

WSM Nachrichten

Unternehmens- finanzierung in Zeiten der Transformation



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



Foto: Chris Göttert

Europa hat gewählt, und die neue EU-Kommission steht vor großen Aufgaben. Der industrielle Mittelstand in Deutschland hat seine Erwartungen an die Politik klar adressiert, nämlich die Wettbewerbsfähigkeit der Gemeinschaft signifikant zu stärken. Wir brauchen keine neuen Nachhaltigkeitsthemen mit weiteren Berichtspflichten mehr, sondern wir brauchen jetzt eine kluge Industriepolitik.

Asien und die USA sind davongeeilt, wir müssen aufholen. Dafür brauchen wir den Zugang zu Investitionskapital. Dabei greift die EU aber stark lenkend ein, indem sie die Finanzierung an Nachhaltigkeitskriterien knüpft, wobei sie selbst kompliziert definiert, welches Geschäftsmodell „grün“ oder „braun“, also nicht primär auf Nachhaltigkeit ausgelegt ist. Die europäischen Finanzinstitute sind verpflichtet, diesen für die Industrie toxischen Aktionismus zu exekutieren.

Die neue EU-Kommission muss dieses „gut gemeinte“ Vorhaben dringend stoppen. Denn niemandem und auch nicht dem Weltklima ist damit gedient, wenn wir die Wirtschaft der EU in Ketten legen und abwürgen. Vielmehr leistet die Politik damit Anti-Europäern und Populisten Vorschub und spielt konkurrierenden Volkswirtschaften in der Welt in die Hände.

Auch der WSM hat gewählt. Nach erfolgreicher sechsjähriger Amtszeit hat Dr. Hubert Schmidt das Amt des WSM Präsidenten an Ulrich Flatken übergeben. Er wurde in der Mitgliederversammlung am 22. Mai 2024 einstimmig gewählt. Hubert Schmidt hat den WSM spürbar weiterentwickelt. Unter seiner Führung wurde der WSM noch politischer, indem Kampagnen wie „Wir.Formen.Fortschritt“ aufgelegt, viele

Abgeordnete und Regierungsvertreter eingeladen oder besucht und die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit stark ausgebaut wurden. In einer Zeit der Transformation hin zur Klimaneutralität ist es Kernaufgabe des WSM, die Interessen seiner Unternehmen hörbar einzubringen und bei der Gestaltung der Industriepolitik mit am Tisch zu sitzen.

Der neue WSM-Präsident Ulrich Flatken wird unterstützt vom neu gewählten Vizepräsidenten Christian von der Crone. Beide haben schon vor einiger Zeit, unter anderem im BDI/BDA-Mittelstandsausschuss, damit begonnen, politische Gespräche in Berlin zu führen und unsere Interessen zu transportieren. Das neu gewählte WSM Präsidium mit einigen Neuzugängen wird die beiden nach Kräften unterstützen, sodass der WSM noch schlagkräftiger werden wird.

Ich lade Sie herzlich ein, zu diesen und anderen Themen mehr in den aktuellen WSM Nachrichten zu lesen, und wünsche Ihnen allen einen schönen Sommer!



Christian Vietmeyer

INHALT

■ Aktuelles aus Wirtschaft & Politik

- 5 **WSM IM GESPRÄCH**
Marija Kolak: „Wir werden auch künftig Investitionsvorhaben, die nicht allein auf die Nachhaltigkeit ausgerichtet sind, finanzieren“
- 8 **FINANZIERUNG**
Mittelständler müssen eine überzeugende Strategie zur (grünen) Transformation aufzeigen
- 12 **3 FRAGEN AN ...???**
Holger Hahn, Executive Partner bei hahn,consultants, Haan

■ Aus der Branche

- 15 **WSM-KONJUNKTUR**
Auf einen Blick
- 16 **WSM-KONJUNKTUR**
Produktion im Jahr 2023 verfehlt Vorjahreswert um 3,3 %

■ WSM-Intern

- 18 **TERMIN**
WSM Stahltag am 5.9.2024 in Düsseldorf
- 18 **WSM-MITGLIEDERVERSAMMLUNG**
WSM wählt neuen Präsidenten, Vize-Präsidenten und neues Präsidium

■ Neues aus unserem Verbändenetzwerk

- 20 **NEUE BDI-BROSCHÜRE**
Zukunft der Nachhaltigkeitsberichterstattung

■ Für die Betriebspraxis

- 21 **RECHT**
OLG Düsseldorf unterzieht Vertragsstrafe-Klausel der AGB-Kontrolle
- 23 **ENERGIEWENDE**
Fördermittel schaffen finanziellen Spielraum
- 27 **INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (46)**
Unternehmensfinanzierung heute: Die Relevanz von Versicherungen

IMPRESSUM

Herausgeber

**WSM Wirtschaftsverband
Stahl- und Metallverarbeitung e.V.**
Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 95 78 68 22
info@wsm-net.de
www.wsm-net.de
Hauptgeschäftsführer:
Christian Vietmeyer

Verlag

Union Betriebs-GmbH (UBG)
Egermannstraße 2
53359 Rheinbach
Telefon: 02226 / 802-0
verlag@ubg365.de
HRB 10605 AG Bonn
Geschäftsführer:
Jonathan Schreyer
Heinrich Rentmeister

Redaktion

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

Projektleitung (UBG)

Sonja Bach-Meiers (UBG)
Telefon: 030 / 22 070-271
sonja.bach-meiers@ubg365.de

Anzeigenverwaltung

Claudia Kuchem (UBG)
Telefon: 02226 / 802-213
claudia.kuchem@ubg365.de

Titelfoto

SFIO CRACHO - stock.adobe.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 2024



GELEITET VON ZAHLEN - DIE REALITÄT IM BLICK!

Wir sind Ihr Partner für aktive Unternehmens-
entwicklung auf Augenhöhe.

Wir finden die Lösung. Gemeinsam.

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 Arbeiterteams und das überregionale Partner-Netzwerk. Unser Versprechen an Sie: Kompetenz zu Ihrem Vorteil, ganzheitliche Lösungsansätze und praxisnahe Umsetzung.

hahn,consultants gmbh

Memeler Straße 30 | 42781 Haan | Tel. +49 (0)21 29 - 557 310
Lister Straße 9 | 30163 Hannover | Tel. +49 (0)5 11 - 89 939 910
Arnulfstraße 37 | 80636 München | Tel. +49 (0)89 - 212 311 410
Alsfelder Straße 7 | 64289 Darmstadt | Tel. +49 (0)61 51 - 66 96 051
info@hahn-consultants.de | www.hahn-consultants.de



Restrukturierung/Sanierung



M&A/Unternehmensnachfolge



Wachstum



Unternehmenssteuerung



hahn,consultants
STRATEGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT

WSM im Gespräch

„Wir werden auch künftig Investitionsvorhaben, die nicht allein auf die Nachhaltigkeit ausgerichtet sind, finanzieren“

Marija Kolak, Präsidentin des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) in Berlin

Wir vertreten mittelständische Produktionsbetriebe der Stahl- und Metallverarbeitung. Nehmen wir zum Beispiel einen energieintensiven Stahlverarbeiter mit viel gasbasierter Prozesswärme, der ausschließlich die Automobilindustrie beliefert. Würde der bei Ihren Instituten einen Kredit bekommen?

Marija Kolak: Das hängt natürlich von der jeweiligen Situation des Unternehmens ab. Grundsätzlich stehen wir als Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken dem Mittelstand und damit auch Ihrer Branche gerne als Finanzierungspartner zur Seite. Die stahl- und metallverarbeitende Industrie ist ein wichtiger Teil der deutschen Volkswirtschaft und liefert mit Stahl und Metallen Werkstoffe vor allem für das Bauwesen, die Energietechnik, den Maschinenbau und den Automobilbau. Ihre Unternehmen sind somit für die Transformation der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit sehr wichtig.

Bei der Kreditvergabe an Firmenkunden schauen wir zum Beispiel auf folgende Faktoren: Das Unternehmen sollte ein schlüssiges und aussichtsreiches Geschäftsvorhaben mit positiven Zukunftsperspektiven haben, eine ausreichende Kapitaldienstfähigkeit und werthaltige Kredit-sicherheiten einbringen können. Die Zukunftsfähigkeit des Betriebes und seines Finanzierungsvorhabens schließt dabei die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten mit ein.

Uns ist bewusst, dass für Unternehmen bei der anstehenden Transformation die Umstellung



Marija Kolak

des Anlagenbestands auf CO₂-reduzierte beziehungsweise neutrale Techniken, soweit diese verfügbar sind, herausfordernd ist und Zeit in Anspruch nimmt. Dies gilt auch für das von Ihnen geschilderte Beispiel des energieintensiven stahlverarbeitenden Unternehmens mit bestehenden gasbefeuerten Anlagen.

