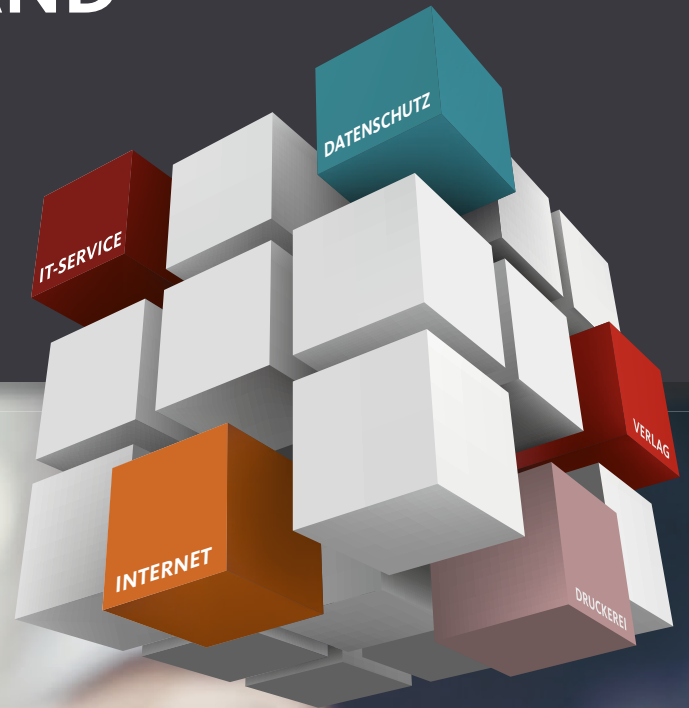


WSM Nachrichten



**CORONA-PANDEMIE:
Die Wirtschaft
läuft bald wieder an.
Und wir sind dabei!**

ALLES AUS EINER HAND MADE IN BERLIN RHEINBACH



Als Medienhaus mit dem Standort Rheinbach und der Betriebsstätte Berlin sind wir stolz darauf, dass unsere Qualität in ganz Deutschland geschätzt wird.

Wie können wir Ihnen helfen?



Union Betriebs-GmbH

Rheinbach: Egermannstraße 2 | 53359 Rheinbach
Telefon 02226 802-0 | Telefax 02226 802-111
info@ubgnet.de

Berlin: Klingelhöferstraße 8 | 10785 Berlin
Telefon 030 220 70-271 | Telefax 030 220 70-279
www.UBG365.de





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

IMPRESSUM

Herausgeber

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

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

Verlag und Druck

Union Betriebs-GmbH (UBG)

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

Redaktion

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

Projektleitung (UBG)

Sonja Bach-Meiers (UBG)
Telefon: +49 (0)30 / 22 070-271
E-Mail: sonja.bach-meiers@ubgnet.de

Anzeigenverwaltung

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

Titelfoto

www.AdobeStock.com/narong

Schmuckgrafiken

www.Freepik.com

Die WSM Nachrichten werden vier Mal jährlich herausgegeben. Mitgliedsunternehmen erhalten sie kostenlos im Rahmen ihrer Mitgliedschaft.

Urheberrechte:

Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Herausgebers nicht erlaubt.

© WSM 2020

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

die Corona-Krise ist für die WSM-Industrien die größte Herausforderung seit dem Zweiten Weltkrieg, der in Europa vor 75 Jahren endete. Die Ölkrise in den 1970er Jahren, die Stahlkrisen der 1980er und 1990er Jahre, die Dotcom-Krise 2002 und die Finanzkrise in den Jahren 2008/2009 führten nicht zu Einbrüchen in diesem Tempo und in dieser Größenordnung, insbesondere bei den Geschäftserwartungen.



Der Staat hat in beachtlicher Geschwindigkeit Programme zur Stützung der Liquidität bei den Unternehmen und zur Sicherung der Beschäftigung aufgelegt. Nicht alles davon kommt an, vieles wirkt aber zielgenau. Nach dieser ersten Phase zeichnet sich nunmehr ab, dass die Programme zwar helfen, die Nachfrage aber wieder anspringen muss. Das Kapital muss produktiv eingesetzt werden, und dafür müssen Kunden wieder bestellen. Die Wertschöpfungsketten müssen wieder in Gang kommen mit Auslastungen von 80 Prozent. Andernfalls drohen längerfristige Wohlstandsverluste. Im Moment herrscht aber noch Zurückhaltung beim Konsumenten. Das wird sich in dem Augenblick ändern, wenn das Virus dank einer Impfung oder probaten Behandlung keine Bedrohung mehr darstellt. Dann werden die Anschaffungen von langlebigen Konsumgütern und Investitionsgütern in verstärktem Maße nachgeholt werden. Es spricht also vieles dafür, dass wir in den kommenden zwölf Monaten eine substantielle Erholung der meisten Märkte erleben werden.

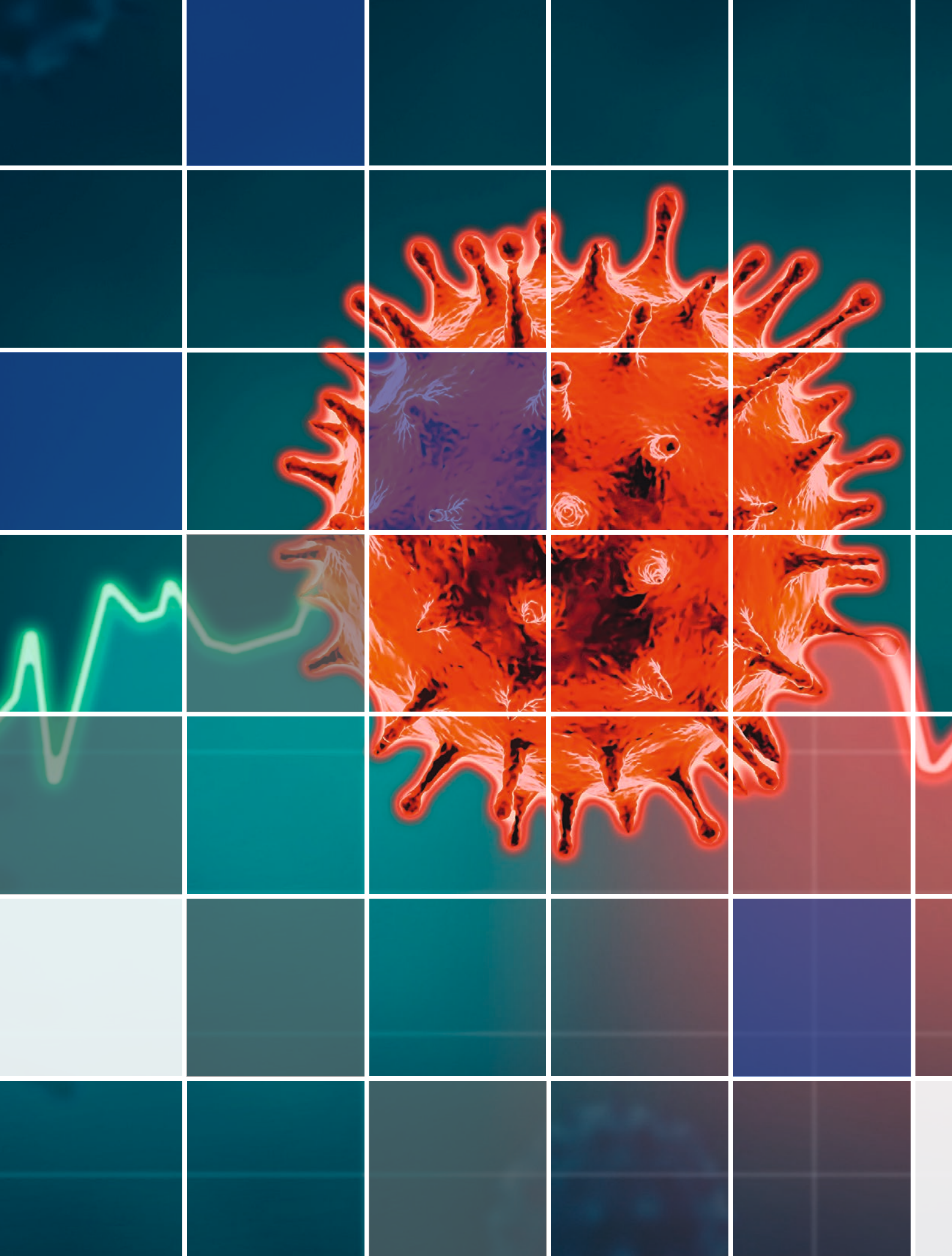
Für die Verbände und Kammern ist diese Krise eine Bewährungsprobe. Sie müssen ihren Wert zeigen, indem sie ihre Mitgliedsunternehmen dabei unterstützen, bestmöglich durch die schwierige Zeit zu navigieren. Je nach Verband ergeben sich wichtige Handlungsfelder, vom Thema Unternehmensfinanzierung über Hygienekonzepte bis hin zu Kurzarbeit. WSM hat zu Beginn der Krise die eigene Arbeitsfähigkeit sichergestellt und bietet neue, digitale Konzepte an. Webkonferenzen und Webinare anstatt von Präsenzveranstaltungen werden von den Mitgliedsunternehmen sehr gut angenommen, die Teilnehmerzahlen erreichen Rekorde. Klar ist bereits jetzt, dass diese positiven Erfahrungen in die Zeit nach der Pandemie mitgenommen werden und webbasierte Formate Bestandteil der Verbandsarbeit bleiben werden.

In dieser Ausgabe der WSM Nachrichten haben WSM-Unternehmer persönlich Ihre Erfahrungen im Umgang mit der Coronakrise sowie die von ihnen getroffenen Maßnahmen geschildert. Ihnen gebührt ein großer Dank für die eindrucksvollen Best Practice-Beispiele.

Ich lade Sie herzlich ein, zu diesen und anderen Themen mehr in dieser Ausgabe der WSM Nachrichten zu lesen!

Christian Vietmeyer

Christian Vietmeyer



INHALT

WSM Nachrichten 02 2020

■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 6 WSM IM GESPRÄCH MIT DR.-ING. HUBERT SCHMIDT
„Vertrauen fassen und positiv in die Zukunft blicken“
- 8 BEST PRACTICES
Wie WSM-Unternehmen der Corona-Krise getrotzt haben
- 14 INTERNATIONALE PROGNOSEN
Die Unternehmen brauchen einen langen Atem
- 18 CORONA ALS CHANCE
Die Pandemie überdeckt strukturelle Standortprobleme der deutschen Industrie

■ AUS DER BRANCHE

- 22 WSM KONJUNKTUR
Produktion im Startquartal 8,9 Prozent unter Vorjahr
- 25 STAHLMARKT
Kräftige Rückgänge bei Nachfrage und Erzeugung
- 26 ROHS 2
Neue Beschränkungen – Ausnahmen – Review
- 28 SCIP-DATENBANK
SVHCs müssen bald gemeldet werden

■ NEUES AUS UNSEREM VERBÄNDENETZWERK

- 30 BDI – EUROPA BRAUCHT EINEN KONZERTIERTEN WIEDERANLAUFPLAN
- 31 ARGEZ – ZULIEFERER UNTER STRESS

■ FÜR DIE BETRIEBSPRAXIS

- 32 RECHT
- 33 FINANZIERUNG IN ZEITEN VON CORONA
Systematisches Vorgehen für adäquate Finanzierungsentscheidungen
- 38 DER SARS-COV2-ARBEITSSCHUTZSTANDARD
Die Verantwortung für die Umsetzung der Infektionsschutzmaßnahmen trägt der Arbeitgeber
- 42 CORONA & ENERGIEVERSORGUNG
Handlungsbedarf an mehreren Stellen
- 45 INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (XXX)
Covid-19 – aktuelle Hinweise zu Ihren Versicherungen

WSM IM GESPRÄCH

„Vertrauen fassen und positiv in die Zukunft blicken“

Dr.-Ing. Hubert Schmidt

ist Geschäftsführer der Hubert Stüken GmbH & Co. KG in Rinteln und Präsident des Wirtschaftsverbands Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM)

Wenn Sie sich an den März dieses Jahres zurückerinnern: Was dachten Sie in den ersten Tagen, als die Krise über Deutschland hereinbrach?

Schmidt: Im Grunde sind wir mit der Krise bereits seit Ende Januar befasst. Das war der Zeitpunkt, an dem die Behörden in Shanghai anordneten, dass unser dortiges Werk nach Ende der chinesischen Neujahrsfeierlichkeiten nicht wieder anlaufen durfte. Mit steigender Sorge habe ich dann die Entwicklung verfolgt, die zum völligen Stillstand der Autoproduktion auch in Europa und Nordamerika führte. Eigentlich waren wir erstaunt, dass es dann noch mehrere Wochen gedauert hat, bis die gesamte Lieferkette zum Stehen kam.

Welche Sofortmaßnahmen haben Sie ergriffen?

Schmidt: Die ersten Maßnahmen galten dem Schutz unserer Mitarbeiter. Angesichts der jährlichen Grippewelle hatten wir bereits zuvor appelliert, auf das Händeschütteln zu verzichten, regelmäßig die Hände zu waschen und die bereitgestellten Mittel zur Handdesinfektion zu nutzen. Als es dann massiver wurden, haben wir einen Krisenstab eingerichtet und sehr kurzfristig zahlreiche Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter und zur Sicherung unserer Lieferfähigkeit ergriffen.

Bitte beschreiben Sie kurz, welche personalorganisatorischen Maßnahmen Sie zu Beginn und im Verlauf der Krise ergriffen haben. Aus welchen Gründen mussten Sie gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt nachjustieren?



ZUR PERSON

Dr.-Ing. Hubert Schmidt, Jahrgang 1957, ist promovierter Diplom-Ingenieur des Maschinenbaus (RWTH Aachen). Seit 1994 ist Dr. Schmidt Geschäftsführer und seit 2000 auch persönlich haftender Gesellschafter der Hubert Stüken GmbH & Co. KG in Rinteln. ■

Schmidt: Als Hersteller und Zulieferer von Tiefziehteilen beschäftigen wir eine große Anzahl gewerblicher Mitarbeiter. Die können wir nicht in Heimarbeit schicken. Gemeinsam mit dem Betriebsrat haben wir die Schichtzeiten geändert: Die Frühschicht verlässt das Firmengelände, bevor die Spätschicht eintrifft. Wir verfügen in Rinteln über zwei Produktionsstandorte, wobei viele Fachabteilungen nach wie vor im Stammwerk ansässig sind. Praktisch aus dem Stand heraus haben wir im Werk Rinteln-Süd zahlreiche Büroarbeitsplätze eingerichtet und praktisch jede Fachabteilung in zwei Gruppen aufgeteilt.

Die Liste der weiteren Maßnahmen ist so lang, dass ich sie hier gar nicht aufzählen kann. Täglich besprechen wir im Krisenstab, welche Schritte wir zusätzlich tun müssen und wo wir einige Restriktionen etwas lockern können. Glücklicherweise haben wir bis heute keinen einzigen nachgewiesenen Fall einer Covid-19-Infektion im Haus verzeichnet.

Nachdem klar wurde, dass diese Krise nicht binnen weniger Wochen vorübergehen würde, werden auch Sie gezwungen worden sein, Ihre Produktions- und Absatzplanungen zu revidieren. Welche Maßnahmen haben Sie mit Blick auf die Produktion eingeleitet? Haben Sie zum Beispiel zeitweise die Produktion ein- oder umgestellt?

Schmidt: Als Zulieferer fertigen wir nicht nach einem Absatzplan, sondern das, was unsere Kunden abrufen. Früher gab es feste Liefereinteilungen, die in den letzten Wochen vor dem Lieferzeitpunkt nicht mehr verändert wurden. Wir produzieren weit mehr als tausend unterschiedliche Produkte für vielfältige Anwendungen, nicht nur in der Automobilindustrie. Dabei erleben wir, dass Kunden die vermeintlich festen Liefereinteilungen praktisch bis zum Tag der Lieferung noch verändern oder ganz streichen. Teilweise erfahren wir am Tag der Lieferung nicht vom Kunden, sondern vom Spediteur, dass das Produktionswerk des Kunden derzeit und in den kommenden Wochen gar keine Ware annimmt. Da sind höchste Flexibilität und kurzzeitiges Reagieren verlangt. Unsere Produktion gleicht nun einem Flickenteppich, bei dem einige Bereiche vollständig ruhen, während andere mehrschichtig gut beschäftigt sind.

Als Zulieferbetrieb unter anderen für die Automobilindustrie ist Ihr Unternehmen tief in die Lieferketten eingebunden. Wie konnten Sie deren Festigkeit sicherstellen?

Was haben Sie zum Beispiel getan, um weiterhin mit Vormaterial beliefert zu werden und andererseits die Kundenbindung nicht zu verlieren? Wie sind Sie mit dem plötzlichen Wegbrechen der Lieferabrufe umgegangen?

Schmidt: Wir stehen in regelmäßigem Kontakt mit unseren Materiallieferanten. Diese haben unterschiedliche Strategien, wie sie mit dem Nachfragerückgang umgehen. Einige fertigen mit reduzierter Kapazität, andere haben für mehrere Wochen

vollständig geschlossen. Bei einigen Lieferanten im europäischen Ausland kommt es zu Eskalationsstufen. Hier stimmen wir uns sehr eng, praktisch täglich, über Sondermaßnahmen ab, um dringend benötigtes Material geliefert zu bekommen.

Wie bereiten Sie das (vorläufige) Ende der Corona-Krise vor? Welche Maßnahmen haben Sie geplant, um den Betrieb wieder vollumfänglich aufnehmen zu können?

Schmidt: Ein Ende der Corona-Krise sehe ich noch nicht, auch kein vorläufiges. Jeder Schritt zur Lockerung und damit zur Normalisierung ist uns höchst willkommen. Die Mitarbeiter, die ihre Zeitkonten abgebaut, die T-ZUG-Tage (tarifliches Zusatzgeld, d. Red.) verbraucht haben und teilweise Kurzarbeit machen, sind verfügbar und möchten wieder normal arbeiten.

Kritischer sehe ich die Lieferketten. Die Kunden nennen uns bisher nur im Ausnahmefall Szenarien, wie der Wiederanlauf erfolgen soll. Ich fürchte, sie werden zum Teil genauso abrupt starten, wie sie gestoppt haben. Dann kann es geschehen, dass wir beim Rohmaterial in Engpässe hineinlaufen. Hier wünsche ich mir eine rechtzeitige und offene Kommunikation.

Was sollten die Regierungen in Deutschland und Europa noch unternehmen zur Krisenüberwindung?

Schmidt: Zunächst möchte ich festhalten, dass die Regierungen bereits sehr viel getan haben. Das heißt nicht, dass alle zufrieden sind, auch nicht alle Mitgliedsunternehmen in den Fachverbänden des WSM. Das Wichtigste ist nun eine schrittweise Normalisierung unter Vermeidung eines Rückfalls.

Mir persönlich scheint es besonders wichtig, dass die Menschen wieder Vertrauen fassen und positiv in die Zukunft blicken. Wirtschaft ist zu fünfzig Prozent Psychologie, so wird es Ludwig Erhard zugeschrieben. Daher plädiere ich dafür, dass wir als Unternehmer uns auf unsere Stärken und die hohe Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter und Betriebe besinnen und in unseren Unternehmen und in der Öffentlichkeit Optimismus verbreiten.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

BEST PRACTICES

Wie WSM-Unternehmen der Corona-Krise getrotzt haben

Das neu aufgetretene Retrovirus SARS-CoV-2 hat den deutschen Mittelstand in den ersten Monaten des Jahres schwer getroffen. Den brüchig gewordenen Lieferketten und dem in vielen Ländern angeordneten Lock-down fielen weltweit Hunderttausende von Toten und unzählige Arbeitsplätze zum Opfer. Auch die wirtschaftlichen Auswirkungen sind erschütternd. Allein im März haben mittelständische Unternehmen in Deutschland nach KfW-Berechnungen zwischen 75 und 85 Milliarden Euro an Umsatz verloren. Und vorsichtig geöffnet wurde das Land erst im Mai... die endgültigen Zahlen dürften also um ein Vielfaches höher liegen.

Und doch gibt es auch Positives zu berichten. Denn in dieser völlig überraschend über die Wirtschaft hereingebrochenen Krise hat der Mittelstand eindrucksvoll seine Tatkraft unter Beweis gestellt. Schließlich ging es um alles – kurzfristig um die persönliche Sicherheit der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen am Arbeitsplatz, mittelfristig um die Aufrechterhaltung der Betriebstätigkeit und langfristig um den Fortbestand der Unternehmen.

Am Beispiel einiger WSM-Unternehmen zeichnen wir nach, wie professionell diese Krise gemeistert worden ist. ■

► EJOT HOLDING GMBH & CO. KG, BAD BERLEBURG

„Wir haben das Werkzeug dann bei uns selbst hergestellt“

EJOT ist eine mittelständische Unternehmensgruppe, die in 34 Landesgesellschaften mehr als 3.600 Mitarbeiter beschäftigt. Die Kunden des Spezialisten für Verbindungstechnik kommen in erster Linie aus der Automobil- und Automobilzulieferindustrie, der Elektroindustrie und Elektronik sowie dem Baugewerbe – all das Wirtschaftszweige, die noch im vierten Quartal 2019 für eine solide Auftragsituation gesorgt hatten. Entsprechend zuversichtlich ging das Management in das Geschäftsjahr 2020: „Wir erwarteten ein stabiles Industrie- und Automotive-Geschäft und weiteres Wachstum im Baubereich“, sagt der Geschäftsführende Gesellschafter Christian F. Kocherscheidt. „Unser Ziel war moderates Wachstum. Den Unsicherheiten aufgrund der Handelsbeschränkungen und der geopolitischen Entwicklungen setzten wir unsere eigenen Stärken, nicht zuletzt ein attraktives Produktangebot entgegen.“ Wer rechnete vor einem halben Jahr schon damit, dass die ganze Welt von einer Pandemie in den Stillstand gezwungen wird?

