Branchen auf Liste 1 der Anlage 4 des Erneuerbare-Energien-Gesetzes ausgesprochen. Ausweislich der Gesetzesbegründung erfüllen die Branchen gleichwohl auch die strengeren Voraussetzungen für eine Aufnahme auf diese Liste. Der WSM wird die betroffenen Mitgliedsverbände weiterhin unterstützen, auch diese Listung zu erreichen.

der Erneuerbaren durch den Export zu fallenden Strompreisen in den umliegenden Ländern führt. Die für den Ausbau der erneuerbaren Energien aufgebrachte Belastung des Strompreises ist dabei in Deutschland im europäischen Vergleich besonders hoch. Die Frage der Wettbewerbsfähigkeit der Stromkosten wird sich folglich mit zunehmender europäischer Integration weiter intensivieren.

Angesichts dieser Entwicklungen ist eine Finanzierung der Energiewende überwiegend durch eine nationale Stromkostenerhöhung (Aufschlag pro kWh), wie sie durch die EEG-Umlage erfolgt, dringend zu korrigieren und wirtschaftlich nachhaltiger und für die Stromverbraucher verlässlicher aufzustellen. Deutschland – als das am stärksten mit der Weltwirtschaft verflochtene G7-Land – ist darauf angewiesen, auch auf der Kostenseite international wettbewerbsfähig zu sein. Die Politik der staatlich induzierten Strompreisverteuerung muss ein Ende haben, solange sich nicht parallele Entwicklungen in wichtigen Wettbewerberländern abzeichnen. Es ist nicht sachgerecht, allein den Produktionsfaktor Strom zu belasten. Hinzu kommt: Das EEG hat sich für die Industrie, in der mehr als 95 Prozent der Unternehmen nicht entlastet sind und rund sechs Milliarden Euro EEG-Umlage im Jahr zahlen, zu einem erheblichen, politisch veranlassten Planungsrisiko entwickelt, zumal mittlerweile auch die Eigenstromerzeugung mit EEG-Zusatzkosten belastet wird.

Selbst bei den relativ wenigen vom EEG entlasteten Betrieben aus stromintensiven Branchen (gut 2000 von rund 100.000 Unternehmen in Deutschland) hat sich seit der

Jahrtausendwende eine Lücke von rund 20 Milliarden Euro an negativen Nettoanlageinvestitionen aufgetan. Abschreibungen dieser Betriebe konnten nur zu 87 Prozent durch Investitionen ersetzt werden, das heißt eine schlechende Deindustrialisierung dieser Branchen ist bereits im Gange, zumal die Beständigkeit der Entlastungen politisch unsicher und Planungssicherheit für Neuinvestitionen daher kaum gegeben ist. Schließlich stößt das derzeitige Umlagesystem auch verfahrenstechnisch an Grenzen. Die jährliche Erhebung der Kostenstrukturen der Stromverbraucher und das anschließende Bewilligungsverfahren durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unter sich regelmäßig ändernden, auch europarechtlichen Rahmenbedingungen sorgen für zusätzliche Unsicherheit in den Planungsprozessen der Wirtschaft und für administrative Zusatzkosten in Millionenhöhe.

Die Energiewende als gesamtgesellschaftlich akzeptiertes Zukunftsprojekt ist in Gefahr, wenn weiter nur auf ein Umlagesystem zu Lasten des Strompreises gesetzt wird. Die Energiewende braucht dringend ein zukunftsfestes, ganzheitliches Konzept, wenn sie längerfristig erfolgreich sein will.

Ansprechpartner

Dipl.-Kaufmann Holger Ade

Leiter Betriebswirtschaft Leiter Energie- und Klimapolitik

Tel.: 02331 / 95 88 21

E-Mail: hade@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Foto: fotolia.de / ReinhardT

Personalia

WSM Präsidium bestätigt

In der WSM Mitgliederversammlung am 29. April 2015 sind WSM Präsident Dr. Gerhard Brüninghaus, WSM Vize-Präsident Dr. Michael Krehl, WSM Schatzmeister Dr. Claus Schwenzer und das gesamte übrige WSM Präsidium

einstimmig wiedergewählt worden. Ebenfalls einstimmig wurde neu hinzugewählt Dr. Winfried Blümel, der zugleich Vorsitzender des IBU Industrieverband Blechumformung e.V. ist. Der WSM Präsident dankte allen Präsidenten herzlich für die bislang geleistete Arbeit und zeigte sich hoch erfreut darüber, dass sich alle zur Wiederwahl stellten und das Präsidium sogar noch mit Dr. Winfried Blümel um eine Person gewachsen ist. Dies zeige das Vertrauen der Unternehmer in die Arbeit des WSM.