Was kann unser Stahlverarbeiter tun, um im Nachhaltigkeitsrating der Volksbanken und Raiffeisenbanken nach vorne zu kommen?

Marija Kolak: Wie auch in Ihrem Beispiel des Stahlverarbeiters sollten Unternehmen gegenüber ihrer Hausbank transparent kommunizieren, welchen Stellenwert nachhaltige Aspekte in der Geschäftsstrategie des Unternehmens haben und welche Maßnahmen das Unternehmen für mehr Nachhaltigkeit bereits durchgeführt hat beziehungsweise künftig durchzuführen plant.

Bekäme ein Unternehmen bei den VR-Banken einen Kredit, wenn es den LKW-Fuhrpark erweitern, ein ERP-System anschaffen



oder einen Erweiterungsbau ohne Photovoltaik errichten will? Wenn es also nicht um primär der Nachhaltigkeit verpflichtete Investitionen geht, mit denen aber auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze verbunden ist?

Marija Kolak: Genossenschaftsbanken werden auch künftig Investitions- und Betriebsmittelvorhaben, die nicht allein auf die Nachhaltigkeit ausgerichtet sind, finanzieren. Nachhaltigkeit hat drei Dimensionen: Ökologie, Soziales und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Arbeitsplätze zu schaffen, bedient somit eine wichtige Dimension von Nachhaltigkeit. Mit Blick auf die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen halten wir es für sinnvoll, dass sich

Betriebe frühzeitig damit befassen, wie sie in allen drei Facetten zu einer ausgewogenen Balance kommen können.

Nicht unerwähnt lassen möchte ich unseren seit Jahren hohen Marktanteil bei Mittelstandsförderkrediten. Da gibt es zahlreiche Förderprogramme des Bundes und der Länder. Hier finden wir im Gespräch den richtigen Baustein für das Finanzierungsvorhaben.

Die EU-Regulatorik nimmt die Banken für die grüne Transformation in die Pflicht. Das setzt auch Ihrem Neugeschäft Grenzen. Inwieweit spüren Sie das bereits im Aktivgeschäft Ihrer Institute mit der mittelständischen Industrie?

Marija Kolak: Für die anstehende Transformation der Wirtschaft sind beträchtliche finanzielle Mittel erforderlich. Ein erheblicher Teil der Finanzierungserfordernisse wird durch Bankkredite gedeckt werden. Die von Ihnen angesprochene EU-Regulatorik gibt hierfür den Rahmen vor, ist aber angesichts ihrer Komplexität und Breite für die kreditvergebenden Banken mehr als herausfordernd.

Der Gesetzgeber sollte deshalb prüfen, inwieweit er durch Erleichterungen die Kreditvergabefähigkeit der Banken für die Finanzierung der Transformation optimieren kann. Insbesondere sollte auf regulatorische Maßnahmen verzichtet werden, die die Kreditvergabefähigkeit der Banken weiter verringern. Hierunter fallen beispielsweise der antizyklische Kapitalpuffer und die diskutierte Anhebung der Mindestreserve der Banken bei der Bundesbank. Diese Puffer müssen wir kalkulatorisch vorhalten, die wir viel lieber in den Mittelstand und in die Regionen als Kredite geben würden.

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken werben damit, Partner des Mittelstands zu sein. Die wenigsten Mittelständler bauen aber Windräder oder Elektromobile, sie stellen vielmehr her, was die Märkte verlangen. Wie realistisch und konsequent sind da die Nachhaltigkeitsanforderungen der Volksbanken und Raiffeisenbanken?

Marija Kolak: Wir werben nicht nur damit, wir sind de facto enge Partner des Mittelstands, der das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bildet – und als Institute selbst mittelständische Unternehmen. Daher decken die Finanzierungen von Genossenschaftsbanken den Mittelstand in sei-

ner ganzen Breite ab und sind nicht auf einzelne Segmente fokussiert.

Wir teilen Ihre Einschätzung, dass der Mittelstand marktgerechte Produkte und Dienstleistungen produzieren und anbieten sollte. Dazu gehören für eine zukunftsgerichtete Ausrichtung des Unternehmens auch Nachhaltigkeitsaspekte. Dass die Nachhaltigkeitsregulierung derzeit eher einem Flickenteppich gleicht als vielmehr praxistaugliche Anreize zu schaffen, auch darin sind wir uns einig. Wir im Bundesverband BVR setzen uns – auch mit anderen Verbänden im Rahmen der Arbeitsgemeinschaft Mittelstand – für eine künftig effizientere Regulierung mit Augenmaß für kleine und mittlere Unternehmen ein.

Halten Sie die EU-Taxonomie für eine gute Idee?

Marija Kolak: Da nennen Sie das passende Stichwort. Hier gilt: Gut gemeint, aber nicht gut gemacht. An sich ist die Idee, mit einer Taxonomie für eine gemeinsame Sprache im europäischen Markt für nachhaltige Geldanlagen zu sorgen, nachvollziehbar. Das Vorliegen einheitlicher Standards macht Produkte vergleichbar und stärkt damit das Vertrauen in den Markt. In der aktuellen Ausgestaltung halten wir die Taxonomie aber für kontraproduktiv. Sie ist nicht nur überkomplex in den Anforderungen, sondern deckt vor allem nur die grüne Nische ab. Transitionsaktivitäten, mit denen allen Unternehmen der Übergang zum nachhaltigen Wirtschaften mit dem Ziel der Klimaneutralität erleichtert wird, haben das weitaus größere Potenzial für Sustainable Finance.

Wir bedanken uns für das Gespräch. ■

Finanzierung

Mittelständler müssen eine überzeugende Strategie zur (grünen) Transformation aufzeigen

Die Unternehmen der Stahl- und Metallverarbeitung stehen vor ihrer bisher größten Transformation. Sie bietet Chancen, zugleich gibt es aber auch enorme Herausforderungen. Denn der Wandel zu einer nachhaltigen Produktion und CO₂-Neutralität erfordert neben Innovationen vor allem auch erhebliche Investitionen. Allerdings sind die Finanzierungskosten gestiegen, und Banken berücksichtigen bei der Kreditvergabe zunehmend ESG-Kriterien. All dies trifft die Branche in Zeiten von Inflation und Arbeitskräftemangel – und schafft zusammengekommen ein Krisenpotenzial, das alternative Lösungsansätze erforderlich macht.

Die grüne Transformation trifft die deutsche Industrie in einer wirtschaftlichen Schwächephase: Die Ökonomen des ifo-Instituts rechnen damit, dass das deutsche Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2024 nur um 0,2 % steigt. Gleichzeitig lagen die Inflationsraten im Euroraum im Jahr 2023 im Durchschnitt bei 6 %. Die gestiegenen Kosten für Rohmaterialien und Energie belasten die Unternehmen und haben sich, trotz eines zwischenzeitlichen Rückgangs,

im Vergleich zu 2019 auf einem hohen Niveau stabilisiert. (Siehe Abbildung)

Hinzu kommen der seit 2022 beschleunigte Anstieg der Lohnkosten und die Forderungen der Gewerkschaften nach höheren Löhnen (+8,5 %) und Arbeitszeitverkürzung bei vollem Entgeltausgleich. Doch diese Forderungen werden durch den zunehmenden Mangel an Fachkräften untermauert. Während das industrielle

Entwicklung der Rohstoffpreise 2019-2024

Bei vielen Rohstoffen sind die Preise im letzten Jahr gesunken, aber noch nicht auf das Niveau vor der COVID-Krise.

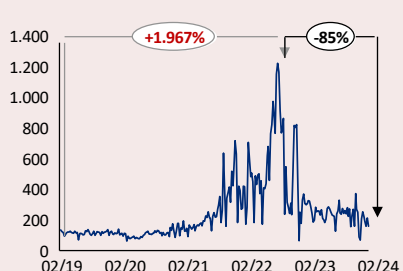
Stahl
Stahlpreisindex Europa, indiziert November 2018 = 100



Aluminium
LME-Aluminium 99.7%, indiziert November 2018 = 100



Energie
EEX Phelix Base Hr.01-24, indiziert November 2018 = 100



Quelle: Oliver Wyman Analyse basierend auf Thomson Reuters Datastream und Daten der International Energy Agency

Gewerbe im letzten Quartal 2020 rund 125.000 offene Stellen verzeichnete, lag die Zahl im 4. Quartal 2023 bereits bei mehr als 200.000. Zudem sind auch die Finanzierungskosten für Unternehmen im Jahr 2023 stark angestiegen, da die Europäische Zentralbank den Hauptrefinanzierungssatz innerhalb von nur 12 Monaten um 4,5 % erhöhte.