Doch schon Mitte Januar gingen erst in Asien, dann rasch auch in Europa die Warmlampen an: Das Corona-Virus breitete sich in rasendem Tempo aus. Hygiene-Maßnahmen beim Gesundheitsschutz, um die Ansteckungsgefahr der Mitarbeiter zu minimieren, gingen einher mit der Trennung von Teams und Abteilungen. Gearbeitet wurde fortan abwechselnd im Büro und im Homeoffice. Der drastische Auftragsrückgang machte die Vorbereitung von Kurzarbeit unabwendbar. Ab April wurde an den deutschen Standorten und an einigen Niederlassungen im Ausland verkürzt gearbeitet. „Der Schock auf der Nachfrageseite belastet na-

turgemäß die finanzielle Situation“, sagt Christian Kocherscheidt. Die Sorge um die Wahrung der Liquidität und der kaufmännische Sachverstand zwangen zur Reduzierung der Steuervorauszahlungen. Kaum ein Unternehmen dürfte von den staatlich eingeräumten Erleichterungen keinen Gebrauch gemacht haben.

Die Organisation der Absatzpläne gestaltete sich äußerst schwierig. „Es war ja unsicher, welche Aufträge noch abgerufen, verschoben oder storniert werden“, sagt Kocherscheidt. „Als Folge haben wir an einigen Standorten in Deutschland und im Ausland die Produktion teilweise oder ganz einstellen müssen.“ Insbesondere betroffen war der Bereich Automotive. Die eingesetzten Leiharbeiter gerieten in den Sog der Kurzarbeit und mussten entlassen werden. Soweit es möglich war, wurden Fachkräfte zusätzlich in den Fertigungsbereichen eingesetzt, wo aufgrund der erhöhten Nachfrage produziert werden konnte.

Die Lieferanten im In- und Ausland wurden und werden noch immer regelmäßig kontaktiert. Das ist notwendig, denn die Pandemie drohte die weltweite Zulieferkette zu zerreißen. Die Logistik sah sich vor erheblichen Herausforderungen. In täglichen Statusberichten wurde die Geschäftsführung über den Bestand von Roh- und Betriebsstoffen sowie deren Liefermöglichkeiten unterrichtet. Denn vom Shutdown betroffen waren nicht nur Lieferanten, sondern auch Spediteure. Bei drohenden oder erfolgten Grenzsicherungen wurde alternativ die Beschaffung über die Schiene geprüft. „Einer unserer Werkzeuglieferanten in Italien durfte

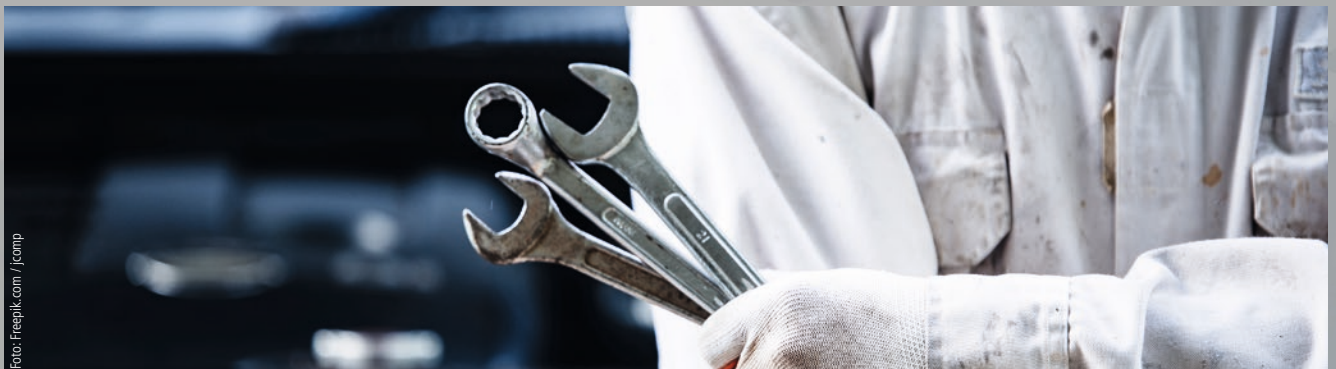


Foto: Freepik.com / jcamp

nicht mehr produzieren“, schildert der Geschäftsführer eine von mehreren brisanten Situationen. Und fasst die Antwort darauf in den knappen Satz: „Wir haben das Werkzeug dann bei uns selbst hergestellt.“

Allmählich bereitet sich das Unternehmen auf das Abflauen der Pandemie und die Rückkehr zur normalen Geschäftstätigkeit vor. Bestehen bleiben die Präventionsmaßnahmen im Gesundheitsbereich. Der Vertrieb sichtet kontinuierlich den Auftragseingang und hält engen Kontakt zu den wichtigsten Kunden, um die Wiederaufnahme der Produktion planen zu können.

Christian F. Kocherscheidt wirbt dafür, bei staatlichen Konjunkturprogrammen diese Krise als Chance zu begreifen und nachhaltig zu investieren: „Wir müssen die Wertschöpfung und die Schaffung von Nutzen auf eine nachhaltig gesunde Basis stellen“,

sagt er und erinnert an die vor lauter Corona in den Hintergrund gerückte unbefriedigende CO₂-Bilanz: „Wir brauchen Investitionen in die Ladeinfrastruktur für Elektromobilität, in die bauliche Infrastruktur von Straße und Schiene, in die Sanierung von Gebäuden und eine digitale Bildungsoffensive in den Schulen.“

ANSPRECHPARTNER



Foto: EJOT

Christian F. Kocherscheidt
Geschäftsführender Gesellschafter

EJOT Holding GmbH & Co. KG
Im Herrengarten 1
57319 Bad Berleburg
Tel. 02751 / 529-0
info@ejot.com
www.ejot.com

► **WILHELM SCHUMACHER GMBH, HILCHENBACH**

Wichtige Antwort auf die Corona-Krise

Rund 85 Prozent ihrer Umsätze tätigt der Schraubenhersteller Wilhelm Schumacher GmbH in Hilchenbach mit Automobilherstellern und deren Zulieferern. „Unsere Ausgangssituation zu Beginn des Jahres war sehr komfortabel“, sagt Geschäftsführer Dr. Frank Pahl. „Wir hatten den Schwung eines sehr guten Betriebsergebnisses aus dem Vorjahr mit in das erste Quartal nehmen können und waren trotz der sich andeutenden Schwierigkeiten aus den Transformationsprozessen der Automobilindustrie sehr zuversichtlich, den wirtschaftlichen Erfolg in 2020 fortsetzen zu können.“ In dieser Situation traf der Shutdown nahezu der gesamten Branche ab Mitte März den Schraubenhersteller mit voller Wucht.

Wichtig war auch die Antwort auf die Krise. „Wir haben sofort damit begonnen, die geplante Produktion zurückzufahren und die bestehenden positiven Arbeitszeitkonten rigoros abzubauen“, erklärt der Geschäftsführer. Mit dem Betriebsrat wurde eine Betriebsvereinbarung zur Einführung von Kurzarbeit geschlossen, die zur Abfederung finanzieller Härten für die Arbeitnehmer auch eine Aufstockung des Nettoentgeltes auf 80 beziehungsweise 87 Prozent beinhaltete. Ab April beantragte das Unternehmen Kurzarbeit – in der Ver-



Grafik: Freepik.com / iconicbestary

waltung generell auf 50 Prozent, um in allen Bereichen zwei Teams zu bilden, die wechselseitig tageweise eingesetzt wurden, ohne sich zu begegnen. Das minimierte das Risiko eines Totalausfalls von Funktionen. In der Produktion trennte eine 30-minütige Pause die Früh- von der Spätschicht. Darüber hinaus wurden Regeln zur Abstandswahrung, Aufenthalt in engen Räumen, Schließung der Kantine, Hygiene, Dienstreiseverbot, Besuchs- und Zugangsbeschränkungen und anderes eingeführt und überwacht.

Sehr zufrieden äußert sich Frank Pahl über das Entgegenkommen des Finanzamts: „Wir haben sofort die Aussetzung der Ertrags- und Gewerbesteueranzahlungen beantragt und innerhalb weniger Tage hierzu nicht nur den positiven Bescheid, sondern auch die Rückzahlung der bereits im ersten Quartal gezahlten Steuern erhalten.“ Auch die Bank habe schnell und positiv auf die Anfrage nach einem KfW-Unternehmerkredit reagiert. „Nach Klärung der notwendigen Voraussetzungen in diesem Programm wurde der Antrag auf Basis der langjährig guten Zusammenarbeit und der positiven Unternehmenssituation vor der Corona-Krise innerhalb von drei Tagen genehmigt und am darauffolgenden Tag bei der KfW eingereicht“, sagt der Geschäftsführer. Er hofft nun auf eine rasche Freigabe durch die KfW.

Anlässlich der Schließung der Automobilwerke ab Februar überprüfte die Produktionsplanung alle Bedarfe und fuhr die geplanten Betriebsaufträge radikal herunter. „Wenig hilfreich war in diesem Zusammenhang die sehr zögerliche Anpassung der Liefereinteilungen unserer Kunden in den jeweiligen Portalen, in den Reaktionen der Disponenten und letztlich in den EDI-Übertragungen“, kritisiert Pahl. „Der Zustand glich über eine Zeit von zwei bis drei Wochen einer Fahrt im Nebel.“ Danach lief die Produktion in den Bereichen zur Fertigstellung von angearbeiteter Ware gedrosselt weiter. Da kaum etwas abfloss, erhöhten sich die Lagerbestände deutlich. „Aktuell beschränkt sich die Neufertigung auf die extrem reduzierten Liefereinteilungen“, berichtet der Geschäftsführer. „Sie liegt bei etwa 20 Prozent unserer Kapazitäten.“ Eine Umstellung auf andere Produkte ist nicht möglich.

Glück im Unglück: Die Lieferkette wurde nicht unterbrochen. „Mit Ausnahme eines Drahtlieferanten aus Österreich haben wir kaum internationale Lieferantenbeziehungen“, sagt Frank Pahl. Einige deutsche Lieferanten schlossen zwar ebenfalls ihre

Werke, doch daraus seien bisher keine Probleme entstanden. Nur die Drahtversorgung macht dem Geschäftsführer Sorgen: „Falls es bei den Stahlwerken zu konjunkturell bedingten Schließungen kommt, eventuell noch gepaart mit Werksschließungen im Sommer, und wenn dann die Nachfrage durch das Wiederanfahren der Automobilkunden genau zu diesem Zeitpunkt wieder ansteigt, dann kann es zu Lieferengpässen kommen.“ Verschärft wird das Problem, weil zur Schonung der Liquidität derzeit die Vormaterialbestände deutlich heruntergefahren werden.

In der Krise ist nach der Krise. Das Management in Hilchenbach geht von einem schleichenden Ausstieg aus der Corona-Krise und einer langsam ansteigenden Rampe beim Wiederanfahren der Automobilproduktion aus. Darauf deutet der Umfang der eigenen Lagerbestände hin wie auch jener der Kunden, ausgelöst durch das rapide Herunterfahren von einem Niveau, das so schnell nicht wieder erreicht werden dürfte, und die wohl weltweit auf Monate hinaus reduzierte Nachfrage nach Fahrzeugen. Pahl ist trotzdem zuversichtlich: „Dieses Szenario wird uns absehbar keine Lieferprobleme bereiten. Auch ein schnelleres Hochlaufen können wir reibungslos realisieren.“

Von Anreizen für einzelne Wirtschaftszweige hält der Geschäftsführer der Wilhelm Schumacher GmbH in Hilchenbach nicht viel: „Nach den sehr schnellen, umfangreichen und auch teuren Hilfsmaßnahmen liegt aus meiner Sicht nun zukünftig die Priorität darauf, in der Breite einen konjunkturellen Aufschwung zu stimulieren.“ Sinnvoller sei es, Unternehmen aller Branchen und Größen und auch Selbstständigen Hilfen zur Selbsthilfe zu geben, zum Beispiel durch Steuererleichterungen oder allgemein wirkende finanzielle Unterstützungen.

ANSPRECHPARTNER



Foto: Wilhelm Schumacher GmbH

Dr. Frank Pahl

Geschäftsführer

Wilhelm Schumacher GmbH

Am Preist 5

57271 Hilchenbach

Tel. 02733 / 284-250

Fax 02733 / 284-18219

f.pahl@wsh-schrauben.com

www.wsh-schrauben.com

► EFFERTZ TORE GMBH, MÖNCHENGLADBACH

„Wir sind jederzeit startklar“

In den ersten Wochen des Jahres war die deutsche Wirtschaftswelt noch in Ordnung. Weil die Bauwirtschaft rund lief, konnte die Effertz Tore GmbH, Spezialist für Brandschutz- und Sondertore, im Gesamtjahr mit Zuwächsen rechnen. Geschäftsführer Claus Schwenzer sah schon mit Freude einem guten Ergebnis entgegen: „Wir lagen über Plan.“ Doch dann häuften sich die Berichte über Corona-Infizierte in Stockstadt, Heinsberg und anderen deutschen Städten. Immer lauter schrillten die Alarmglocken – so auch bei Effertz in Mönchengladbach.

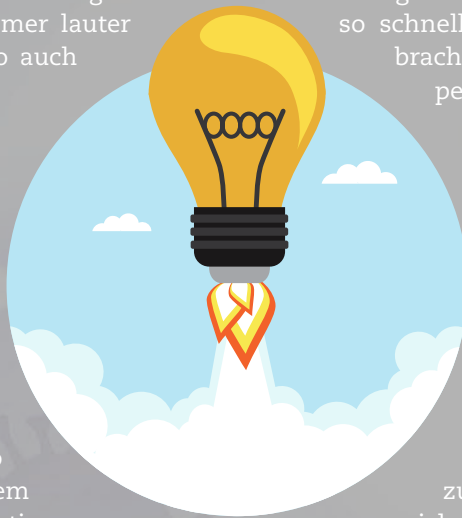
Schwenzer, promovierter Ingenieur, zögerte nicht. Jeder dritte Verwaltungsmitarbeiter wurde ins Homeoffice beordert, die Abstände zwischen den Arbeitsplätzen vergrößert und die Unternehmensbereiche streng separiert. Gegenseitige Besuche von Mitarbeitern waren fortan ebenso unerwünscht wie Externe auf dem Betriebsgelände. Sämtliche Meetings wurden auf Telefon- und Webkonferenzen umgestellt. „Wir haben recht früh reagiert und die Situation ständig beobachtet“, sagt Schwenzer. „In den Bürobereichen brauchten wir bisher nichts nachzusteuern.“ Seit den ersten Tagen im April nutzen die Mitarbeiter „Alltagsmasken“, wenn in Ausnahmefällen der Mindestabstand von anderthalb Meter nicht gehalten werden kann.

Bisher hat Effertz weder Zuschüsse noch verbilligte KfW-Kredite beantragt. „Der Umsatzrückgang liegt im Bereich üblicher Schwankungen“, sagt der Geschäftsführer. Einzig die Vorauszahlungen auf die Einkommen- und Gewerbesteuer wurden Ende März auf null herabgesetzt. Den Personalaufwand federt die schon 1994 vereinbarte flexible Jahresarbeitszeit ab. In der Produktion waren keine Umstellungen erforderlich, auch deshalb, weil die Beschaffung funktionierte. „Wir haben bereits im Februar unseren Lieferanten mit Vormaterial aus China die Frage nach eventuellen Engpässen gestellt“, sagt Claus Schwenzer. „Bei kritischen Teilen haben wir einen Vorrat für drei Monate angelegt.“ Nachdem die Produktion in China im Mai angelaufen ist, dürften die Lieferketten wieder intakt sein.

„Wir sind jederzeit startklar“, versichert der Geschäftsführer. „Nachholbedarfe und daher erhöhte Nachfrage hoffen wir durch unsere flexible Jahresarbeitszeit abfangen zu können.“

Claus Schwenzer setzt nun auf den raschen Wiederanlauf des Geschäfts. „Im Baubereich sollte vieles, was sowieso anliegt, zum Beispiel die Sanierung und Verbesserung der Infrastruktur, so schnell wie möglich auf den Weg gebracht werden“, empfiehlt er und appelliert an die Landes- und Bundespolitik, endlich den wiederholt versprochenen Bürokratieabbau in Angriff zu nehmen und die Vorfälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge zurückzunehmen. Abwrackprämien für PKW hält er dagegen nicht für erforderlich. Es gebe keinen Grund, sagt er, eine Industrie – auch wenn sie bedeutsam ist – zu bevorzugen. Und noch etwas wünscht sich der Effertz-Geschäftsführer: „Die Zahlungsmoral der öffentlichen Hand sollte von „sehr schleppend“ auf „vorbildlich zügig“ umgestellt werden.“

Insgesamt, lobt Schwenzer, mache die Politik bei aller Uneinigkeit und trotz der seiner Ansicht nach zu kurz gekommenen Ursachenanalyse bisher einen guten Job. In dieser Kontinuität möge es bitte weitergehen: „Verlässlichkeit in den Entscheidungen zur Öffnung des Wirtschaftslebens ist extrem wichtig. Kein ‚Rein in die Kartoffeln – raus aus den Kartoffeln!‘“



ANSPRECHPARTNER



Dr.-Ing. Claus Schwenzer
Geschäftsführer

Effertz Tore GmbH
Am Gerstacker 190
41238 Mönchengladbach
Tel. 02166 / 261-210
claus.schwenzer@effertz.de
www.effertz.de

► GUST. ALBERTS GMBH + CO. KG, HERSCHEID

„Unternehmensnahe Produktionsstandorte werden an Bedeutung gewinnen“

Die Gust. Alberts GmbH + Co. KG in Herscheid, kurz GAH-Alberts, beliefert Baumärkte, Fachhändler, Industrieunternehmen und Onlinehändler mit Produkten rund um das Thema Haus und Garten. Was 1852 als Riegelschmiede im Herzen des Sauerlandes begann, umfasst heute ein Sortiment von mehr als 7.000 Produkten aus den Bereichen Eisenwaren, Zauntechnik, Profile und Bleche. Wie bei den meisten WSM-Unternehmen begann das Jahr mit einer guten Umsatzentwicklung. „Dann kam Corona“ erinnert Firmenchef Dietrich Alberts, „und in ganz Europa schlossen die Händler ihre Tore.“ Mit der Folge, dass der Umsatz Ende März, Anfang April um rund 40 Prozent einbrach.

Schon Wochen zuvor waren die bekannten Hygienevorgaben konsequent umgesetzt worden. „Alle Mitarbeiter haben das sofort akzeptiert“, lobt Alberts, der zusammen mit seinem Sohn Alexander die Geschäfte des traditionsreichen Familienunternehmens führt. Parallel dazu wurde die Arbeitszeit für alle Mitarbeiter in Einklang mit den tariflichen Bestimmungen um fünf Wochenstunden reduziert. Ab Anfang April wurde dann, bereichsbezogen differenziert, Kurzarbeit beantragt und umgesetzt. Die Mitarbeiter der Verwaltung und des Vertriebs arbeiteten im Wechsel im Büro oder zu Hause. Binnen weniger Tage entstanden drei Mal mehr Homeoffice-Plätze als zuvor, und das Web-Conferencing trat an die Stelle der persönlichen Meetings. Um die Mitarbeiter vor gegenseitiger Ansteckung zu schützen, wurden die Schichten in Produktion und Logistik auseinandergezogen. „Wir haben uns jeden Tag in einer Corona-Runde getroffen und die Mitarbeiter laufend über die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Krise informiert“, sagt der Senior-Geschäftsführer, weil er weiß: „Information schafft Vertrauen.“ Der Betriebsrat und die Mitarbeiter seien von Anfang an sehr kooperativ gewesen.

Die durch das Virus ausgelöste Krise hat aber nicht nur eine gesundheitliche, sondern auch eine wirtschaftliche Dimension. Zur Liquiditätssicherung wurden individuelle Absprachen mit den Lieferanten getroffen und über die Hausbank KfW-Mittel beantragt, die bei Bedarf abgerufen werden können. Selbstverständlich machten die Kaufleute auch von den eingeräumten Möglichkeiten der Steuerstundung Gebrauch.