Foto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Von links nach rechts: Paul-Bernd Vogtland, Dietrich Alberts, Dr. Gerhard Brüninghaus, Eckart Lüling, Wolfgang Hermann, Dr. Claus Schwenzer, Jürgen Schmidthaus, Dr. Michael Krehl, Dr. Kai Wilke, Dr. Winfried Blümel, Dr. Hans-Toni Junius, Dr. Frank Spingorum, Christian Vietmeyer* (Hauptgeschäftsführer), Dr. Theodor L. Tutmann* (Geschäftsführer), *keine Präsidiumsmitglieder

Dr. Hans-Toni Junius ist Vorsitzender des BDI/BDA-Mittelstandsausschusses

Mit Dr. Hans-Toni Junius, 59, Vorsitzender der Geschäftsführung C.D. Wälzholz, hat erneut ein industrieller Familienunternehmer den Vorsitz übernommen. Er führt bereits in der sechsten Generation das Unternehmen C.D. Wälzholz in Hagen. Dessen Kerngeschäft ist die Produktion von kaltgewalzten und wärmebehandelten Stahlbändern und Profilen. Das Un-



ternehmen erwirtschaftete im vergangenen Jahr mit seinen 1900 Mitarbeitern rund 800 Millionen Euro Umsatz und ist international aufgestellt. Nach der Wahl sagte Junius: „Die erfolgreiche Arbeit zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Mittelstands werde ich fortsetzen. Nur gemeinsam werden große, mittlere und kleine Unternehmen die anstehenden Herausforderungen durch Digitalisierung und Internationalisierung erfolgreich meistern.“ Mit Amtsantritt als Ausschussvorsitzender wird Junius zugleich Mitglied des BDI-Präsidiums. Er ist darüber hinaus Mitglied des WSM Präsidiums.

Termine

12. Juni 2015

Wie umgehen mit der neuen Betriebs-sicherheitsverordnung?

Welche Auswirkungen hat die neue BetrSichV (Betriebs-sicherheitsverordnung) für die Betreiber von Maschinen? Der WSM lädt seine Mitglieder herzlich zu einer Informationsveranstaltung am 12. Juni 2015 nach Hagen ein. Um 11 Uhr begrüßt WSM-Hauptgeschäftsführer Christian Vietmeyer die Anwesenden, danach hält Dipl.-Ing. Alois Hüning, Leiter Kompetenzzentrum Werkzeugmaschinen/Fertigungssysteme bei der Berufsgenossenschaft Holz und Metall in Dortmund ein Referat zum Thema. Die Veranstaltung endet nach einer Diskussion gegen 13 Uhr.

- **Zeit und Ort: 12. Juni 2015, 11 bis 13 Uhr in 58093 Hagen, Goldene Pforte 1**

Anmeldeschluss ist der 8. Juni 2015. Die Veranstaltung ist kostenpflichtig. Den Download zum Anmeldeformular finden Sie unter http://www.wsm-net.de/fileadmin/user_upload/wsm-net/documents/Info_Betriebs-sicherheitsVO_12062015.pdf. Claudia Schmidt vom WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. in Düsseldorf freut sich auch über Anmeldungen per Fax (0211-95 78 68 40) oder per E-Mail (cschmidt@wsm-net.de), jeweils mit Angabe der Teilnehmerzahl und der Rechnungsanschrift.

8. Dezember 2015

WSM Umwelt- und Energietag

Der traditionelle WSM Umwelt- und Energietag im Haus der Stahlverformung in der Goldenen Pforte in Hagen findet diesmal am 8. Dezember 2015 statt. Bitte den Termin jetzt schon vormerken! Es werden auch diesmal wieder kompetente Referenten aus Industrie, Verbänden und Beratungsfirmen zu aktuellen, speziell WSM-Unternehmen betreffenden Themen sprechen. Nutzen Sie die Gelegenheit, ihre alltäglichen Praxisprobleme mit den Referenten zu diskutieren.



Foto: Fotolia.de / vencyay

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

Titelfoto: fotolia.de / Oleksiy Mark

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.