Auswirkungen auf mittelständische Unternehmen der Stahl- und Metallverarbeitung

Insbesondere die Entwicklung der Energiekosten bedroht die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Diese sind nicht nur in den letzten Jahren signifikant gestiegen; sie liegen zudem deutlich über denen in anderen europäischen Staaten und den USA.

Gleichzeitig erfordern CO₂-Reduktionsziele hohe Investitionen, die aufgrund der (noch) fehlenden Zahlungsbereitschaft der Kunden für „grüne“ Produkte zumindest mittelfristig nicht für höhere Gewinne sorgen. Dies hat weitreichende Implikationen für Unternehmen der Stahl und Metallverarbeitung, deren operative Margen (EBIT) in den letzten Jahren im Durchschnitt bei rund 4 % lagen.

Zusammenarbeit mit klassischen Finanzierern wird schwieriger

Inmitten dieser Entwicklungen steht die bisher vertrauensvolle Zusammenarbeit der deutschen Industrie und ihren Banken zunehmend unter Druck. Festmachen lässt sich das insbesondere an höheren Finanzierungskosten sowie an strikteren Finanzierungsbedingungen. Die

Finanzierer fordern umfangreichere Sicherheiten, kürzere Laufzeiten und restriktivere Vertragsbedingungen (Covenants).

In einer von Oliver Wyman durchgeführten Studie geben 87 % der befragten Banken an, dass ESG-Kriterien bei ihrer Kreditvergabe eine Rolle spielen. Für 39 % ist die Einhaltung von ESG-Kriterien sogar ausschlaggebend (Ausschlusskriterium). Neben den ESG-Kriterien der europäischen Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) haben Banken eigene Ausschlusslisten definiert, welche Branchen sie künftig nicht mehr unterstützen. Zusätzlich haben bereits mehr als 70 % der befragten Kreditinstitute sektorspezifische Reduktionsziele für Kreditvergaben definiert; bis Ende 2024 wird dieser Anteil auf 95 % steigen.

Lösungsansätze für die Finanzierung der grünen Transformation

Um die vielfältigen Herausforderungen in (Re-) Finanzierungsprozessen zu lösen, müssen stabile wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen geschaffen werden. Gerade in der „klassischen“ Industrie sind Unternehmen mit dem Problem konfrontiert, dass die grüne Transformation mit erheblichen finanziellen Aufwendungen verbunden ist, diese gleichzeitig aber keine höheren Einnahmen garantieren. Im internationalen Wettbewerb finden sich deutsche Unternehmen daher in einer Zwangslage wieder: Sie müssen einerseits die grüne Transformation finanzieren und andererseits im Preiswettbewerb mit ausländischen Anbietern konkurrieren, welche zum Teil mit geringeren Standards produzieren. Hier sollte daher die Politik die entsprechenden



Foto: fiedermausstudio - stock.adobe.com

Rahmenbedingungen schaffen beziehungsweise ändern, um den aktuell bestehenden strukturellen Standortnachteil zu kompensieren.

Konsequente Optimierung der heutigen Strukturen

Zugleich darf sich die Industrie nicht auf eine plötzliche Veränderung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen verlassen. Vielmehr sollte sie aktiv die eigene Transformation vorantreiben.

Unternehmen müssen ihre eigenen Strukturen optimieren und ihre Standorte an veränderte Marktanforderungen wie zum Beispiel den US Inflation Reduction Act und Nachfrageverschiebungen anpassen. Um die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist Transparenz auf Vollkosten und die Profitabilität je Kunde, Produkt und Technologie erforderlich. Zudem müssen Reporting-Strukturen geschärft werden, um

Planabweichungen und defizitäre Geschäftsbereiche frühzeitig zu erkennen. Basierend darauf sollten die erforderlichen Maßnahmen zur Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit definiert und anschließend konsequent umgesetzt werden. Das kann im Einzelfall auch heißen, dass sich Unternehmen von unprofitablen Produkten oder Kunden trennen müssen.

Kritische Prüfung der Geschäftsmodelle und zukunftsfähige strategische Ausrichtung

Für den Dialog mit Finanzierern muss das Geschäftsmodell klar kommuniziert und eine überzeugende Strategie zur (grünen) Transformation aufgezeigt werden. Die Unternehmensstrategie muss den Aspekt der Nachhaltigkeit miteinschließen, was vor allem den „Transition Plan“, sprich die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes, betrifft. Daneben kann es erforderlich sein, Wertschöpfungsketten anzupassen, indem Unternehmen zum Beispiel grünen Stahl einkaufen

oder etwa erdgasbetriebene Öfen durch wasserstoffbetriebene Öfen ersetzen.

Ferner ist bei einer Neuausrichtung des Produktportfolios wichtig, dass kurzfristige Überlegungen wie zum Beispiel die Auslastung bestehender Werke nicht die langfristig notwendigen Maßnahmen blockieren. Unternehmen benötigen in dieser Zeit Finanzpartner mit der Bereitschaft, auch bei temporär negativen Entwicklungen weiter zu finanzieren – zum Beispiel durch flexiblere Covenants.

Nutzung neuer Finanzierungsoptionen

Der erschwerte Zugang zu Kapital kann erfordern, dass Unternehmen alternative Finanzierungsoptionen außerhalb der deutschen Bankenlandschaft sowie die Nutzung zusätzlicher Finanzinstrumente prüfen. Neben ausländischen Banken schließt dies auch die Zusammenarbeit mit privaten Investoren (Equity & Debt) ein. Dies führt jedoch gegebenenfalls dazu, dass sich Unternehmen hierfür auf veränderte Reporting- und Audit-Anforderungen (zum Beispiel IFRS statt HGB) umstellen und auf ein Mitspracherecht der alternativen Finanzierer einstellen müssen.

Dies stellt insbesondere kleine und weniger international aufgestellte Organisationen sowie zum Teil auch Familienunternehmen vor neue Herausforderungen. Die Rolle des kaufmännischen Geschäftsleiters (Chief Financial Officer) wird hierdurch prominenter, und die Anforderungen an diese Rolle steigen künftig. War der CFO in der Vergangenheit oft nur für die Finanzierung zuständig, so bestimmt er heute aktiv die Unternehmensstrategie und strategische Entscheidungen mit, die stark von den finanziellen Möglichkeiten des Unternehmens abhängen.

Finanzierung wird sich verändern, Unternehmen müssen sich vorbereiten

Die Finanzierung der grünen Transformation ist eine komplexe Aufgabe, die Unternehmen und Finanzierer vor große Herausforderungen stellt. Durch einen konsequenten Fokus auf Profitabilität und eine klare strategische Ausrichtung können Unternehmen jedoch die Basis für eine Finanzierbarkeit der Transformation schaffen. Wichtig ist, dass entsprechende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen geschaffen werden, die helfen, diese Transformation zu flankieren. ■



Dr. Maximilian Majic



Oliver Thieme-Garmann

Oliver Wyman
Muellerstrasse 3 · 80469 München · Telefon 089 / 939490
Maximilian.Majic@oliverwyman.com · www.oliverwyman.de

Ansprechpartner



Drei Fragen an...

Holger Hahn

Executive Partner bei hahn,consultants, Haan



Holger Hahn

Vor welchen aktuellen Herausforderungen stehen mittelständische Produktionsbetriebe bei ihrer Finanzierung?

Hahn: Die Kombination aus politisch anspruchsvollen Rahmenbedingungen, globalen Herausforderungen in unterschiedlichen Märkten sowie einer rezessiven wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland, verbunden mit regulatorischen Anforderungen der Finanzierer, lassen Finanzierungspartner der mittelständischen Zulieferer ihre Kreditpolitik zunehmend vorsichtig gestalten. Gleichzeitig belastet das relevant gestiegene Zinsniveau die finanzwirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen in Form von signifikant gestiegenen Finanzierungskosten. Überdies sorgt die erhöhte Veränderungsdynamik der exogenen Einflussfaktoren auf die Geschäftsmodelle dafür, dass die Anforderungen an eine

geschäftsmodelladäquate Finanzierungsstruktur komplexer werden. Dies alles ist vor dem Hintergrund einer weiterhin stark fremdkapitalgeprägten mittelständischen Finanzierungslandschaft, in welcher Finanzierungsinstrumente im Bereich des Eigenkapitals oder der Mezzanine Komponenten weiterhin selten sind, zu betrachten.

Nachhaltigkeitsanforderungen und Transformationsthemen beeinflussen zunehmend die Finanzierung. Wie kommt der Mittelstand damit klar?