Die Gust. Alberts GmbH & Co. KG ist weltweit an fünf Standorten tätig. Viele der internationalen Lieferketten wurden im Verlauf der Krise brüchig. „Jetzt (Anfang Mai 2020, d. Red.) sind unsere Lieferanten in China wieder lieferfähig“, sagt Alberts. „Aber in Indien ist noch alles geschlossen.“ Zum Teil konnte die unterbrochene Beschaffung durch die Rückverlagerung in die Eigenfertigung kompensiert werden. Dietrich Alberts ist sich aber sicher: „Künftig werden die Produktionsstandorte Deutschland und Europa an Bedeutung gewinnen. Denn jetzt wird deutlich, dass die Versorgungssicherheit nicht auf dem Spiel stehen darf.“

Aufatmen konnten Vater und Sohn Geschäftsführer und mit ihnen die ganze Belegschaft erst ab Ende April. „Die Öffnung der Handelsunternehmen in Europa macht sich sehr positiv im Auftragsingang bemerkbar“, sagt Dietrich Alberts. Besonders erfreulich: „Das Geschäft mit dem Internethandel hat sich explosionsartig entwickelt und wird sicher langfristig zu einer Verschiebung in Richtung E-Commerce führen.“ Darauf stellt man sich jetzt logistisch und vertriebsseitig ein. In den kommenden Monaten, so die Erwartung, dürften sich die bisherigen Umsatzverluste ausgleichen. In der von Social Distancing und Lockdown geprägten Krise sieht der Unternehmer auch eine Chance: „Die Ausgaben der Endverbraucher werden sich von anderen Freizeitaktivitäten in Richtung Haus und Garten verschieben.“ Staatliche Maßnahmen zur Nachfragebelebung einzelner Branchen allerdings sieht er kritisch. „Sie führen zu Mitnahmeeffekten und zur Benachteiligung nicht geförderter Branchen. Wenn schon Förderung von Unternehmen, dann quer durch alle Bereiche.“

ANSPRECHPARTNER



Foto: GAH

Dietrich Alberts
Geschäftsführer

**Gust. Alberts GmbH + Co.KG,
Herscheid**

Blumenthal 2 · 58849 Herscheid
Tel. 02357 / 907-0 · Fax -189
Dietrich.Alberts@gah.de
www.gah.de

WSM Mitgliedsverbände

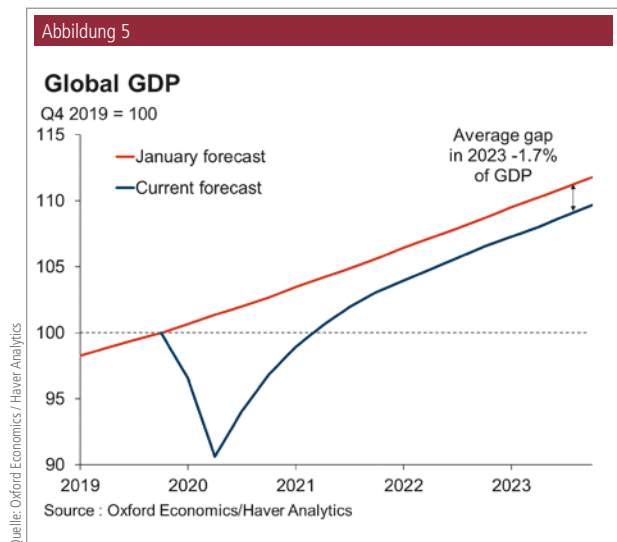
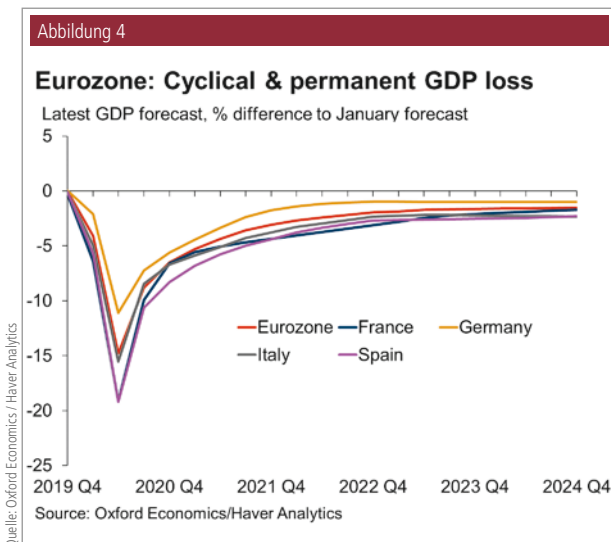
- **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de
- **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958813, www.massivumformung.de
- **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 5773910, www.fmi.de
- **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, www.schraubenverband.de
- **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564251, www.schweisselektroden.de
- **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Tel.: +49 (0) 8191 4286719, info@ivbb-net.de
- **Herstellerverband Haus & Garten e.V. – HHG**
Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Tel.: +49 (0) 221 2798010, www.herstellerverband.de
- **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 186200, www.ivist.de
- **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de
- **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564237, www.drahtverband.org
- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2231 958851, www.federnverband.de
- **Industrieverband Garten e.V. – IVG**
Wiesenstraße 21a, 40549 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 90999800, www.ivg.org
- **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958825, www.haertetechnik.org



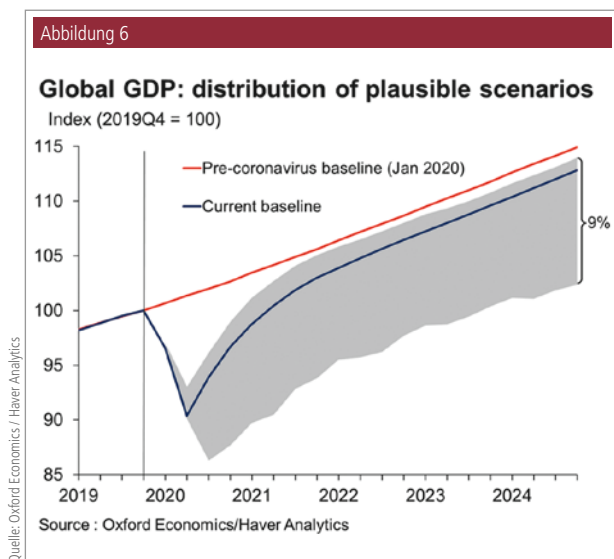
wenn die Stützungsmaßnahmen in der Krise expansiv ausfallen (Abbildung 3, S. 14).

Vor diesem Hintergrund sind die Überlegungen der Bundesregierung, ein Konjunkturpaket zur Anfeuerung der Nachfrage aufzulegen, aus volkswirtschaftlicher Perspektive richtig. Es ist aus deutscher Sicht ebenfalls wichtig, dass die EU-Kommission ein Konjunkturpaket schnürt, denn die deutsche Industrie exportiert den größten Teil ihrer Produkte in Länder der EU und ist daher zu einem bedeutenden Anteil auf die Funktionsfähigkeit des gesamten Binnenmarktes angewiesen. Die Pressemitteilung der EU-Kommission vom 15. April 2020 – „Während die Eindämmungsmaßnahmen schrittweise aufgehoben werden, ist eine strategische Planung der Erholung erforderlich, um die Wirtschaft wiederzu-

beleben und zu einem nachhaltigen Wachstum zurückzufinden. In diesem Zusammenhang gilt es auch, den zweifachen Übergang zu einer „grüneren“ und digitalen Gesellschaft zu ermöglichen und Lehren aus der derzeitigen Krise für die Vorsorge und Krisenfestigkeit der EU zu ziehen. Die Kommission wird auf der Grundlage eines überarbeiteten Vorschlags für den nächsten langfristigen EU-Haushalt (mehrjähriger Finanzrahmen) und des aktualisierten Arbeitsprogramms der Kommission für 2020 einen Erholungsplan ausarbeiten“ – macht die Richtung deutlich, in die ein europäisches Paket zielen dürfte: Digitalisierung und Klimaschutz sowie Resilienz. Aus Sicht der Industrie sollte die Ausgestaltung des Programms jedenfalls mit einer auf langfristiges und nachhaltiges Wachstum ausgerichteten Industriestrategie in Einklang stehen.



Baseline forecast: Downturn and recovery				
	Annual growth		Downturn	Recovery
	2020	2021	Percent change in the level of output between Q4 2019 and Q2 2020	Ratio: Q1 2022 vs. Q4 2019 (100 = output back to pre-virus levels) Period when output returns to Q4 2019 levels
GVA	-6.3	4.6	-10.5	100.0 Q1 2022
Industrial production	-6.9	6.8	-11.9	102.1 Q2 2021
Manufacturing	-7.6	7.4	-13.3	102.0 Q2 2021
Food, beverages & tobacco	-1.3	3.6	-4.0	104.1 Q4 2020
Textiles, leather & clothing	-13.0	2.9	-21.0	92.0 Not before 2025
Electronics & hi-tech	-5.2	4.5	-7.9	100.7 Q1 2022
Motor vehicles & parts	-22.5	28.6	-40.2	105.7 Q1 2021
Other transport equipment	-9.7	10.5	-18.8	99.1 Q4 2021
Engineering & metal goods	-7.6	10.1	-13.7	105.2 Q1 2021
Basic metals	-12.0	9.1	-17.0	101.0 Q4 2021
Industrial & building materials	-6.9	5.0	-11.9	100.0 Q2 2022
Chemicals & pharmaceuticals	-5.2	4.5	-8.9	101.6 Q3 2021
Utilities	-2.4	3.4	-4.3	103.4 Q1 2021
Extraction	-4.7	-1.4	-0.8	99.6 Not before 2025
Construction	-5.1	5.2	-9.8	101.4 Q3 2021



Mit diesen fiskalischen Initiativen kann die Europäische Union und insbesondere Deutschland gestärkt aus der Krise hervorgehen – zumindest relativ gesehen zu anderen Nationen oder Wirtschaftsräumen. Dennoch erwarten selbst optimistische Szenarien wie das Basisszenario der Oxford Economics mittelfristig keine Rückkehr auf das Vorkrisenniveau (Abbildung 4, S. 16).

Im Gegenteil wird die Wahrscheinlichkeit einer Abwärtsbewegung durch länger anhaltende Lockdown-Phasen deutlich höher gewichtet als die aus der Krise herausführende Chance, dass schnell Medikamente oder Impfstoffe gegen das Virus entwickelt werden. Die Unsicherheiten in den Prognosen bleiben bis auf weiteres extrem groß (Abbildungen 5, S. 16 und 6, oben).

Die Industrien in der Eurozone sind unterschiedlich stark von der Krise betroffen und dürften sich mit verschiedenen Geschwindigkeiten erholen. So erwarten Oxford Economics für die Automobilindustrie bereits im ersten Quartal 2021 eine Rückkehr auf das Vor-Corona-Niveau und damit ein Quartal früher als der Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes. Für die Zulieferer richtet sich die Länge des Erholungszeitraums nach der Nähe zur Kundenindustrie. Während Direktzulieferer und die direkt vorgelagerten Bereiche ebenfalls im ersten Quartal 2021 auf Vorkrisenniveau erwartet werden, dürfte das für die Stahlhersteller und die ersten Verarbeitungsstufen erst gegen Ende nächsten Jahres eintreten (Abbildung oben).

Klar ist somit: Die Unternehmen und die Staaten, die sie unterstützen, brauchen einen langen Atem. Insofern ist Deutschland nach Jahren der soliden Haushaltsführung klar im Vorteil gegenüber Wettbewerbsländern und -regionen. ■

ANSPRECHPARTNER



Dipl.-Kaufmann Holger Ade
Leiter Industrie- und Energiepolitik

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

CORONA ALS CHANCE

Die Pandemie überdeckt strukturelle Standortprobleme der deutschen Industrie

Gesellschaft und Wirtschaft werden lernen, mit dem Corona-Virus zu leben und dabei gesundheitliche, soziale und wirtschaftliche Risiken abzuwägen. Letztlich werden sie sich also anpassen. Wenn die Corona-Krise nicht länger der alles dominierende Faktor ist, sagt Eric Heymann von Deutsche Bank Research voraus, treten andere strukturelle Aspekte wieder vermehrt in den Vordergrund.

Grundsätzlich sehen wir die Gefahr, dass Deutschlands Attraktivität als Industriestandort in den nächsten Jahren sinken wird. Auf der Kostenseite haben sich einige Standortfaktoren in den letzten Jahren verschlechtert. Die Lohnkosten sowie die durchschnittlichen Steuersätze für Kapitalgesellschaften liegen auf internationalem Spitzenniveau. Zudem müssen große Teile der Industrie im internationalen Vergleich hohe Strompreise zahlen. Energieintensive Unternehmen leiden unter den Unsicherheiten über die langfristige Ausrichtung der deutschen und europäischen Klima- und Energiepolitik. Der Kapitalstock in Deutschland schrumpft in diesen Sektoren seit Jahren, eine Trendwende ist nicht in Sicht. In der Chemieindustrie führt dies bereits zu einer strukturell sinkenden Produktion in Deutschland. Auch die Metallerzeugung wird in Deutschland wohl nicht mehr wachsen.

Zwar ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Industrie in Deutschland nach wie vor höher als im Durchschnitt der EU (Wertschöpfungsanteil 2019: 15,6 Prozent) oder in einzelnen EU-Ländern (zum Beispiel Frankreich: 10,9%). Die rückläufige Tendenz

der letzten drei Jahre, also vor Corona, ist jedoch ein Warnsignal (siehe Grafik 1, S. 19).

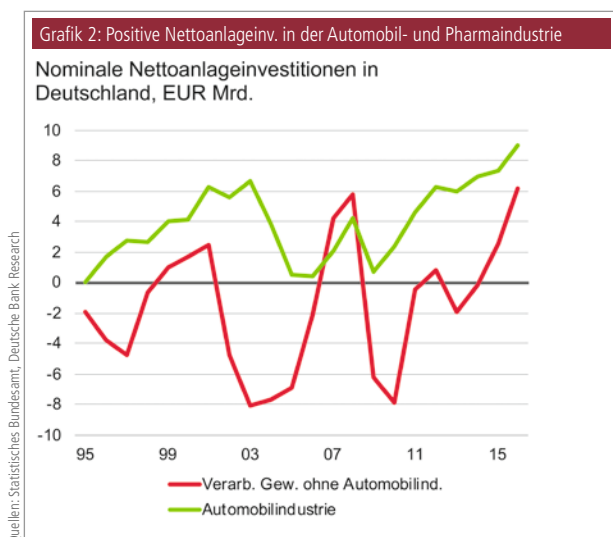
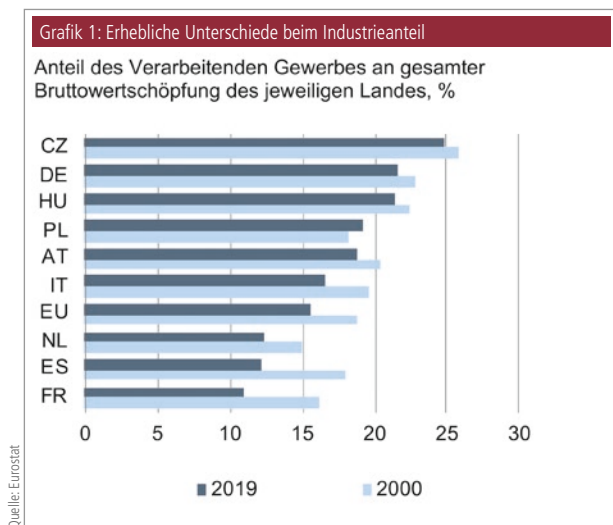
Bei einem Blick auf das Investitionsverhalten auf Branchenebene wird das Warnsignal noch deutlicher. In den letzten Jahren trug vor allem die Automobilindustrie zu der positiven Entwicklung der Nettoanlageinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe bei (siehe Grafik 2, S. 19). Mit großem Abstand folgen die Pharmaindustrie sowie der Maschinenbau. In vielen anderen Sektoren sind die Nettoanlageinvestitionen häufig nur marginal positiv oder gar negativ. In der Automobilindustrie besteht die Gefahr für Deutschland, dass Investitionen in Produktionsstandorte künftig noch mehr als bislang im Ausland und weniger im Inland getätigt werden, um steigende Kosten, zum Beispiel Investitionen in alternative Antriebe wegen CO₂-Regulierung oder Arbeitskosten, abzufedern.

Fest steht, dass die Bedeutung von Investitionen in Forschung und Entwicklung im Verhältnis zu den Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen sowie in Bauten weiter steigen wird. Angesichts der demografischen Entwicklung in Deutschland ist es eine enorme strukturelle Herausforderung, hierfür hoch qualifizierte Fachkräfte zu finden und dauerhaft zu binden.

Corona-Krise als guter Anlass für Strukturreformen

Politik und Industrieunternehmen dürften und sollten die Corona-Krise zum Anlass nehmen, politische Weichenstellungen vorzunehmen und Strukturreformen auf den Weg zu bringen.





Überprüfung der Wertschöpfungsketten

Die Unternehmen werden ihre internationalen Wertschöpfungsketten hinsichtlich ihrer Verletzlichkeit gegenüber externen Schocks überprüfen. Es wird zu einem Abwägen zwischen dem Risiko einer dauerhaften Unterbrechung der Lieferketten auf der einen Seite und den Kosten für das Vorhalten von Ersatzkapazitäten oder für das Aufteilen der Produktion auf mehrere Standorte mit weniger Größenvorteilen kommen. Standortentscheidungen werden neu adjusted. Diese Entscheidungen dürften bei besonders sensiblen Vorprodukten durchaus zugunsten von Deutschland beziehungsweise heimatnaher Standorte ausfallen.

In manchen Bereichen, zum Beispiel bei Erzeugnissen aus dem Gesundheitswesen, dürfte die Politik ein Interesse daran haben, dass diese zu einem größeren Teil (auch) in Deutschland produziert werden. Die Versorgungsengpässe bei medizinischer Schutzausrüstung in der Corona-Krise verdeutlichen diese Notwendigkeit.

Steuerpolitik

Auch die Politik wird bestrebt sein, das Hochfahren der Wirtschaft durch strukturelle Maßnahmen zu begleiten. Zwar gibt es erste politische Plädoyers für eine Senkung der Unternehmenssteuern und eine vorgezogene und vollständige Abschaffung des Solidaritätszuschlags. Angesichts der anstehenden Zunahme der Staatsverschuldung sowie der politischen Mehrheiten erscheint dies aus heutiger Sicht aber wenig wahrscheinlich. Gleichwohl könnte eine Ausweitung der steuerlichen Forschungsförderung – Anhebung der förderfähigen Bemessungsgrundlage auf mehr als zwei Millionen Euro pro Unternehmen und Jahr –, verbesserte Abschreibungsregeln oder die steuerliche Förderung von Investitionen in den Bereich Energieeffizienz und Klimaschutz die Wirtschaft stimulieren. Gerade das Thema Forschung ist von immenser Bedeutung, entfallen doch weit mehr als 80% aller F&E-Aufwendungen in Deutschland auf das Verarbeitende Gewerbe.

Arbeitsmarktpolitik

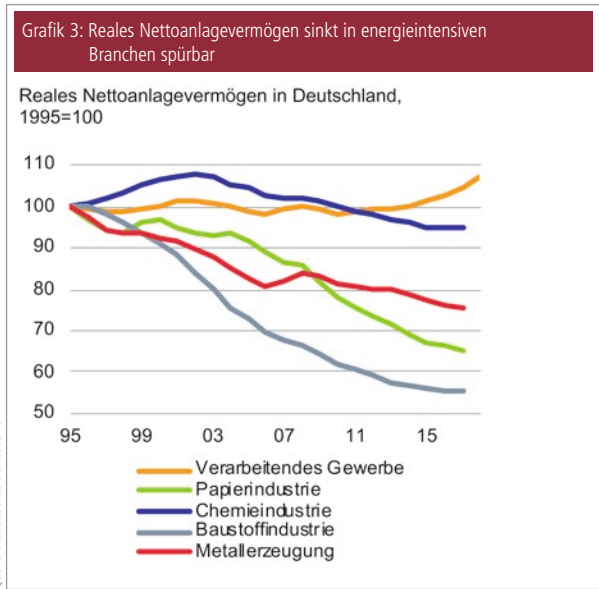
Die Corona-Krise zeigt erneut: Instrumente, die die Flexibilität des Arbeitsmarktes erhöhen, tragen enorm dazu bei, nicht nur konjunkturelle Krisen, sondern auch massive externe Schocks abzufedern. Der Vorteil des staatlichen Instruments der Kurzarbeit liegt darin, die Belegschaften bei einer Krise von begrenzter Dauer in den Unternehmen halten zu können. Auf Seiten der Unternehmen erhöhen Arbeitszeitkonten oder der Einsatz von Leiharbeit die Flexibilität. Letztlich muss man sich stets vor Augen führen, dass ein starrer Arbeitsmarkt und zugleich hohe absolute Lohnkosten auf Dauer für viele Unternehmen wirtschaftlich nicht tragfähig sind. Die Flexibilität im Arbeitsmarkt ist gewissermaßen das Gegenstück zu den hohen Industrielöhnen in Deutschland. Insofern sollte die Politik bei allen arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen bedenken, dass weniger Flexibilität bei Arbeitszeiten und Leiharbeit dem Standort und damit den Beschäftigten dauerhaft schaden kann.

Klima- und Energiepolitik

Die Corona-Krise wäre ferner ein guter Zeitpunkt, in der Klima- und Energiepolitik stärker auf Effizienz und Effektivität zu setzen. Das bedeutet: Der Staat sollte weniger auf Ordnungsrecht (Gebote, Verbote, Quoten, Grenzwerte) und technologiespezifische Subventionen und dafür mehr auf marktwirtschaftliche Instrumente setzen (also CO₂-Steuer oder den Emissionshan-

Die Studie von Deutsche Bank Research:
 „Deutsche Industrie: Corona-Krise überdeckt strukturelle Standortprobleme“ ist kostenlos downloadbar unter www.dbresearch.de





del). Mit dem Klimapakett der Bundesregierung sind bereits erste Schritte in diese Richtung vorgenommen worden. Es beinhaltet eine einheitliche Bepreisung von CO₂-Emissionen aus dem Verkehrssektor und Wärmemarkt (Gebäude). Stattdessen sinkt der Anteil staatlicher Steuern und Gebühren am Strompreis, was zu begrüßen ist. Gleichzeitig wird die einheitliche CO₂-Bepreisung jedoch durch ordnungsrechtliche Elemente und technologiespezifische Subventionen konterkariert. Statt neue Instrumente dieser Art einzuführen, sollten die existierenden Regelungen vor allem dann schneller zurückgefahren werden, wenn sie den Prinzipien von ökonomischer Effizienz und ökologischer Effektivität nicht genügen.

Falls der Staat auch künftig bestimmte Technologien subventionieren möchte, was zu erwarten ist, sollten diese aus allgemeinen Haushaltsmitteln und nicht über den Strom- oder andere Energiepreise finanziert werden. Die Finanzierung des Ausbaus der erneuerbaren Energien über den Strompreis (EEG-Umlage) und die langfristigen Unsicherheiten bezüglich der Ausnahmeregelungen für energieintensive Betriebe im Rahmen des EEG wirken sich negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sowie deren Investitionsneigung in Deutschland aus (siehe Grafik 3). Zudem ist eine Finanzierung von Subventionen für Klimaschutztechnologien über

Energiepreise aus sozialer Sicht bedenklich, denn ärmere Bevölkerungsschichten geben in der Regel einen höheren Anteil ihres Einkommens für Energie aus. Die Finanzierung klima- und energiepolitischer Maßnahmen aus allgemeinen Steuermitteln wäre auch aus demokratischer Sicht wünschenswert. Denn dann müssten sich diese Ausgaben in der jährlichen Haushaltsdebatte immer wieder gegen staatliche Ausgaben für Gesundheit, Bildung, Forschung und Entwicklung, innere und äußere Sicherheit, Infrastruktur, soziale Wohltaten oder für andere Zwecke durchsetzen. Es würde damit die demokratische Legitimierung klima- und energiepolitischer Maßnahmen erhöhen.

Rückkehr zu früheren Hochständen bei der Industrieproduktion in Deutschland unsicher

Das Jahr 2018 markiert bislang den höchsten Stand der Produktionstätigkeit des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland. Dieses Niveau dürfte 2021 noch nicht wieder erreicht werden. Ob und wie schnell die Industrie in Deutschland in den Jahren danach an das Produktionsvolumen von 2018 anknüpfen beziehungsweise dieses übertreffen kann, hängt nicht zuletzt von den strukturellen Standortfaktoren ab, die die Politik maßgeblich beeinflussen wird. Werden die standortspezifischen Strukturprobleme, die in den letzten Jahren schleichend größer geworden sind, nicht entschlossen angegangen, droht eine dauerhafte Schwächephase der Industrie in Deutschland. ■

ANSPRECHPARTNER

Eric Heymann
Senior Economist
Automobil, Industrien,
Klimapolitik, Verkehr

Deutsche Bank Research
Mainzer Landstraße 11-17
60329 Frankfurt am Main
Tel. 069 / 910-31730
Eric.heyman@db.com

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!



INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN



**VSM Versicherungsstelle
Stahl- und
Metallverarbeitung GmbH**
Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

Günter Hennig

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

ENERGIEBERATUNG



ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer

Prof. Dr. Jürgen Joseph

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

FINANZIERUNG



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

Dr. Alexander Winkler

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

UNTERNEHMENSBERATUNG

VIA Consult GmbH & Co. KG
Martinstraße 25
57462 Olpe/Biggesee



Guido Solbach

Tel.: +49 (0) 2761 83668-14
Fax: +49 (0) 2761 83668-24
g.solbach@via-consult.de

UNTERNEHMENSBERATUNG

hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan



Holger Hahn

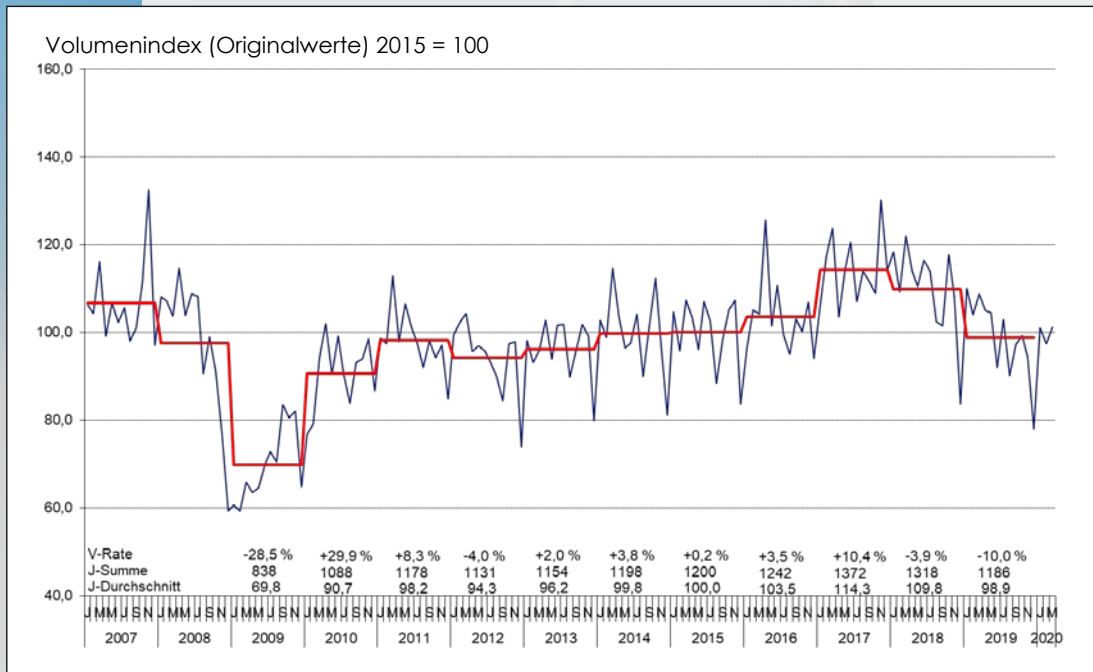
Tel.: +49 (0) 2129 557333
Fax: +49 (0) 2129 557311
h.hahn@hahn-consultants.de



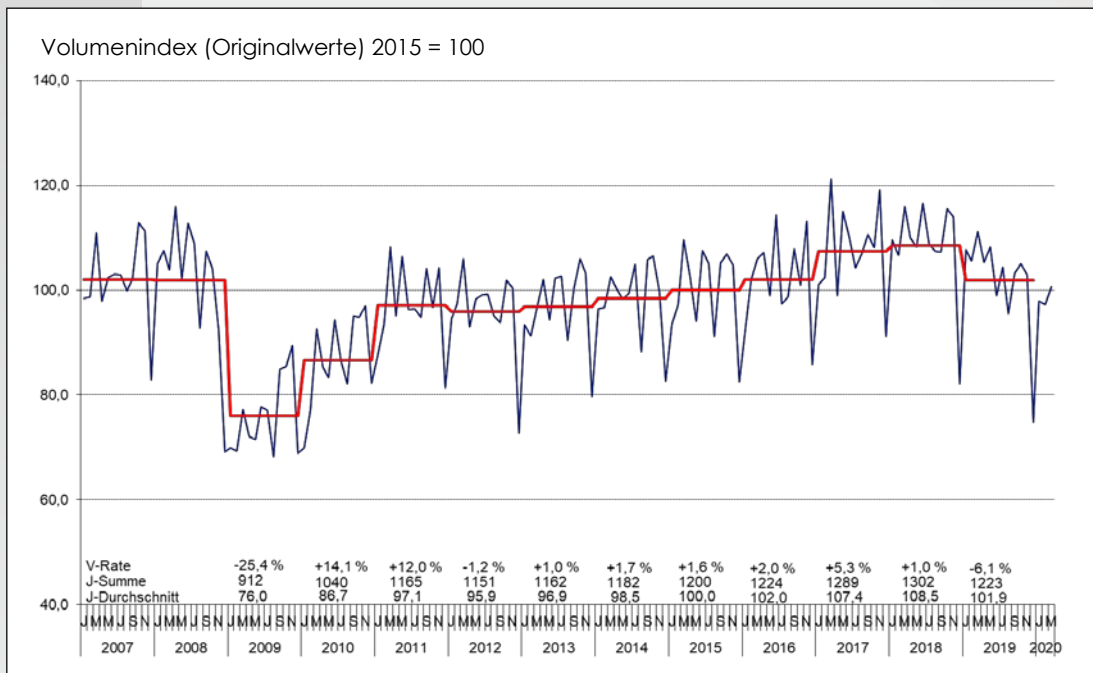
WSM-KONJUNKTUR

AUF EINEN BLICK

■ Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2007 bis März 2020



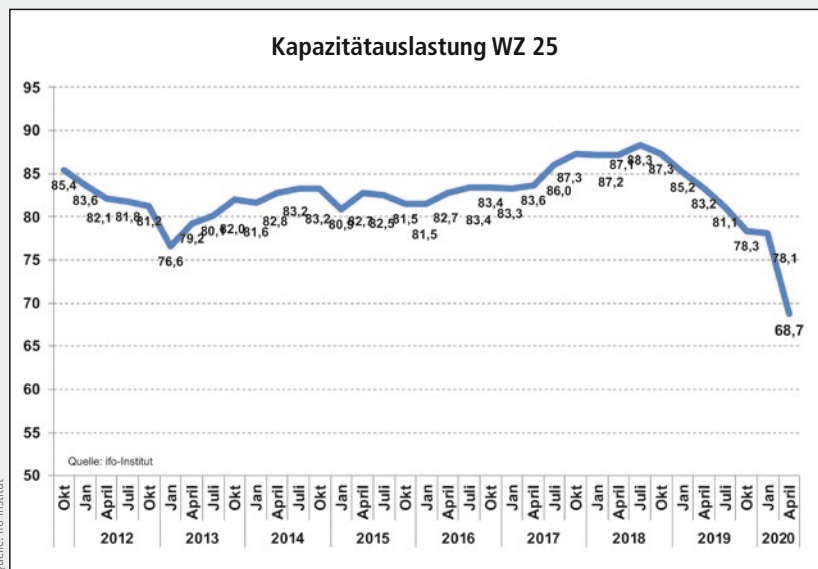
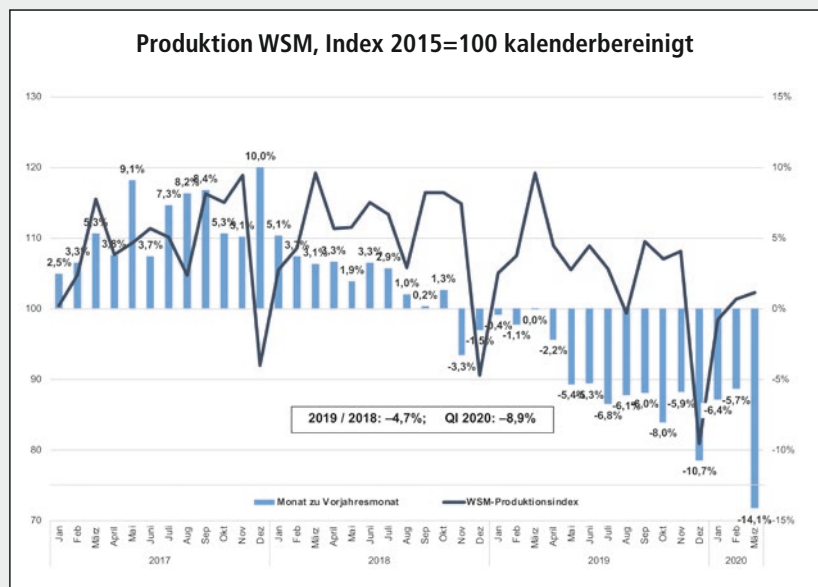
■ Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2007 bis März 2020

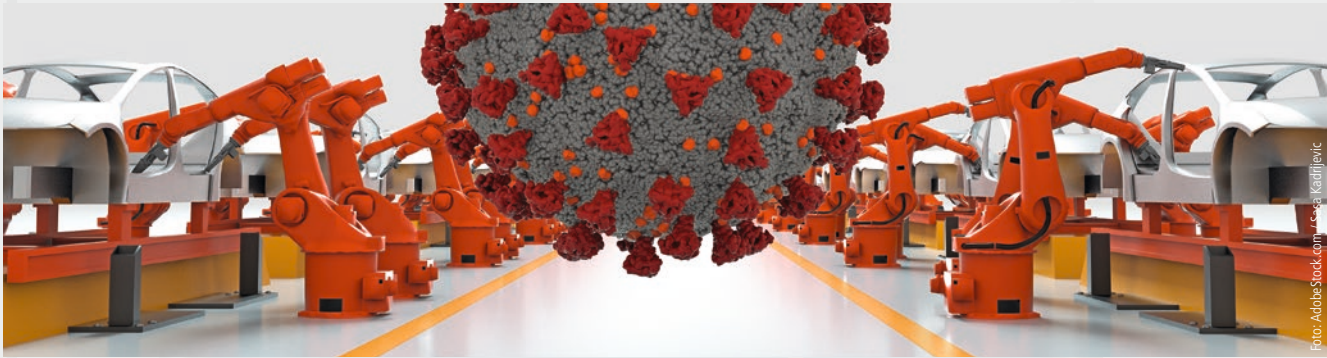




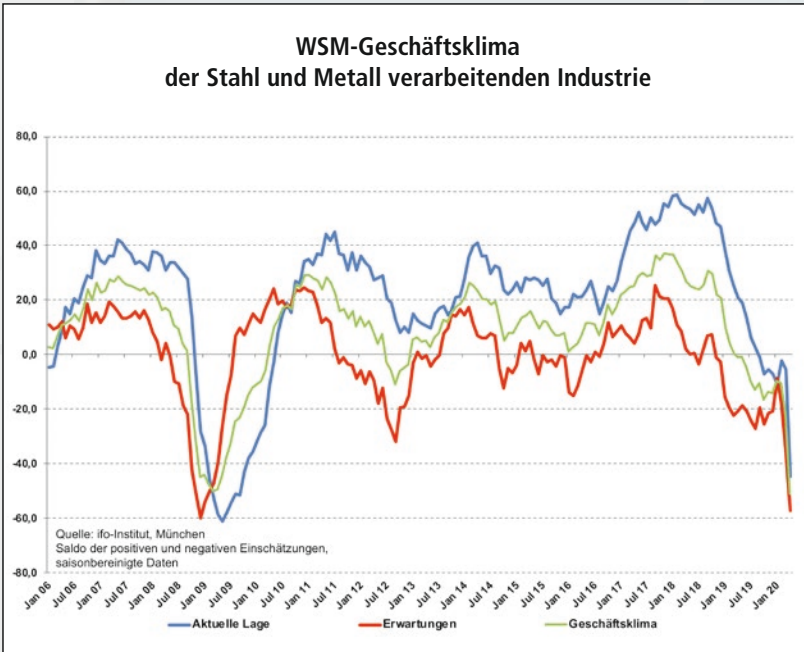
WSM-KONJUNKTUR
**Produktion im
 Startquartal 8,9 Prozent
 unter Vorjahr**

Bereits im noch weitgehend von den Covid-19-Reaktionen unbeeinflussten ersten Quartal 2020 ist die Produktion der Stahl und Metall verarbeitenden Betriebe in Deutschland knapp neun Prozent unter das Niveau des Vorjahresquartals gesunken. Aufgrund der nahezu flächendeckenden Stilllegung von Produktionsstätten der Automobilindustrie ab Mitte März – zunächst in Deutschland, dann sehr schnell auch in Europa und wenig später in Nord-, Mittel- und Südamerika – werden für die Frühjahrsmonate weitaus größere Produktionsrückgänge zu verzeichnen sein. Bereits der März liegt mehr als 14 Prozent unter dem Vorjahreswert, obwohl noch fast 290.000 Pkw in Deutschland produziert wurden (-37%). Im April liefen in Deutschland nur noch 11.000 Fahrzeuge von den Bändern (-97%). Und ab Anfang Mai starteten die Fahrzeughersteller ihre Produktion lediglich auf sehr niedrigem Niveau, zunächst überwiegend einschichtig. Es ist daher nicht zuletzt von den Inhalten des für Anfang Juni angekündigten Konjunkturpakets abhängig, inwieweit der Juni den Rückgang im zweiten Quartal noch wird abfedern können.





WSM-Geschäftsklima der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie



Quelle: Ifo München, Saldo der positiven und negativen Einschätzungen | saisonbedingte Daten

kator stürzte um 39,2 Saldenpunkte auf -44,6 ab, und die Einschätzungen für die nächsten 6 Monate fielen um 21,3 Punkte auf -57,2. Das Geschäftsklima rutschte dementsprechend um 29,7 Punkte auf -51 ab. Damit liegt das Geschäftsklima bereits unter dem niedrigsten Wert der Finanzkrise, den es mit -50 im März 2009 erreichte. Damals hatte der Indikator Zukunftserwartungen allerdings bereits den Wendepunkt hinter sich, während die Geschäftslage in den Folgemonaten noch weiter abrutschte.

Der vorsichtige, schrittweise Ausstieg aus den Beschränkungen könnte die Stimmung in der Branche positiv beeinflussen; zumindest der Erwartungsindikator könnte im April einen Tiefpunkt erreicht haben. Für eine Verbesserung der Geschäftslage muss aber auch die Nachfrage wieder in Schwung kommen. Deutschland diskutiert darauf gerichtet ein Konjunkturprogramm, das mit ökologischen Kriterien verknüpft sein könnte. Wichtig wird sein, nicht lediglich Nischenmärkte wie die E-Mobilität, die ohnehin bereits durch eine Kaufprämie gefördert wird, zu unterstützen, sondern eine Wirkung in der Breite zu erzielen. ■

Im April ist die durchschnittliche Auslastung der Produktionskapazitäten in den WSM-Branchen auf 68,7% gesunken. In den Automobilzulieferbereichen liegt dieser Wert noch deutlich niedriger, teilweise auch unter 50%. Auch im WSM gibt es zahlreiche Betriebe, die kaum oder gar nicht von der krisenhaften Entwicklung der Konjunktur beeinträchtigt sind. Neben den Zulieferern der Medizintechnik sind baunahe Branchen oder Verpackungshersteller eher Profiteure. Zudem konnten einzelne Betriebe Marktanteile aus Ländern gewinnen, die einen deutlich strengeren Shutdown beschließen mussten, wie etwa Italien, Spanien, Frankreich oder auch zeitweise Indien. Während dort bis auf systemnotwendige Betriebe die gesamte Produktion ausgesetzt wurde, durften die Betriebe in Deutschland unter Einhaltung von Gesundheitsauf-

lagen weiterarbeiten und profitierten teilweise von den Zwangsschließungen der Marktbegleiter.

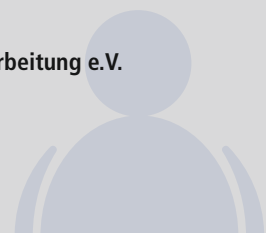
Trotz dieser einzelnen positiven Aspekte schlugen die pandemiebedingten Einschränkungen des gesellschaftlichen und geschäftlichen Lebens im April voll auf das Geschäftsklima der Stahl- und Metallverarbeitung durch. Der Lageindi-

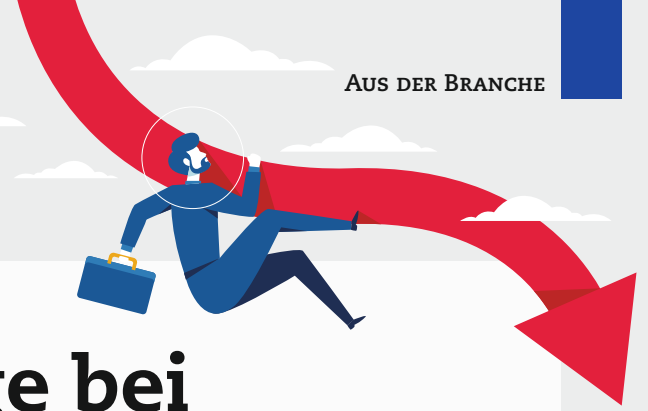
ANSPRECHPARTNER

Dipl.-Kaufmann Holger Ade
Leiter Industrie- und Energiepolitik

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Goldene Pforte 1 · 58093 Hagen
Tel. 02331 / 95 88 21
hade@wsm-net.de
www.wsm-net.de





STAHLMARKT

Kräftige Rückgänge bei Nachfrage und Erzeugung

Dass der Stahlmarkt stark von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen ist, steht außer Frage. Wie stark die Einbrüche bei Nachfrage und Erzeugung am Ende ausfallen werden, kann bei Redaktionsschluss (Mitte Mai) noch nicht beziffert werden. Im zweiten Quartal dürfte es zu heftigen Rückgängen kommen.

Noch gibt es kaum belastbare Zahlen dazu, wie stark der Stahlmarkt unter den Auswirkungen der Corona-Pandemie leidet. Die deutsche Walzstahlerzeugung lag nach Angaben der Wirtschaftsvereinigung Stahl im 1. Quartal um 1,8 Prozent und im März um 4,5% unter dem Vorjahr. Nach Schätzungen des Weltstahlverbandes ist die Rohstahlerzeugung der EU im März um 20% gegenüber dem Vorjahr gefallen, wobei Italien ein Minus von 40% verzeichnet. Dort hat der behördlich verfügte harte Lockdown zur vorübergehenden Schließung fast aller Stahlwerke geführt. Die Versandzahlen des Bundesverbandes Deutscher Stahlhandel sprechen dafür, dass zu Beginn der Krise viele Handelskunden aus Gründen der Versorgungssicherung noch erhebliche Mengen abgerufen haben. Für die Summe der Walzstahlerzeugnisse lag der Lagerabsatz des Stahlhandels im März sogar um knapp 7% höher als im Vorjahr.

Im zweiten Quartal wird sich das Bild aber stark ändern, denn die drastischen Nachfragerückgänge in wichtigen Abnehmerbranchen schlagen nun voll durch. Das Stahlhandelsunternehmen Klöckner & Co. meldete für April einen Absatzrückgang um 30%. Der europäische Stahlhandelsverband Eurometal spricht von Rückgängen beim Stahlverbrauch zwischen 20% und 60%. ThyssenKrupp Steel erwartet für das Quartal ein um etwa ein Drittel sinkendes Absatz-

volumen. Für das Gesamtjahr traut sich kein Unternehmen eine Prognose zu.

Europäische Stahlhersteller haben ihre Produktion entsprechend stark gedrosselt und teilweise auch Hochöfen heruntergefahren. Besonders gravierend sind die Folgen am Flachstahlmarkt, der unter einem doppelten Nachteil leidet: Zum einen entfällt ein gewichtiger Teil der Nachfrage auf die Automobilindustrie und ihre Zulieferer, wo es zu empfindlichen Produktionsrückgängen kam. Obwohl die Automobilproduktion nun wieder langsam anläuft, ist von einer Nachfragebelebung am Stahlmarkt noch kaum etwas zu spüren. Zum zweiten erfolgt die Erzeugung fast ausschließlich über die Hochofenroute, bei der eine Anpassung der Produktion technisch herausfordernd und sehr kostspielig ist. Auch bei Spezial-Langprodukten mit Verwendung in der Automobilindustrie und im Maschinenbau werden die Nachfragerückgänge überproportional ausfallen. Die Nachfrage nach baunahen Langprodukten steht vergleichsweise besser da.

Auf den vorgelagerten Rohstoffmärkten sind die Entwicklungen unterschiedlich. Im Gegensatz zu vielen anderen Rohstoffen zeigen sich die Preise für Eisenerz bisher relativ robust. Dies liegt vor allem

an der unverändert hohen chinesischen Importnachfrage. Dagegen sind die Weltmarktpreise für Koks Kohle alleine im April um mehr als 25% auf den niedrigsten Stand seit 2016 abgestürzt. Die Preise am internationalen Schrottmärkte zeigen sich seit Monaten sehr volatil.

Am Weltmarkt ist in den vergangenen Wochen die Nachfrage vielfach schneller als das Angebot gesunken. Entsprechend sind die Stahlpreise verbreitet deutlich gefallen. Die Pandemie trifft einzelne Länder zu unterschiedlichen Zeitpunkten und in unterschiedlicher Stärke. Daher wird es in den kommenden Monaten weiter regional zu Ungleichgewichten kommen. Der Welthandel mit Stahl wird in diesem Jahr aufgrund der verbreiteten Nachfragerückgänge voraussichtlich deutlich sinken.

Obwohl auch die EU-Stahlimporte in diesem Jahr klar gesunken sind und Einfuhren derzeit aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten auf wenig Interesse stoßen, fordert der europäische Stahlverband Eurofer, die im Rahmen der EU-„Schutzmaßnahmen“ geltenden zollfreien Importkontingente kurzfristig deutlich abzusenken. Damit solle auf den Nachfrageeinbruch in der EU reagiert werden. Zu welchem Ergebnis dieser Vorstoß führen wird, ist offen. ■

ANSPRECHPARTNER



Andreas Schneider



Schleiermacherstr. 7 · 51377 Leverkusen
Tel.: 0214 / 31 22 81 64
a.schneider@stahlmarkt-consult.de
www.stahlmarktconsult.de

ROHS 2

Neue Beschränkungen – Ausnahmen – Review

Wie bereits berichtet (siehe WSM Nachrichten 2-2018, S. 24) wird derzeit eine Studie in Bezug auf mögliche neue Stoffbeschränkungen unter der RoHS 2 – Restriction of (the use of certain) Hazardous Substances in electrical and electronic Equipment, deutsch: Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten – durchgeführt. Ende April 2020 wurden die vorläufigen Studienergebnisse vom Auftragnehmer Öko-Institut e.V. vorgestellt.