Steuern



**BAKER TILLY
ROELFS**

Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers bei Lieferungen von Edelmetallen

In Bezug auf das sogenannte Reverse-Charge-Verfahren bei Metalllieferungen und anderen erging am 13. 03.2015 ein weiteres BMF-Schreiben (IV D 3 – S 7279/13/10003). Aus der zum 01.01.2015 neu gefassten Anlage 4 des UStG wurden bestimmte Metalle (Selen und Gold sowie Draht, Stangen, Bänder, Folien, Bleche und andere flachgewalzte Erzeugnisse und Profile aus unedlen Metallen) herausgenommen. Darüber hinaus wurde als Voraussetzung des Reverse-Charge-Verfahrens bei Lieferungen der in Anlage 4 genannten Metalle eine Mindestbetragsgrenze von 5000 Euro eingeführt. Diese Regelungen sind auf Umsätze anzuwenden, die nach dem 31.12.2014 ausgeführt worden sind. Des Weiteren finden sich in dem BMF-Schreiben Anwendungsregeln für bestimmte Fälle (zum Beispiel Abschlagszahlungen oder Berichtigung von Rechnungen im Fall von Anzahlungen). Zudem wurden verschiedene Nichtbeanstandungsregelungen für Lieferungen von Edelmetallen (mit Ausnahme von Gold, soweit diese Lieferung bereits vor dem 01.10.2014 unter § 13b Abs. 2 Nr. 9 UStG fielen), unedlen Metallen, Selen und Cermets aufgenommen, die vor dem 01.07.2015 ausgeführt werden.



Ansprechpartner Steuern

Joachim Knief

Partner, Rechtsanwalt und Steuerberater

Baker Tilly Roelfs

Cecilienallee 5-7
40474 Düsseldorf

Tel.: 0211/ 6901-1343

Fax: 0211/ 6901-1330

joachim.knief@bakertilly.de

www.bakertilly.de

Recht

Anfechtungen nach § 133 InsO sollen eingeschränkt werden

Das Bundesjustizministeriums (BMJV) hat den Referentenentwurf eines „Gesetzes zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz“ vorgelegt. Der Referentenentwurf sieht zunächst eine Änderung der Vorsatzanfechtung (§ 133 InsO) vor.

Der heutige § 133 InsO steht in der Kritik, weil der Tatbestand, nach dem Geschäfte bis zu zehn Jahre nach dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens angefochten werden können, durch die Rechtsprechung stetig erweitert wurde. Das Gesetz verlangt zwar, dass der insolvente Schuldner die Gläubiger vorsätzlich benachteiligen wollte



Foto: pixelio.de / Dieter Schütz

und der Geschäftspartner diesen Vorsatz kannte. Diese Kenntnis wird ihm aber unter Umständen bereits dann unterstellt, wenn er eine Ratenzahlung vereinbart. Für viele Geschäftspartner kommt die teilweise nach Jahren ausgesprochene Anfechtung deshalb völlig überraschend.

Die vorgelegte Neuregelung lässt die bisherige Grundstruktur der Norm unberührt und differenziert zwischen Deckungshandlungen (Handlungen, die einem Insolvenzgläubiger Sicherung oder Befriedigung gewähren oder ermöglichen) und sonstigen Rechtshandlungen, zum Beispiel Vermögensverschiebungen. Neu in § 133 Abs. 1 S. 1 InsO-E ist der Begriff „Unangemessenheit“ der Gläubigerbenachteiligung. Diese soll zumindest dann nicht angenommen werden, wenn unmittelbar eine gleichwertige Gegenleistung ins schuldnerische Vermögen gelangt ist oder die Rechtshandlung Bestandteil eines ernsthaften Sanierungsversuchs war.

Das sogenannte Bargeschäft soll also auch bei § 133 InsO anfechtungsfest werden. Bei sämtlichen Deckungshandlungen soll der Anfechtungszeitraum nach § 133 Abs. 2 InsO-E nur noch vier Jahre betragen. Für den Fall kongruenter Deckungsgeschäfte soll nach § 133 Abs. 3 InsO-E die Kenntnis des Gläubigers hinsichtlich des Gläubigerbenachteiligungsvorsatzes des Schuldners erst angenommen werden, wenn der Gläubiger die Deckung in Kenntnis der bereits eingetretenen Zahlungsunfähigkeit des Schuldners gewährte. Nicht abgeleitet werden kann die entsprechende Kenntnis des Gläubigers künftig aus einer Zahlungsvereinbarung mit Vollstreckungsaufschub nach § 802 b Abs. 2 S. 1 ZPO sowie aus einer „im Rahmen der Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs“ nachgesuchten Zahlungserleichterung, wie entsprechenden Ratenzahlungsvereinbarungen. Die gesetzlichen Klarstellungen sollen zu mehr Rechtssicherheit und Praxisnähe führen. Ratenzahlungen können dann risikolos vereinbart werden.