Hahn: Aus meiner Sicht sind diese Themen für mittelständische Zulieferer auch in Finanzierungsfragen – insbesondere langfristig – von zunehmender Bedeutung.

Die zentralen Entscheidungskriterien für Finanzierer bleiben jedoch weiterhin ein nachhaltig tragfähiges Geschäftsmodell, die aktuelle und mittelfristige wirtschaftliche Entwicklung und die handelnden Personen, welche sich vor allem auf eine proaktive und vertrauensschaffende Kommunikationspolitik zu den Finanzierern bemühen sollten. Das bereits in der Vergangenheit zentrale Finanzierungskriterium eines nachhaltig tragfähigen Geschäftsmodells beinhaltet hierbei die vermehrt in den Fokus rückenden Nachhaltigkeitsanforderungen im Sinne einer ökonomischen Betrachtungsweise. Diese



Betrachtungsweise gilt es als mittelständischer Betrieb um ökologische und soziale Faktoren zu erweitern.

Welche Empfehlungen richten Sie an Stahlverarbeiter, die der Automobilindustrie zuliefern?

Hahn: Aktive und systematische Kommunikation mit den Finanzierungspartnern einschließlich der Warenkreditversicherer auf Grundlage aussagefähiger Controllingberichte unter Darstellung und Bewertung der Entwicklung in der Vergangenheit und der zukünftig geplanten Entwicklung in Form von Szenarien. Hierbei sollten ebenfalls zentrale Finanzierungskriterien wie die Kapitaldienstfähigkeit, die sichergestellte Durchfinanzierung sowie die Entwicklung des dynamischen Verschuldungsgrads transparent gemacht werden. Identifizierte Probleme sollten proaktiv

und frühzeitig mit den Finanzierungspartnern thematisiert werden. Eine ad-hoc-Kommunikation für den Fall, dass die Liquiditätsausstattung nicht mehr ausreicht, um kurzfristig zahlungsfähig zu sein, sollte durch vorausschauende Planung und Steuerung vermieden werden.

Zudem können Asset-basierte Finanzierungsbausteine in Abstimmung mit den Hausbanken aktiv und frühzeitig auf Grundlage aussagefähiger integrierter Finanzplanungen berücksichtigt werden.

Bei Bedarf und je nach Größenordnung sollten zudem Kunden in notwendige Maßnahmen eingebunden werden, insbesondere wenn geplante Abrufe mittelfristig relevant unter Plan liegen.

Wir bedanken uns für das Gespräch. ■

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN



Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung
Ein Unternehmen der LEUFENHILL Gruppe

**VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metall-
verarbeitung GmbH**
Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

Günter Hennig

Telefon: 0231 5404430
Fax: 0231 54047430
guenter.hennig@leue.de

ENERGIEBERATUNG



Energie Consulting GmbH
energy consultants

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

Prof. Dr. Jürgen Joseph

Telefon: 07854 98750
Fax: 07854 9875200
juergen.joseph@ecg-kehl.de

UNTERNEHMENSBERATUNG



VIA Consult

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

Guido Solbach

Telefon: 02761 83668-14
Fax: 02761 83668-24
g.solbach@via-consult.de

UNTERNEHMENSBERATUNG

hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan



Holger Hahn

Telefon: 02129 557333
Fax: 02129 557311
h.hahn@hahn-consultants.de

FINANZIERUNG

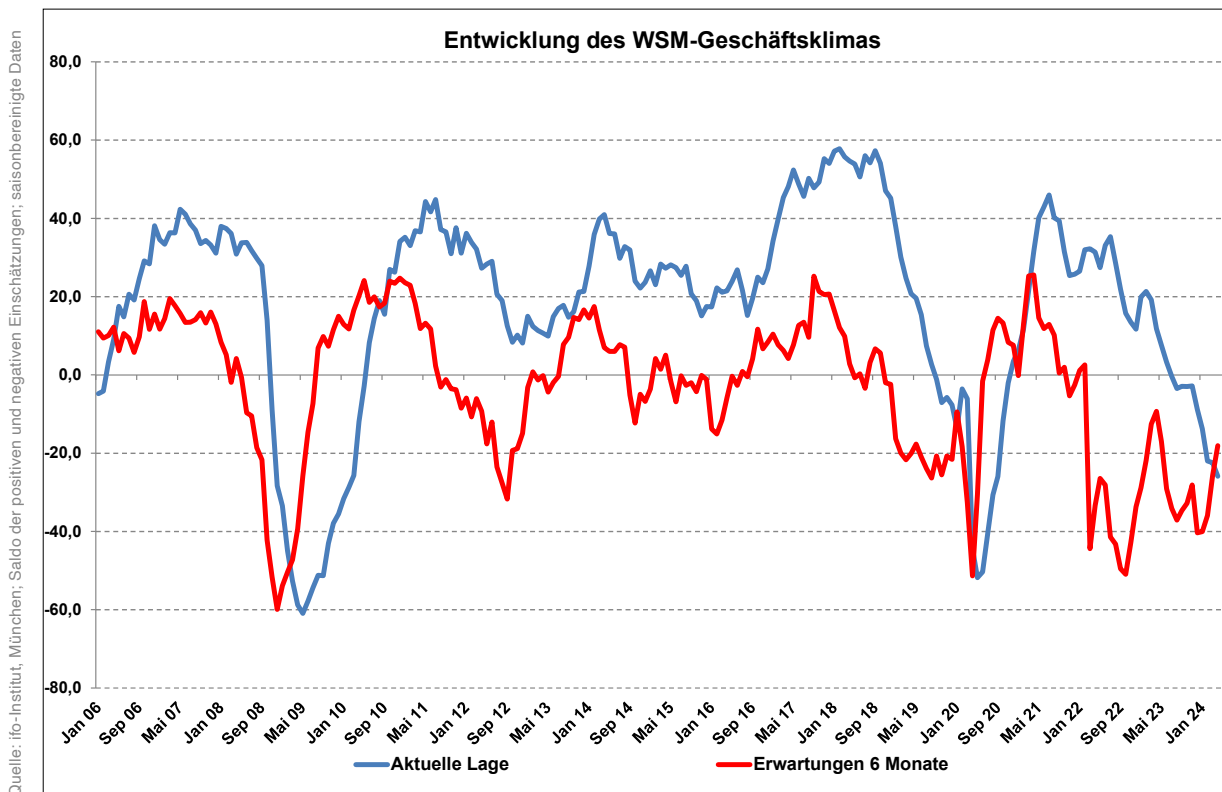
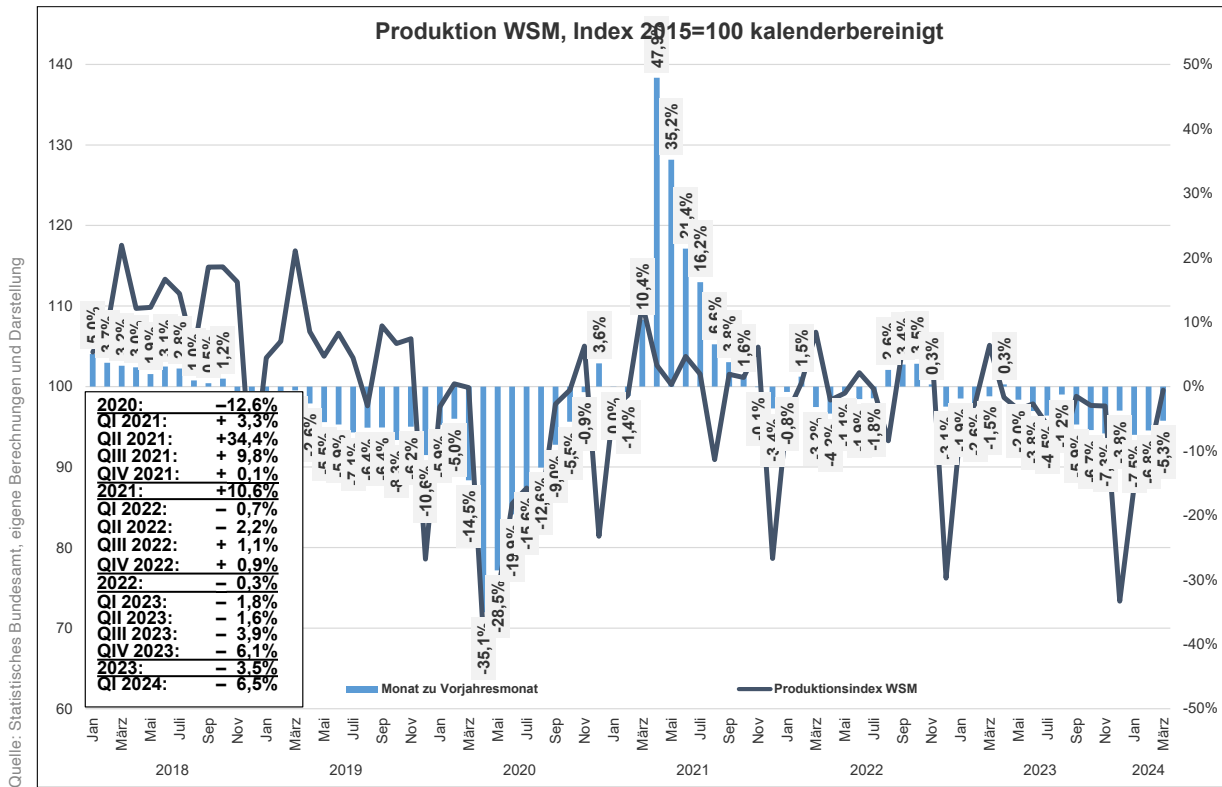
Deutsche Bank AG
Verbände und Institutionen
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt



Dr. Alexander Winkler

Telefon: 069 910-39018
alexander.winkler@db.com

AUF EINEN BLICK



WSM-Konjunktur

Produktion im Jahr 2023 verfehlt Vorjahreswert um 3,3 %

Zum Jahresauftakt gibt die Produktion der WSM-Branchen nochmals deutlich um 6,5 % gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres nach. Der Anstieg um 3,7 % im Vergleich zum letzten Quartal 2023 könnte einen Hoffnungsschimmer für den weiteren Jahresverlauf auslösen, allerdings ist dieser Anstieg offenbar branchentypisch und in nahezu jedem Auftaktquartal zu beobachten. Auch der monatliche Anstieg der Produktion von Januar bis März ist ein alljährlich wiederkehrendes Phänomen. Gegen eine baldige konjunkturelle Erholung sprechen sowohl die Auftragseingänge der WSM-Branchen, die im ersten Quartal ein Minus von 11,9 % verbuchen, als auch die Nachfragerückgänge der wichtigen Kundenbranchen Fahrzeug- und Maschinenbau.



Grafik

Produktion WSM,
Index 2015 = 100 kalenderbereinigt

Das Geschäftsklima in den Stahl und Metall verarbeitenden Industrien in Deutschland hat sich im April auf den ersten Blick aufgehellt. Zwar wird die aktuelle Geschäftslage von den Unternehmern um 3,3 Saldenpunkte schlechter bewertet als im Vormonat. Dafür nimmt aber der Pessimismus für die weitere Entwicklung sprunghaft um 7,3 Saldenpunkte ab. Im Ergebnis steigt das Geschäftsklima um 1,9 Punkte an.



Grafik

Entwicklung des WSM-Geschäftsklimas

Diese Aussagen gelten für die um saisonale Effekte bereinigten Daten. Vor der statistischen Saisonbereinigung weisen die Ursprungswerte

auf ein um 2,4 Punkte verschlechtertes Geschäftsklima hin. Die aktuelle Geschäftslage wird demnach um 4,3 Saldenpunkte schlechter bewertet, und die Erwartungen sinken um 0,5 Punkte. Nur noch 12,6 % der Befragten berichten eine gute Geschäftslage, im März waren es 16 %. Der Anteil der Unternehmer, die eine Besserung in den nächsten 6 Monaten erwarten, bleibt nahezu konstant bei 14,1 % (Vormonat 13,9 %). Eine Stimmungsaufhellung ist anhand dieser Daten nicht zu erkennen.

Die sinkende Nachfrage führt inzwischen zu einer Unterauslastung der Produktionskapazitäten von nur noch 77,7 % im April. Der politische Fokus muss dringend über die Transformation hinaus auf eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandortes Deutschland gerichtet werden, um der Deindustrialisierung entgegen zu wirken. ■

Dipl.-Kaufmann Holger Ade

Leiter Industrie- und Energiepolitik

WSM Wirtschaftsverband Stahl-
und Metallverarbeitung e.V.

Goldene Pforte 1

58093 Hagen

Telefon: 0160-8407944

hade@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Ansprechpartner

WSM Mitgliedsverbände

- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DSV**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 9588-11, www.schraubenverband.de
- **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564237, www.drahtverband.org
- **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Telefon: 02102 186200, www.ivist.de
- **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de
- **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, Telefon: 0211 5773910, www.fmi.de
- **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- **Herstellerverband Haus & Garten e.V. – HHG**
Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Telefon: 0221 2798010, www.herstellerverband.de
- **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Telefon: 08191 4286719, info@ivbb-net.de
- **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de
- **Industrieverband Garten e.V. – IVG**
Wiesenstraße 21a, 40549 Düsseldorf, Telefon: 0211 90999800, www.ivg.org
- **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958825, www.haertetechnik.org
- **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958813, www.massivumformung.de
- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02231 958851, www.federnverband.de



Foto: mallisonpignata - stock.adobe.com

Termin

WSM Stahltag am 5.9.2024 in Düsseldorf

Der WSM wird seinen traditionellen WSM Stahltag am Nachmittag des 5. September 2024 in Düsseldorf durchführen. Hochkarätige Experten führender Stahlhersteller und Stahlverarbeiter werden mit Ihnen über die aktuellen Trends und Entwicklungen auf den Stahlmärkten diskutieren. Das Programm geht Ihnen über Ihren Fachverband zu. ■

Yvonne Störmer
Telefon 0211 / 957868 22
ystoermer@wsm-net.de

Ansprechpartnerin

WSM-Mitgliederversammlung

WSM wählt neuen Präsidenten, Vize-Präsidenten und neues Präsidium

Die neue WSM-Spitze Ulrich Flatken und Christian von der Crone kritisieren lasches Engagement der Politiker

In seiner Mitgliederversammlung am 22. Mai 2024 wählte der WSM einstimmig Ulrich Flatken zum neuen Präsidenten. Ulrich Flatken ist geschäftsführender Gesellschafter der Mecanindus Vogelsang Gruppe, ein Hersteller von Tiefziehteilen mit Sitz in Hagen und sieben Standorten weltweit. Er ist zugleich Vorsitzender des Industrieverbands Blechumformung e.V. Ulrich Flatken folgt Dr. Hubert Schmidt nach, der das Amt sechs Jahre lang sehr erfolgreich ausübte und den WSM entscheidend weiterentwickelte.



Ulrich Flatken



Christian von der Crone



V.l.n.r. Christian Vietmeyer, Ulrich Flatken, Dr. Hubert Schmidt, Christian von der Crone

Zum Vizepräsidenten wurde einstimmig Christian von der Crone gewählt. Er ist Geschäftsführer der FR. u. H. LÜLING GmbH & Co. KG in Altena, eine der größten stahlwerksunabhängigen Drahtziehereien Europas. Er ist zugleich Vorsitzender der Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V.

Neu gewählt in das WSM-Präsidium wurden Dr. Frank Hoffmeister, Geschäftsführer Schrauben Betzer GmbH & Co. KG, Dr. Heino Budenberg, Geschäftsführer C.D. Wälzholz GmbH & Co. KG und Michael Grigoleit, geschäftsführender Gesellschafter Härtetechnik Niederberg GmbH & Co. KG.

Wiedergewählt in das WSM Präsidium wurden Dr. Claus Schwenzer, geschäftsführender Gesellschafter Effertz Tore GmbH, Thomas Hüttenhein, Geschäftsleitung Schlager Industrieofenbau GmbH und Wilhelm Schulte-Wiese Gesenkschmiede GmbH & Co. KG, Paul-Bernd Vogtland, geschäftsführender Gesellschafter VDF-Federn-Gruppe und Tobias Hain, Geschäftsführer Industrieverband Massivumformung e.V.

Die neue WSM-Spitze Ulrich Flatken und Christian von der Crone treten ihr Amt in der heißen

Phase des EU-Wahlkampfs an. Sie vermissen aber politisches Engagement. Der typisch deutsche Mittelstand werde in Brüssel total vernachlässigt. „Wie wollen sie so eine EU-Politik erreichen, die unserem Mittelstand hilft?“, kritisiert Flatken. „Die alte EU-Kommission stand für den Green Deal. Von der neuen EU-Kommission erwarten wir einen Economic Deal.“

Auch sein Stellvertreter Christian von der Crone stellt klare Forderungen: „Wir brauchen eine EU-Agenda, die die europäische Wettbewerbsfähigkeit fördert und eine verlässliche Industrieorientierung – wir brauchen aber keine neuen Berichtspflichten. Das müssen die Politiker kommunizieren.“

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Straße 58-62
40474 Düsseldorf

Tel. 0211/95 78 68 22

cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Foto: Chris Göttert

Ansprechpartner

Neue BDI-Broschüre

Zukunft der Nachhaltigkeitsberichterstattung

In einer gemeinsamen ESG-Broschüre des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) und des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC) zur anstehenden Umsetzung europäischer Vorgaben zur Nachhaltigkeitsberichterstattung wird betroffenen Unternehmen ein fundierter Überblick über die neuen Berichtspflichten gegeben. Die Broschüre soll die vielen Tausend erstmalig berichtenden Unternehmen grundlegend informieren und erste Ideen für das Aufsetzen entsprechender Umsetzungsprojekte vermitteln. ■



Dr. Monika Wünnemann
Abteilungsleiterin

Steuern und Finanzpolitik
BDI e.V.
Telefon 030/20281507
M.Wuennemann@bdi.eu

Ansprechpartnerin



Hier können Sie die Broschüre
herunterladen.