Anhand einer Bewertungsmethode wurden zunächst sieben Stoffe bewertet und zu jedem dieser Stoffe ein Dossier erstellt. Die Tabelle (siehe Abbildung) liefert einen Überblick der jeweiligen Empfehlungen des Auftragnehmers der Studie. Es bleibt nun abzuwarten,

welche Schlussfolgerungen die EU-Kommission daraus ziehen wird. Es ist sicherlich davon auszugehen, dass sich die EU-Kommission zumindest die Empfehlungen für Beschränkungen für TBBP-A und MCCPs genau anschauen wird.

Momentan ist viel los bei der „RoHS“, der EU-Richtlinie 2011/65/EU zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten. So könnten in absehbarer Zeit weitere Stoffe unter der Richtlinie beschränkt werden. In Sachen RoHS-Ausnahmethematik kann berichtet werden, dass die für die Branche wichtigen Verlängerungsanträge fristgerecht versandt worden sind und momentan bewertet werden. Darüber hinaus wird momentan das Gesamtkonstrukt „RoHS 2“ auf den Prüfstand gestellt – mit ungewissem Ausgang.

Unabhängig davon wurde Ende April 2020 der Entwurf eines Berichts vorgelegt. Er enthält eine Priorisierungsliste von Stoffen, die als Grundlage für zukünftige RoHS-Stoffbeschränkungen genutzt werden könnte. Zwar wird in diesem Dokument erläutert, dass die Aufnahme eines Stoffes in diese Liste keine Empfehlung für eine mögliche Stoffbeschränkung darstellt. Jedoch kann diese Liste als Anhaltspunkt dafür genutzt werden, welche Stoffe möglicherweise in Zukunft einer detaillierten Bewertung unterzogen werden könnten. Nur diese detaillierte Bewertung wiederum kann zu einer Empfehlung führen, einen Stoff für die Verwendung in Elektro- und Elektronikgeräten gemäß Anhang II der RoHS-Richtlinie zu beschränken.

Auffällig ist, dass metallisches Nickel zusammen mit weiteren Stoffen in die höchste Gefährdungsgruppe eingruppiert wurde. Damit ist die Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen detaillierten Bewertung von metallischem Nickel sehr hoch, zumal im Dokument dargelegt wird, dass metallisches Nickel hierfür mehrere Kriterien erfüllt.

Aus Sicht der Industrie ist es nicht nachvollziehbar, wieso metallisches Nickel in diese höchste Gefährdungsgruppe eingruppiert worden ist. Dementsprechend hat sich der WSM gegen eine Priorisierung ausgesprochen. Der Prozess muss nun weiter eng begleitet werden, denn stoffspezifische Anforderungen werden oftmals in der Lieferkette weitergegeben, was zu erheblichen Mehraufwänden führen kann.

Für die für die Branche wichtigen verwendungsspezifischen RoHS-Ausnahmen 6(a), 6(b) und 6(c) in Bezug auf Blei als Legierungselement in Stahl, Aluminium und Kupfer wurden Verlängerungsanträge durch einen internationalen Verbändezusammenschluss („RoHS Umbrella Industry Project“) erstellt. Sie wurden der EU-Kommission fristgemäß im Januar dieses Jahres übermittelt. Hintergrund der Erarbeitung und Übermittlung von Verlänge-



rungsanträgen ist die Tatsache, dass diese Ausnahmen Mitte 2021 auslaufen werden. Die fachliche Bewertung der eingereichten Verlängerungsanträge wird nicht von der EU-Kommission durchgeführt, sondern von einem von der Kommission beauftragten externen Dienstleister.

Auf der Grundlage der eingereichten Verlängerungsanträge wird dieser Dienstleister öffentliche Konsultationen durchführen sowie einen Bericht mit Empfehlungen zur weiteren Behandlung der Ausnahmen erarbeiten und veröffentlichen. Diese Empfehlungen wird die EU-Kommission aufnehmen und delegierte Richtlinien zur Änderung des Anhangs III der RoHS 2 entwickeln. Zu berücksichtigen ist, dass die bestehenden Ausnahmen so lange gültig bleiben, bis die EU-Kommission über den jeweiligen Antrag auf Erneuerung final entschieden hat. Wird der Antrag auf Erneuerung einer Ausnahme abgelehnt oder wird eine Ausnahme widerrufen, so läuft die Ausnahme frühestens zwölf Monate und spätestens 18 Monate nach dem Datum der Entscheidung aus.

Gemäß Artikel 24 Absatz 2 der RoHS 2 hat die EU-Kommission bis spätestens 22. Juli 2021 eine allgemeine Überprüfung der Richtlinie durchzuführen und dem Europäischen Parlament und dem Rat einen Bericht sowie gegebenenfalls einen Gesetzgebungsvorschlag vorzulegen. In diesem Zusammenhang hat die EU-Kommission eine Studie zur Bewertung der Leistung der RoHS 2 in Auftrag gegeben. Im letzten Jahr fand im Rahmen dieser Studie bereits eine öffentliche Konsultation



statt, an der sich unter anderem Orgalim beteiligt hat. Insbesondere hat sich unser europäischer Dachverband dafür ausgesprochen, die RoHS 2 nicht „aufzumachen“, da der von der Richtlinie festgelegte Rahmen für Beschränkungen der Verwendung bestimmter Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten als effizient, effektiv, relevant und als EU-Mehrwert angesehen wird. Die finalen Studienergebnisse wurden durch die Auftragnehmer der Studie Ende März 2020 vorgestellt. Auch hier bleibt abzuwarten, welche Schlüsse die EU-Kommission aus den Ergebnissen der Studie ziehen wird.

Die dargestellten RoHS-Themen haben eine nicht zu vernachlässigende Relevanz für die Stahl und Metall verarbeitende Industrie. Die im WSM verankerte Fachgruppe Umwelt und Arbeitsschutz wird die jeweiligen Prozesse dementsprechend weiter eng begleiten. ■

Stoffdossier	Empfehlung RoHS-Stoffbeschränkung?
Cobalt dichloride and cobalt sulphate	Keine RoHS-Beschränkung empfohlen.
Nickel sulphate and nickel sulfamate	Keine RoHS-Beschränkung empfohlen. Es wird jedoch empfohlen, eine Bewertung von „Nickel und seinen Verbindungen“ durchzuführen, um den Bereich der erwarteten Auswirkungen von Nickelmetall und Nickel ²⁺ -Ionen während der Verwendung und/oder der Abfallentsorgung zu klären.
Beryllium and its compounds	Keine RoHS-Beschränkung empfohlen. Es wird jedoch auf das Vorhandensein von CuBe-Gleitkontaktbürsten in Verbraucheranwendungen verwiesen. Außerdem wird empfohlen, dass sich Hersteller von Elektro- und Elektronikgeräten zu einer freiwilligen Reduzierung von Beryllium in Produkten verpflichten sollen.
Indium phosphide	Keine RoHS-Beschränkung empfohlen.
Tetrabromobisphenol A (TBBP-A)	Es wird eine Beschränkung im homogenen Werkstoff (0,1 Gewichtsprozent) empfohlen . Der größte Teil des TBBP-A (etwa 90%) wird als reaktive Komponente in Epoxidharzen verwendet. Die restlichen 10% des in Elektro- und Elektronikgeräten verwendeten TBBP-A werden als additives Flammschutzmittel, insbesondere für Kunststoffgehäuse, verwendet.
Medium chain chlorinated paraffins (MCCPs)	Es wird eine Beschränkung im homogenen Werkstoff (0,1 Gewichtsprozent) empfohlen . Es wird empfohlen, eine Erklärung hinzuzufügen, dass der Eintrag Chlorparaffine umfasst, die Paraffine mit einer Kettenlänge von C14-17 – linear oder verzweigt – enthalten. Die Funktion von MCCPs wird als sekundärer Weichmacher (Extender) mit flammhemmenden Eigenschaften beschrieben; es wird auf die Verwendung in PVC und in Gummiprodukten, insbesondere elektrischen Kabeln, verwiesen.
Diantimony trioxide	Keine RoHS-Beschränkung empfohlen.

SCIP-DATENBANK

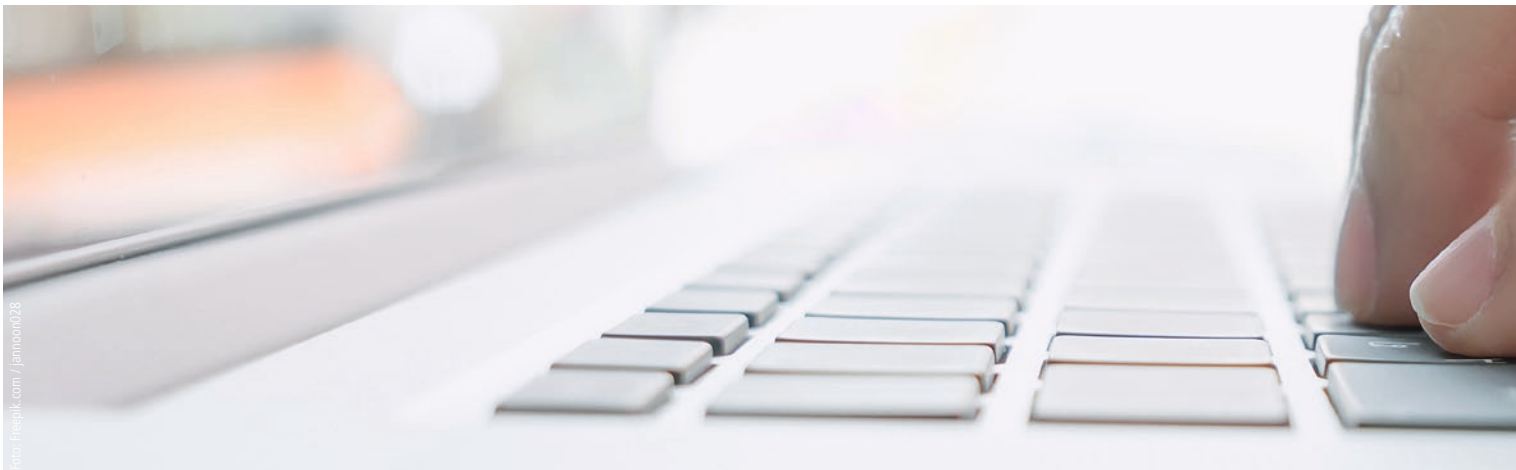
SVHCs müssen bald gemeldet werden

Wie bereits berichtet (siehe WSM Nachrichten 3-2018, S. 27 f.) geht die Schaffung dieser Datenbank auf eine Änderung der EU-Abfallrahmenrichtlinie zurück. Mit der SCIP-Datenbank soll die Kenntnis über in Erzeugnissen enthaltene SVHCs über deren gesamten Lebenszyklus hinweg – einschließlich der Entsorgung – verbessert werden. Die Datenbank soll außerdem gefährliche Stoffe im Abfall verringern, das Ersetzen dieser Stoffe durch sicherere Alternativen fördern und zu einer besseren Kreislaufwirtschaft beitragen. Die in der SCIP-Datenbank enthaltenen Informationen werden öffentlich zugänglich gemacht. Das bedeutet, dass Behörden, Verbraucher und Abfallentsorgungsunternehmen Zugriff auf die Daten haben werden.

Ab dem 5. Januar 2021 müssen Informationen über Erzeugnisse, die besonders besorgniserregende Stoffe (Substances of Very High Concern, SVHCs) in einer Konzentration von mehr als 0,1 Prozent Massenanteil enthalten und in der EU auf den Markt gebracht werden, an die ECHA gemeldet werden. Die Meldung in die sogenannte SCIP-Datenbank kann aktuell getestet werden. Ziel der ECHA ist es, voraussichtlich bis Ende Oktober 2020 eine voll funktionsfähige Datenbank zur Verfügung zu stellen. Für betroffene Unternehmen kann die Datenbank einen erheblichen Mehraufwand bedeuten.

Eigentlich hätte die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) bereits bis zum 5. Januar 2020 die SCIP-Datenbank – die Abkürzung steht für „Substances of Concern In articles as such or in complex objects (Products)“ – einrichten sollen. Dieser Termin konnte nicht eingehalten werden. Zwischenzeitlich wurde jedoch ein Prototyp der SCIP-Datenbank entwickelt, der frei verfügbar ist und getestet werden kann. Der Zugang zu dieser Testversion ist über die Webseite <https://echa.europa.eu/de/scip-prototype> möglich. Es ist ratsam, dass sich Unternehmen, die bereits heute bei Lieferungen Informationen gemäß Artikel 33 Absatz 1 der REACH-Verordnung an ihre Abnehmer kommunizieren – dies betrifft unter anderem metallisches Blei als besonders besorgniserregender Stoff – mit dem

jetzt zur Verfügung gestellten Prototypen der SCIP-Datenbank auseinandersetzen. Alle Daten, die jetzt in der Testphase bei der ECHA über den Prototypen eingereicht werden, gelten als Testdaten und werden nicht als Daten zur Erfüllung gesetzlicher Verpflichtungen





tungen betrachtet. Dementsprechend sollen alle eingereichten Daten vor der Veröffentlichung der finalen Version der SCIP-Datenbank im Oktober 2020 gelöscht werden.

Fakt ist, dass ab dem 5. Januar 2021 Informationen gemäß den Datenbankanforderungen an die ECHA kommuniziert werden müssen. Das wird Lieferungen von betroffenen Erzeugnissen betreffen, die ab dem 5. Januar 2021 an den jeweiligen Abnehmer der Erzeugnisse geliefert werden. Die folgenden Anbieter von Erzeugnissen müssen Informationen an die ECHA übermitteln:

- ▶ in der EU ansässige Hersteller und Montagebetriebe,
- ▶ in der EU ansässige Importeure,
- ▶ in der EU ansässige Händler und andere Akteure in der Lieferkette, die Erzeugnisse auf den Markt bringen.
- ▶ Einzelhändler und andere an der Lieferkette Beteiligte, die Erzeugnisse nur direkt an Verbraucher liefern, unterliegen nicht der Verpflichtung zur Meldung.

Fakt ist auch, dass die gegenwärtigen Planungen der ECHA vorsehen, dass die Informationen, die mit der jeweiligen Meldung an die ECHA kommuniziert werden müssen, über die Informationsanforderungen gemäß Artikel 33 Absatz 1 der REACH-Verordnung hinausgehen. So sollen beispielsweise umfangreiche Angaben zur Identifizierung des Erzeugnisses („article name“, „primary article identifier“, „article category“) und der Name, Konzentrationsbereich und Ort des SVHC, der in dem betreffenden Erzeugnis enthalten ist, bei der Meldung eingetragen werden. Die Industrie sieht diese umfangreichen und gesetzlich nicht begründbaren Informati-

onsanforderungen der SCIP-Datenbank äußerst kritisch. Diese Informationen liegen oft nicht vor und müssen zunächst mühsam beschafft werden.

Für betroffene Unternehmen kann die SCIP-Datenbank – insbesondere bei Betroffenheit einer Vielzahl von Erzeugnissen – einen erheblichen Mehraufwand bedeuten. Zwar denkt man seitens der ECHA momentan darüber nach, gewisse Vereinfachungen bei den Meldungen vorzunehmen. Das könnte also bedeuten, dass auf die bereits vom Lieferanten übermittelten Daten referenziert werden könnte unter der Voraussetzung „if an article is not changed“. Dazu sollten jedoch die momentan noch laufenden Diskussionen abgewartet werden.

Der WSM wird die Entwicklung der SCIP-Datenbank weiter begleiten und steht bei Fragen sehr gerne zur Verfügung. ■

ANSPRECHPARTNER



Andre Koring

Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 95 78 68-30
akoring@wsm-net.de
www.wsm-net.de

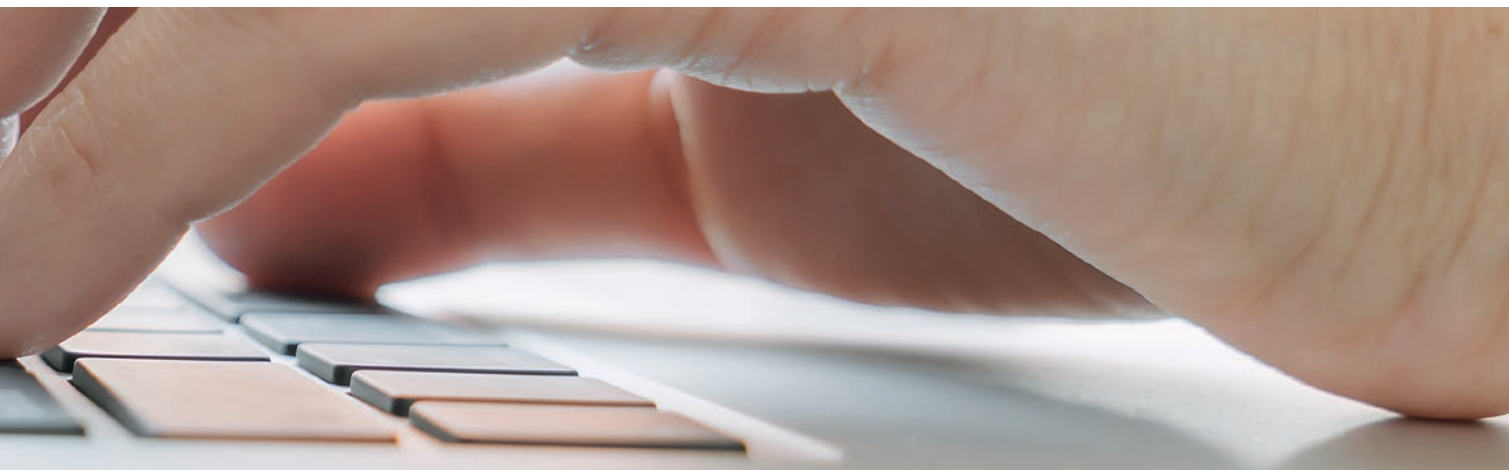




Foto: Alamy.com / Photodisc Beharok



Europa braucht einen konzertierten Wiederanlaufplan

Anlässlich der Corona-Krise fordern BDI-Präsident Dieter Kempf, Confindustria-Präsident Vincenzo Boccia und Medef-Präsident Geoffroy Roux de Bézieux, die Leiter der Wirtschaftsverbände der größten EU-Industrienationen Deutschland, Frankreich und Italien, einen umfassenden gesamteuropäischen Plan, der den Grundstein für erfolgreiches Wirtschaften in der Zukunft legt.

Die drei Präsidenten erwarten eine umfangreiche politische Aktion. Die gegenwärtige Situation erfordere ein in Friedenszeiten bisher unbekanntes Maß an öffentlicher Unterstützung. Die Regierungen müssten in diesem Quartal Anreize durch Ausstiegspläne mit konjunkturellen Impulsen und steuerlichen Entlastungen setzen. Erst mit einem konkreten Planungshorizont, in welchen Stufen die wirtschaftliche Aktivität im Einklang mit dem Infektionsschutz wiederanlaufen kann, würden die Unternehmen und ihre Belegschaften schrittweise zur Normalität zurückkehren können.

Die Reaktion der EU müsse von beispielloser Tragweite sein. Um den Schaden für Wirtschaft und Gesellschaft in dieser Krise so gering wie möglich zu halten, brauche es eine starke finanzpolitische Reaktion mit einem hohen Maß an Solidarität für die besonders betroffenen Länder. Die Kommission müsse die Finanzmittel im vorübergehenden Gemeinschaftsrahmen deutlich aufstocken, um Unternehmen nachhaltig bei ihrer Gesundung zu unterstützen. Ein europäischer Wiederaufbaufonds in angemessener Höhe sollte diese flankieren, um zusätzliche, dringend notwendige Stützungsmaßnahmen und gleiche Wettbewerbsbedingungen innerhalb der Union sicherzustellen. Auch Kreditvergaben über die Europäische Investitionsbank EIB, InvestEU und ähnliche Programme seien stark auszuweiten, um privaten Investitionen Starthilfe zu geben und öffentliche Investitionen zu erhöhen. Es sollte jetzt darum gehen, dass die Haushaltspläne die neuen politischen Prioritäten ausreichend berücksichtigen. ■

Mehr dazu unter <https://bdi.eu/#/artikel/news/eu-brauchtstarkes-signal-der-solidaritaet/>

Foto: AdobeStock.com / photoschmidt



Mitte März 2020 traf es die Zulieferer wie ein Donnerschlag: Bestellungen wurden storniert, die Kunden waren nicht erreichbar, und Liefereinteilungen wurden nicht aktualisiert.



Zulieferer unter Stress

Mit Beginn der Ausbreitung der Covid-19-Pandemie in Europa gerieten die Zuliefererketten stark unter Stress. Die Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ) hat sofort reagiert und sich für eine verbesserte Kommunikation in den Wertschöpfungsnetzwerken stark gemacht.

Mitte März 2020 traf es die Zulieferer wie ein Donnerschlag: Bestellungen wurden storniert, die Kunden waren nicht erreichbar, und Liefereinteilungen wurden nicht aktualisiert. Zu Beginn der Covid-19-Krise waren die Zustände chaotisch. Teilweise äußerte sich die Kundschaft widersprüchlich, indem auf die Einhaltung der Lieferfähigkeit gepocht und gleichzeitig storniert wurde. Je nachdem, wie es gerade passte, berief man sich auf höhere Gewalt oder versagte dem Geschäftspartner diesen Einwand.

Die Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie hat umgehend den Dialog mit den Automobilherstellern und den großen Systemlieferanten gesucht. Einige haben das Gesprächsangebot angenommen und konstruktiv an einer Verbesserung der Kommunikation gearbeitet. Viele Unsicherheiten konnten so Schritt für Schritt abgebaut werden. Gleichwohl ist

nach wie vor (Stand Mitte Mai) vieles ungewiss. Die meisten Herstellerwerke sind wieder angelaufen. Die Abrufzahlen liegen indes noch sehr deutlich unter den Vorjahren, und es besteht keine Aussicht auf vollständige Erholung.