Neben den Neuregelungen im Bereich der Vorsatzanfechtung soll in § 142 InsO eine Sonderregelung für den Fall der Gewährung von Arbeitsentgelt eingefügt werden. Danach soll hier der Fall eines anfechtungsausschließenden Bargeschäfts gegeben sein, wenn der Zeitraum zwischen Arbeitsleistung und Gewährung des Arbeitsentgelts drei Monate nicht übersteigt. Ferner soll die Zwangsvoll-

streckungsbefriedigung des § 131 InsO im Falle eines in einem gerichtlichen Verfahren erlangten Vollstreckungstitels privilegiert werden. Die Verzinsung des Anfechtungsanspruchs in § 143 InsO soll in der Weise geändert werden, dass Anfechtungsansprüche künftig nur noch nach Maßgabe der allgemeinen Verzugsregeln oder des § 291 BGB verzinst werden.

Der Entwurf greift damit die wesentlichen Forderungen von BDI und WSM auf. Das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz führt eine Anhörung durch. Der Verband der Insolvenzverwalter äußerte sich zuletzt kritisch.

Neuregelung für die Befreiung von Syndikusrechtsanwälten von der gesetzlichen Rentenversicherung in Sicht

Nach den Entscheidungen des Bundessozialgerichts vom 3. April 2014 können bei einem nicht anwaltlichen Arbeitgeber, das heißt beispielsweise in der Industrie beschäftigte Rechtsanwälte keine Befreiung von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht mehr erhalten und zwar un-



Rentenversicherung in Halle/Saale



Foto: pixelio.de / Rainer Sturm

geachtet der Tatsache, dass eine Pflichtversicherung im berufsständischen Versorgungswerk nach wie vor besteht. Durch diese Entscheidungen werden die Altersversicherungen vieler Syndikusrechtsanwälte massiv bedroht.

Auf Druck vieler Verbände wurde jetzt ein Gesetzentwurf vorgelegt. In Zukunft soll es neben der Zulassung als Rechtsanwalt auch die Zulassung als Syndikusrechtsanwalt geben. Der Entwurf enthält Klarstellungen und Definitionen zum Bereich der Syndikusrechtsanwälte in den §§ 46, 46 a, b und c BRAO-E. Darin wird der Status angestellter Rechtsanwälte – sowohl in Rechtsanwaltskanzleien als auch bei nichtanwaltlichen Arbeitgebern – geregelt.

Die Tätigkeit des Syndikusrechtsanwalts muss anwaltlich geprägt sein, das heißt er oder sie muss zu mehr als 50 Prozent fachlich unabhängig und eigenverantwortlich Rechtsfragen prüfen, Rechtsrat erteilen, nach außen vertreten und Rechtsverhältnisse gestalten (§ 46 Abs. 3 BRAO-E). Damit wurden die bereits früher bekannten vier Kriterien übernommen. Nach § 46 Abs. 5 BRAO-E werden Juristen, die Rechtsangelegenheiten verbundener Unternehmen wahrnehmen, ebenso erfasst wie Verbandsjuristen. Gemäß § 46 a Abs. 2 BRAO entscheidet die örtliche Rechtsanwaltskammer über den Antrag auf Zulassung als Syndikusrechtsanwalt. In § 46 c BRAO-E finden sich weitere Regelungen zur Ausgestaltung der Tätigkeit des Syndikusrechtsanwalts, so insbesondere zum anwaltlichen Vertretungsverbot. Die Vorschrift des § 231 Abs. 4 a und b SGB VI enthält die Klarstellung, dass mit den Regelungen zum Syndikusrechtsanwalt keine Erweiterung des Kreises der Pflichtmitglieder der Versorgungswerke vorgenommen wird, sowie eine Vertrauensschutzregelung zur rückwirkenden Befreiung von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht bis zum 1. April 2014.

Neue EU-Erbrechtsverordnung gilt ab 17. August 2015

Eine neue EU-Erbrechtsverordnung wird in den Mitgliedsstaaten der EU (mit Ausnahme Dänemarks, Irlands und Großbritanniens) für Erbfälle angewendet, die sich ab dem 17.8.2015 ereignen. In Deutschland muss die Verordnung nicht mehr in nationales Recht umgesetzt werden, sondern gilt direkt. Sie sollte insbesondere bei der Gestaltung von Testamenten und Verfügungen von Todes wegen unbedingt beachtet werden.

Für Deutschland neu ist, dass sich das anwendbare Erbrecht nicht mehr nach der Staatsangehörigkeit des Erblassers, sondern nach seinem letzten gewöhnlichen Aufenthalt richtet. Er kann aber im Testament eine Rechtswahl treffen und doch das Recht seiner Staatsangehörigkeit wählen. Zusätzlich wird ein europäisches Nachlassverzeichnis eingeführt, mit dem die Erben in der EU ihre Rechtstellung in einem anderen Mitgliedsstaat nachweisen können. Insbesondere bei der Errichtung von Unternehmens Testamenten und bei Auslandsvermögen sollten die neuen Regeln beachtet werden.