RECHT

OLG Düsseldorf unterzieht Vertragsstrafe-Klausel der AGB-Kontrolle

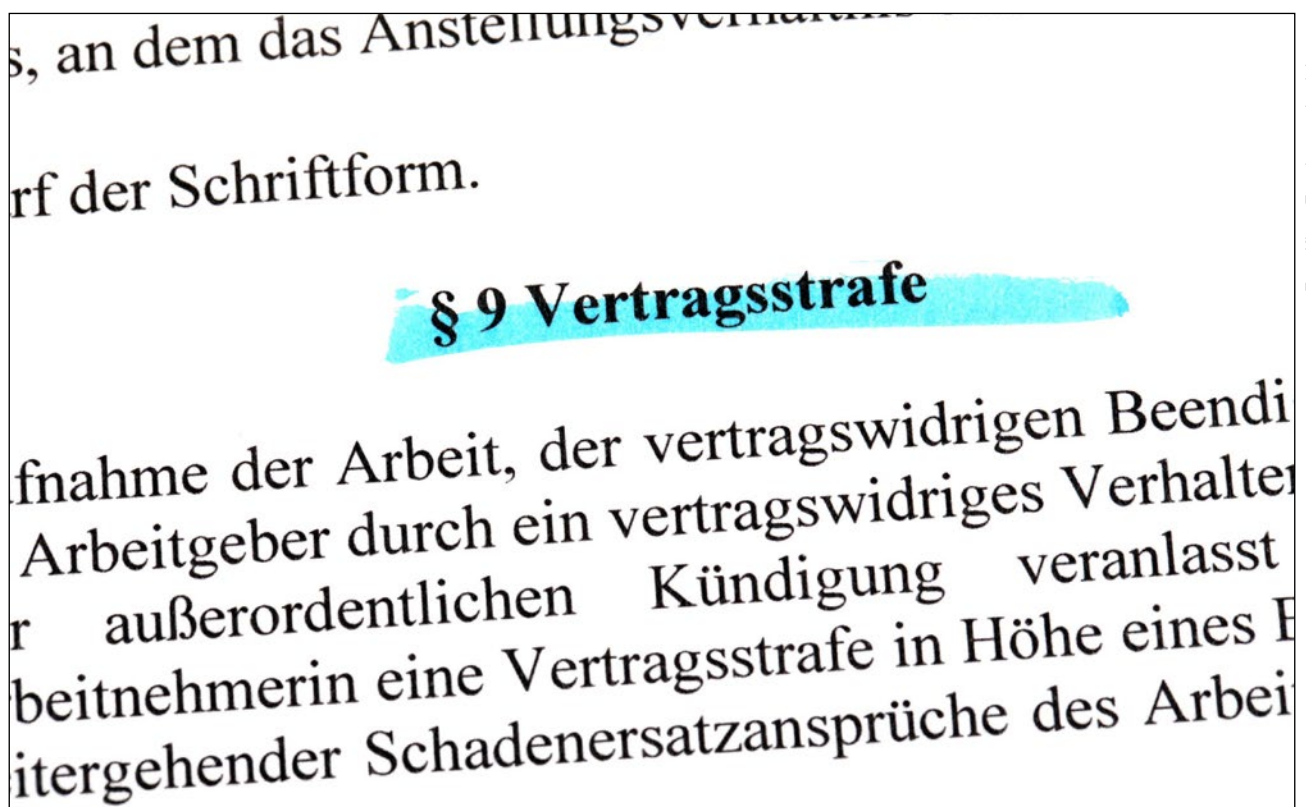


Foto: Klaus Eppeler - stock.adobe.com

Fall I

Das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf hat mit Urteil vom 23.11.2023 (Az.: 2 U 99/22) entschieden, dass in Abmahnungen übliche Vertragsstrafe-Klauseln der AGB-Kontrolle unterliegen. Die streitgegenständliche Klausel hielt es für unwirksam, weil die Strafe wegen des üblichen Ausschlusses des Fortsetzungszusammenhangs unangemessen hoch sei.

Was war geschehen? Beide Parteien bieten unter anderem Türschließscharniere an, die Klägerin hält insoweit verschiedene Patente. 2014

wurde der Beklagten auf der Messe Düsseldorf ein Abmahnschreiben ausgehändigt. Beigefügt war eine strafbewehrte Unterlassungserklärung mit folgender Klausel: „Unter Androhung einer Vertragsstrafe i.H.v. 10.000 € für jeden Fall der Zuwiderhandlung – unter Ausschluss des Fortsetzungszusammenhangs – es zu unterlassen ...“. Die Beklagte unterzeichnete die Unterlassungserklärung, nachdem sie andere Passagen gestrichen hatte.

Nach einer Verurteilung im Jahr 2020 für zwei Zuwiderhandlungen und 20.000 € Strafe legte die Beklagte Rechnung über 258 Zuwiderhand-

lungen, woraufhin die Klägerin 380.000 € (Begrenzung auf das 5,8-Fache des Nettoumsatzes) einklagte.

Die Entscheidung: Das Landgericht Düsseldorf verurteilte antragsgemäß, das OLG Düsseldorf hob die Verurteilung in der Berufung auf und wies die Klage ab.

Die Begründung des OLG: Die Vertragsstrafe-Klausel hält der Inhaltskontrolle aus § 307 BGB nicht stand. Die unterzeichnete Unterlassungserklärung ist ein einseitig gestellter Vertrag, der nach dem äußeren Anschein für eine Vielzahl von Verträgen mit Mehrfachverwendungsabsicht vorformuliert wurde. Dafür spricht, dass offensichtlich ein Vertragsmuster einer Rechtsanwaltskanzlei verwendet wurde. Die Kürzungen anderer Vertragsklauseln als die Vertragsstrafe-Klausel führten nicht zum Aushandeln, denn jede Klausel ist selbständig zu betrachten. In Allgemeinen Geschäftsbedingungen muss aber sichergestellt werden, dass durch die Zusammenfassung mehrerer strafrechtlich relevanter Verstöße zu einem einzelnen Verstoß – Juristen nennen das einen Fortsetzungszusammenhang – keine unangemessene Gesamtstrafe entsteht. Im vorliegenden Fall benachteiligt der Ausschluss des Zusammenfassens einzelner Verstöße (Ausschluss des Fortsetzungszusammenhangs) den Verwendungsgegner unangemessen, weil es gegen das gesetzliche Leitbild verstößt, wonach eine natürliche Handlungseinheit nur einmal zählt. Der Ausschluss des Fortsetzungszusammenhangs kippt also die ganze Klausel.

Fall II

Mit Urteil vom 15.2.2024 (Az.: VII ZR 42/22) erklärte der BGH eine Vertragsstrafe in Höhe von 5% der Netto-Auftragssumme für unwirksam.

Was war geschehen? Die Parteien vereinbarten einen Bauvertrag zum Einheitspreis mit einer Vertragsstrafe bei Fristüberschreitung von je Werktag 0,2 %, höchstens 5% der im Auftragschreiben genannten Auftragssumme ohne Umsatzsteuer (Netto-Auftragssumme). Es kam zu Verzögerungen beim Baufortschritt.

Die Entscheidung: Die Beklagte schuldet keine Vertragsstrafe. Die Vertragsstrafe-Klausel ist unwirksam und verstößt gegen § 307 BGB.

Zur Begründung führt der BGH aus, dass die zu Vertragsbeginn vereinbarte Auftragssumme die tatsächliche Vergütung überschreiten könne. Dadurch sei nicht auszuschließen, dass eine zu hohe Bemessungsgrundlage für die Vertragsstrafe angewendet wird, wenn nämlich die tatsächliche Vergütung zum Schluss geringer ist. Das benachteilige den anderen unzulässig, die Klausel ist insgesamt unwirksam.

Die Frage stellt sich, ob diese Entscheidung vom Bau auf andere Sachverhalte zu übertragen ist. ■

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Straße 58-62

40474 Düsseldorf

Tel. 0211/95 78 68 22

cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Foto: Chris Göttert

Ansprechpartner

Energiewende

Fördermittel schaffen finanziellen Spielraum

Die Transformation der Industrieproduktion hin zu CO₂-Neutralität kostet Geld, sehr viel Geld. Das ist auch der Politik klar, die auf europäischer Ebene, aber insbesondere durch den Bund und auch Länder und Kommunen eine vielfältige, manchmal geradezu unübersichtliche Förderlandschaft für Unternehmen geschaffen hat. Der folgende Beitrag bringt Licht ins Dunkel.

Investitionsbereite Unternehmen müssen die Last der Finanzierungskosten nicht alleine schultern. Zuschüsse und verbilligte Finanzierungen gibt es für Planungen, externe Unterstützung und das eigentliche Investment. In einer komplexen Finanzierungsumfeld mit hohen Zinsen und Banken, die bei der Kreditvergabe zögern, kann die Förderung Lücken schließen und ist zugleich ein „Gütesiegel“ dafür, dass ein Unternehmen die Transformation ernst nimmt – und damit im nächsten Schritt leichter an Fremdmittel kommt.

Die Höhe der Beihilfen ist beeindruckend, sowohl mit Blick auf die absoluten Höchstbeträge als auch beim prozentualen Förderanteil. In einzelnen Moduln werden bis zu 60 % der förderfähigen Gesamtkosten als Zuschuss gewährt, die Höchstsumme erreichen zum Teil 20 Millionen Euro für ein Projekt. Dabei hat der Bund, der mit Abstand wichtigste Akteur, den Fokus auf kleine und mittlere Unternehmen gelegt, die prozentual deutlich höher bedacht werden können als große Unternehmen. Diese können an manchen Moduln überhaupt nicht partizipieren.

Keine Fördermöglichkeit verspielen!

Grundsätzlich ist entscheidend, die Förderung bei der Planung von Anfang an zu berücksichtigen – schon um Fördermöglichkeiten nicht zu

verspielen. Das passiert in der Praxis entweder, weil Weichen falsch gestellt oder der Startknopf für ein Projekt zu früh gedrückt wurden. Wer ohne Zuwendungsbescheid beginnt, vergibt die Chance auf eine mögliche Förderung.

Die einzelnen Förderprogramme nennen Bedingungen für die Förderfähigkeit, etwa Einsparziele beim Energieverbrauch, technische Voraussetzungen oder Nachweispflichten, die eingehalten werden müssen, um einen abschlägigen Bescheid zu vermeiden.

Verlangt etwa das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bei der Energie- und ressourcenbezogene Optimierung von Anlagen und Prozessen eine Einsparung von mindestens 15 % Endenergie, ist es ein leicht zu lösendes Rechenexempel, ob sich eine Schippe mehr für die Zielerreichung für das jeweilige Unternehmen auch lohnt. So winken kleinen Unternehmen bei Erreichung der Schwelle 15 bis 45 % Investitionsförderung. Hier ist Anpassung und Rückkopplung im Planungsprozess das A und O. Auch der zusätzliche Dokumentationsaufwand gerade bei der Bestätigung der Zielerreichung braucht in vielen Fällen geeignete Messkonzepte und laufende Datenerfassung. Geschenkt wird Unternehmen die Förderung also nicht.

Beihilferecht

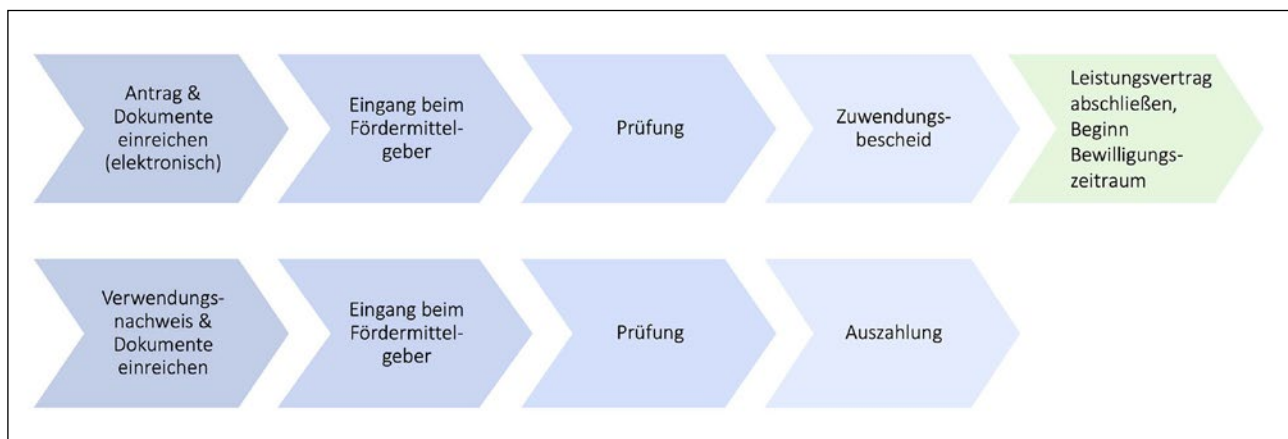
Mit Blick auf das Beihilferecht fallen die verschiedenen Förderprogramme entweder unter §38 der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO) der Europäischen Union, unterliegen also nicht der Genehmigungspflicht. Oder sie werden im nationalen Rahmen unter die De-minimis-Regel gefasst. Damit geringe Fördersummen nicht durch mehrere Subventionen für eine Adresse dann doch zu einer Wettbewerbsverzerrung führen, ist der Höchstbetrag aller für ein Unternehmen zulässigen „De-minimis“-Beihilfen auf 300.000 Euro innerhalb von drei Steuerjahren begrenzt.

Aktuell werden die Förderprogramme des Bundes vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) direkt, dem BAFA als nachgeordneter Behörde des BMWK sowie dem mit Bundesmitteln arbeitenden Kompetenzzentrum Klimaschutz in energieintensiven Industrien (KEI) abgewickelt. Die Förderlandschaft ergänzen Kreditprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Sie bietet zinsgünstige Finanzierungen.

Der Ablauf der Beantragung und Gewährung einer Förderung folgt im Prinzip immer dem gleichen Schema (*siehe Grafik*). Zunächst wird ein Förderantrag vorbereitet und gestellt, geprüft und dann der Förderbescheid erteilt. Danach kann das Unternehmen mit der Vergabe der Aufträge und der Umsetzung beginnen. Sind die geplanten Maßnahmen umgesetzt, wird das dokumentiert, geprüft, und die Auszahlung der Fördermittel erfolgt. In vielen Fällen müssen noch nachwirkende Pflichten beachtet werden. Dabei handelt es sich etwa um Mindestlaufzeit für neue Anlagen oder der Nachweis der Zielerreichung. Werden diese dem Förderantrag zugrunde gelegten Vorgaben auf der Strecke nicht eingehalten, können Rückforderungsansprüche entstehen.

Die Handlungsfelder

Mit Blick auf die schon erwähnte Vielzahl der Förderprogramme soll an dieser Stelle eine knappe Übersicht über die Programme des Bundes gegeben werden, sortiert nach Handlungsfeldern.



Schematische Darstellung der Beantragung von Fördermitteln.



Foto: Racamani - stock.adobe.com

Für die Bundesförderung von **Energie- und Ressourceneffizienz** ist das BAFA zuständig. Sechs Module decken Felder wie Anlagenoptimierung, Messkonzepte, Sensorik und Software, Prozesswärme aus erneuerbaren Energien, Elektrifizierung von Unternehmen und Transformationskonzepte ab. Dieses Programm ist sicherlich das „Dickschiff“ der Förderflotte. Ein Blick in die Details zeigt eine Vielzahl von förderfähigen Maßnahmen, wobei Förderhöhe und prozentuale Deckelung sehr unterschiedlich sind. Zum 15. Februar 2024 ist hier eine neue Richtlinie in Kraft getreten, die das Förderprogramm unter anderem an die geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen der EU angepasst hat. Entsprechend hat sich hier im Detail vieles geändert.

Ergänzt wird das umfassende Maßnahmenbündel durch den Förderwettbewerb Energie- und Ressourceneffizienz des BMWK. Hier werden besonders ambitionierte Vorhaben prämiert, die Förderhöhe ist ähnlich wie bei der BAFA. Auch die KfW bietet mit Blick auf Energie- und Ressourceneffizienz verbilligte Kredite an.

Im Bereich **Wärme** verantwortet das BAFA die Bundesförderung für effiziente Wärmenetze. Diese richtet sich unter anderem an Unternehmen, die Wärme für die Beheizung von Gebäuden und Wohnungen erzeugen. Auch das BAFA-Programm zur Kraft-Wärme-Kopplung nimmt neben der Strom- und Energieerzeugung aus regenerativen Quellen die Nutzung von

industrieller Abwärme durch externe Abnehmer (zum Beispiel kommunale Energieversorger) sowie damit verbundene Speicherlösungen in den Blick. Auch für den Bereich Kälte/Klima bietet das BAFA ein entsprechendes Fördervehikel.

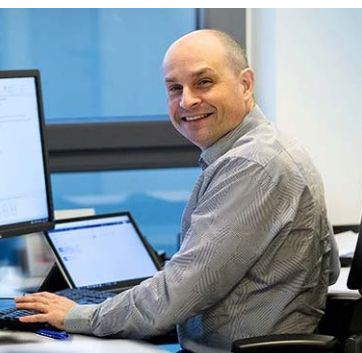
Für die **Modernisierung von Gebäuden** gibt es vom BAFA einerseits die Bundesförderung für Energieberatung für Nicht-Wohngebäude, Anlagen und Systeme. Hier geht es um die Finanzierung von Audits und Energieberatung, während die Bundesförderung für effiziente Gebäude bei Investitionen in den Gebäudebestand hilft. In diesem Bereich bietet auch die KfW mehrere Vehikel.

Etwas Besonderes sind die **Klimaschutzverträge** des BMWK. Ziel des Programms ist es, die Transformation der energieintensiven Industrien zur Klimaneutralität zu beschleunigen, indem klimaschädliche durch klimafreundliche Produktionsverfahren ersetzt werden. Die Klimaschutzverträge werden auf wettbewerblicher Basis vergeben, bis die bereitgestellten Fördermittel verbraucht sind. Je kostengünstiger ein Unternehmen die Produktion umstellt, desto eher erhält es einen Zuschlag für einen Klimaschutzvertrag. Die Laufzeit der Klimaschutzverträge beträgt fünfzehn Jahre.

Zur **Dekarbonisierung** gehörte die vom KEI verantwortete Förderung der industriellen Forschung und experimentelle Entwicklung, die die Erprobung in Versuchs- und Pilotanlagen sowie Investitionen in Anlagen im industriellen Maßstab unterstützt. Dieses Programm ist ausgelaufen und soll durch das Fördermodul 1 innerhalb der geplanten Bundesförderung Industrie und Klimaschutz 2024 abgelöst werden. Details dazu stehen noch aus. Hier ist wiederum flankierend auch die KfW mit Krediten unterwegs.

Die KfW ist schließlich auch eine gute Adresse, wenn es generell um die Finanzierung von **Investments in erneuerbare Energien** geht.

Weiterergehende Informationen bietet der Förderwegweiser des BMWK sowie die entsprechenden Wirtschaftsministerien und Förderbanken der Länder. Zweifellos lohnt es sich gerade für kleine und mittlere Unternehmen, die in der eigenen Organisation nicht über entsprechendes Fachwissen verfügen, sich externe Unterstützung so holen – zumal die in manchen Konstellationen sogar förderfähig ist. Neben Kammern und Verbänden bieten auch spezialisierte Berater Überblick im Förderdschungel und helfen auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Produktion. ■



Jörg Scheyhing
Geschäftsführer

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
Telefon 07854/9875-0
Wolfgang.Hahn@ecg-kehl.de
www.energie-consulting.com

Minias Höfinghoff
Energieberater

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer
Telefon 07854/9875-0
Wolfgang.Hahn@ecg-kehl.de
www.energie-consulting.com



Ansprechpartner



Foto: MagnusCort - stock.adobe.com

Industrielle Versicherung (46)

Unternehmensfinanzierung heute: Die Relevanz von Versicherungen

In Zeiten der Transformation müssen Unternehmen nicht nur ihre Geschäftsmodelle anpassen, sondern auch ihre Finanzstrategien überdenken. Versicherungen spielen eine zunehmend wichtige Rolle, um finanzielle Stabilität zu gewährleisten und Risiken abzufedern.

Eine wichtige Finanzierungsoption in Zeiten der Transformation ist das „Sale-Lease-Back“-Verfahren. Dabei verkauft ein Unternehmen seine Vermögenswerte, zum Beispiel Immobilien oder Maschinen, und mietet sie gleichzeitig zurück. Dies erhöht schnell die Liquidität, verbessert die Bilanz und maximiert die Planungssicherheit. Unternehmen müssen dabei beachten, dass sie die geleasten Gegenstände versichern müssen.

Sale-Lease-Back

Um dies zu veranschaulichen, nehmen wir das Beispiel einer modernen CNC-Maschine, die vor zwei Jahren für 500.000 Euro gekauft wurde. Der aktuelle Marktwert dieser Maschine liegt nun bei 400.000 Euro. Das Unternehmen verkauft die Maschine für diesen Betrag an eine Leasinggesellschaft und unterzeichnet unmittelbar danach einen Leasingvertrag, der es verpflichtet, fünf

Jahre lang 7.000 Euro pro Monat an die Leasinggesellschaft zu zahlen. Durch dieses Geschäft erhält das Unternehmen 400.000 Euro für andere betriebliche Zwecke, während es die CNC-Maschine weiterhin nutzen kann.

Ein entscheidender Aspekt, der dieses Sale-Lease-Back-Verfahren überhaupt erst ermöglicht, ist die Maschinenversicherung. Schäden an wichtigen Maschinen können die Existenz eines Unternehmens bedrohen. Eine Maschinenversicherung deckt die Kosten für Reparaturen oder den Ersatz der Geräte ab. Insbesondere in Transformationsprozessen hilft eine Maschinenversicherung, Risiken besser zu bewerten und zu managen. Sie fördert zudem Innovation, da Unternehmen eher in neue Technologien investieren, wenn sie gegen Schäden abgesichert sind. Ohne eine adäquate Versicherung wären Leasinggesellschaften deutlich weniger bereit, solche Transaktionen einzugehen, da das Risiko unversicherter Maschinen für beide Parteien zu hoch wäre. Der Leasinggeber besteht in der Regel auf eine Absicherung der Maschine durch eine Maschinenversicherung. Diese kann der Leasingnehmer selbst abschließen oder im Zuge des Leasings beziehen.

Kautionsversicherungen

Neben dem Sale-Lease-Back-Verfahren können Kautionsversicherungen Unternehmen ebenfalls bei der Finanzierung unterstützen. Eine Mietkautionsversicherung erspart es dem Unternehmen, Vermögenswerte als Barkaution für eine Immobilie hinterlegen zu müssen. Das schafft mehr freies Kapital. Ausführungsbürgschaften bieten Sicherheit, dass die vereinbarten Leistungen erbracht werden. Das erleichtert die Auftragsakquise. Zahlungsbürgschaften sichern Zahlungsverpflichtungen gegenüber Unterauftragnehmern und Lieferanten ab.

Besonders in Transformationsphasen müssen Unternehmen oft beträchtliche Investitionen tätigen, um neue Technologien einzuführen oder

Betriebsabläufe zu optimieren. Kunden oder Geschäftspartner verlangen häufig Vorauszahlungen für Produkte oder Dienstleistungen, bevor diese geliefert oder erbracht werden. Eine Vorauszahlungsbürgschaft übernimmt diese Verpflichtungen und setzt somit weiteres Kapital frei.

Insgesamt ermöglichen Kautionsversicherungen Unternehmen, Kapital freizusetzen, ohne Vermögenswerte als Sicherheit hinterlegen zu müssen. Dies schafft finanzielle Flexibilität für laufende Betriebskosten, Investitionen und andere Finanzierungsbedürfnisse.

In Zeiten des technischen Wandels sind die richtigen Finanzierungsoptionen und Versicherungen entscheidend für den Erfolg von Unternehmen. Das Sale-Lease-Back-Verfahren bietet eine Möglichkeit zur schnellen Liquiditätserhöhung und Bilanzverbesserung, wobei alle Parteien des Vertrages und die Vermögenswerte ausreichend versichert sein müssen. Kautionsversicherungen ermöglichen es Unternehmen, Kapital freizusetzen, während Maschinenversicherungen eine unverzichtbare Absicherung bieten, um Innovationskraft zu fördern und Geschäftsrisiken zu managen. Insgesamt ist eine gut durchdachte Versicherungsstrategie ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensfinanzierung und trägt dazu bei, die Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit in einer sich wandelnden Geschäftswelt zu gewährleisten. ■

Dennis Gottschalk, M. Sc.

VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund
Telefon: 0231 / 5404-521
Dennis.Gottschalk@leue.de



Foto: Lutz Kampert

Ansprechpartner