Als Konsequenz dieser schlechten Auslastungszahlen ergeben sich selbstverständlich viele wirtschaftliche Folgeprobleme. Bereits das Jahr 2019 war in der Automobilindustrie von Unsicherheiten geprägt. Die beginnende Transformation hin zu alternativen und emissionsärmeren Antriebsformen ließ bereits Bestellzahlen nach unten gehen. Dies trübt auch die Aussichten auf die Zeit nach der Pandemie. Das Netzwerk aus vielen mittelständischen Zulieferbetrieben in Deutschland und Europa muss erhalten bleiben. Dafür ist es unbedingt erforderlich, dass die Konjunktur bald anzieht und die Kunden wieder kaufen. ■

ANSPRECHPARTNER

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt · Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband

Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf

Tel. 0211 / 95 78 68 22

Fax 0211 / 95 78 68 40

cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Gesetzliche Änderungen in der Corona-Krise

Der Gesetzgeber hat auf unterschiedliche Art und Weise sehr schnell auf die Corona-Krise reagiert. Mit dem Gesetz zur Abmilderung der Folgen der Covid-19 Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht vom 27.3.2020 hat er zeitlich befristete Neuregelungen geschaffen. In den Bereichen Insolvenz- und Gesellschaftsrecht sind wesentliche Änderungen eingefügt worden. Viele Verbraucher und Kleinunternehmen profitieren von den Regelungen zum Moratorium.

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Nach § 1 des COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetzes ist im Zeitraum 1.3.2020 bis 30.9.2020 die Insolvenzantragspflicht ausgesetzt. Das gilt allerdings nur, wenn die Zahlungsunfähigkeit auf den Folgen der Pandemie beruht. War der Schuldner am 31. Dezember 2019 zahlungsfähig, wird vermutet, dass die Insolvenzreife auf den Auswirkungen der Pandemie beruht und Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen. (Siehe dazu auch den Beitrag „Systematisches Vorgehen für adäquate Finanzierungsentscheidungen“, S. 33) Unternehmen, die im oben genannten Zeitraum drohen, zahlungsunfähig werden, ist gleichwohl dringend anzuraten, sich anwaltlich und fachkundig beraten zu lassen.

Hauptversammlung/ Gesellschafterversammlung/ Mitgliederversammlung

Nach Art. 2 des Gesetzespakets können juristische Personen wie beispielsweise Aktiengesellschaften, GmbHs und Vereine ihre Gesellschafterversammlungen im Jahr 2020 online abhalten. Bei Vereinen stehen zwei gesetzliche Möglichkeiten zur Beschlussfassung: Die Mitglieder können im Wege der elektronischen Kommunikation abstimmen oder ihre Stimme vor Durchführung der Mitgliederversammlung schriftlich abgeben. Dies gilt auch ohne ausdrückliche Ermächtigungsgrundlage in der Satzung.

Moratorium

Verbraucher haben das Recht, Leistungen zur Erfüllung eines Anspruchs aus Dauerschuldverhältnissen (zum Beispiel Darlehen und Miete), die vor dem 8. März 2020 geschlossen wurden, bis zum 30. Juni 2020 zu verweigern, wenn dem Verbraucher infolge von Umständen, die auf die Pandemie zurückzuführen sind, die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung seines angemessenen Lebensunterhalts nicht möglich wäre. Kleinstunternehmen haben dasselbe Stundungsrecht. Die Möglichkeit der Kündigung von Miet- und Pachtverhältnissen seitens der Vermieter und Pachtgeber aufgrund von Zahlungsverzug ist überdies ausgeschlossen, soweit der Mieter beziehungsweise Pächter im Zeitraum vom 1. April bis zum 30. Juni 2020 trotz Fälligkeit die Miete nicht leistet. ■

PRAKTISCHE KRISENHILFE Sonder-Website und Telkos für IBU- Verbandsmitglieder

Die Maßnahmen des Industrieverbands Blechumformung e.V. (IBU) rund um die aktuelle Krise stoßen auf große Resonanz. Auf seiner Sonder-Website Corona (www.industrieverband-blechumformung.de/verband/wichtige-hinweise-corona-virus/) registrierte der Industrieverband bereits Mitte Mai mehr als 2.000 Zugriffe. Auch die regelmäßigen Telefonkonferenzen der IBU-Arbeitskreise kommen bei den Verbandsmitgliedern gut an: Rund 450 Teilnehmer aus knapp 100 Unternehmen nahmen an den themenbezogenen Chats teil. Die Fachgruppe „Einkauf“ sprach beispielweise über Rechtsfragen gegenüber Vormateriallieferanten, der Arbeitskreis „Mittelständische Zulieferer“ über juristische Aspekte der Kundenbeziehung. Sonderveranstaltungen zum Thema Finanzierung und Video-Statements von Experten zu unterschiedlichen Themen ergänzen das Angebot. „Wir haben die Sonder-Website eingerichtet, um schnelle Antworten auf drängende Fragen zu liefern. Zudem wollen die Verantwortlichen in den Unternehmen auch wissen, wie es in den Lieferketten vorangeht. Kommunikation ist in diesen Tagen alles“, sagt IBU-Geschäftsführer Bernhard Jacobs. Die sehr erfreulichen und steigenden Zugriffszahlen zeigten den hohen Bedarf an genau diesem Informationsfluss.



ANSPRECHPARTNER

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt · Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf

Tel. 0211 / 95 78 68 22

Fax 0211 / 95 78 68 40

cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de

FINANZIERUNG IN ZEITEN VON CORONA

Systematisches Vorgehen für adäquate Finanzierungsentscheidungen

Unternehmen vieler Branchen stehen angesichts der Corona-Krise vor großen Herausforderungen. Kurzfristig wegbrechende Umsätze, in Frage gestellte Geschäftsmodelle und höchst unsichere Aussichten stellen alle Wirtschaftskrisen der letzten Jahrzehnte in den Schatten. Doch auch wenn die schlechten Nachrichten überhandnehmen und einzig ein schneller Ausweg in Form von KfW-Krediten, Bürgschaftsbank oder Landesbürgschaft möglich scheint, ist es auch in der Corona-Krise wichtig, Finanzierungsentscheidungen auf Basis eingehender und stichhaltiger Analysen zu treffen.

Die betriebswirtschaftliche Abfolge sieht bei jeder Krise gleich aus: Zuerst brechen die Auftragsbestände ein – meistens ohne Vorwarnung. Im Anschluss folgen drastisch reduzierte Umsätze und in vielen Branchen folgerichtig der unbeabsichtigte Aufbau von Lagerbeständen, welche von Kunden auch vorerst nicht abgenommen werden. Die ausbleibenden Einzahlungen in Verbindung mit bestehenden Kostenstrukturen bei gleichzeitig erhöhtem Lagerbestand führen innerhalb weniger Wochen zu unerwartet hohen Liquiditätsbedarfen.

Die Geschwindigkeit, in der diese Ereignisse in den zurückliegenden Monaten eingetreten sind, ist sicherlich außergewöhnlich. Die Corona-Krise ist eine Sondersituation. Eine eingehende Betrachtung des Geschäftsmodells mittels eines ganzheitlichen Unternehmenskonzeptes mit umfassender Bestandsaufnahme der Marktsituation, der leistungswirtschaftlichen Prozesse des Unternehmens sowie der finanzwirtschaftlichen Situation ist in dieser Lage womöglich nicht angemessen, da die krisenhafte Entwicklung des Unternehmens in rasanter Geschwindigkeit voranschreitet. Doch auch wenn für die Beschaffung von neuen Finanzmitteln nur wenige Wochen bleiben, sollte ein Teil dieser Zeit dringend für eine Analyse der absehbaren Unternehmensentwicklung und der sich daraus ergebenden Konzeption einer geschäftsmodelladäquaten Finanzierungsstruktur genutzt werden. So lassen sich folgenschwere Fehler in dieser Phase vermeiden. Diese Fehler reichen von unzureichenden Finanzierungen mit im Anschluss aufwendigen Nachfinanzierungen bis hin zu potenziell haftungsrelevanten Themen wie zum Beispiel die Wahl ungeeigneter (nicht förderberechtigter) öffentlicher Corona-Hilfsprogramme aus dem bestehenden Angebot und umfassen auch das Risiko, wertvolle Zeit mit keinen Erfolg versprechenden Antragsprozessen zu verlieren.

Geschäftsmodelladäquate Finanzierung

Die Corona-Krise komprimiert zwar erheblich den Zeitrahmen, in dem Finanzierungsentscheidungen hergeleitet und getroffen werden müssen. Aber die zentralen Aufgabenstellungen einer geschäftsmodelladäquaten strukturierten Finanzierung bleiben wei-



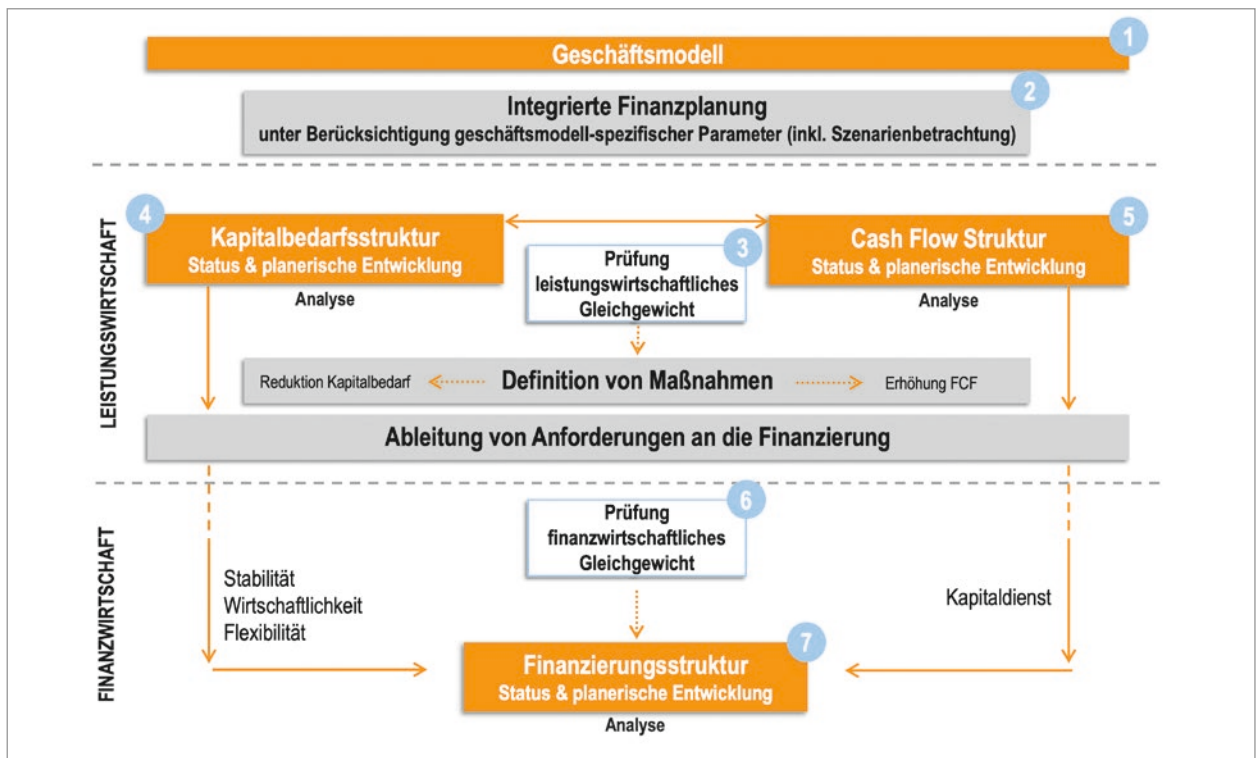


Abbildung 1

testgehend dieselben wie in Zeiten „normaler“ wirtschaftlicher Rahmenbedingungen.

Zum besseren Verständnis fassen wir hier den in Abbildung 1 dargestellten Ablauf zum Aufbau einer geschäftsmodelladäquaten Finanzierung kurz zusammen. Ausgangspunkt (1) ist immer die Analyse und Bewertung der geplanten Positionierung mittels eines fundierten Unternehmenskonzeptes. Es geht um die Frage, wie das Unternehmen zukünftig strategisch positioniert sein und mit welchen leistungswirtschaftlichen Mitteln und Maßnahmen es seine Ziele erreichen soll (3). Diese Analyse umfasst auch eine integrierte Finanzplanung, damit die finanzwirtschaftlichen Chancen und Risiken der geplanten Unternehmensentwicklung sichtbar werden (2).

Direkt aus dieser Analyse lassen sich die Anforderungen an die zukünftige Finanzierung ableiten. Denn die integrierte Finanzplanung zeigt sowohl zukünftige Kapitalbedarfe (4) als auch die Cash Flow-Struktur des Unternehmens (5) auf. So wird bei Betrachtung der Cash Flow-Struktur schnell klar, ob beispielsweise ein Factoring Sinn ergibt oder eine andere Betriebsmittelfinanzierung geeigneter ist. Diese Erkenntnisse sowie weitere Überlegungen zu Bilanzrelationen, finanzwirtschaftlichen Risiken und anderem (6) bilden die Grundlage für die Überlegungen zur geschäftsmodelladäquaten Finanzierungsstruktur (7).

Um keine zusätzlichen Risiken für Unternehmen und Unternehmer zu schaffen, sind eine Planung der Unternehmensentwicklung sowie eine integrierte Finanzplanung unter Berücksichtigung der Auswirkungen der Corona-Effekte essenziell.

Eine überlegte und strukturiert hergeleitete Finanzierungsentcheidung zahlt sich in dieser Situation besonders aus.

Dies gilt vor allem, da die politischen Entscheider bei der Konzeption der Corona-Hilfen vorhergesehen haben, dass Finanzierungsentscheidungen einen ausreichenden zeitlichen Vorlauf benötigen. Bundesregierung und Landesregierungen haben nämlich bei den öffentlichen Maßnahmen zur Abfederung der Auswirkungen der Corona-Krise für Unternehmen nicht nur den Zugang zu öffentlich unterstützten Finanzierungen erleichtert, sondern auch in Form von Sofortmaßnahmen Instrumente geschaffen, die Unternehmen und Unternehmer Zeit geben, um die geschäftsmodelladäquate Finanzierung herzuleiten und bei Bedarf die passenden öffentlich unterstützten Finanzierungen in Anspruch zu nehmen.

Öffentliche Maßnahmen zur Abfederung der Auswirkungen der Corona-Krise

■ Phase 1: Sofortmaßnahmen

Bei den öffentlichen Maßnahmen zur Abfederung der Auswirkungen der Corona-Krise (siehe Abbildung 2, S. 35) sind grundsätzlich Phase 1 – „Sofortmaßnahmen“ – und Phase 2 – „Finanzierungsmaßnahmen“ – zu unterscheiden.

Die Sofortmaßnahmen dienen der Überbrückung der Zeit bis zur Inanspruchnahme der öffentlich unterstützten Finanzierungsmaßnahmen. Dabei werden im Wesentlichen drei Ziele verfolgt:

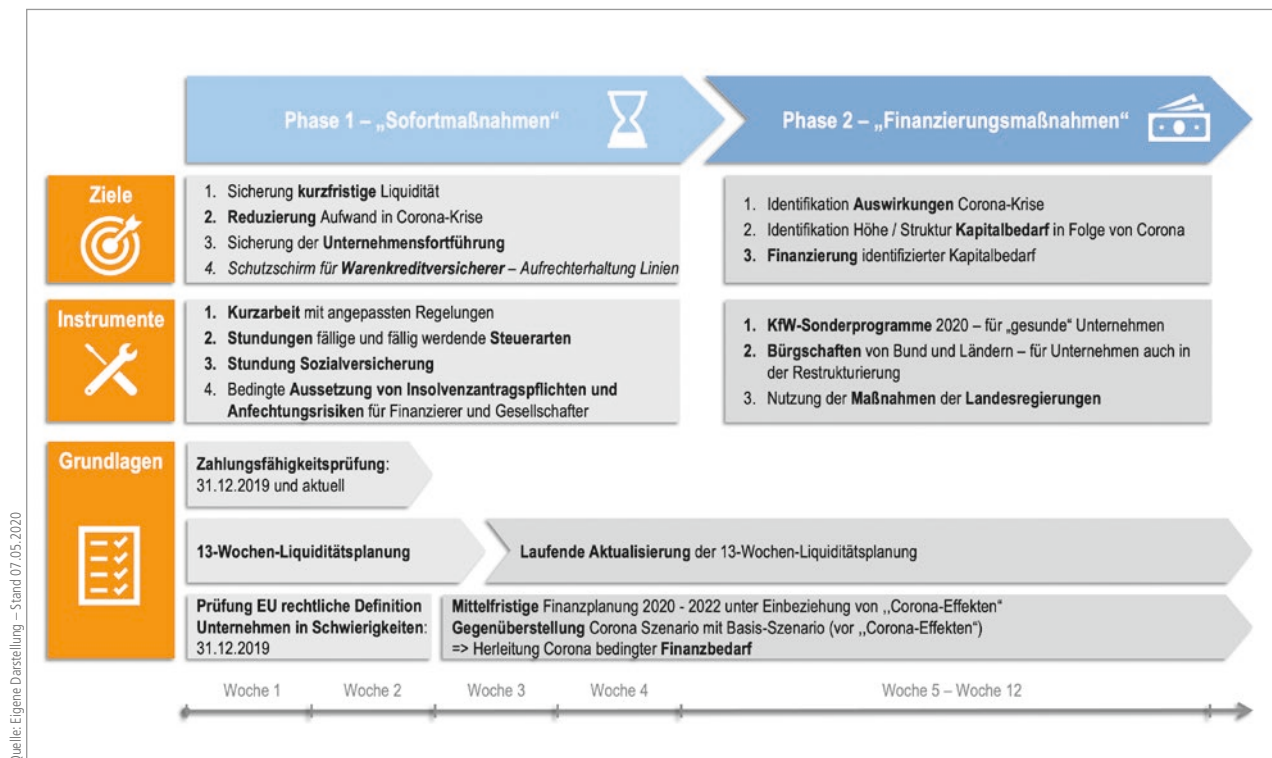


Abbildung 2

1. Sicherung der kurzfristigen Liquidität
2. Reduzierung des Aufwands
3. Sicherung der Fortführung des Unternehmens

Die Sicherung der kurzfristigen Liquidität wurde durch Bund und Länder im Wesentlichen über die Stundung von Steuerzahlungen ermöglicht. So können Zahlungen in Verbindung mit der Umsatzsteuervoranmeldung für mehrere Monate gestundet werden. Unter bestimmten Voraussetzungen gilt das in einigen Bundesländern auch für die Lohnsteuer. Darüber hinaus ist eine Stundung der fälligen oder fällig werdenden Steuern im Bereich der Einkommens-, Gewerbe- und Körperschaftsteuer möglich. Ebenso wurde eine unkomplizierte Absenkung der Steuervorauszahlungen bei Einkommen /Körperschaftsteuer sowie bei Gewerbesteuer durch die Finanzbehörden ermöglicht. Nach Nutzung aller sonstigen geschaffenen Entlastungsmöglichkeiten kann zusätzlich eine Stundung der Sozialversicherungsbeiträge bei der jeweiligen Krankenkasse beantragt werden.

Grundsätzlich gilt bei allen Sofortmaßnahmen, dass gestundete Zahlungen für Steuern oder Sozialversicherungsbeiträge zu leisten sind, sobald die Finanzierungsmittel aus Phase 2 an das Unternehmen ausgezahlt wurden. Diese Regelung verdeutlicht, dass die Sofortmaßnahmen durch den Gesetzgeber explizit zur Überbrückung der Zeit bis zur Gewährung der geförderten Kredite konzipiert sind.

Zu den Entlastungsmöglichkeiten, die vor Inanspruchnahme der Stundung von Sozialversicherungsbeiträgen und auch

vor jeder anderen Finanzierungsmaßnahme genutzt werden sollten, zählt die Nutzung von Kurzarbeitergeld. Die Vereinfachung des Zugangs zum Kurzarbeitergeld ist die wirkungsvollste Sofortmaßnahme zur Reduzierung der laufenden Kosten und damit zur Verringerung des entstehenden Kapitalbedarfs und resultierender Verschuldung. Dabei kann der Personalaufwand deutlich gesenkt und der Personaleinsatz so weit wie möglich dem Umsatzrückgang angepasst werden. Wie weit die Anpassung des Personaleinsatzes an den Umsatzrückgang möglich ist, hängt von vielen betrieblichen Faktoren ab. Eine effektive Fertigungs- beziehungsweise Kapazitätsplanung und -steuerung sowie eine gute Zusammenarbeit zwischen Unternehmensführung und Betriebsrat spielen hier eine wesentliche Rolle.

Im Ergebnis zählt zu den Sofortmaßnahmen auch das Covid-Insolvenz-Aussetzungsgesetz (COVInsAG). Vor dem Hintergrund der Zielsetzung, die Fortführung von Unternehmen zu ermöglichen, die infolge der Corona-Krise zahlungsunfähig geworden sind oder wirtschaftliche Schwierigkeiten haben, wird durch das COVInsAG für einen Zeitraum bis zum 30.09.2020 die Insolvenzantragspflicht ausgesetzt. Damit soll den betroffenen Unternehmen und ihren organschaftlichen Vertretern Zeit gegeben werden, um die notwendigen Vorkehrungen zur Beseitigung der Insolvenzreife zu treffen, insbesondere, um zu diesem Zweck staatliche Hilfen in Anspruch zu nehmen oder Finanzierungs- oder Sanierungsarrangements mit Gläubigern und Kapitalgebern zu treffen. Voraussetzungen zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht sind, dass die Insolvenzreife auf den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie



beruht und dass Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen. Wenn am 31.12.2019 noch keine Zahlungsunfähigkeit vorlag und Aussicht besteht, eine drohende oder bestehende Zahlungsunfähigkeit beseitigen zu können, so wird vermutet, dass die Insolvenzreife auf den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie beruht.

Grundlagen zur Vorbereitung der Finanzierungsmaßnahmen

Um die Vermutungswirkung aus dem COVInsAG zu ermöglichen und um eine zentrale Vorgabe zur Gewährung jeglicher Mittel aus Phase 2 zu erfüllen, muss das Unternehmen folglich seine Zahlungsfähigkeit zum 31.12.2019 nachweisen.

Die zweite zentrale Vorgabe für Finanzierungsmittel aus Phase 2 lautet „Unternehmen in Schwierigkeiten“. Dies ist eine EU-rechtliche Definition zur Feststellung von Krisenunternehmen, deren geprüfte Verneinung (!) die Voraussetzung zur Gewährung aller Mittel aus Phase 2 ist. Die Prüfung, ob ein Unternehmen als „in Schwierigkeiten“ gilt, erfolgt unter anderem anhand von Eigenkapitalkriterien und ist davon abhängig, ob ein Unternehmen als KMU gilt oder nicht. Diese Prüfung erfolgt ebenso wie die Zahlungsfähigkeitsprüfung rückwirkend auf das Datum des 31.12.2019.