Ansprechpartner

Christian Vietmeyer

Rechtsanwalt
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

Messen



Foto: auma

Auslandsmesseprogramm 2016 festgelegt

Süd-Ost- und Zentralasien sind im Jahr 2016 die wichtigsten Zielregionen für Auslandsmessebeteiligungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Das Ministerium plant in dieser Region Beteiligungen an 91 Messen, auf denen deutsche Unternehmen zu günstigen Konditionen ausstellen können. Bei einem Etat von 42 Millionen Euro umfasst das Auslandsmesseprogramm bisher insgesamt 226 Veranstaltungen in 44 Ländern.

Dies ist das Ergebnis der Frühjahrssitzung des Arbeitskreises Auslandsmessebeteiligungen beim AUMA-Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft vom 16. April 2015 in Berlin. Der Arbeitskreis macht dem Ministerium jedes Jahr Vorschläge für das Auslandsmesseprogramm. Im kommenden Herbst werden voraussichtlich noch weitere Veranstaltungen in das Programm aufgenommen.

In Kooperation mit dem AUMA bietet das Ministerium Exportplattformen, um vor allem mittelständischen Unternehmen Messeauftritte unter der Dachmarke „Made in Germany“ zu günstigen Konditionen zu ermöglichen. Auf den German Pavillons werden die Aussteller organisatorisch und technisch durch eine deutsche Messedurchführungsgesellschaft unterstützt.

Auf folgenden Fachmessen im Ausland werden im Jahr 2016 auf Antrag von WSM (zum Teil auch zusammen mit anderen Wirtschaftsverbänden) Firmengemeinschaftsausstellungen durchgeführt:

Bauzuliefermessen

Ausstellungsprogramm:

Baustoffe, Baumaterialien, Erzeugnisse für die Bereiche Heizungs- Klima- Lüftungstechnik, Installationsmaterial, Befestigungstechnik, Dachzubehör, Türen u. Fenster sowie Zubehör, Erzeugnisse für den Innenausbau, Farben und Lacke.

- Uz Build, Taschkent2. bis 4. März 2016
- Building & Interiors (Mosbuild),
Moskau5. bis 8. April 2016
- Turkey Build, Istanbul10. bis 14. Mai 2016
- Project Qatar, DohaMai 2016
- Kazbuild/Aquatherm, AlmatySeptember 2016
- Saudi Build, RiadOktober 2016



Foto: Messe München

Sonstige Messen

- Shot Show, Las Vegas19. bis 22. Januar 2016
(Jagd u. Sportwaffen)
- Aquatherm, Moskau2. bis 5. Februar 2016
(Lüftungs-, Klima-, Sanitärtechnik und
Zubehör, Umwelttechnik, Schwimmbadtechnik)
- R + T Asia/China Windows, Shanghai . . .März 2016
(Industrietore, Rolläden und Zubehör,
Sonnenschutz)
- Paper World Middle East, DubaiMärz 2016
(Papier-, Büro- u. Schulbedarf)

Das gesamte Auslandsmesseprogramm ist abrufbar im Internet unter www.auma-messen.de

Ansprechpartner

Heinz Schorn

WSM-Messebeauftragter

Tel. 02541/87 08 89, E-Mail: lhschorn@t-online



Foto: pixelto.de / Tim Reckmann

Auf Märkten lässt sich gut handeln.

Energiebeschaffung

Mut zum Risiko

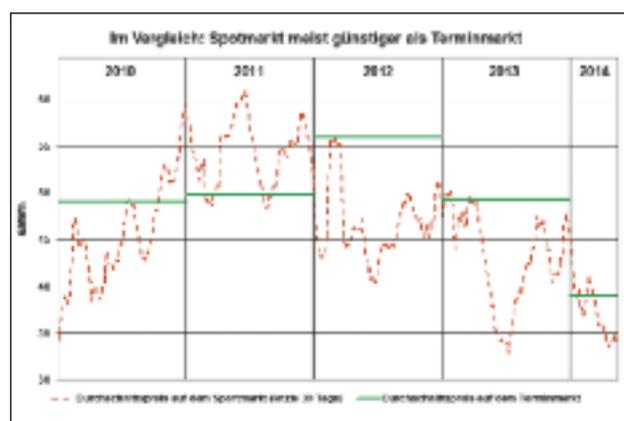
Steigende Energiekosten muss man nicht einfach hinnehmen. Ein Blick auf den Spotmarkt kann sich lohnen.

Die Sorgen der deutschen Wirtschaft über die steigenden Energiekosten wachsen. Die Antwort darauf ist in vielen Branchen die Verbesserung der bislang vernachlässigten Energieeffizienz. Für stahl- und metallverarbeitende Betriebe besteht diese Möglichkeit, Kosten zu sparen, heute aber nur noch begrenzt, da die Branche schon sehr früh auf den Aspekt Energieeffizienz geachtet hat und die Betriebe hier in aller Regel schon gut eingestellt sind.

Dennoch gibt es nach Ansicht von Professor Dr. Jürgen Joseph, Geschäftsführer der Energie Consulting GmbH, auch für Betriebe der Stahl- und Metallverarbeitung durchaus noch große Einsparpotenziale – und zwar in der Energiebeschaffung. „Wo die Energienutzung optimiert ist, muss man den Blick auf die Energiebeschaffung richten, um Geld zu sparen. Die Branche der stahl- und metallverarbeitenden Betriebe beschafft sich, wie fast alle Branchen, traditionell ihre Energie zumeist am Terminmarkt. Das bedeutet einerseits langfristig kalkulierbare Kosten. Andererseits liegen diese jedoch im Durchschnitt höher, als bei einer Energiebeschaffung auf dem Spotmarkt.“

Auch wenn die Spotmarkt-Preise im langfristigen Durchschnitt um rund zehn Prozent unter den Terminmarktpreisen liegen, schrecken nach wie vor die meisten Unternehmen vor dieser Beschaffungsquelle zurück. Das hat einen einfachen Grund: Der Spotmarkt zeigt gegenüber dem Terminmarkt sehr viel größere Ausschläge in beide Richtungen (siehe Grafik) und birgt damit das Risiko, dass man zeitwei-

se höhere Preise kalkulieren muss. Unternehmen können das Risiko beherrschbar machen, indem sie einen Experten einschalten. Energie-Experte Prof. Dr. Jürgen Joseph empfiehlt dazu: „Der Königsweg beim Risikomanagement ist ein intelligent gewählter Mix aus Termin- und Spotmarkt-Transaktionen. Für solche Lösungen sollte ein Unternehmen allerdings nicht eigene Ressourcen verschwenden, denn das können externe Berater professioneller, schneller und vor allem kostengünstiger leisten.“



Weitere Informationen

ECG Energie Consulting GmbH

Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer

Tel. 07854/ 9875-0

E-Mail: info@ecg-kehl.de

Betriebsrenten

Rückstellungen drücken auf die Bilanzen

Sinkende Zinsen lassen die Prämien für Betriebsrenten steigen.



Foto: pixabay.de / geralt

Fast alle Gesellschafter-Geschäftsführer und viele leitende Angestellte erhalten von ihren Unternehmen im Ruhestand eine lebenslange Betriebsrente. Hierfür müssen in der Bilanz Rückstellungen gebildet werden. In mittelständischen Unternehmen nehmen die Pensionsrückstellungen oftmals einen erheblichen Teil der Bilanzsumme ein. „Was dabei viele Unternehmer nicht im Blick haben: Durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) spielt der Zinssatz bei der Bildung von Pensionsrückstellungen eine entscheidende Rolle“, sagt Ralf Oberthür von der Leue & Nill Vorsorgemanagement GmbH. Und der Zins ist im Sinkflug.

Das BilMoG sieht vor, dass der Rechnungszins für die Abzinsung der Pensionsverpflichtungen monatlich von der Bundesbank festgelegt wird und sich am Kapitalmarkt orientiert. Bei der Bewertung des Zinsniveaus legt die Bundesbank einen 7-Jahre-Durchschnittszins zugrunde. „Der Trend zu sinkenden Zinsen wird in den Büchern mindestens mittelfristig anhalten“, meint Oberthür. Alleine im von Januar 2014 bis Januar 2015 ist der Zins für 20-jährige Restlaufzeiten von 4,94 auf 4,58 Prozent gesunken.

Die Absenkung des Rechnungszinses von 6 Prozent (wie in der Steuerbilanz) auf vier Prozent würde eine Veränderung in der Bilanz von 19,3 Prozent bedeuten. Soll nun für

einen 45-jährigen Mitarbeiter eine entsprechende Rückdeckung erfolgen, wäre die notwendige Prämie hierfür um 52,1 Prozent höher als bei einer 6 Prozent-Verzinsung. Nimmt man gar einen Zins von zwei Prozent an, so steigt der Barwert um 44,6 Prozent, und es wäre eine um 133,1 Prozent höhere Prämie zu entrichten.

Das BilMoG sieht die Möglichkeit vor, die Rückstellungen und das Vermögen (etwa eine Rückdeckungsversicherung) zu saldieren. „Beide Posten tauchen dann nicht mehr in der Bilanz selbst auf, sondern nur noch in ihrem Anhang“, weiß Experte Oberthür. „Dies hat in der Regel auch eine positive Auswirkung auf die Eigenkapitalquote.“ Das ist allerdings nur möglich, wenn die Pensionszusage und die Rückdeckungsversicherung präzise aufeinander abgestimmt sind.



Ansprechpartner
Dennis Gottschalk
VSM Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollernstr. 2
44135 Dortmund
Tel. 0231/5404-521
Fax 0231/5404-7521
E-Mail: dennis.gottschalk@leue.de

Dienstwagen

Vorsicht, Steuerfalle!

Die aktuelle Rechtsprechung fordert noch mehr Weitblick rund um den Dienstwagen.

Was Arbeitgeber und Arbeitnehmer beachten sollten und wie sie Fallstricke umkurven.

Der Dienstwagen ist in Deutschland weiterhin ein wichtiges Anreizinstrument für Fach- und Führungskräfte. Nicht selten aber führt die Privatnutzung von Dienstautos zu Auseinandersetzungen mit den Finanzbehörden. Unternehmen sollten die steuerlichen Vorgaben genau einhalten, rät der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC). Ansonsten drohen hohe Nachzahlungen für Arbeitgeber und Dienstwagenfahrer.

Grundsätzlich gilt: Die private Nutzung eines Dienstautos ist als geldwerter Vorteil zu versteuern. Bislang griff die Besteuerung nur in Fällen, in denen die private Nutzung des Fahrzeugs vermutet wurde. Der Bundesfinanzhof hat jüngst in mehreren Urteilen entschieden (z.B. BFH, Az. VI R 39/13), dass die Vermutung einer Privatnutzung dafür nicht mehr erforderlich ist. Ein lohnsteuerpflichtiger geldwerter Vorteil kann selbst dann vorliegen, wenn der Dienstwagen tatsächlich gar nicht privat genutzt wird. „Wird dem Arbeitnehmer ein Fahrzeug zur Verfügung gestellt und die private Nutzung vom Arbeitgeber zumindest theoretisch ermöglicht, führt dies in jedem Fall zu einem steuerpflichtigen Vorteil“, betont BVBC-Präsidentin Christel Fries.

Für die Berechnung des privaten Nutzungsanteils gibt es zwei Methoden. Der Arbeitnehmer kann pauschal ein Prozent des Brutto-Neulistenpreises pro Monat versteuern. Alternativ kann der Arbeitnehmer ein Fahrtenbuch führen, das alle Reisen zeitnah und lückenlos dokumentiert. Diese Methode ist gerade bei wenigen Privatfahrten steuerlich günstiger. Allerdings stellt die Finanzverwaltung sehr hohe Anforderungen an Fahrtenbücher. So müssen für jede Dienstreise fortlaufend das Datum, das Reiseziel, die besuchte Firma oder Person, die gefahrenen Kilometer und der Kilometerstand am Ende des Tages aufgezeichnet werden. Die Finanzbeamten sehen in der Regel über kleinere Mängel hinweg. Doch kommt es wiederholt zu

fehlerhaften Angaben, erkennen die Finanzbehörden das Fahrtenbuch nicht als ordnungsgemäß an. Dann erfolgt die Versteuerung im Rahmen der Ein-Prozent-Regelung, was für den Steuerzahler wesentlich teurer ist.

Die Steuerpflicht lässt sich nur unter strengen Bedingungen verhindern. Zunächst muss die Privatnutzung des betrieblichen Pkw im Arbeitsvertrag ausdrücklich verboten sein. Zudem muss der Steuerzahler nachweisen, dass er den Dienstwagen nur für Geschäftsfahrten nutzt. Dies erfordert in der Praxis das Führen eines Fahrtenbuches, aus dem alle Strecken und Anlässe eindeutig hervorgehen. Andernfalls mutmaßen die Finanzbehörden, dass das Privatnutzungsverbot nur auf dem Papier existiert, insbesondere bei Gesellschafter-Geschäftsführern. Enthält der Anstellungsvertrag des Gesellschafter-Geschäftsführers keine Regelung zur Privatnutzung des Dienstwagens, droht ebenfalls Ärger mit den Finanzbehörden. „Fehlt eine entsprechende Nutzungsvereinbarung, gehen die Finanzbehörden von einer verdeckten Gewinnausschüttung aus“, warnt BVBC-Präsidentin Fries. „Erstreckt sich der Prüfungszeitraum über mehrere Jahre, drohen ganz erhebliche Nachforderungen.“

Schon bei Abschluss von Dienstverträgen ist erhöhte Vorsicht geboten. Veraltete Musterklauseln zum Dienstwagen sind dringend zu überarbeiten. Neue Regelungen sollten rechtliche und steuerliche Gesichtspunkte berücksichtigen, um lästige Auseinandersetzungen zu vermeiden. Weiterhin ist darauf zu achten, die erste Tätigkeitsstätte des Arbeitnehmers klar zu definieren. Dies ist maßgeblich für die Versteuerung der Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte.

„Arbeitgeber sollten die von ihren Arbeitnehmern geführten Fahrtenbücher regelmäßig auf Plausibilität prüfen“, empfiehlt BVBC-Expertin Fries. So lassen sich viele Fehler erken-





Foto: pixabay.de / Brett_Hondow

nen, was die Gefahr hoher steuerlicher Nachforderungen reduziert. Zudem sollten Arbeitnehmer die Versteuerung von Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte prüfen. Wird die Dienstwagennutzung für diese Strecke vom

Arbeitgeber nicht pauschal versteuert, lassen sich die Fahrtkosten in der Einkommensteuererklärung als Werbungskosten mit der Entfernungspauschale in Höhe von 30 Cent pro gefahrenen Kilometer absetzen.

Große Familienunternehmen: Rentabler als managergeführte?

Große Familienunternehmen weisen in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten bessere Ergebnisse als vergleichbare managergeführte auf. Zu diesem Fazit kommt eine Bilanzdatenanalyse des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn für die Jahre 2008 bis 2012. Demnach konnten die untersuchten 3.723 großen Familienunternehmen sowohl über den gesamten Zeitraum hinweg als auch in den einzelnen Jahren höhere Renditen auf ihr Gesamt- und ihr Eigenkapital vorweisen als die 2.852 Nicht-Familienunternehmen. Als große Unternehmen galten der Studie zufolge Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 50 Millionen Euro. Die untersuchten Familienunternehmen mussten sich zu mindestens 50 % im Besitz von maximal zwei Familien befinden und die Familienmitglieder in der Geschäftsführung aktiv sein.

Auch bei den Personaleinstellungen hatten die großen Familienunternehmen insgesamt die Nase vorn: Von 2008 auf 2012 erhöhten sie ihren Personalbestand stärker als die großen managergeführten Unternehmen. Nur in den Jahren 2009 und 2010 zeigte sich bei der Beschäftigung kein Unterschied. „Dieser Befund ist bemerkens-

wert, wenn man bedenkt, dass im Krisenjahr 2009 die großen Familienunternehmen deutlich stärkere Umsatzeinbußen in Kaufnahmen mussten als die großen Nichtfamilienunternehmen. Durch den Verzicht auf Personalabbau haben sie damit ganz entscheidend zur Stabilisierung des Arbeitsmarktes in den konjunkturell schwierigen Jahren beigetragen“, berichtet Prof. Dr. Friederike Welter, die nicht nur Präsidentin des IfM Bonn ist, sondern auch einen Lehrstuhl an der Universität Siegen inne hat. Letztlich hat sich dieses unternehmerische Verhalten aber auch für die großen Familienunternehmen ausgezahlt: Wachsende Auftragseingänge in der Zeit der Konjunkturerholung konnten schnell abgearbeitet werden, so dass die Unternehmen schnell wieder auf Erfolgskurs kamen. Im Vergleich zu den großen managergeführten Unternehmen erzielten die familiengeführten sowohl in 2010 als auch 2011 wieder höhere Umsätze.

Die Studie „Wirtschaftliche Entwicklung großer Familien- und Nichtfamilienunternehmen – eine Bilanzanalyse für den Zeitraum 2008 bis 2013“ ist auf der Homepage des Institut für Mittelstandsforschung (www.ifm-bonn.org) abrufbar.

Es gibt einen Weg, die zunehmende Bedeutung des Renminbis in Wettbewerbsvorteile umzusetzen.

Diesen Weg der höchsten Ansprüche gehen wir gemeinsam mit unseren Kunden. Als deutsches Finanzunternehmen sind wir seit 1872 in China präsent und sind Ihr kompetenter Ansprechpartner bei der Liberalisierung des chinesischen Finanzmarktes. Erfahren Sie von unseren Experten hier und vor Ort, wie Sie den Renminbi erfolgreich als Zahlungs- und Treasury-Währung einsetzen können.

Die Deutsche Bank für Renminbi-Lösungen.

Leistung aus Leidenschaft