Sobald diese beiden Voraussetzungen erfüllt sind, kann der Blick nach vorne gerichtet werden zur Phase 2: Finanzierungsmaßnahmen.

Dafür muss zum einen Klarheit über die kurzfristigen finanziellen Auswirkungen der Corona-Krise auf das Unternehmen herrschen. Hierzu sollte sowohl eine aktuelle Zahlungsfähig-

keitsprüfung als auch die Planung der Liquidität der nächsten drei Monate mittels einer 13-Wochen Liquiditätsplanung vorgenommen werden. Einmal aufgesetzt, dauert die wöchentliche Aktualisierung der kurzfristigen Liquiditätsplanung nur zwei bis drei Stunden pro Woche und ermöglicht eine klare Einschätzung, wie viele Wochen dem Unternehmen zur Refinanzierung bleiben.

Zum anderen ist es unabdingbar, zu ermitteln, in welcher Höhe, bis wann und in welcher Struktur öffentlich besicherte Mittel in Anspruch genommen werden müssen. An diesem Punkt beginnt die Ermittlung der geschäftsmodelladäquaten Finanzierungsstruktur unter Einbeziehung der Auswirkungen der Corona-Krise. Dazu wird eine integrierte Finanzplanung für den Zeitraum der Jahre 2020 bis 2022 inklusive der erwarteten Corona-Effekte erstellt. Nun wird die ermittelte Liquiditätsentwicklung der Corona-Planung verglichen mit der Liquiditätsentwicklung, die vor Corona antizipiert wurde. Die daraus entstehende Differenz ist der Corona-bedingte Finanzbedarf. Diese Herleitung des Finanzbedarfs schafft nicht nur die nötige Klarheit über Höhe, Zeitpunkt und Struktur der benötigten Finanzierung, sondern wird auch bei vielen Programmen von KfW, Landesbürgschaften und Bürgschaftsbanken vorausgesetzt.

■ Phase 2: Finanzierungsmaßnahmen

Finanzierungsmaßnahmen der Phase 2 werden im Wesentlichen durch drei öffentliche Finanzierungsinstitutionen ausgeführt:

1. Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
2. Bürgschaftsbanken
3. Bürgschaften der Länder und des Bundes

Dabei richten sich die KfW-Kredite überwiegend an Unternehmen, die vor Corona grundsätzlich gesund waren. Das bedeutet, dass neben Zahlungsfähigkeit zum 31.12.2019 und Negation „Unternehmen in Schwierigkeiten“ auch weitere Kennzahlen der Unternehmen (1-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit, Umsatz-, Gewinnentwicklung und anderes.) zeigen sollen, dass das Unternehmen ein funktionierendes Geschäftsmodell besitzt.

Die positive Bestätigung dieser Kennzahlen erlaubt den sogenannten Fast Track in der KfW-Prüfung. Es ist in diesem Fall die Aufgabe der Hausbanken, die Voraussetzungen zu prüfen. Fällt diese Prüfung positiv aus, dauert die Freigabe durch die KfW nur wenige Tage. Die kurze Zeitspanne von Einreichung des Antrags bis zur Gewährung der Mittel, die fehlende Pflicht zur Rückhaftung der Gesellschafter sowie sehr geringe Zinssätze sind die Vorteile dieser Finanzierungsmaßnahmen. Falls der Kredit allerdings ausfällt und die KfW in die Rückhaftung gebeten wird, wird diese sehr genau prüfen, ob die Voraussetzungen für den Kredit tatsächlich gegeben waren. Falls dies nicht der Fall ist, wird die KfW keine Haftung übernehmen.

Für den Fall, dass dem Unternehmen durch die Hausbanken nicht die grundsätzlichen Voraussetzungen zum Fast Track bestätigt werden, ergibt sich eine eingehende Prüfung der KfW. Diese Prüfung ist vergleichbar mit dem Prozedere zur Gewährung einer Corona-bedingten Landesbürgschaft. Allerdings sind die Möglichkeiten zur Erläuterung oder argumentativen Beeinflussung der Entscheidung durch das weitgehend automatisierte Verfahren eher eingeschränkt. Eine Ablehnung durch die KfW birgt neben dem Nachteil, Zeit zu verlieren, zusätzlich das Risiko, bei anderen Förderinstitutionen mit einer negativen Aussage zu starten. Dies macht die KfW-Programme für Unternehmen, die zum 31.12.2019 nicht grundsätzlich gesund sind, nach unserer Einschätzung wenig attraktiv.

In diesem Fall ist ein Antrag auf eine Corona-Liquiditätshilfebürgschaft bei den jeweiligen Bürgschaftsbanken, Bundesländern oder dem Bund (abhängig vom Kapitalbedarf) selbst die vielversprechendste Alternative. Die Voraussetzungen sind hier neben Zahlungsfähigkeit und Negation „Unternehmen in Schwierigkeiten“ zum 31.12.2019 im Wesentlichen die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells sowie die nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit. Der Prozess von Antragstellung bis zur Entscheidung wurde in der Corona-Krise durch wöchentlich stattfindende Ausschusssitzungen (nicht monatlich) und geringere Anforderungen an die einzureichenden Unterlagen, deutlich verkürzt. Somit können Entscheidungen innerhalb von ein bis zwei Wochen getroffen werden. Somit sind Landesbürgschaften in der Corona-Krise für Unternehmen in Restrukturierungssituationen die naheliegende Wahl. Dies geht mit im Vergleich zu den KfW-Darlehen höheren Zinssätzen und einer anteiligen Rückhaftung der Gesellschafter einher.

Fazit

Bei der Betrachtung der Möglichkeiten und jeweiligen Vor- und Nachteile der öffentlichen Finanzierungsmaßnahmen zeigt sich schnell, dass die Entscheidung für den einzuschlagenden Finanzierungsweg wohlüberlegt sein sollte. Wenn man darüber hinaus auch die oben beschriebenen Risiken in Betracht zieht, wird klar, dass die Entscheidungsfindung ohne kurzfristige Liquiditätsplanung sowie integrierter Finanzplanung hochriskant für das Unternehmen und sogar haftungsrelevant für die Organe des Unternehmens sein kann.

Festzuhalten ist daher, dass das Zusammenspiel zwischen Sofortmaßnahmen zur Sicherstellung der akuten Zahlungsfähigkeit in Verbindung mit auf den Fall bezogenem adäquatem Einsatz der mittelfristigen Finanzierungsinstrumente die geeignete Grundlage für eine Überwindung der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise bilden. Ein tragfähiges Geschäftsmodell und die weitestgehend mögliche Eindämmung Corona-bedingten Kapitalverzehrns vorausgesetzt, gilt das Motto: „Die beste Finanzierung in Krisensituationen ist immer die, die aufgrund nicht entstehender Verluste vermieden werden kann.“

Zielgerichtetes Vorgehen der Unternehmensführung unter Einbindung von erfahrenen Finanzierungspartnern sowie Beratern, die mit den Möglichkeiten der Finanzierungslandschaft und Unternehmenssituationen in Krisen vertraut sind, sollte in dieser Situation das Mehrwert schaffende Handeln zum Nutzen des Unternehmens sein. ■

ANSPRECHPARTNER



Holger Hahn
Executive Partner

hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan
Tel. 02129 / 55 73 33
Fax 02129 / 55 73 11
h.hahn@hahn-consultants.de

ANSPRECHPARTNER



Philip Seemann
Senior Consultant

hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan
Tel. 02129 / 55 73 21
Fax 02129 / 55 73 11
Mobil 0160 / 363 31 49
p.seemann@hahn-consultants.de

DER SARS-COV-2-ARBEITSSCHUTZSTANDARD

Die Verantwortung für die Umsetzung der Infektionsschutzmaßnahmen trägt der Arbeitgeber

Infektionsschutzmaßnahmen wirken in zweifacher Form: Kurzfristig sichern die Maßnahmen die Wiederaufnahme des Betriebes, und dauerhaft führen sie zur Reduzierung von Ausfallzeiten im Rahmen der jährlichen Grippewelle (Influenza).

Um das staatliche Interesse an Sicherheit und Ordnung sowie die ökonomischen Notwendigkeiten in Gleichklang zu bringen, hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, kurz BMAS, den SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard entwickelt. Ziel

dessen ist es, die Infektionsketten zu unterbrechen, den Gesundheitsschutz von Beschäftigten sicherzustellen und somit die Wiederaufnahme der wirtschaftlichen Aktivität unter Einhaltung einer flachen Infektionskurve zu sichern.

Die Ausbreitung des SARS-CoV-2 hat die Weltwirtschaft nahezu vollständig zum Erliegen gebracht. Erst mit Lockerung der Quarantänemaßnahmen ist langsam mit steigenden Produktionsmengen und Rückkehr in den Normalbetrieb zu rechnen. Voraussetzung hierfür sind eine flache Infektionskurve und rückläufige Zahlen bei Neuinfektionen. Um diese zu gewährleisten und ein Hochfahren der Wirtschaft zu ermöglichen, sind die Unternehmen gefordert, Maßnahmen zum Infektionsschutz in den Betrieben sowie Betriebsabläufen zu integrieren. Der Beitrag zeigt, worauf dabei zu achten ist.

Der Arbeitsschutzstandard wird zukünftig durch das BMAS in Zusammenarbeit mit der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA), dem Robert-Koch Institut (RKI), Vertreter des Deutschen Gewerkschaftsbundes (DGB), der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), den Unfallversicherungsträgern (UVT) sowie Ländern und Sachverständigen den Entwicklungen nach aktualisiert. In seiner aktuellen Fassung wurde der Arbeitsschutzstandard am 16. April veröffentlicht und umfasst 17 technische, organisatorische und persönliche Infektionsschutzmaßnahmen. Ob sich der SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard als wirklicher Arbeitsschutzstandard etabliert und wirksam erweist, ist in Anbetracht der erst kürzlichen Veröffentlichung im April 2020 noch offen.

Darüber hinaus sind BAuA, DGB, BDA, Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) und Arbeitsschutzverwaltungen aufgefordert, die Empfehlung aus dem Arbeitsschutzstandard zu konkretisieren und in branchenspezifische Regelwerke zu überführen. Damit werden aus Empfehlungen verbindliche Anforderungen an Unternehmen, die schnellstmöglich in den betrieblichen Alltag integriert werden müssen. Die Verantwortung für die



Abbildung 1: Bewertungsmatrix Gefährdungsbeurteilung

		Schadensschwere				
		keine Folgen	Bagatellfolgen	Verletzungs- und Erkrankungsfolgen	Leichter bleibender Gesundheitsschaden	schwerer bleibender Gesundheitsschaden, Tod
Wahrscheinlichkeit	nahezu ausgeschlossen	gering	gering	gering	signifikant	signifikant
	sehr gering	gering	gering	signifikant	signifikant	hoch
	gering	gering	gering	signifikant	signifikant	hoch
	mittel	gering	gering	signifikant	hoch	hoch
	hoch	gering	signifikant	signifikant	hoch	hoch

Quelle: VIA Consult

Umsetzung notwendiger Infektionsschutzmaßnahmen trägt der Arbeitgeber. Die erforderlichen Infektionsschutzmaßnahmen in der Gefährdungsbeurteilung sind zu dokumentieren. Die Maßnahmen sind zur Sicherstellung der Wirksamkeit nach dem TOP-Prinzip – technische vor organisatorischen vor persönlichen Schutzmaßnahmen – priorisiert umzusetzen.

Als wichtigste Schutzmaßnahmen gelten weiterhin die Sicherstellung und Einhaltung einer ausreichenden Hygiene sowie die Einhaltung eines ausreichenden Abstands (mindestens 1,50 Meter) und die Reduzierung von betrieblichen Kontakten auf ein Minimum. Kann der empfohlene Mindestabstand nicht sicher eingehalten werden, sind weitere Schutzmaßnahmen erforderlich. Dabei sollten Arbeitsplätze durch Abtrennung isoliert werden oder Mitarbeitern eine Mund-Nasen-Bedeckung zum persönlichen Schutz zur Verfügung gestellt werden.

Auch der Verband der Automobilindustrie (VDA) hat ein Positionspapier mit Empfehlungen zum Infektionsschutz für seine Mitgliedsunternehmen entwickelt und veröffentlicht. Dabei sind die Maßnahmen mit Ausnahme der Mund-Nasen-Bedeckung nahezu deckungsgleich mit den Empfehlungen aus SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard des BMAS. Abweichend empfiehlt der VDA bei Unterschreitung des Mindestabstandes das Tragen eines Mund-Nasen-Schutzes.

Gefährdungsbeurteilung

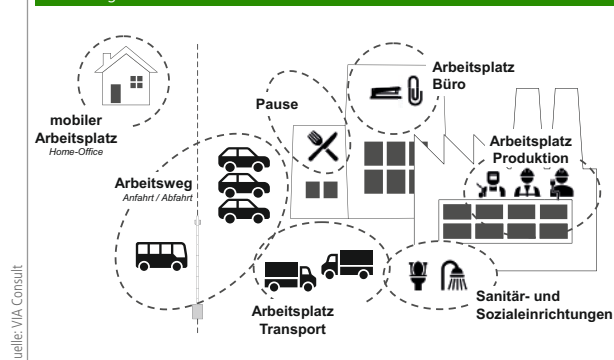
Die Umsetzung von Infektionsschutzmaßnahmen ist eine Pflichtaufgabe für Arbeitgeber und hat entsprechend den Ergebnissen der Gefährdungsbeurteilung je nach Art der Tätigkeit zu erfolgen. Bei gleichartigen Arbeitsbedingungen ist die Beurteilung eines Arbeitsplatzes oder einer Tätigkeit ausreichend. Die Verpflichtungen zur Gefährdungsbeurteilung sind in §5 Arbeitsschutzgesetz geregelt. Im Falle des SARS-CoV-2-Erregers ist eine biologische Gefährdung für Beschäftigte festzustellen. Im Rahmen der Risikobeurteilung muss berücksichtigt werden, dass eine Infizierung zu Lungenversagen und Tod führen kann. Als Langzeitfolgen können anhaltende Einschränkungen der Lungenfunktion, geminderte physische

Leistungsfähigkeit, geminderte gesundheitsbezogene Lebensqualität und verschiedene psychische und neuropsychiatrische Beeinträchtigungen wie Angststörungen, Panikattacken, Depressionen oder posttraumatische Belastungsstörungen festgehalten werden. Die Risikobeurteilung ist das Ergebnis der Wahrscheinlichkeit sowie der Schadensschwere.

Sowohl Wahrscheinlichkeit als auch Schadensschwere sind unternehmensspezifisch. Als Einflussfaktoren auf die Wahrscheinlichkeit einer Infizierung wirken sich die Arbeitsplatzgestaltung, die betriebliche Prozesskette sowie die jeweilige Tätigkeit aus. Bei der Schadensschwere kann die Altersstruktur der Beschäftigten als Einflussfaktor berücksichtigt werden und zu unterschiedlichen Risikobeurteilungen führen.

Bei der Beurteilung sind nicht nur Gefährdungen an den klassischen betrieblichen Arbeitsplätzen wie in der Produktion, im Transport oder im Büro zu berücksichtigen, sondern auch Infektionsrisiken in weiteren Bereichen des Betriebes wie Sanitär- und Sozialeinrichtungen. Zu berücksichtigen sind auch betriebliche Einrichtungen wie Kaffee- und Brötchenautomaten, Raucherbereiche oder Stempeluhren. Dabei ist es hilfreich, den täglichen Arbeitsablauf von Mitarbeitern mit möglichen Eventualitäten gedanklich zu simulieren. Um ein möglichst umfangreiches Bild zu erhalten, sollten der Betriebsarzt, eine Fachkraft für Arbeitssicherheit, der Betriebsrat sowie weitere Entscheidungsträger einbezogen werden.

Abbildung 2: Übersicht betrieblicher Infektionsrisiken



Quelle: VIA Consult

Unterweisen Sie ihre Mitarbeiter im Rahmen der wiederkehrenden Sicherheitsunterweisung.

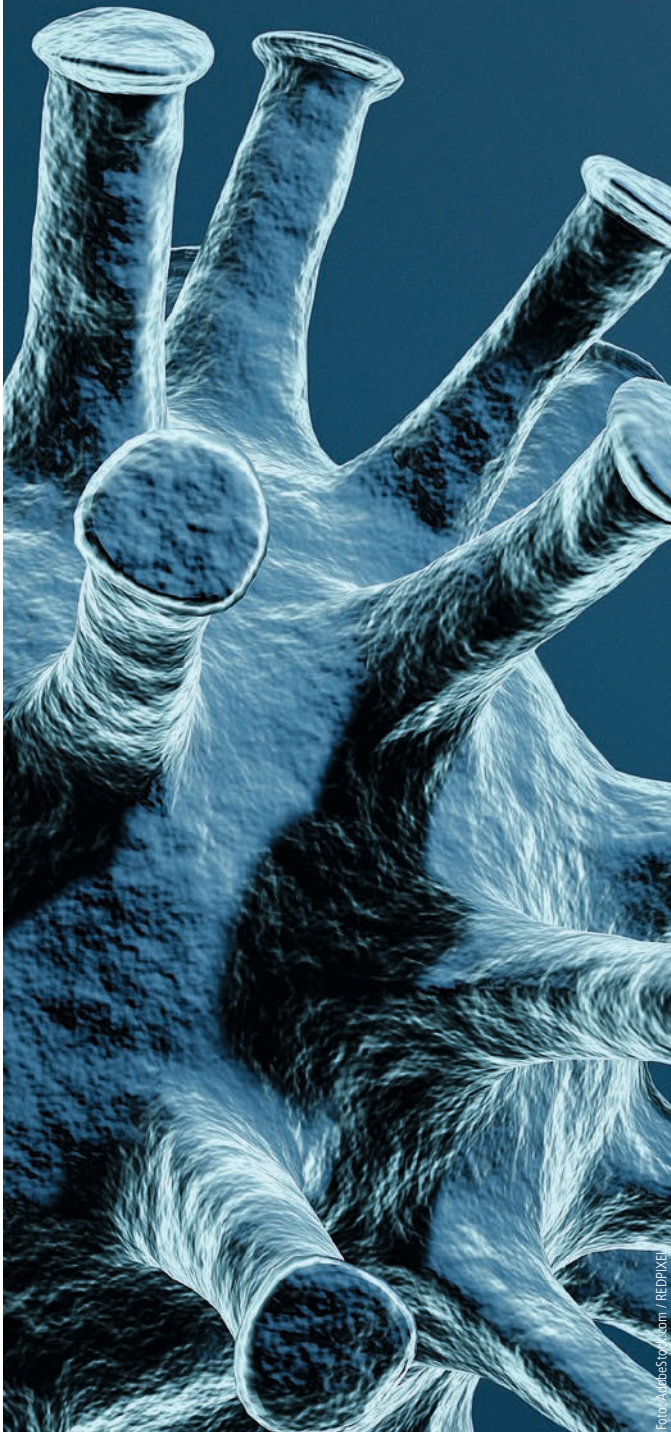


Foto: AdobeStock.com / REDPIXEL

Sofern technische und organisatorische Maßnahmen nicht möglich sind, kann sich aus der Gefährdungsbeurteilung das Tragen einer Mund-Nasen-Bedeckung ergeben. Bei der Mund-Nasen-Bedeckung handelt es sich allerdings nicht um eine klassische persönliche Schutzausrüstung (PSA), sondern ausschließlich um eine Infektionsschutzmaßnahme. Schließlich dient die Mund-Nasen-Bedeckung nicht dem Eigen-, sondern dem Fremdschutz.

Bei der Gefährdungsbeurteilung sollte auch das Homeoffice oder der mobile Arbeitsplatz berücksichtigt werden. Zwar kann ein betriebliches Infektionsrisiko hier ausgeschlossen werden, doch steigen hier für Beschäftigte in Folge der sozialen Distanzierung andere Gefährdungen.

Achtung: Eine Kontrolle der Gefährdungsbeurteilung durch die Bezirksregierung auf Vollständigkeit kann jederzeit erfolgen. Ein Bußgeld droht.

Behelfsmaske, Papiermaske oder Mund-Nasen-Schutz?

In der Öffentlichkeit gehört das Tragen einer Mund-Nasen-Bedeckung seit Ende April zum alltäglichen Bild. Auch im betrieblichen Umfeld wird dieses sich in den kommenden Wochen etablieren. Privat kommen überwiegend Behelfsmasken wie selbstgenähte Community- oder DIY-Masken zum Einsatz. Eine Zertifizierung und nachgewiesene Schutzwirkung für Behelfsmasken bestehen nicht, da die verwendeten Materialien in der Regel nicht die Anforderungen von PSA erfüllen. Die BAuA empfiehlt die Verwendung daher ausschließlich im privaten Bereich. Papier- sowie ein Mund-Nasen-Schutz (MSN, OP-Maske) stellen eine Alternative zu Behelfsmasken da. Der VDA empfiehlt die Verwendung von einem Mund-Nasen-Schutz. In allen Fällen dient die Maske dem Schutz der Umgebung vor Tröpfchenauswurf des Trägers und nicht dem Träger selbst.

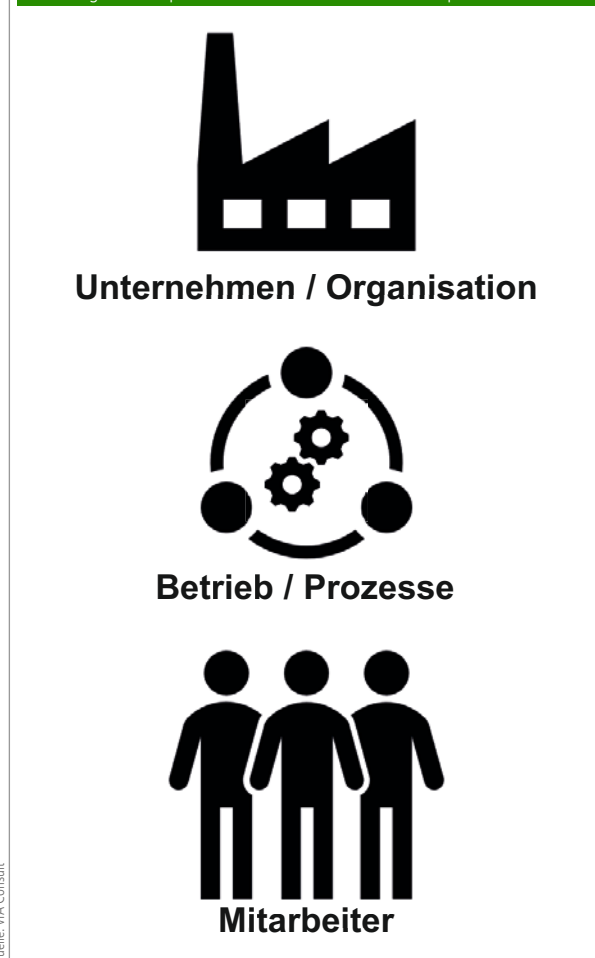
Das Tragen einer filtrierenden Halbmaske (FFP2- oder FFP3-Maske) aus Infektionsschutzgründen ist nicht erforderlich. Allerdings können die Arbeitsbedingungen (zum Beispiel möglicher Funkenflug) das Tragen von filtrierenden Halbmasken erforderlich machen. Auch die Nutzung von Face-Shields kann eine Schutzmaßnahme darstellen.

Unabhängig von der Entscheidung Befehlsmaske, Papiermaske oder MNS sind folgende Punkte zu beachten:

- ▶ Die Bereitstellung der Mund-Nasen-Bedeckung hat durch den Arbeitgeber personenbezogen zu erfolgen. Entsprechend ist für jeden Mitarbeiter der Zugang zu Infektionsschutzmaßnahmen in ausreichender Menge zu gewährleisten. Dieses trifft nicht nur auf Mund-Nasen-Bedeckungen, sondern auf jegliche erforderliche PSA zu.

- ▶ Oftmals wird PSA auch arbeitsplatzbezogen für Mitarbeiter zur Verfügung gestellt, wenn die PSA im Betrieb nicht erforderlich ist. Als Beispiel kann hier die Schutzbrille am Schleifbock genannt werden.
- ▶ PSA schützt nur dann vor Verletzungen und Erkrankungen, wenn diese vollständig intakt ist. Ebenso verhält es sich mit Mitteln zum Infektionsschutz. So ist eine hinreichende Schutzfunktion von durchfeuchteten Masken nicht mehr gewährleistet. Defekte, verschmutzte Masken Papiermasken und MNS sind Wegwerfprodukte, die unverzüglich, also nach der einmaligen Verwendung zu entsorgen sind. Behelfsmasken aus Stoff sind nach jeder Nutzung bei mindestens 60 Grad, im Idealfall bei 95 Grad, zu reinigen.
- ▶ Von ebenso hoher Relevanz ist die richtige Anwendung von Mund-Nasen-Bedeckungen jeglicher Art. Hierin sind die Mitarbeiter eingehend zu unterweisen. Eine entsprechende Empfehlung (Nr. 16) kann auch dem SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard vom BMAS entnommen werden. Bei der Unterweisung sollten Hinweise zum An- und Ablegen der Masken sowie in Verbindung mit weiterer PSA (zum Beispiel Schutzbrille) gegeben werden.

Abbildung 3: Ansatzpunkte für den betrieblichen Pandemieplan



Hinweis: Unterweisen Sie ihre Mitarbeiter im Rahmen der wiederkehrenden Sicherheitsunterweisung.

Betrieblicher Pandemieplan

Die Voraussetzungen zum Hochfahren des Betriebes sind nun mittels Gefährdungsbeurteilung, PSA und Unterweisung geschaffen, sodass durch übergeordnete organisatorische Maßnahmen das betriebliche Krisenmanagement systematisch verbessert werden kann. Dazu ist die Erstellung eines betrieblichen Pandemieplanes von großem Nutzen. Der Pandemieplan umfasst Maßnahmen für Unternehmen, Organisationen, Betriebe, Prozesse und Mitarbeiter.

Eine erfolgreiche Krisenbewältigung ist maßgeblich vom Krisenstab abhängig. Grundlegende Entscheidung für das Unternehmen und die Betriebsabläufe sind schnell zu treffen. Ein Krisenstab bildet hier das entsprechende Fach- und Entscheidungsgremium. Ebenso wichtig ist die Kommunikation mit den Mitarbeitern. Sie sind schnell und präzise über die Entscheidungen in Kenntnis zu setzen. Dabei ist der Informationsfluss festzulegen. Neben dem Hygienekonzept, also dem Ergebnis der Gefährdungsbeurteilung, muss das Unternehmen Erkrankungen managen. Im Falle der Corona-Pandemie bedeutet dies: Wie erfolgt die Betreuung von Mitarbeitern, die während der Arbeitszeit Krankheitssymptome aufweisen, wie sollen sich Beschäftigte, die in mittel- oder unmittelbaren Kontakt zu infizierten Personen stehen, verhalten, und wie sollen sich Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die einer Risikogruppe zugehören, verhalten?

Die halbjährliche bis jährliche Aktualitätsprüfung des betrieblichen Pandemieplanes ist empfehlenswert, um im Notfall vorbereitet zu sein. Der betriebliche Pandemieplan findet nicht nur zur Pandemiezeit seine Berechtigung. Auch in anderen betrieblichen Notfallsituationen, zum Beispiel bei Feuer und Brand, kann der Plan zum Unternehmensfortbestand beitragen.

Die VIA Consult unterstützt Sie gern bei der Aktualisierung der Gefährdungsbeurteilungen, der Durchführung von Sicherheitsunterweisungen sowie bei der Erstellung eines betrieblichen Pandemieplanes. ■

ANSPRECHPARTNER



Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) Mathias Gloger
Senior Consultant

VIA Consult GmbH
Martinstraße 25
57462 Olpe
Tel. 02761 / 83668-17
m.gloger@via-consult.de
www.via-consult.de

CORONA & ENERGIEVERSORGUNG

Handlungsbedarf an mehreren Stellen

Die Covid-19-Pandemie hat kostenwirksame Auswirkungen auf das energiewirtschaftliche Management der meisten Unternehmen. Wer sie erkennt, kann zügig die richtigen Entscheidungen treffen und so unnötige Ausgaben vermeiden.



Um hier schnell Klarheit zu schaffen, haben wir online einen Fragen-und-Antworten-Katalog (FAQ) zusammengestellt, der die wichtigsten energiewirtschaftlichen Themen beleuchtet und dazu Handlungsempfehlungen gibt:

- ▶ Produktionsrückgang und Energiekosten
- ▶ Energiebeschaffung
- ▶ Anträge zur Begrenzung der EEG-Umlage (besondere Ausgleichsregelung)
- ▶ Audits
- ▶ Fristen für Emissionshandel und Strompreiskompensationen
- ▶ Fristen für Testate und Eichungen

Der Fragenkatalog wird kontinuierlich aktualisiert und auch um Nutzerfragen erweitert, ein kostenloser Update-Service kann abonniert werden: <https://www.energie-consulting.com/corona>.

Das wohl drängendste Thema betrifft die Produktionsrückgänge vieler Unternehmen: Trotz des damit verbundenen reduzierten Energieverbrauchs sinken die Energiekosten nicht unbedingt wesentlich, sondern können – je nach Vertragsgestaltung – hoch bleiben. Denn die Versorger versuchen standardmäßig, in den Verträgen Mengenbeschränkungen zu vereinbaren. In der Regel sind das zwischen 10 und 30 Prozent des vereinbarten Jahresbedarfs. Bei einem Verbrauch, der diesen festgelegten Flexibilitätsrahmen über- oder unterschreitet, kann der Energieversorger dann teils erhebliche Ausfallgebühren verlangen. Ein kleiner Trost mag sein, dass solche Toleranzregelungen oft ein Indiz für so attraktive Energiepreise sind, dass der Versorger dieses gute Angebot gegen gravierende Verbrauchsüberschreitungen absichern wollte. Derartige Verträge finden sich insbesondere bei mittelständischen Unternehmen, die ihre Beschaffung mit Bordmitteln bestreiten. Hier fehlt es häufig an Personalkapazität und Erfahrung, um sich so tief in die Materie einzuarbeiten, dass ein optimales Verhandlungsergebnis erzielt wird.

Durch solche Toleranzbänder könnten aufgrund der aktuell stark gesunkenen Strompreise die Kosten ähnlich hoch sein, als wenn man den Strom genutzt hätte. Das liegt daran, dass die genaue Verlusthöhe hochgradig abhängig ist von der Differenz zwischen dem damaligen Beschaffungspreis und dem heutigen Rückverkaufspreis sowie von der vertraglichen Regelung zur Aufwandsentschädigung an den Lieferanten. Verbraucht beispielsweise ein Unternehmen statt der vereinbarten zehn Millionen Kilowattstunden Strom im Jahr nur die Hälfte, könnte sich der Schaden schnell auf 100.000 Euro und mehr belaufen – ohne dass entsprechende Produktionserlöse dem gegenüberstehen.

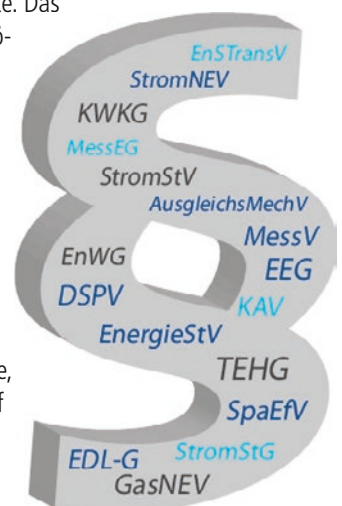
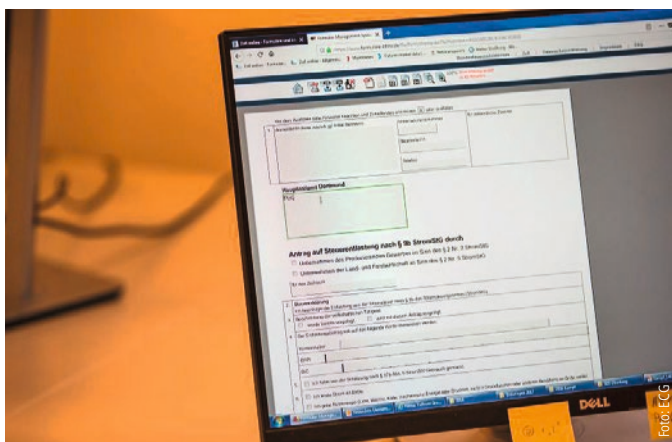


Foto: AdobeStock.com / paul



Wir raten daher dringend dazu, umgehend die Energielieferverträge zu prüfen und abzuschätzen, wie wahrscheinlich es ist, dass die vereinbarte Grenze – auf den Jahresverbrauch betrachtet – gerissen wird. Bei einem 30 Prozent-Toleranzband müsste der Betrieb vier Monate stillstehen, bevor es hier zu Kosten ohne Produktivität kommt. Bei einem 10 Prozent-Band hingegen wäre klar, dass schon nach einem Monat Stillstand plus unklarer Entwicklungsprognose Handlungsbedarf besteht. In diesem Fall sollte man umgehend auf den Versorger zugehen und nach einer für beide Seiten fairen Lösung suchen – möglichst erst in der Jahresmitte, wenn verlässliche Prognosen möglich sind. Eine mögliche Lösung könnte etwa darin bestehen, dass man eine längere Vertragslaufzeit akzeptiert und der Versorger dem Unternehmen dafür bei der Pönale merklich entgegenkommt. Wie eine solche Lösung konkret aussehen muss, um wirtschaftlich wirklich sinnvoll zu sein, ist unbedingt gut durchzukalkulieren!

Im Geist einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit sollten Unternehmen ihren Versorgern zudem umgehend einen entsprechenden Hinweis geben, wenn ihre Produktionszahlen signifikant sinken – ganz unabhängig von vertraglichen Regelungen.

Ein weiterer großer FAQ-Komplex betrifft Fristen, die möglicherweise wegen der gesetzlich auferlegten Kontaktbeschrän-

kungen oder anderer Hemmnisse nicht eingehalten werden können, etwa bei Emissionshandel, Strompreiskompensation und Anträgen zur Begrenzung der EEG-Umlage (besondere Ausgleichsregelung). Hier haben die zuständigen Behörden Zugeständnisse angekündigt. Der ECG-Fragenkatalog erläutert, unter welchen Umständen Ausnahmen möglich sind, wenn Auflagen oder Fristen aufgrund der Pandemie nicht eingehalten werden können.

Auch für Audits sind pragmatisch angelegte Lösungen sowohl seitens der Zertifizierer als auch seitens des zuständigen Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) möglich. Unternehmen sollten jetzt mit ihrem Zertifizierer erörtern, inwieweit etwa auf Vor-Ort-Begehungen verzichtet werden kann oder ob das Audit verschoben werden und schnellstmöglich nachgeholt werden muss. Das BAFA wird während der Krise im Übrigen keine Kontrollen durchführen und Corona-bedingte Verzögerungen berücksichtigen.

Viele Unternehmer fragen sich, ob sie die abgestürzten Strom- und Erdgaspreise nutzen sollten, um für die Zukunft Energie zu beschaffen. Hierfür ist abzuschätzen, inwieweit sich der eigene Bedarf adäquat prognostizieren lässt und wie lange die Preise so niedrig bleiben werden. Wir sind der Meinung, dass jetzt ein guter Zeitpunkt ist, um sich für die kommenden Jahre einzudecken. Denn die damit verbundenen Risiken sind begrenzt: Die Gefahr, den Bedarf zu überschätzen, ist durch die aktuell sehr niedrigen Preise überschaubar. Etwaige Pönalen hätten den dann aktuellen Wiederverkaufspreis zur Basis, und es ist davon auszugehen, dass die Strompreise in zwei bis vier Jahren höher als heute sein werden. Wenn man dann noch darauf achtet, den Vertrag ohne Toleranzband oder nur mit einem ausreichend breiten Korridor (+/- 30%) zu vereinbaren, hätte man die Krise zumindest für die Energiebeschaffung gut genutzt. Folglich entstehen in der Zukunft eigentlich nur unnötige Energiekosten, wenn man jetzt zu wenig beschafft.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Wer die abgeschlossenen Verträge genau kennt, die richtigen Schlüsse daraus zieht und schnell handelt, kann die gegenwärtigen energiewirtschaftlichen Risiken zumindest so weit in den Griff bekommen, dass sie zu bewältigen sind. ■

ANSPRECHPARTNER



Dr. Jürgen Joseph
Geschäftsführer

ECG Energie Consulting (ECG) GmbH

Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
Tel. 07854 / 9875-299
J.Joseph@ecg-kehl.de

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (XXX)

Covid-19 – aktuelle Hinweise zu Ihren Versicherungen

Foto: AdobeStock.com / Blue Planet Studio

Die Corona-Krise ist für die meisten Unternehmen eine der größten Herausforderungen der letzten 70 Jahre mit weltweitem Ausmaß. Unverschuldet geraten gesunde Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten, weil Lieferketten unterbrochen werden, die Nachfrage abrupt einbricht und langfristig Mitarbeiter ausfallen oder der Betrieb zur Schließung aufgefordert wird. Wer kommt für den Schaden auf?

Viele Unternehmer denken im ersten Moment an ihre Betriebsunterbrechungs-Versicherung, die für Ertragsausfälle aufkommt. In der Realität ist die Deckung von Betriebsunterbrechungen infolge von Infektionskrankheiten in aller Regel ausgeschlossen.

Für die Zahlung einer Entschädigung aus einer Sach-Betriebsunterbrechungs-Versicherung ist ein vorangegangener Sachsubstanzschaden durch eine vertraglich versicherte Gefahr Voraussetzung. Auch für einen Unterbrechungsschaden, der zum Beispiel durch den Ausfall von Zulieferungen entsteht, muss ein in der eigenen Sach-Police versicherter Sachschaden beim Lieferanten vorliegen.

Was man tun kann, um die Kostenbelastung abzumildern

Einige Versicherer sind in dieser Situation verhandlungsbereit. Hier sollte man das Gespräch mit Ihrem Versicherungsmakler suchen, um entlastende Maßnahmen zu prüfen.

Nachfolgend ein paar nicht abschließende Beispiele, welche Anpassungen kurzfristig angesprochen werden sollten, um die Belastung durch Corona auf der Kostenseite abzumildern:

- ▶ Umstellung auf unterjährige Zahlweise ohne Ratenzahlungszuschlag
- ▶ Vereinbarung von Stundungen ohne negative Folgen
- ▶ Rückwirkende Absenkung der Vorausprämie bei umsatzbezogenen Versicherungen
- ▶ Kostenlose Ruheversicherung für Nutzfahrzeuge
- ▶ Unterjähriger Ausschluss/Deckungsanpassung von nicht ausgelasteten Maschinen

Wenn Forderungsausfälle zu erwarten sind

Auch das Thema Warenkreditversicherung muss in der aktuellen Phase genau beobachtet werden. Mit geeigneten Zusatzlösungen können sich Unternehmen einen gewissen Spielraum bei der Limitvergabe verschaffen.

Des Weiteren sollte geprüft werden, inwieweit Insolvenzanfechtung mitversichert werden kann. Es werden immer mehr Fälle von Insolvenzanfechtungen bekannt, die folgenschwere Ausmaße für Unternehmen annehmen können. Auf der Grundlage des aktuellen Insolvenzrechts ist ein Insolvenzverwalter berechtigt, ein Rückgriff auf Zahlungen für einen Zeitraum von bis zu vier Jahren vorzunehmen. Trotz möglicher gesetzlicher Änderungen, die von der Bundesregierung angestrebt werden, steigt dennoch die Gefahr eines Forderungsausfalles und einer Insolvenz – unabhängig von der Corona-Pandemie.

Umstellung auf Homeoffice erfordert Handlungsbedarf

Aktuell haben viele Unternehmen zum Schutz der Belegschaft Arbeitsplätze längerfristig ins Homeoffice verlagert. Dadurch entstehen zusätzliche Risiken, die Unternehmer kennen, berücksichtigen und steuern müssen. Eine schnelle und unbürokratische Umstellung auf Homeoffice kann dazu führen, dass etablierte Prozesse und interne Sicherheitsvorschriften etwas großzügiger ausgelegt oder interne Prüf- und Freigabeprozesse verkürzt werden. Werden nicht firmeneigene Rechner im Homeoffice eingesetzt, ist sicherzustellen, dass diese die Unternehmensvorgaben in Bezug auf Virenschutz, Passwortschutz, Zugangs- und Zugriffsbeschränkungen, Absicherung der Netzwerkverbindung, VPN Lösungen und ähnliches einhalten.

Auch kurzfristig eingesetzte Kommunikationslösungen sollten interne Prüf- und Freigabeprozesse durchlaufen und können kritische Sicherheitslücken aufweisen. Eine laufende Bewertung der eingesetzten Lösungen hinsichtlich der Einhaltung der eigenen Sicherheitskriterien sollte etabliert werden.

Niemand kann abschätzen, wie lange – selbst nach den mittlerweile beschlossenen Lockerungen – ein großer Teil der Mitarbeiter weiter aus dem Homeoffice arbeiten muss. Hier sind vor allem die Elektronikversicherung, die Sachversicherung und die Cyber-Risiken-Versicherung von Nutzen.

Ausblick

Covid-19 ist nicht die erste Infektionskrankheit, die ganze Volkswirtschaften lahmlegt. Jedoch ist es die erste, welche sich im selben Umfang weltweit auswirkt. Die Auswirkungen des zeitweisen und vollständigen Herunterfahrens des sozialen Lebens und der wirtschaftlichen Tätigkeiten in nahezu allen Wirtschaftszweigen und die daraus resultierenden gesamtwirtschaftlichen Schäden werden noch über Jahre hinweg spürbar sein. Lieferketten werden überdacht werden, internationale Abhängigkeiten werden auf den Prüfstand kommen, und es werden sich teilweise neue wirtschaftliche Strukturen bilden.

Aus früheren Pandemien, die ähnlich verheerende Auswirkungen hatten, wurden bisher wenig Lehren gezogen – weder in der Politik, der Bevölkerung, der Wirtschaft noch der Versicherungsbranche. Ob sich dies nach Corona ändern wird und entsprechende Absicherungsangebote entstehen, hängt maßgeblich von der Nachfrage und der Kaufbereitschaft solcher Produkte ab, die zukünftige Schäden bei ähnlich umfassenden Ereignissen besser absichern.

Die aktuelle Zeit sollte genutzt werden, um eine umfassende Risikobetrachtung und ein vernünftiges Risikomanagement sicherzustellen. Ihr Versicherungsmakler ist Ansprechpartner für die Bewertung dieser neuen Risikosituation und berät dabei, die nötigen Anpassungen Ihrer Policen umfassend und vollständig zu bewerten und durchzuführen. ■

ANSPRECHPARTNER



Dennis Gottschalk

**VSM Versicherungsstelle
Stahl- und
Metallverarbeitung GmbH**

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

Die Corona-Pandemie ist ein tiefer Einschnitt für die internationale Staatengemeinschaft und ihre Volkswirtschaften. Ziel muss ein verbindlicher Planungshorizont für die Unternehmen sein, der es ermöglicht, den Stillstand von Wirtschaft und Gesellschaft stufenweise wieder aufzuheben. Sonst drohen erhebliche Konsequenzen für unsere Unternehmen und ihre Belegschaften, Kunden und Zulieferer.

BDI-Präsident Dieter Kempf



SIE WOLLEN IHRE ZUKUNFT ERFOLGREICH GESTALTEN?

WIR FINDEN DIE LÖSUNG. GEMEINSAM.



UNSERE ERFAHRUNG – IHR WEG ZUM ERFOLG

hahn,consultants ist anerkannter Consultingpartner des Mittelstands. Seit über 20 Jahren sind wir erfolgreich tätig, vornehmlich für mittelständische Industrieunternehmen. Unsere hohen Beratungsstandards werden gewährleistet durch die Expertise unserer Mitarbeiterteams und das überregionale Partner-Netzwerk. Unser Versprechen an Sie: Kompetenz zu Ihrem Vorteil, ganzheitliche Lösungsansätze und praxisnahe Umsetzung.

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

hahn,consultants gmbh

Memeler Straße 30 | 42781 Haan | Tel. +49 (0)21 29 - 55 73 10
Lister Straße 9 | 30163 Hannover | Tel. +49 (0)5 11 - 899 399 10
Arnulfstraße 37 | 80636 München | Tel. +49 (0)89 - 2123 114 10
info@hahn-consultants.de | www.hahn-consultants.de

hahn,consultants
STRATEGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT