

WSM **Nachrichten** ^{3/2015}

Erbschaftssteuer:

Die Nachfolge im Mittelstand ist gefährdet

- ▶ *Professor Dr. Peter Groche über das Potenzial der Digitalisierung für die WSM-Unternehmen*
- ▶ *Neue Wettbewerber und Konsumpräferenzen setzen die Automobilindustrie unter Druck*
- ▶ *Cyberisiken in Zeiten von Industrie 4.0*



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

„schon wieder Industrie 4.0?“ Ja – denn auch die Stahl und Metall verarbeitenden Branchen sind unmittelbar und aktuell betroffen und als in der Mitte der industriellen Wertschöpfungsketten stehend sogar in ganz besonderem Maße.

Produktionsabläufe verändern sich fortwährend. Neu ist, dass bislang ausschließlich physische Prozesse jetzt eine Cyberkomponente bekommen. Andauernd werden Daten über Produkte, Maschinen und die gesamte Fertigung elektronisch gesammelt, gespeichert, verarbeitet und im Wertschöpfungsnetzwerk an Lieferanten, Kunden und Partner kommuniziert. Das geschieht papierlos und weitgehend ohne den Menschen. Ziel ist es, eine hochflexible Produktion zu erreichen. Zukünftig könnte eine Produktion mit der Losgröße 1 üblich werden. Die Smart Factory plant ihre Produktion dezentral. Die Sensoren intelligenter Roboter und Werkzeuge bekommt von jedem Teil auftragsbezogene Daten, zum Beispiel über die Beschaffenheit und die Produktionshistorie des Teils, und sie kommuniziert mit anderen Fertigungseinheiten.



Foto: Pixelio.de / Bernd Kasper

Viele Daten werden dem Material direkt anhaften. Die Qualitätssicherung wird automatisiert und dezentraler organisiert, Gleiches gilt für die Wartung des eigenen Maschinenparks. Die dabei entstehenden Datenmengen enthalten alle Informationen über das Material und sämtliche Fertigungsschritte. Die Kommunikation der Maschinen untereinander in den vernetzten Wertschöpfungsstrukturen über Unternehmensgrenzen hinweg wird rasant zunehmen. Das bedeutet auch: Unter Berücksichtigung des freien Wettbewerbs müssen die Schnittstellen zwischen den Akteuren definiert werden.

Durch diese veränderten Prozesse werden neue Geschäftsmodelle entstehen, insbesondere beim Datenmanagement. Wer die Daten hat, weiß im Prinzip alles über alles, vom Rohstoff bis zum Endprodukt. Die Datensicherheit wird deshalb wichtiger denn je. Dafür und auch für andere Probleme und Risiken, die bei zunehmend autonom agierenden Maschinen auftreten, müssen sichere Standards und verlässliche Rechtsrahmen geschaffen werden. Wer aber nur über die Risiken nachdenkt, wird nichts erreichen. Wer die Zukunft erobern möchte, muss seine Produktion anpassen und notfalls transformieren. Marktstarke Großabnehmer werden nicht warten. Vorsprünge und Wettbewerbsvorteile müssen jetzt erarbeitet werden.

Anders als bei der Globalisierung hat Deutschland bei der vierten industriellen Revolution das Potenzial, um Taktgeber zu werden. Die Globalisierung schreitet voran – wer nicht dabei ist, droht abgehängt zu werden. Industrie 4.0 dringt auch weiter vor, aber hier haben deutsche Unternehmen die Chance, Technologieführer zu werden. US-Firmen haben die Nase vorn, wenn es um das Management riesiger Datenmengen geht. Bei der Erschaffung cyber-physischer Produktionssysteme dagegen sind hiesige Unternehmer vorne. Geboten ist jetzt ein unverzagtes Vorwärtsgen, um auch morgen noch ein bedeutender Industriestandort zu sein.

Ich lade Sie herzlich ein, in dieser Ausgabe interessante Interviews und Beiträge zu Industrie 4.0 zu lesen.

Christian Vietmeyer
Christian Vietmeyer

Inhalt

WSM-Nachrichten 3/2015

■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 4 *WSM im Gespräch mit Professor Dr.-Ing. Peter Groche*
„Industrie 4.0 birgt viel Potenzial für die WSM-Unternehmen“
- 6 *Industrie 4.0 in der Automobilindustrie*
Was könnte drin stecken, wenn es drauf steht?
- 10 *Im Interview*
Drei Fragen an Dr. Klaus Oster
- 12 *Digitaler Wandel*
Über agile Projekte zur vernetzten Zusammenarbeit
- 14 *Erbschaftssteuer*
Die Nachfolge im Mittelstand ist gefährdet

■ AUS DER BRANCHE

- 16 *WSM-Konjunktur*
Produktion im ersten Halbjahr 2015 um 0,6 % angestiegen
- 18 *Energiepolitik im Überblick*
Deutschland ist Europa einen Schritt voraus
- 20 *Stahlmarkt*
Auslandsnachfrage stützt deutsche Stahlindustrie
- 25 *Gefahrstoffe*
Expositionsverzeichnis ist für WSM-Unternehmen Pflicht

■ WSM-INTERN

- 26 *Termine*
- 27 *Zulieferfragen*
Einkäuferpraxis und Compliance in der Automotive Industrie
- 29 *Forschung in den Verbänden*
Forschungsreport 2015 und 1998-2015 online verfügbar

■ FÜR DIE BETRIEBSPRAXIS

- 30 *Recht*
- 33 *Steuern*
- 38 *Zeitwertkonten*
Mehr Flexibilität für Mittelständler
- 40 *Industrielle Versicherungen XI*
Cyberisiken in Zeiten von Industrie 4.0
- 43 *Energieaudit II*
Neues ECG-Online-Tool mit Sofort-Antwort



10

Im Interview
Drei Fragen an Dr. Klaus Oster



20

Stahlmarkt
Auslandsnachfrage stützt deutsche Stahlindustrie



33

Steuern
Bundestag beschließt
Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG)

WSM im Gespräch

„Industrie 4.0 birgt viel Potenzial für die WSM-Unternehmen“

Prof. Dr.-Ing. Peter Groche, Leiter des Instituts für Produktionstechnik und Umformmaschinen an der TU Darmstadt

Industrie 4.0 – Digitalisierung und Big Data – das sind schöne Schlagwörter. Aber geht uns das in der Stahlverarbeitung überhaupt etwas an?

Dr. Groche: Ja, auf jeden Fall. Prozesse und Prozessketten der Stahlverarbeitung sind komplex und stark vernetzt. Dadurch sind sie wissensintensiv, und ihre Ausbringung ist entscheidend vom Erfahrungshintergrund der durchführenden Unternehmenseinheiten abhängig. Der heutige Umgang mit Wissen stößt an vielen Stellen an Grenzen.

Lassen Sie mich dies an zwei Beispielen veranschaulichen. Trotz umfangreicher Qualitätssicherungsmaßnahmen treten immer wieder Fehler in Produktionsketten auf. Deren Brisanz ist zum Beispiel an den dramatisch gestiegenen Rückrufzahlen in der Automobilindustrie ablesbar. Die Analyse der Fehler zeigt, dass in den Prozessen wirkende Zusammenhänge nicht rechtzeitig erkannt wurden. Hier kann die systematische Erfassung und Analyse der Daten zu einer höhe-

ren Sicherheit in den Prozessketten der Metall verarbeitenden Industrie führen. Als zweites Beispiel kann die Lernkurve von Unternehmen der Metallverarbeitung dienen. Viele Unternehmen der Branche sehen sich damit konfrontiert, dass ihre Lernkurven weniger steil verlaufen, als die ihren Kunden zugesagten Preisreduzierungen über der Produktlaufzeit es verlangen. Hier können systematisch erfasste und ausgewertete Informationen über Prozesszustände, Halbzeuge, Betriebsstoffe und -mittel gezielt genutzt werden, um die Lernkurve zu verbessern. Industrie 4.0, Digitalisierung und Big Data verfolgen das Ziel, die realen Prozesse sowie die darin auftretenden Zusammenhänge besser zu erfassen und dadurch die Gestaltungsmöglichkeiten für Unternehmen zu erweitern. Dieser Ansatz birgt meines Erachtens viel Potenzial für Unternehmen der Metall verarbeitenden Industrie.

Sie sagen, in der Wertschöpfungskette Stahl werden sich die Produktionsprozesse von physischen zu cyber-physischen Prozessen entwickeln. Was heißt das?

Dr. Groche: Wenn Informationen entlang der Wertschöpfungskette Stahl für gezielte Prozessverbesserungen genutzt werden sollen, macht dies eine Erfassung und Speicherung der Zustände und Positionen der Produkte entlang ihres Produktlebenslaufes erforderlich. In der finalen Ausbaustufe wäre dann die „Geschichte“ eines jeden Produktes dokumentiert. Aus den Dokumenten, den digitalen Produktpässen können wertvolle Informationen über Fehlerursachen oder Verschwendungen abgeleitet werden – eine faszinierende Möglichkeit, um höhere Verfügbarkeit, kürzere Durchlaufzeiten, engere Toleranzen oder günstigere Werkzeuge zu erreichen. Bis das für alle Produkte der Massenfertigung gelingt, sind noch einige Herausforderungen zu bewältigen. Aber die schlummernden Chancen sollten Motivation genug sein, diese anzugehen.

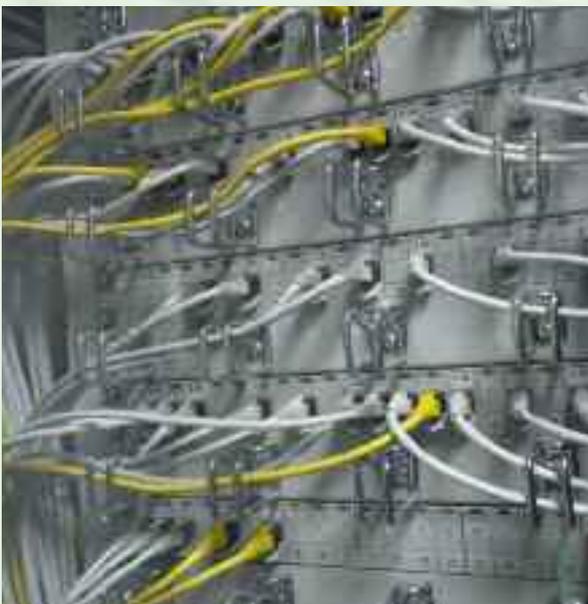


Foto: Pixelio.de / Thomas Riegler

Die Digitalisierung generiert große Datenmengen, wodurch neue Geschäftsmodelle entstehen, zum Beispiel für IT-Firmen und andere Dienstleister. Die Standards und Schnittstellen der Zukunft könnten entscheidend werden. Wie könnte das in Zukunft in der Wertschöpfungskette Stahl aussehen?

Dr. Groche: Bereits heute werden große Datenmengen in der Prozesskette Stahl aufgenommen. Bislang geschieht dies aber weitgehend entkoppelt in Systemen zur Unternehmensplanung, Produktionsplanung, -steuerung, Prozess- und Anlagenüberwachung oder Qualitätssicherung. Diese informationstechnischen Inseln müssen in Zukunft zusammenwachsen, um den Unternehmen der Metall verarbeitenden Industrie einen attraktiven Gesamtnutzen zu bringen. Es wäre sicher hilfreich, wenn die Endnutzer der Informationen, also zum Beispiel die Unternehmen der Metall verarbeitenden Industrie, hier deutlich stärker auf die Gestaltung der integrierten Informationsplattform Einfluss nehmen würden. Andernfalls besteht die Gefahr, dass die Branche noch lange mit mehreren abgekoppelten spezialisierten Systemen der Informationserhebung und -auswertung leben müssen.

Die Wertschöpfungskette Stahl vom Produzenten über den Verarbeiter hin zum Abnehmer, zum Beispiel aus der Automobilindustrie, ist dadurch gekennzeichnet, dass die Marktmacht häufig gerade nicht beim Verarbeiter liegt. Wo sind hier die Chancen und Risiken für die Stahlverarbeiter?

Dr. Groche: Industrie 4.0 eröffnet für Unternehmen der Metall verarbeitenden Industrie neuartige Chancen für die Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle. Die Möglichkeiten zu umfassendem Aufbau von Wissen über die eigenen Prozesse sowie die systematische Weiterentwicklung der Prozesse in unternehmensspezifische Zielrichtungen können für eine bessere Marktpositionierung genutzt werden. Damit lässt sich die Austauschbarkeit der Anbieter reduzieren und somit die Attraktivität auf dem Markt erhöhen. Industrie 4.0 sensibilisiert auch für das Überdenken von Produktarchitekturen. Wenn in Zukunft metallische Strukturen immer stärker in Informationsketten und -netzwerke eingebunden werden, dann stellt sich die Frage nach der Integration von informationstechnischen Komponenten in die metallischen Strukturen. Auch in diesem

Feld lassen sich attraktive Geschäftsmodelle für die Metall verarbeitende Industrie generieren.

Gefahren gehen von Industrie 4.0 für diejenigen Unternehmen aus, die sich nicht um die Verbesserung ihrer Lernkurven und Informationsflüsse kümmern. Für diese Unternehmen ist zu befürchten, dass sie von den Anforderungen ihrer Kunden überrollt und in Nischen gedrängt werden, in denen die Anforderungen geringer dafür, aber die Preissituation ruinös ist.

Angenommen Sie hätten einen mittelständischen Betrieb der Stahlverarbeitung, irgendwo in Deutschland. Was würden Sie im Jahr 2015 konkret bezüglich Industrie 4.0 tun?

Dr. Groche: Ausgehend von den erarbeiteten Geschäftsmodellen mit den identifizierten Alleinstellungsmerkmalen würde ich nach den Informationen mit dem größten zu erwartenden Nutzen fragen. Im nächsten Schritt wäre dann zu klären, welche dieser Informationen wie und wo bereits erfasst und abgelegt werden. Die dabei auftretenden Lücken in der Erfassung und Verknüpfung sind zu schließen. Dann geht es darum, Handlungsmuster und -anweisungen zu definieren, mit denen aus den Informationen Prozessverbesserungen umgesetzt werden können. Schließlich erscheint es mir wichtig, quantitativ erfassbare Erfolgsindikatoren zu definieren und nachzuhalten. Entscheidender Schlüssel bei diesen Schritten ist die Einbindung der Mitarbeiter. Wenn es gelingt, die faszinierenden Chancen der Informationsnutzung im Unternehmen erlebbar zu machen, ist der wohl wichtigste Meilenstein erreicht.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.



**Ansprechpartner
Prof. Dr.-Ing. Dipl.-
Wirtsch.-Ing. Peter Groche**
Institut für Produktionstechnik
und Umformmaschinen

**Technische Universität (TU)
Darmstadt**

Otto-Berndt-Straße 2
64287 Darmstadt

Tel.: 06151/16-3056
Fax: 06151/16-3021
groche@ptu.tu-darmstadt.de

Industrie 4.0 in der Automobilindustrie

Was könnte drin stecken, wenn es drauf steht?

In Sachen Industrie 4.0 gilt die Automobilindustrie als Vorzeigebjekt. Laut BITKOM nutzen in der Branche bereits 53 Prozent aller Unternehmen Industrie 4.0-typische Technologien – so schätzen es die Unternehmen jedenfalls selber ein. Was man hierbei allerdings nicht weiß: Die Definition dessen, was unter der vierten industriellen Revolution verstanden wird, ist alles andere als klar. Es gibt keine Norm, keinen Standard, kein Protokoll. Bislang beschränken sich die Digitalisierungsinitiativen der Automobilzulieferer auf einzelne Leuchtturm- und Pilotprojekte. Dabei entstehen gerade jetzt neue Wettbewerber für die Automobilindustrie, und ein sich stark änderndes Käuferverhalten setzt die Branche enorm unter Druck. Höchste Zeit, etwas anders zu machen.

Was sich genau hinter dem Buzzword Industrie 4.0 verbirgt, das derzeit durch die Industrie geistert, weiß kaum jemand genau. Mögliche Definitionen und Selbstdarstellungen gibt es inzwischen en masse. Ebenso groß ist die Bandbreite an Anwendungen, die sich als Pilotprojekte bezeichnen. Nüchtern betrachtet befindet sich die deutsche Fertigungsindustrie jedoch gerade erst in der Findungsphase dessen, wie sie die sogenannte vierte industrielle Revolution umsetzen und welches wirtschaftliche Potenzial sie damit erschließen kann. Bislang gibt es weder Unternehmen, die als Vorreiter dienen, noch allgemein gültige Standards oder verbindliche Normen, an denen sich die Industrie bei der Integration ihrer IT- und Produktionssysteme orientieren kann.

Die Automobilindustrie ist wie geschaffen für die Rolle des Pioniers

Dabei ist die Automobilindustrie eigentlich prädestiniert für die Rolle des Industrie 4.0-Pioniers. Denn die Branche wird seit Jahren von einem wachsenden Effizienz- und Flexibilisierungsdruck angetrieben. Gleichzeitig wird ein sehr hochwertiges Fahrzeugprodukt gefordert, bestehend aus technischer Innovation und Markenimage im inzwischen globalen Kontext. Eine Echtzeitintegration von Geschäfts- und Produktionsprozessen, wie sie für die Vision Industrie 4.0 charakteristisch ist, versetzt auch die Zulieferer in die Lage, die Logistikkette noch

genauer zu steuern. Industrie 4.0 wird einen größeren Fortschritt bringen, als es die Just-in-Time- (JIT) und die Just-in-Sequence-Produktion (JIS) bisher taten.

Für diese weitergehende Entwicklung muss allerdings noch die Basis gelegt werden, zum Beispiel in Form einer technisch universellen Kommunikationsplattform, über die sich alle an der Produktion beteiligten Akteure inklusive der Logistik miteinander verständigen können. Für JIT und JIS reicht heute der statische Datenaustausch via Schnittstelle. Zukünftig muss eine Kommunikationsplattform dynamische und intelligente IT-Komponenten miteinander vernetzen und bei gemeinsamen Entscheidungen „helfen“ können. Hierfür gibt es derzeit bereits einige Pilotprojekte, die demonstrieren, welche Potenziale eine höhere horizontale Integration entlang der gesamten Wertschöpfungskette nach dieser Technik-Philosophie bietet.

Zielvision Losgröße eins

Haupttreiber für den Einsatz von Industrie 4.0-Technologien ist eine höhere Flexibilität, mit der die Automobilbauer und -zulieferer auf Anforderungen der Kunden reagieren können. Ihre Herausforderung könnte es sein, immer schneller immer individuellere Fahrzeuge bauen zu müssen. Dies wirkt sich auf die Zulieferindustrie zum Beispiel in Form einer höheren Variation der

Konfigurationen aus. Stahlverarbeiter stellen in diesem Szenario zwar die gleiche Anzahl an Stückzahlen her, aber in wesentlich kleineren Chargen und Typen für immer variabelere Produktionsstandorte. Diese Ent-





Foto: Fotolia.de / Eisenhans

wicklung bremst zwar grundsätzlich die Umsetzung des Modellbaukastens. Dennoch wird die künftige Modellpolitik der Erstausrüster (Original Equipment Manufacturer, OEM) in Richtung kleinerer Losgrößen zu steigender Teilevielfalt führen. Im Top-Luxussegment arbeitet man heute zwar schon mit einer Losgröße eins – allerdings noch im Werkstattmodus.

Dies hat allerdings auch zur Folge, dass die bekannte klassische Lieferkette seit einigen Jahren zunehmend variiert. Eben noch gut eingeführte und funktionierende Stationen in der Lieferkette werden nun diversifiziert, anders pakettiert, vom OEM selbst übernommen oder wieder abgestoßen. Das erfordert von den Zulieferern eine noch höhere Flexibilität. Hierbei bewähren sich die in der Automobilindustrie ausgeprägten Fertigungskonzepte nach den Prinzipien JIT und JIS, bei denen Vorprodukte genau in der benötigten Anzahl exakt zum erforderlichen Zeitpunkt an das Montageband zur Weiterverarbeitung geliefert werden. Allerdings sind die hierfür erforderlichen IT-Komponenten derzeit in vielen Produktionswerken noch weniger performant.

Automobil im Internet der Dienste

Dieser Status quo wird sich allerdings in dem Maße verändern, in dem das Auto kein proprietäres System mehr ist, sondern als rollender Datensammler mit anderen Fahrzeugen, mit Verkehrs- und Serviceleitstellen sowie den Anbietern einer zunehmenden Zahl von Onlinediensten vernetzt wird und auch immer mehr vom Fahrer unabhängige Entscheidungen trifft. Daher steht vor allem bei vielen Automob-

ilbauern das Thema „Connected Car“ stärker im Fokus als die digitale Aufrüstung ihrer Produktionssysteme. Hauptgrund dafür sind auch neue Wettbewerber wie Apple und Google, die mit eigenen oder in Kooperation entwickelten Fahrzeugkonzepten auf den Markt drängen und die traditionellen Automobilbauer unter Druck setzen wollen. Sie haben nämlich heute schon den Kunden der Automobilindustrie von morgen im Blick. Auf die Automobilindustrie bewegt sich eine Käufergeneration zu, die auch in wesentlichen Fragen ihr Smartphone fragt: „Google, wo ist zu Hause?“ Damit wird das Auto Teil des digitalen Universums, in dem sich der moderne Internetnutzer heute bewegt.

Indem sich das Auto drahtlos nicht nur mit den Mobilgeräten – mit dem Smartphone oder anderen Smart Devices des Fahrers –, sondern auch mit anderen Fahrzeugen, mit Servicewerkstätten und Verkehrswachten vernetzt, bietet es den Insassen einen Zugewinn an Sicherheit. Automobilbauer haben dadurch die Möglichkeit, weitere Potenziale auszuschöpfen, die mit rein konstruktiven Mitteln nicht zu erschließen wären. Der Mehrwert entsteht durch die Vernetzung, beispielsweise indem das Auto durch die Kommunikation mit Verkehrsleitzentralen und anderen Autos selbst „erkennt“ und bremst, bevor es in einen Unfall oder auf ein Stauende auffährt. Damit übernimmt zukünftig die IT immer mehr die dominierende Rolle, die die Konstruktion bislang innehatte. Das Thema Fahrsicherheit verlagert sich in die IT. Dieser Trend hat auch direkte Auswirkungen auf die Zulieferindustrie. Es stellt sich die Frage: Wo liegen zukünftig die Potenziale in der Fahrzeugsicherheit? In der vernetzten IT oder in der Fahrgastzelle?

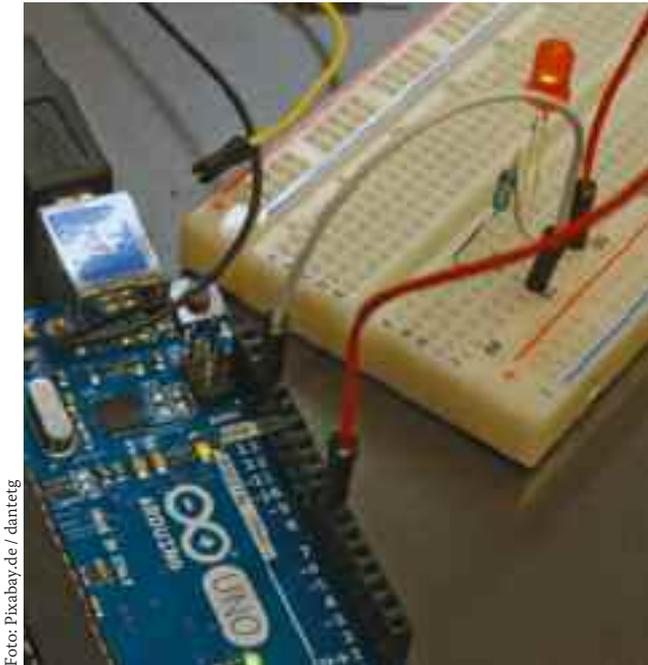


Foto: Pixabay.de / dariteig

Ein weiterer Treiber, der die Automobilindustrie über kurz oder lang dazu zwingt, Industrie 4.0-Technologien verstärkt einzusetzen, ist die Globalisierung der Märkte. Sie führt zu einer immer dezentraleren Produktion und damit zu kleineren Chargen. Immer mehr Automobilbauer produzieren dort, wo sie ihre Autos verkaufen.

Next Step: IT fit machen für Industrie 4.0

Mit den heutigen IT-Landschaften ist diese Transformation allerdings kaum umsetzbar. Automobil- und Stahlindustrie benötigen neue IT-Methoden und -Konzepte. Derzeit konzentrieren sich viele Unternehmen auf die vertikale Integration ihrer Systemlandschaften. Bei genauer Betrachtung ist das eine eher unwirtschaftliche Grundlagenarbeit und höchstens eine Vorstufe zu Industrie 4.0.

In der IT findet man zunehmend neue Produktionsmethoden wie zum Beispiel das Rapid Prototyping. Hierbei werden Modellbauten aufgrund von Konstruktionsdaten immer schneller gefertigt, die dann später in die Vorserie und schließlich in die Serienfertigung einfließen. Hintergrund dieser Entwicklung sind die sich stark verkürzenden Innovationszyklen der Automobilbauer in ihrer Modellpolitik, die vor allem von Asien aus Druck auf den Weltmarkt ausüben. Weniger aus technischen, sondern mehr aus vertrieblichen und Marketing-technischen Gründen kommen immer schneller neue Fahrzeugmodelle auf den Markt, um bei den Kunden stets neue Kaufanreize zu schaffen – oder auch um die Wettbewerber in Schach zu

halten. Die Übertragung solcher fertigungsnahen Modelle auf die IT ist bereits zu beobachten.

Konsequenzen für Stahl verarbeitende Zulieferer

Auch bei den Stahl verarbeitenden Zulieferern ist eine höhere IT-Innovation gefordert. Sie müssen sich IT-seitig anpassen, flexibilisieren und ihre IT-Konzepte dezentral gestalten. So wird es beispielsweise durch die zunehmende Vernetzung des Autos in Zukunft möglich sein, nach einem Unfall automatisch Ersatzteile zu ordern oder zu prognostizieren, in welchem Verkehrsraum welche Ersatzteile benötigt werden. Heutzutage wird in der Werkstatt reaktiv gearbeitet. Wird zum Beispiel ein Schaden am Kotflügel festgestellt, so ist das entsprechende Austauschteil entweder im Lager oder muss nachbestellt werden. Dies hat unter Umständen den Nachteil, dass der Fahrer auf das Ersatzteil warten muss oder einen Zweittermin benötigt. Um trotzdem relativ schnell reagieren zu können, hält die Logistikkette einen entsprechenden Vorrat vor.

In Zukunft melden Sensoren dem Zulieferer direkt nach dem Unfall, dass ein Kotflügel benötigt wird. Durch prädiktive Datenanalysen wird es sogar möglich, Spitzenzeiten auszumachen, zu denen besonders viele Ersatzteile eines Typs benötigt werden – etwa weil die Fahrzeuge melden, dass sie über Glatteis fahren. Je präziser und schneller diese Datenauswertungen werden, desto schneller können Zulieferer reagieren. Letzten Endes wären sie dadurch in der Lage, ihre Anlagen effizienter auszulasten und die Bevorratung in ihren Logistikketten und Lagern und die Kapitalbindung dafür zu reduzieren. Voraussetzung dafür ist: Ihre IT-Landschaften müssen diese Daten richtig und ohne Umwege verarbeiten können. Das sind Aufgaben, die vor allem die Automobilzulieferer jetzt in Digitallaboren (digital labs) angehen, um für die vierte industrielle Revolution auch in dieser Hinsicht vorbereitet zu sein. Die IT sieht sich immer neuen Industrialisierungsansprüchen ausgesetzt – zu Recht.



Ansprechpartner

Torsten Kreis

Senior Manager Business
Development Manufacturing

Sopra Steria GmbH

Hans-Henny-Jahnn-Weg 29
22085 Hamburg

Tel. 040/ 22 703-0

Fax 040/ 22 703-7999

info.de@soprasteria.com

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

Im Interview

Drei Fragen an Dr. Klaus Oster

Dr. Klaus Oster ist Chief Information Officer (CIO) Daimler Buses & Vans

Herr Dr. Oster, als CIO bei Daimler Buses & Vans beschäftigen Sie sich unter anderem mit dem Thema Industrie 4.0 in der Automobilindustrie. Ein Ziel dabei ist es zum Beispiel, die Produktionsprozesse viel flexibler zu gestalten. Welche Veränderungen wird es in der Automobilindustrie und ihren Wertschöpfungsketten in absehbarer Zeit geben?

Dr. Oster: Industrie 4.0 bewirkt eine verstärkte Automatisierung und Vernetzung aller Beteiligten in der Wertschöpfungskette. Durch einen hohen Grad an Digitalisierung der Prozesse können Produktions- und Logistikprozesse optimiert und flexibel gestaltet werden. Diese Optimierungen haben zur Folge, dass Fabrikabläufe und Kapazitätsauslastungen bei Änderungen kostengünstig und kurzfristig angepasst werden können. Die auftrags- und produktspezifische Integration innerhalb der Wertschöpfungskette kann sicherstellen, dass auf hohe individualisierte Kundenwünsche und kurze Produktlebenszyklen reagiert werden kann.

Angenommen Sie hätten die Verantwortung für einen mittelständischen Automobilzulieferer. Was



Dr. Klaus Oster

würden Sie heute im Hinblick auf Industrie 4.0 tun, um in Zukunft fit zu sein?

Dr. Oster: In Zukunft werden vor allem intelligente und vernetzte Produktionsanlagen eine bedeutende Rolle einnehmen, um sich einen extrem flexiblen Fertigungsprozess anpassen zu können. Voraussetzung dafür ist der Aufbau von virtuell bearbeitbaren Prozessschritten in modularer und standardisierter Form.

Die Ausführung dieser komplexen Umstellung bedingt eine flexiblere Arbeitsorganisation und somit eine Veränderung der Arbeitsabläufe. Diese Herausforderung hat zur Folge, dass sich die Berufsbilder verändern und Mitarbeiter in die neuen Prozesse umgeschult werden müssen.

Die zunehmende Digitalisierung generiert umfangreiche Datenmengen von großer Varianz, die von den Akteuren über Schnittstellen ausgetauscht werden. Manche befürchten, dass dadurch IT-Firmen im Industriesektor zu ganz neuer Marktmacht kommen. Wie könnte das in Zukunft in der Wertschöpfungskette Automobil aussehen?

Dr. Oster: Der hohe Grad an Digitalisierung und die damit verbundenen Datenmengen stellen die IT in der Automobilindustrie vor besondere Herausforderungen. Es muss sichergestellt werden, dass diese Datenmengen korrekt verarbeitet und zur Verfügung gestellt werden können. Daher ist es strategisch wichtig für die Unternehmen, eine gut aufgestellte interne IT-Abteilung in den Gesamtprozess einzubinden. Somit kann diese einen Wettbewerbsvorteil gegenüber externen IT-Firmen auf- und ausbauen. Die interne IT nimmt daher zukünftig eine immer wichtiger werdende Rolle ein.

Vielen Dank für das Gespräch.



WSM-Mitgliedsverbände

- ◆ **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, +49 (0) 211 5773910, www.fmi.de
- ◆ **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- ◆ **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, www.schraubenverband.de
- ◆ **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564251, www.schweisselektroden.de
- ◆ **Stabziehereien-Vereinigung e.V. – STV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564251, www.blankstahl.org
- ◆ **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Tel: +49 (0) 8191 4286719, info@ivbb-net.de
- ◆ **Herstellerverband Haus & Garten e.V.**
Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Tel.: +49 (0) 221 2798010, www.herstellerverband.de
- ◆ **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de
- ◆ **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 186200, www.ivist.de
- ◆ **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564237, www.drahtverband.org
- ◆ **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2231 958851, www.vdfi.wsm-net.de
- ◆ **Fachgruppe Garten- und Rasenpflegegeräte e.V. – FGR**
Gothaer Str. 27, 40880 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 940850, www.fgr.org
- ◆ **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958825, www.haertetechnik.org
- ◆ **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de



Digitaler Wandel

Über agile Projekte zur vernetzten Zusammenarbeit

Unternehmen müssen sich im Tempo der Digitalisierung neu organisieren – intern wie extern. Das geht vor allem die Fachbereiche an, die aus starren Prozessen agile, vernetzte Arbeitsstrukturen formen müssen. Das legt eine aktuelle Studie nahe.



Die digitale Transformation will gestaltet werden. Konkret, wenn es darum geht, wie sich Unternehmen intern über ihre Projektarbeit und extern mithilfe von Freiberuflern und Dienstleistern organisieren. Denn der Druck, die bisherigen starren Organisationsstrukturen zu verändern, ist groß. Das Marktumfeld wird immer komplexer und benötigt ständig neues Know-how. Zudem zwingt der technologische Wandel zu kürzeren Innovationszyklen und Industrie 4.0 zu einer flexiblen, vernetzten Zusammenarbeit.

Die Unternehmensbereiche Informationstechnologie (IT), Research & Development sowie Finance & Accounting spüren dies besonders deutlich. Steigender Kostendruck (31 Prozent), beschleunigte Produkt- und Technologieentwicklung (21%) sowie die digitale Transformation (17%) haben schon jetzt massive Auswirkungen auf ih-

ren Arbeitsbereich. Das hat die Studie „Unternehmen in der Transformation“ des Personaldienstleisters HAYS in Zusammenarbeit mit dem IT-Analystenhaus PAC, in der 225 Fachbereichsleiter aus den beschriebenen Unternehmensbereichen befragt wurden, soeben herausgefunden.

Bezogen auf die Herausforderungen, die der digitale Wandel für ihr Kerngeschäft nach sich zieht, reichen den Entscheidern ganze drei Wörter zur Beschreibung aus: schneller, flexibler und innovativer. Diese Attribute lediglich auf die beschleunigten Arbeitsabläufe zu beziehen, wäre aus ihrer Sicht aber zu kurz gesprungen. Vielmehr verberge sich dahinter vor allem die Notwendigkeit, die Mitarbeiter schnell an neue Marktbedingungen anzupassen.

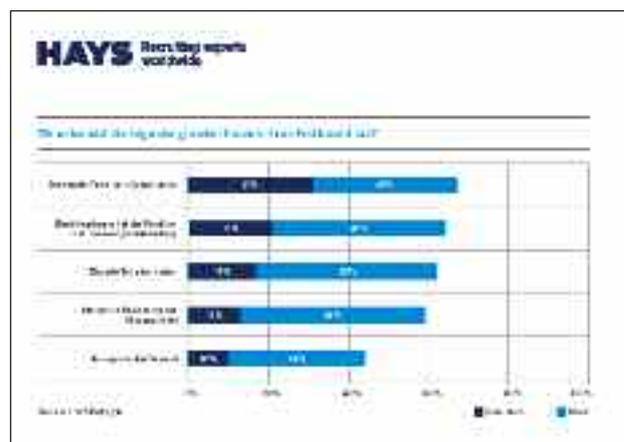


Damit verbunden steht für sie fest: Um Abläufe agiler zu gestalten, müsse mit Kunden, Partnern und Dienstleistern vernetzt gearbeitet werden. Nur so könne die notwendige Performance über ein höheres Maß an Flexibilität und Eigenverantwortung der Mitarbeiter erreicht werden.

Über Abteilungsgrenzen hinweg denken

90% der Befragten fordern deshalb durchlässige Organisationsstrukturen. Als größtes Hindernis werten sie das Denken und Handeln in Abteilungsilos. Konkret monieren 72% das unablässige Konkurrenzverhalten, sobald fachübergreifend zusammengearbeitet werden soll. 65% fühlen sich in ihrem Kerngeschäft regelrecht „gefangen“, ihnen fehle die Zeit und der Freiraum, sagen sie, um notwendige Änderungen angehen zu können.

Allerdings beobachteten mehr als 60% der Befragten in den vergangenen zwei Jahren eine deutliche Zunahme der



Projektarbeit – und das abteilungsübergreifend. 88% geben an, die Einführung neuer Lösungen und Prozesse bereits maßgeblich über Projekte zu organisieren. Ihnen ist klar: Je mehr betroffene Unternehmensbereiche in ein Projekt eingebunden werden, desto besser werden die Entscheidungen. Dabei rückt auch die Einbindung externer Mitarbeiter und Dienstleister mitsamt ihrem speziellen Know-how stärker in den Fokus. Zwar wird dieses zusätzliche Personal noch vorwiegend für kleine, überschaubare Projekte eingekauft (42%), aber laut Studienverfasser steigt ihre Bedeutung allmählich im Kontext großer Projekte mit Business Impact (41%). Sie werden immer häufiger eingebunden, wenn es darum geht, neue Prozesse aufzusetzen, um die eigenen Strukturen agiler zu machen.

Die Studienergebnisse sind online verfügbar

Für die Studie „Unternehmen in der Transformation“ haben HAYS und PAC im Frühjahr 2015 insgesamt 225 hochrangige Führungskräfte aus den Unternehmensbereichen IT, Research & Development sowie Finance & Accounting im deutschsprachigen Raum telefonisch befragt. Der Großteil der Befragten stammt aus Unternehmen mit einer Mitarbeitergröße zwischen 500 und 1.000. Die Studienergebnisse stehen ab dem 22. September 2015 unter www.hays.de/studien kostenlos zum Download Verfügung.

Ansprechpartner

Kathrin Möckel

HAYS AG

Willy-Brandt-Platz 1-3
68161 Mannheim

Tel.: 0621/1788-1492

E-Mail: kathrin.moeckel@hays.de

Erbschaftssteuer

Die Nachfolge im Mittelstand ist gefährdet

Die Bundesregierung bringt den Gesetzentwurf zur Novellierung des Erbschaftssteuerrechts in den Bundestag ein. Die Reform würde den deutschen Mittelstand hart treffen.

Die Bundesregierung hat den Gesetzentwurf des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) vom 6.7.2015 zur Novelle des Erbschaftssteuerrechts in den Bundestag eingebracht. Der ursprüngliche Vorschlag des BMF wurde noch leicht abgemildert. Die Reform zielt auf die Übertragung von Betriebsvermögen und die dafür vorgesehenen Verschonungsregeln.

Hintergrund: Das Bundesverfassungsgericht hält die erbschaftssteuerlichen Erleichterungen für Betriebsvermögen zwar grundsätzlich für verfassungsgemäß, allerdings seien die Ausnahmen zu weitgehend. Über das Urteil vom 17.12.2014 – 1 BvL 21/12 – haben wir in den WSM Nachrichten 1/2015 ausführlich berichtet. Das Gericht hat dem Gesetzgeber aufgetragen, bei großen Betriebsvermögen eine Prüfung vorzunehmen, inwieweit eine Entlastung notwendig ist, um die Fortführung des Betriebes und den Erhalt der Arbeitsplätze zu sichern (sogenannte Bedürfnisprüfung). Die Abgrenzung zwischen uneingeschränkt begünstigten kleineren Betriebsvermögen sowie großen Be-

triebsvermögen, deren steuerbegünstigter Erwerb eine Bedürfnisprüfung voraussetzt, soll anhand des Unternehmenswerts erfolgen.

Vorgeschlagen wird jetzt eine Grenze von 26 Millionen Euro je Erwerb, die sich bei Vorliegen bestimmter gesellschaftsvertraglicher Beschränkungen auf 52 Millionen Euro erhöht. Ab der Grenze von 26 beziehungsweise 52 Millionen Euro und bis zu einem Wert von 116 beziehungsweise 142 Millionen Euro schmilzt der Verschonungsabschlag von 85 Prozent (in der Regelverschonung) stufenweise auf 25% ab. Übersteigt der Wert die Grenzen von 116 beziehungsweise 142 Millionen Euro, kann ein Verschonungsabschlag von 20% beziehungsweise 35% beantragt werden. Unverständlich ist, warum



Foto: Pixabay.de / WerbeFabrik

ab dieser Grenze die Verschonung fallbeilartig auf 20% absinken soll.

Ein Betriebsvermögen von 26 Millionen Euro ist in den industriellen Betrieben der Stahl und Metall verarbeitenden Branche regelmäßig bereits erreicht, wenn das Unternehmen 250 Mitarbeiter hat, denn im Durchschnitt erwirtschaftet ein Mitarbeiter einen Umsatz von 200.000 Euro/Jahr, also bei 250 Beschäftigten 50 Millionen Euro. Bei einer Umsatzertragsrate von 3% und dem derzeitigen steuerlichen Bewertungsfaktor von 18,2 beträgt der Unternehmenswert dann bereits mehr als 27 Millionen Euro.

Der abschmelzende Verschonungsabschlag geht in die richtige Richtung, erreicht aber keine ausreichende Entlastung des Betriebsvermögens. Ein Unternehmen der Stahl verarbeitenden Branche mit knapp 660 Beschäftigten hätte einen steuerlichen Wert von rund 72 Millionen Euro. Bei diesem Wert kann der Erwerber einen Regel-Verschonungsabschlag bei fünfjähriger Fortführung von 55% (85% minus 30%) wählen, das ergibt 32 Millionen Euro steuerpflichtiger Erwerb, bei Steuerklasse I wären dann 9,6 Millionen Euro Steuern fällig (30% Steuersatz abzüglich persönlicher Freibetrag). Das wären mehr als 14.000 Euro je Mitarbeiter. Bei Anwendung des gültigen Bewertungsrechts sind die Grenzen zwischen kleinen und großen Betriebsvermögen deutlich zu niedrig angesetzt. Entweder müssen die Werte heraufgesetzt oder das Bewertungsrecht geändert werden.

Der Regierungsentwurf sieht alternativ zu diesem Abschmelzmodell den Einsatz des Privatvermögens des Erwerbers vor. Gemeint ist neben dem zusätzlich zum Betriebsvermögen erworbenen Privatvermögen auch das bereits beim Erwerber vorhandene Privatvermögen. Durch diese Ausdehnung auf das bereits vor der Übertragung vorhandene Privatvermögen wird eine Substanzsteuer ähnlich der Vermögenssteuer wieder eingeführt; einige sehen darin wieder eine Verfassungswidrigkeit. Der Erwerber muss 50% seines gesamten Privatvermögens einsetzen. Reicht dies nicht zur Steuertilgung, wird eine darüber hinausgehende Steuer erlassen. Dies stellt eine systematische Benachteiligung relativ kleiner Betriebsvermögen im Vergleich zu sehr großen Übertragungen dar, denn bei gleich großen Privatvermögen begünstigt die Bedürfnisprüfung systematisch die großen Erbfälle.

Zu begrüßen ist, dass der Gesetzgeber die besondere Struktur der familiengeführten mittelständischen Unter-



Foto: Pixelio.de / Gabi Eder

nehmen dadurch berücksichtigen möchte, dass er bei Vorliegen bestimmter gesellschaftsrechtlicher Beschränkungen der Unternehmensanteile eine höhere Prüfschwelle von 52 Millionen Euro vorsieht. Allerdings ist es wiederum wirklichkeitsfern, das Vorliegen dieser Voraussetzungen über einen Zeitraum von 40 Jahren zu fordern. Zumindest der Zeitraum nach dem Erwerb sollte an die gewählten Fortführungsfristen angepasst werden. Zudem sollten die geforderten gesellschaftsvertraglichen Beschränkungen praxisnäher ausformuliert werden und zum Beispiel Entnahmen für die Begleichung von Ertragsteuern zulassen.

Streiche Begünstigungen, senke Steuersätze?

In der Steuerrechtslehre wird der Gesetzentwurf kritisiert. Ein solches Gesetz wäre zu kompliziert, würde große Gestaltungsspielräume geben und womöglich erneut verfassungswidrig sein. Einige Beobachter glauben, dass der Zeitpunkt für eine echte Reform gekommen sei, nach der alle Begünstigungen abgeschafft und die Steuersätze im Gegenzug deutlich abgesenkt werden. WSM setzt sich dafür ein, dass Unternehmensnachfolgen im industriellen Mittelstand auch zukünftig nicht durch eine zu hohe Steuerlast gefährdet werden.

Ansprechpartner

Christian Vietmeyer

Rechtsanwalt

Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62, 40474 Düsseldorf

Tel. 0211/95 78 68 22, Fax 0211/95 78 68 40

E-Mail: cvietmeyer@wsm-net.de

www.wsm-net.de

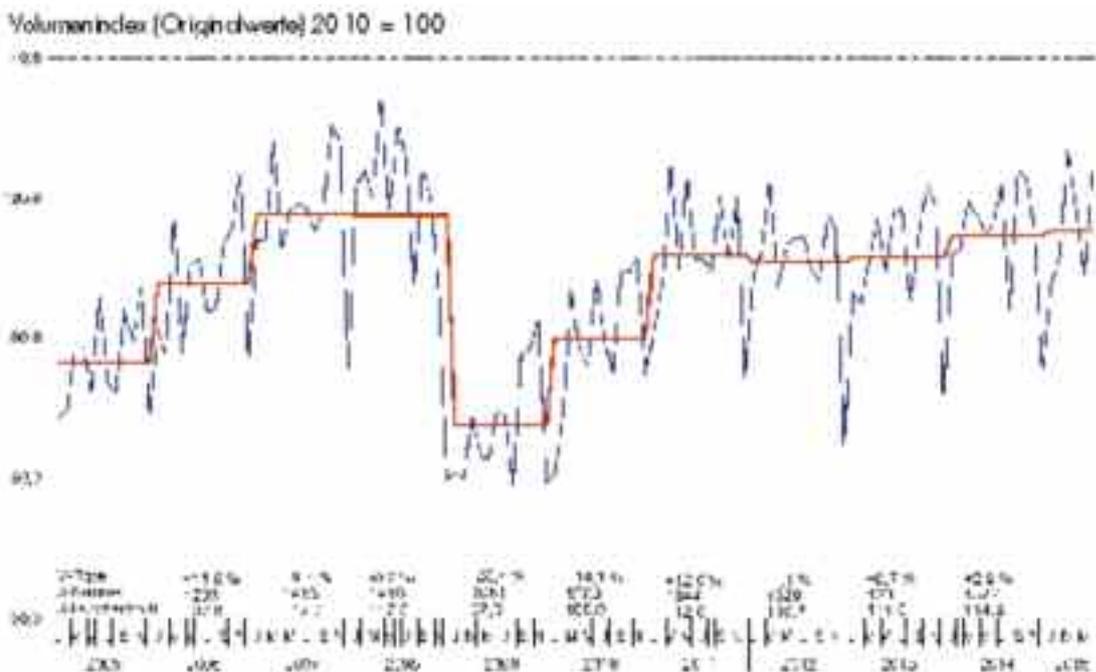
WSM-Konjunktur

Auf einen Blick

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



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



WSM-Konjunktur

Produktion im ersten Halbjahr 2015 um 0,6% angestiegen

Schnell steigende Arbeitskosten und Risiken der Energiewende fördern Investitionsaversion

Die Unternehmen der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie haben ihre Produktion in Deutschland im ersten Halbjahr 2015 mit plus 0,6 Prozent weniger stark als erwartet gegenüber dem Vorjahr erhöht. Im Juni ging der um zwei differierende Arbeitstage bereinigte Produktionswert um 1,3 % zurück. Damit dürfte die Wachstumsprognose von 3% für das Gesamtjahr kaum mehr erreichbar sein, wenngleich die Quartale drei und vier im Vorjahr schwächer ausgefallen sind als das erste Halbjahr 2014. Es bleibt abzuwarten, inwieweit die Entwicklung im Juni ein schwächeres drittes Quartal eingeläutet hat oder ob es sich um eine vorübergehende Abschwächung handelt. Im zweiten Quartal lag die Produktion um 0,8% über dem ersten Quartal und 0,6% höher als im Vorjahresquartal. Damit ist das erste Halbjahr 2015 exakt parallel zum ersten Halbjahr 2014 verlaufen, jedoch auf einem um 0,6% höheren Niveau.



Im Juni hat die Branche erstmals weniger exportiert (-1,7%) als im Vorjahr. Allerdings war der Vorjahresjuni diesbezüg-

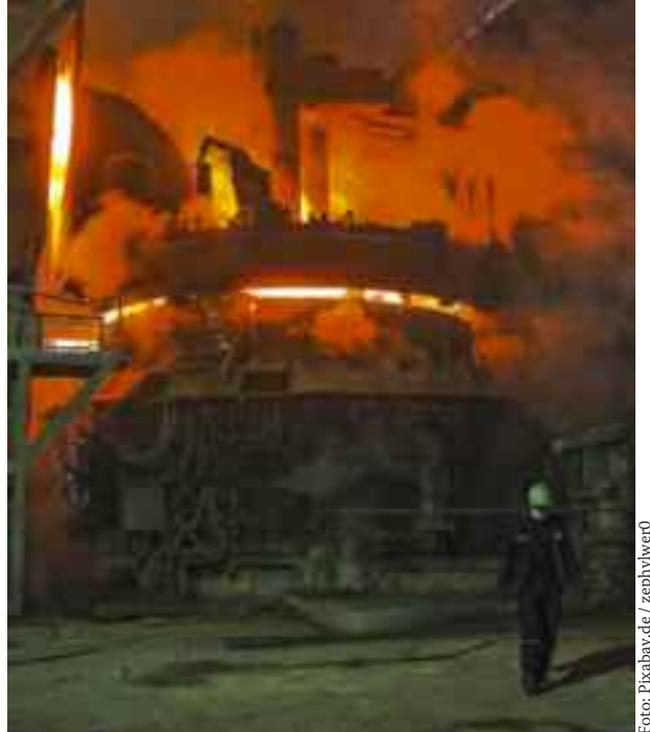


Foto: Pixabay.de / zephyrwert

lich der stärkste Monat des gesamten Jahres 2014. Im ersten Halbjahr 2015 wurden 3,9% mehr Stahl- und Metallprodukte exportiert als im Vorjahreszeitraum. Die Inlandlieferungen sind im ersten Halbjahr um 0,5% gestiegen. Während die Inlandlieferungen nach einem Rückgang um 0,3% im Anfangsquartal auf den Wachstumspfad zurückgekehrt sind (+1,4% im zweiten Quartal), sind die Auslandsumsätze im zweiten Quartal, bedingt durch den Rückgang im Juni, langsamer gewachsen (3,4%) als im ersten Quartal (4,4%).

Die Auftragseingänge im zweiten Quartal 2015 liegen um 2% höher als im Vorjahresquartal. Das Minus von 1,5% im ersten Halbjahr ist auf Großaufträge in der



	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein. *	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
Juni 14/15	+ 6,5	- 1,3	+ 0,0	+ 0,8	- 1,7	+ 1,0	- 2,6	+ 9,8
QI/QII 15	+ 0,5	+ 0,8	+ 1,8	+ 1,7	+ 1,9	- 0,1	- 1,7	+ 3,1
QIV 14/QI 15	+ 0,7	+ 0,6	+ 2,1	+ 1,4	+ 3,4	+ 2,0	- 0,2	+ 6,7

*arbeitsst. bereinigt, Veränderungsdaten in Prozent

Rohrindustrie im ersten Quartal 2014 zurückzuführen. Im zweiten Quartal 2015 haben die ausländischen Bestellungen mit einem Zuwachs um 3,1% das Minus der Inlandskunden von 1,7% gegenüber dem Anfangsquartal kompensiert.

Das Geschäftsklima in der WSM-Industrie hat sich im Juni nach zwei Rückgängen in Folge wieder aufgehellt. Zwar ist die Lageeinschätzung nochmals leicht gegenüber dem Vormonat zurückgegangen, die Geschäftserwartungen für die zweite Jahreshälfte haben sich jedoch merklich gebessert. Die Branche startet also mit Zuversicht in das dritte Quartal des Jahres. Die Konjunktur wird weiterhin von einem kräftigen Konsum getragen. Die weltweit stabile Nachfrage nach Fahrzeugen aus deutscher Produktion bleibt ebenfalls weiter intakt. Dies schafft die Basis für ein im Durchschnitt moderates Wachstum der Branche. Für eine größere Dynamik wäre eine Auflösung des Investitionsstaus erforderlich. Da-

von würden auch Unternehmen profitieren, die stärker in den Maschinen- und Anlagenbau liefern. Nach derzeitigem Stand erwartet die Stahl und Metall verarbeitende Industrie für das Jahr 2015 ein erneutes Produktionswachstum um etwa 2%.

Schnell steigende Arbeitskosten und stetig zunehmende Risiken für eine sichere und bezahlbare Stromversorgung gefährden indes den Erfolg der Branche am Standort Deutschland. Die Politik muss dringend investitionsfreundliche Rahmenbedingungen schaffen. Die guten Nachrichten über volle Staatskassen, hohe Konsumbereitschaft und positive Unternehmenskennzahlen verdecken die existenziellen Risiken für den Wohlstand in Deutschland. Eine konsequente Ausrichtung politischer Entscheidungen auf industrielle Wertschöpfung und ein förderndes Klima für langfristige Investitionen müssen Maßstab der verbleibenden Legislatur der großen Koalition sein.

Energiepolitik im Überblick

Deutschland ist Europa einen Schritt voraus

Die Energiepolitik ist derzeit von weitreichenden Grundsatzentscheidungen geprägt, sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene. Dabei zeigt sich, dass die Themen und insbesondere die Zielsetzungen durchaus vergleichbar, wenn nicht sogar identisch sind. Eine enge Abstimmung ist essentiell, um höchstmögliche Effizienz im Gesamtsystem zu erreichen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, so der Eindruck, ist den europäischen Gremien ein gutes Stück voraus. Besonders deutlich zeigt sich dies in der Diskussion um das zukünftige Strommarktdesign. Während Wirtschaftsminister Gabriel bereits im Juli das Weißbuch

„Ein Strommarkt für die Energiewende“ vorgelegt hat und im Herbst in die verschiedenen Gesetzgebungsverfahren einsteigen wird, führt man in Brüssel noch bis Herbst eine breit angelegte Konsultation zu dem Thema durch. Ein Richtlinienentwurf ist erst für 2016 vorgesehen. Einzelne Projekte aus dem Weißbuch befinden sich derweil bereits in der Umsetzung.

So hat das Wirtschaftsministerium bereits einen Gesetzentwurf zur Änderung der Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) in der Schublade (Maßnahme 16 im Weißbuch). Um das nationale Klima- und das KWK-Ausbauziel zu erreichen, soll die Förderung der gasbetriebenen KWK erhöht und die Förderung der kohlebetriebenen KWK eingestellt wer-

Foto: Pixabay.de / Kurious

Übersicht über die Maßnahmen	
Baustein 1 „Stärkere Marktmechanismen“: Die Maßnahmen des Bausteins 1 stärken die bestehenden Marktmechanismen. Die benötigten Kapazitäten können sich dadurch refinanzieren und der Strommarkt kann Versorgungssicherheit weiterhin gewährleisten.	
Maßnahme 1	Freie Preisbildung am Strommarkt garantieren
Maßnahme 2	Kartellrechtliche Missbrauchsaufsicht transparenter machen
Maßnahme 3	Bilanzkreistreue stärken
Maßnahme 4	Bilanzkrise für jede Viertelstunde abrechnen
Baustein 2 „Flexible und effiziente Stromversorgung“: Die Maßnahmen des Bausteins 2 optimieren die Stromversorgung europäisch und national. Sie sorgen damit für einen kosteneffizienten und umweltverträglichen Einsatz der Kapazitäten.	
Maßnahme 5	Weiterentwicklung des Strommarktes europäisch einbetten
Maßnahme 6	Regelleistungsmärkte für neue Anbieter öffnen
Maßnahme 7	Zielmodell für staatlich veranlasste Preisbestandteile und Netzentgelte entwickeln
Maßnahme 8	Besondere Netzentgelte für mehr Lastflexibilität öffnen
Maßnahme 9	Netzentgeltssystematik weiterentwickeln
Maßnahme 10	Regeln für die Aggregation von flexiblen Stromverbrauchern klären
Maßnahme 11	Verbreitung der Elektromobilität unterstützen
Maßnahme 12	Vermarktung von Netzersatzanlagen ermöglichen
Maßnahme 13	Smart Meter schrittweise einführen
Maßnahme 14	Netzausbaukosten durch Spitzenkappung von EE-Anlagen reduzieren
Maßnahme 15	Mindestarzeugung evaluieren
Maßnahme 16	Kraft-Wärme-Kopplung in den Strommarkt integrieren
Maßnahme 17	Mehr Transparenz über Strommarktdaten schaffen
Baustein 3 „Zusätzliche Absicherung“: Die Maßnahmen des Bausteins 3 sichern die Stromversorgung zusätzlich ab.	
Maßnahme 18	Versorgungssicherheit überwachen
Maßnahme 19	Kapazitätsreserve einführen
Maßnahme 20	Netzreserve weiterentwickeln

Quelle: BMWi: „Ein Strommarkt für die Energiewende“, Seite 59

den. Auch ein „Verordnungspakt Intelligente Netze“ ist bereits skizziert. Der Rollout von intelligenten Messsystemen und Zählern, sogenannte „Smart Meter“ wird darin beschrieben (Maßnahme 13). Der Arbeitsentwurf für ein Messstellenbetriebsgesetz liegt ebenfalls bereits vor. Die meisten Maßnahmen werden aber in einem neuen Strommarktgesetz abgebildet und durch Änderungen des Energiewirtschaftsgesetzes umgesetzt.

Dagegen schreitet die „Europäische Energieunion“ deutlich langsamer voran. Von den 15 Maßnahmen, die von der Kommission in der Mitteilung zur Energieunion im Februar 2015 identifiziert worden sind, werden mit dem Summer Package nach langen Verhandlungen die Reform des Emissionshandels umgesetzt sowie das Energie-Labeling von Elektrogeräten angepasst. Die Koalitionsspitzen haben Anfang Juli bereits beschlossen, unabhängig von der Weiterentwicklung des europäischen Zertifikatehandelssystems ausgewählte Braunkohlekraftwerke mit einer Leistung von 2,7 Gigawatt in eine Klimareserve zu überführen, um das Ziel zu erreichen, bis zum Jahr 2020 die

CO₂-Emissionen um 40 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren.

Mitte Juni hat Bundesminister Gabriel mit den zwölf „elektrischen Nachbarn“ Deutschlands gemeinsame politische Erklärungen zur Kooperation im Bereich der Strom-Versorgungssicherheit unterzeichnet. Auch damit geht die nationale Energiepolitik in Vorleistung, denn die Energieunion hat das Ziel, die Energiemärkte aller 28 Mitgliedsstaaten der EU zusammenzuschließen.

Ein Zusammenschluss ist auch zwischen der Windstromerzeugung in Norddeutschland und den Stromverbrauchszentren in Süddeutschland notwendig, wenn die Energiewende gelingen soll. Um den Bürgerprotesten auszuweichen, sollen nunmehr bei neuen Gleichstromtrassen grundsätzlich die teureren Erdkabel den Vorrang gegenüber Freilandleitungen erhalten. Das ist ein kostspieliger Kompromiss.

In Deutschland schreitet die Entwicklung des regulatorischen Rahmens für die Energiewende schnell voran. Ko-

stenüberlegungen spielen zwar immer eine wichtige Rolle, im Zweifel jedoch scheint die Klimarettung weiterhin Vorrang zu genießen, denn neben der Erdverkabelung werden auch die geänderte KWK-Förderung und die Kraftwerkstilllegungen zu steigenden Stromkosten führen. Es stellt sich die Frage, ob Deutschland weiterhin Klassenprimus beim Wechsel der Stromversorgung von fossilen hin zu regenerativen Energieträgern bleiben muss oder ob es nicht sinnvoller ist, einmal auf die europäischen Nachbarn und Partner zu warten. Eine gemeinsame europäische Energie- wende dürfte deutlich kosteneffizienter möglich sein als der jetzige Alleingang der Bundesregierung.



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

Stahlmarkt

Auslandsnachfrage stützt deutsche Stahlindustrie

Im weltweiten Vergleich zeigt sich die deutsche Stahlindustrie gut ausgelastet. Sie profitiert in diesem Jahr bisher von einer gestiegenen Auslandsnachfrage, während die inländische Nachfrage schwächelt. Die globale Rohstahlproduktion ist dagegen im ersten Halbjahr gesunken und die Kapazitäten sind nur schwach ausgelastet.

Das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) weist in seinem „Stahlbericht“, entnommen dem Konjunkturbericht „Die wirtschaftliche Entwicklung im Frühsommer 2015“ (Heft 2/2015), darauf hin, dass die Rohstahlerzeugung in Deutschland seit nunmehr vier Jahren unter kleineren Schwankungen auf stabilem Niveau liegt. Die Kapazitäten seien zu 85 bis 90 Prozent ausgelastet, also deutlich besser als im Rest der Welt, heißt es in einer Mitteilung des Instituts.

Zwar befinde sich die deutsche Konjunktur in einem Aufschwung, dieser werde aber wesentlich von den privaten Konsumausgaben getragen und sei daher wenig stahlintensiv. Die Produktion der Stahlverwender habe sich da-

her seit Beginn dieses Jahres in der Tendenz kaum verändert. Für dieses Jahr prognostiziert das Institut einen leichten Rückgang der deutschen Marktversorgung mit Walzstahl um 0,3% auf 36,3 Millionen Tonnen. Für das kommende Jahr wird dann vom RWI ein Anstieg um 2,4% erwartet. Damit gestaltet sich der Erholungsprozess am deutschen Stahlmarkt weiter recht zäh, und das Vor-Krisen-Niveau bleibt in einiger Ferne (siehe Abbildung).



Auch die deutsche Rohstahlproduktion dürfte nach Schätzung des RWI in diesem Jahr leicht sinken. Aufgrund der ungünstigen Vorgaben aus dem ersten Halbjahr zeichne sich ein Produktionsrückgang um 0,6% ab. Dazu trage auch bei, dass die Edelstahlproduktion im Bochumer Werk von Outokumpu stillgelegt wurde. Für 2016 erwarten die Wirtschaftsforscher dann ein Plus von gut 2% auf eine Jahreserzeugung von 43,6 Millionen Tonnen. Damit läge die Kapazitätsauslastung der deutschen Stahlindustrie bei knapp 89%.

In den ersten sieben Monaten lag die deutsche Rohstahlerzeugung um 0,7% unter dem Vorjahr. Dagegen wies die Walzstahlerzeugung im ersten Halbjahr ein Plus von 3,2% auf.

Das RWI weist in seinem Bericht darauf hin, dass die Lieferungen der deutschen Werke ins Ausland bereits seit Anfang 2014 spürbar zunehmen. Hier mache sich insbesondere die Konjunkturbelebung im Euro-Raum bemerkbar, der den Löwenanteil der deutschen Stahllexporte aufnimmt.

Diese stützende Wirkung des EU-Auslandsgeschäfts auf die deutschen Stahlhersteller machen auch die Zahlen zum Auftragseingang an Walzstahl deutlich, die von der Wirtschaftsvereinigung Stahl zuletzt Anfang August veröffentlicht wurden. Danach sind die Bestellungen aus der

EU 28 im ersten Halbjahr 2015 um 6% gestiegen. Damit können die deutschen Hersteller spürbar davon profitieren, dass die Nachfrage am EU-Stahlmarkt ihre Talsohle durchschritten hat und auf einen – wenn auch zögerlichen – Erholungspfad eingeschwenkt ist. Insbesondere der Bedarf aus den Automotive-orientierten Abnehmerbereichen nimmt wieder zu.

Dagegen sind die im vergangenen Jahr noch starken Bestellungen aus Drittländern im ersten Halbjahr 2015 um etwa 2,5% gefallen. Sie erreichten im zweiten Quartal nur noch 764.000 Tonnen und damit den niedrigsten Wert seit dem vierten Quartal 2013. Der im Vorjahr durch die Euroschwäche befeuerte Zuwachs des Exports in Drittländer scheint in diesem Jahr ausgelaufen zu sein. Neben der Stabilisierung des Eurokurses dürfte ein weiterer Grund dafür sein, dass die Attraktivität des US-Marktes aufgrund der in diesem Jahr deutlich gefallen Preise gesunken ist.

Verhaltene Stahlnachfrage aus dem Inland

Wenig positiv stellt sich im bisherigen Jahresverlauf auch die Stahlnachfrage aus dem Inland dar. Mit einem Minus

von 7,3% gegenüber dem Vorjahr fielen im zweiten Quartal die Bestellungen aus dem Inland bei den deutschen Werken schwach aus. Im Vergleich mit den jeweiligen Vorjahreswerten sind die inländischen Bestellungen nun bereits vier Quartale in Folge gefallen, während die Auslandsbestellungen seit Anfang 2014 jedes Quartal höher als im Vorjahr lagen. Die schwache Inlandsnachfrage trotz einer eigentlich positiven Konjunktorentwicklung scheint auf den ersten Blick überraschend, lässt sich aber mit der schwachen Entwicklung der Investitionen und mit niedrigen Lagerbeständen erklären. Daher wird der Stahlbedarf in Deutschland in diesem Jahr mit aller Wahrscheinlichkeit geringer als im Vorjahr ausfallen.

Aus Sicht der Wirtschaftsvereinigung Stahl wird sich aber der Rückgang der Bestellungen im zweiten Halbjahr nicht fortsetzen. Für eine moderat positive Stahlkonjunktur im zweiten Halbjahr sprächen zum einen die in Summe aufwärtsgerichteten Konjunkturindikatoren bei den wichtigsten Verarbeitern, vor allem aber auch die sehr niedrigen Lagerbestände im Stahl-Distributionssektor, heißt es in der jüngsten Meldung des Verbandes. Angesichts fortbestehender geopolitischer und gesamtwirt-



Foto: Pixello.de / FotoHiero



Foto: Pixabay.de / augustfinster

schaftlicher Risiken und eines schwierigen außenwirtschaftlichen Umfelds im Stahlbereich bleibe jedoch die Stahlkonjunktur mit Unsicherheiten behaftet.

Die weltweite Stahlerzeugung wächst nur noch langsam

Die weltweite Stahlproduktion lag im ersten Halbjahr um 2,0% unter dem Vorjahreszeitraum. Der Weltstahlverband worldsteel bezifferte die globale Kapazitätsauslastung im Juni 2015 auf nur 72,2%. Nach Einschätzung des RWI deutet vieles darauf hin, dass die Produktion im Jahr 2015 zum ersten Mal seit der großen Rezession rückläufig sein wird. Im Euro-Raum habe sich die Produktion zwar stabilisiert, die USA und Japan erzeugten aber deutlich weniger, und die Produktion in China sei aufgrund der angestrebten Verschiebung der Produktionsstruktur zugunsten von Konsumgütern und Dienstleistungen seit nunmehr fast zwei Jahren tendenziell rückläufig. Letzteres wirke sich sowohl auf die Stahlpreise als auch auf die für die Stahlindustrie relevanten Rohstoffmärkte aus.

Für den Prognosezeitraum bis 2016 sei zwar eine allmähliche Belebung der internationalen Konjunktur zu erwarten, was die Nachfrage nach Stahl erfahrungsgemäß überproportional steigen lasse. Zugleich sei aber – vor allem aufgrund der Entwicklung in China – die Expansion weniger stahlintensiv geworden. Vor diesem Hintergrund dürfte der im ersten Halbjahr beobachtete Rückgang der Erzeugung in der zweiten Jahreshälfte nicht aufgeholt werden und die weltweite Rohstahlerzeugung damit im Jahr 2015 um 0,7% sinken. Für das kommende Jahr sei eine Zunahme um rund 1,5% zu erwarten.

Die Phase kräftiger Zuwächse in der weltweiten Stahlerzeugung schein vorüber zu sein, meint das RWI. Darauf müsse die derzeit noch auf hohe Zuwächse ausgerichtete Industrie notgedrungen reagieren. Die damit verbundene Anpassung sei jedoch schwierig: Zum einen sind Hochöfen vergleichsweise langlebige Kapitalgüter, zum anderen erfordern Planung und Bau von Stahlwerken eine recht lange Zeit. Hinzu komme, dass viele Staaten die Stahlindustrie subventionieren. An dem Problem der niedrigen Kapazitätsauslastung in der Stahlindustrie dürfte sich vor diesem Hintergrund vorerst nichts ändern. Weltweit sei zu erwarten, dass die Erzeugungskapazitäten in den kommenden Jahren sogar noch steigen, insbesondere in Asien, wo sich noch viele Stahlwerke im Bau befinden.

Globaler Stahlmarkt: Welle von Anti-Dumping-Verfahren

Der Handel am globalen Stahlmarkt wird in immer stärkerem Maße von Antidumping-Verfahren beeinträchtigt. Auslöser dafür sind vordergründig die stark gestiegenen chinesischen Stahlausfuhren, die in vielen regionalen Stahlmärkten – wenn auch in unterschiedlicher Intensität – spürbar sind. Obwohl sich die öffentliche Rhetorik fast ausschließlich gegen China richtet, erweitern viele Anti-Dumping-Verfahren den Kreis der betroffenen Ausfuhrländer weit über China hinaus.

Am aggressivsten geht dabei die US-Stahlindustrie vor, die in den vergangenen Wochen Flachstahleinfuhren aus fast allen wichtigen Lieferländern mit Anti-Dumping-Verfahren überzogen hat. Zuvor hatte die US-Stahlindustrie vehement und erfolgreich eine Verschärfung des Handelsrechts gefordert, um Anti-Dumping-Verfahren leichter durchführen zu können. Ende Juni wurden entsprechende Gesetze verabschiedet. Diese ermöglichen es nach Einschätzung von Analysten, den im Rahmen von Anti-Dumping-Untersuchungen erforderlichen Nachweis eines Schadens für die inländischen Unternehmen auch dann zu führen, wenn diese keine Verluste schreiben. Zudem würden durch die geänderten Gesetze höhere Zölle ermöglicht, heißt es.

Anfang Juni wurde die erste der lange angekündigten Anti-Dumping-Untersuchungen bei Flachstahl eingeleitet. Betroffen von dem Verfahren sind überzogene Bleche mit Herkunft aus China, Indien, Italien, Süd-Korea und Taiwan. Vorgeworfen werden Dumping-Margen zwischen 71% und 120%.

Ende Juli beantragten verschiedene US-Flachstahlhersteller dann die Einleitung von Anti-Dumping-Verfahren gegen die Einfuhr von kaltgewalzten Blechen aus acht Ländern, denen ebenfalls erhebliche Dumping-Spannen vorgeworfen werden. Betroffen sind Brasilien (behauptete Antidumping-Spanne: 50-60%), China (266%), Indien (42%), Japan (83%), Süd-Korea (93-176%), die Niederlande (47-136%), Russland (69-320%) und Großbritannien (48-84%). Zudem werden Brasilien, China, Indien, Süd-Korea und Russland ungerechtfertigte Subventionen vorgeworfen, die ebenfalls mit Handelsmaßnahmen vergolten werden sollen.

Anfang August folgte der Antrag auf Einleitung von Anti-Dumping-Verfahren gegen die Einfuhr von warmgewalz-



Foto: Pixabay.de / geralt

ten Blechen aus sieben Ländern, wobei erneut erhebliche Dumping-Spannen aufgeführt werden. Betroffen sind Australien (99,20%), Brasilien (21,80%), Japan (19-30%), Süd-Korea (86-158%), die Niederlande (55-173%), die Türkei (96-200%) und Großbritannien (50-161%). Auch in diesem Fall wurden gleichzeitig Subventionsklagen eingereicht, von denen Brasilien, Süd-Korea und die Türkei betroffen sind.

Der im vergangenen Jahr erhebliche Abstand des US-Stahlpreisniveaus vom Rest der Welt sowie die Abwertung vieler Währungen gegenüber dem US-Dollar haben zu einem starken Anstieg der Stahleinfuhren am US-Markt geführt. Der geschätzte Anteil aller Einfuhren an der US-Marktversorgung liegt bei etwa 30%. Die wichtigsten Lieferländer sind Korea (16%), Kanada, Brasilien (je 13%), die Türkei (8%) und China (7%). Die Zunahme der Importe ist ein Grund dafür, dass die Preise in diesem Jahr deutlich gefallen sind.

Es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, dass die nun beantragten Verfahren eine Vielzahl von Ländern weit über China hinaus betreffen. Denn noch im Juni hatten Stahl-Organisationen aus den USA, Kanada, Mexiko, Lateinamerika und der EU Einigkeit demonstriert und in einer gemeinsamen Erklärung die chinesische Stahlpolitik und die Überkapazitäten kritisiert. Insbesondere wollen die Unterzeichner verhindern, dass China von der WTO ab 2016 der Marktwirtschafts-Status zugebilligt wird, wodurch sich eine erfolgreiche Durchführung von Anti-Dumping-Maßnahmen deutlich erschweren würde. Bemerkenswert ist, dass sich asiatische Länder, die quantitativ mit Abstand am stärksten von den chinesischen Ausfuhren betroffen sind, nicht an der Erklärung beteiligt haben.



Auch die EU, die traditionell im Vergleich zu den USA zurückhaltender bei Anti-Dumping-Untersuchungen ist, hat zuletzt ihre Gangart deutlich verschärft. Bereits am 24. März 2015 hatte die EU-Kommission vorläufige Antidumpingzölle gegen die Einfuhren von kaltgewalzten rostfreien Stahlerzeugnissen aus China und Taiwan verhängt (siehe dazu auch den Beitrag in den WSM Nachrichten 2-2015, Seite 33). Am 30. April folgte die Einleitung eines Anti-Dumping-Verfahrens gegen Einfuhren von hochdauferfestem Betonstabstahl mit Ursprung in China (das allerdings aufgrund der betroffenen Tarifnummern vor allem für den britischen Markt relevant ist). Am 13. Mai wurden vorläufige Antidumping-Zölle zwischen 21,6% und 35,9% gegen Einfuhren von kornorientierten Flacherzeugnissen aus Silicium-Elektrostahl mit einer Stärke von mehr als 0,16 Millimeter mit Ursprung in China, Japan, Korea, Russland und der USA verhängt.

Den vorläufigen Höhepunkt setzte dann am 14. Mai die Einleitung eines Anti-Dumping-Verfahrens gegen Einfuhren von kaltgewalzten Flacherzeugnissen mit Ursprung in China und Russland. Beide Länder zusammen hatten im vergangenen Jahr einen Anteil von etwa 16% an den deutschen Einfuhren der betroffenen Erzeugnisse. Erste Ergebnisse des Verfahrens und eine mögliche Verhängung von Einfuhrzöllen sind frühestens Anfang 2016 zu erwarten.

Nach Schätzungen umfassen die vier Verfahren zusammen ungefähr gut 10% der EU-Stahleinfuhren des Jahres 2014. Damit werden tendenziell auch in der EU die Importmöglichkeiten deutlich beschränkt, auch wenn die konkreten Wirkungen der jeweiligen Verfahren wegen der zu erwartenden Ausweichreaktionen schwer vorherzusehen sind.

Auch in vielen anderen Ländern der Welt sind in den vergangenen Monaten Antidumping-Verfahren gegen Stahleinfuhren nicht nur aus China eingeleitet oder bereits Zölle verhängt worden.

Die Besonderheiten, Rechtfertigungen und mögliche Folgen der beantragten Zölle müssen in jedem Einzelfall gesondert betrachtet werden. Allerdings wird durch die Summe der Verfahren der freie Handel am globalen Stahlmarkt stark beeinträchtigt, wobei bei weitem nicht nur China betroffen ist. Damit steigt die Gefahr von Wettbewerbsverzerrungen durch künstlich beeinflusste Stahlpreise. Zudem wächst durch die vielen Verfahren und durch die zu erwartenden Gegenreaktionen der betroffenen Länder und Unternehmen die ohnehin schon große Gefahr einer Politisierung der Verfahren.

Stahl verarbeitende Unternehmen sollten sich auf diese neuen Gegebenheiten am Stahlmarkt rechtzeitig einstellen. Dies bedeutet insbesondere, für alle Unternehmensstandorte die stahlhandelspolitischen Aktivitäten des jeweiligen Landes eng zu verfolgen. Sofern der Stahlbezug in relevantem Umfang über Importe erfolgt, die grundsätzlich mit Zöllen belegt werden könnten, sollten für den Fall der Fälle alternative Bezugsoptionen bedacht werden. Zudem kann es sinnvoll sein, vertragliche Regelungen für den Fall zu treffen, dass das bezogene Material mit Einfuhrzöllen belegt wird.



Ansprechpartner
Andreas Schneider
Stahlmarkt,
Europäische Stahlpolitik

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

Gefahrstoffe

Expositionsverzeichnis ist für WSM-Unternehmen Pflicht

Unternehmen, die ihre Mitarbeiter gefährlichen Stoffen wie zum Beispiel Metallstäuben aussetzen, sind seit einiger Zeit verpflichtet, hierüber ein sogenanntes Expositionsverzeichnis zu führen. Die Zentrale Expositionsdatenbank (ZED) hilft, diese gesetzliche Pflicht mit wenig Aufwand zu erfüllen.

Konkret geregelt ist dies in § 14 Abs. 3 Gefahrstoffverordnung (GefStoffV). Danach muss der Arbeitgeber sicherstellen, dass

- ein aktualisiertes Verzeichnis über die Beschäftigten geführt wird, die Tätigkeiten ausüben, bei denen die Gefährdungsbeurteilung nach § 6 GefStoffV eine Gefährdung der Gesundheit oder der Sicherheit der Beschäftigten ergibt. In diesem Verzeichnis ist auch die Höhe und die Dauer der Exposition anzugeben, der die Beschäftigten ausgesetzt waren,
- dieses Verzeichnis mit allen Aktualisierungen 40 Jahre nach Ende der Exposition aufbewahrt wird. Bei Beendigung von Beschäftigungsverhältnissen hat der Arbeitgeber den Beschäftigten einen Auszug über die sie betreffenden Angaben des Verzeichnisses auszuhändigen und einen Nachweis hierüber ebenso wie Personalunterlagen aufzubewahren.

Dieser Verpflichtung sollte unbedingt nachgekommen werden, denn ein Verstoß gegen § 14 Abs. 3 GefStoffV kann im Fall von Berufskrankheiten erhöhte Haftungsrisiken nach sich ziehen. Ein Verstoß gegen die Aufzeichnungspflicht kann vor Gericht zu einer sogenannten Beweislastumkehr wegen Beweisvereitelung führen. Die Folge wäre dann, dass nicht der Arbeitnehmer beweisen muss, dass die Berufskrankheit durch den Arbeitgeber verursacht wurde. Vielmehr müsste dann der Arbeitgeber beweisen, dass die Berufskrankheit nicht durch ihn verursacht wurde – das ist ein Nachweis, der extrem schwer zu führen ist. Dieses Risiko ist bei Unternehmen der Fachgruppe Stoffrecht durchaus real, denn etliche der Mitarbeiter sind zum Beispiel potentiell gesundheitsschädlichen Metallstäuben oder potentiell giftigen Dämpfen bei Beschichtungsvorgängen ausgesetzt.

Die neue Zentrale Expositionsdatenbank (ZED) der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) hilft da-

bei, diese gesetzliche Pflicht mit wenig Aufwand zu erfüllen. Die Datenbank kann unter <https://zed.dguv.de> aufgerufen werden.

In der ZED können die betrieblichen Daten dauerhaft abgelegt werden

Die ZED ist ein kostenfreies Angebot, in dem sich diese Daten erfassen und sicher speichern lassen. Vor allem für die kleinen und mittleren WSM-Unternehmen reduziert sich damit der Aufwand, denn die ZED liefert fertige Strukturen, in denen dann nur noch die betriebseigenen Daten einfach und dauerhaft abgelegt werden können. Hinzu kommt, dass die Daten der ZED auch dann noch verfügbar sind, wenn zum Beispiel ein Betrieb gar nicht mehr existiert. Die DGUV verwaltet die übermittelten Daten treuhänderisch und übernimmt damit für das Unternehmen die Archivierungspflicht und auch die Aushändigungspflicht an Beschäftigte bei Ausscheiden. Die Teilnahme ist für alle Unternehmen freiwillig und kann jederzeit beendet werden. Die ZED wird vom Institut für Arbeitsschutz der DGUV betrieben. Firmen, deren Fachverbände Mitglied in der Fachgruppe Stoffrecht sind, erhalten kostenlos nähere Information und Unterstützung zu diesen Themen.



Ansprechpartner

Dr. Christoph Palme
Fachbereich Umweltschutz
und Technisches Recht

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

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

WSM Fortbildungsveranstaltung Compliance Stoffrecht

28. Oktober 2015
9:30 – 16:30 Uhr
Holiday Inn
Mittlerer Pfad 25-27
70499 Stuttgart

5. November 2015
9:30 – 16:30 Uhr
WSM Wirtschaftsverband Stahl- und
Metallverarbeitung e.V.
Goldene Pforte 1
58093 Hagen

Programm

- 9:30 Uhr** *Welcome Kaffee*
- 9:45 Uhr** Begrüßung zur Compliance Stoffrechtsanforderungen
Referent: Dr. Christoph Palme, Leiter Umwelt und Stoffrecht
- 10:00 Uhr** REACH/RoHS – Grundlagenwissen
REACH/RoHS – Aktuelle Entwicklungen seit dem Jahr 2013
(Kaffeepause)
REACH/RoHS – Womit ist in Zukunft zu rechnen?
REACH/RoHS – Compliance-Sicherung
REACH/RoHS – Erläuterung der aktuellen Musterantwortschreiben
- 12:00 Uhr** *Mittagspause*
- 13:00 Uhr** Conflict Minerals (USA) – Compliance Schreiben
Conflict Minerals (EU) – Vorstellung der geplanten Kommissions-VO
(Kaffeepause)
Deklarationspflichten und Stoffverbote nach der Hong-Kong Convention
Neue Compliance Anforderungen nach der Trinkwasserverordnung
Die neuen deutschen Regelungen zu Verdunstungskühlungsanlagen
BNST-Stoffverbote Kanada
Stockholm County Council Phase-out List
Umweltgerechte Entsorgung von Metallspänen
- ca. 16:30 Uhr** *Ende der Veranstaltung*

Der Teilnahmebeitrag für unsere Mitglieder beträgt 450 € und Nichtmitglieder 800 € zzgl. MwSt. pro Person. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung.

Mindestteilnehmerzahl erforderlich. Da wir nur eine begrenzte Zahl an Besuchern annehmen können, bitten wir um frühzeitige Anmeldung.

Anmeldungen bitte bis zum 16.10.2015 (danach keine Stornierung möglich, aber Benennung Ersatzteilnehmer) per E-Mail an cschmidt@wsm-net.de oder per Fax an 0211/95 78 68 40.

Das Anmeldeformular für den Download finden Sie unter www.wsm-net.de/aktuelles/termine-veranstaltungen/

Termine

26./27. November 2015

34. Hagener Symposium Pulvermetallurgie: Effiziente Prozesse – besondere Eigenschaften

Pulvermetallurgie und pulvermetallurgisch hergestellte Werkstoffe stehen im Wettbewerb mit anderen Verfahren und damit produzierten Materialien. Steigende Anforderungen machen eine fortlaufende Optimierung notwendig. Dabei bieten die pulvertechnologischen Verfahren attraktive Möglichkeiten, um überzeugende Leistungssteigerungen sowohl bei der Herstellung als auch im Einsatz der Werkstoffe erreichen zu können. Beim diesjährigen Hagener Symposium „Pulvermetallurgie: Effiziente Prozesse – besondere Eigenschaften“ werden Anregungen aus Theorie und Praxis gegeben, wie die Anwendung pulvermetallurgischer Herstellungsprozesse und die besonderen Eigenschaften pulvermetallurgisch hergestellter

Bauteile dazu beitragen, Ressourcen zielgerichteter zu nutzen. Die Ehre des SKAUPY-Vortrages wird in diesem Jahr Herrn Professor Dr. Wolf-Dieter Schubert von der TU Wien, Institut für Chemische Technologien und Analytik, zuteil.

Abgerundet wird das Programm in der Stadthalle Hagen wie in jedem Jahr durch eine umfangreiche, begleitende Fachausstellung von Firmen und Institutionen, die auf dem Gebiet der Pulvermetallurgie tätig sind.

Weitere Informationen sowie das Anmeldeformular finden Sie unter www.pulvermetallurgie.com

Ansprechpartner

Fachverband Pulvermetallurgie e.V.

Goldene Pforte 1
58093 Hagen
Tel. 02331-958817
info@pulvermetallurgie.com

Zulieferfragen

Einkäuferpraxis und Compliance in der Automotive Industrie

33 Unternehmerinnen und Unternehmer besuchten im Juli die Tagung des WSM-Zulieferausschusses im Haus der Stahlverformung in Hagen. Das Einkäuferverhalten verstößt häufig gegen Compliance-Vorschriften, und WSM sorgt für die Umsetzung des neuen Zahlungsverzug-Gesetzes. Beim Abschluss freuten sie sich über einen regen Informations- und Erfahrungsaustausch zu allgemeinen Marktthemen und zu Problemfeldern im Zulieferer-Abnehmer-Verhältnis.

Im Rahmen seiner Begrüßung zeichnete Wolfgang Kirchhoff, Vorsitzender des WSM-Zulieferausschusses, die generelle Marktlage auf den großen Automobilmärkten weiterhin positiv, wiewohl die Dynamik auf dem Weltmarkt leicht nachlässt. Die westeuropäischen Automobilländer haben nach Jahren der Krise wieder Tritt gefasst. Bemerkenswert sei das Wachstum in Spanien (+16 Prozent) und Italien (+8 %). Aber auch die Märkte in Großbritannien und Frankreich legten mit je +2 % zu. Für Deutschland werde für das Gesamtjahr ein Volumen von 3,1 Millionen Neuzulassungen (+2 %) prognostiziert. Auch der Nutzfahrzeugmarkt entwickelt sich mit Ausnahme der LKW über 16 Tonnen durchweg positiv.

Allgemeine Marktentwicklung

Die Diskussion über die allgemeine Marktentwicklung führte eine zweigeteilte Konjunktorentwicklung in der Branche vor Augen. Die Beurteilung variiert mit den unterschiedlichen Kundensegmenten. Unternehmen, die in den Automotive-Bereich, schwerpunktmäßig in den Pkw-Markt liefern, berichteten über eine sehr gute Auslastung und einen weiterhin sehr positiven Auftragseingang. Auch die Zulieferer des Lkw-Marktes sind gutes Mutes, eine Ausnahme bilden lediglich die schweren LKW über 16 Tonnen. Nach übereinstimmender Meinung sollte sich diese Entwicklung im kommenden Jahr fortsetzen.

Unternehmen, die hauptsächlich außerhalb des Automotive-Marktes liefern, konstatieren einen überwiegend schwachen Jahresbeginn mit zum Teil extremen Schwankungen im Auftragseingang. In den Monaten Mai und Juni belebte sich der Auftragseingang. Sorgen bereiten der deutschen Industrie die Energiepolitik, die im internationalen Vergleich wieder ansteigenden Lohnstückkosten und die deutlich wachsenden finanziellen Belastungen aufgrund der aktuellen Rentenpolitik. Weiterhin klagten zahlreiche Unternehmer über Schwierigkeiten, qualifizierte Fachkräfte für ihre Unternehmen zu finden.

Rechtsanwalt Dr. Naendrup thematisierte in seinem Vortrag die häufig krasse Diskrepanz zwischen dem praktischen Verhalten vieler Einkäufer der Großindustrie und ihrer konzerneigenen Compliance- und Verhaltensregeln. (Den Vortrag sendet Frau Schallnus, E-Mail: ischallnus@wsm-net.de, gern an WSM-Mitgliedsunternehmen und -Verbände.) Interessant war die Definition für das Vorliegen von Marktmacht des Kunden. Danach ist eine marktmächtige Stellung des Kunden im Sinne des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) auch dann gegeben, wenn eine große Abhängigkeit des spezialisierten Zulieferers von seinem Hauptkunden vorliegt. Dies wird bei einem Umsatzanteil von 15 bis 20 Prozent angenommen.

Wettbewerbsregeln

Ausführlich befassten sich die Mitglieder des Zulieferausschusses mit der Frage, ob die ArGeZ eigene Wettbewerbsregeln beim Bundeskartellamt anmelden sollte. Die Diskussion des Für und Wider ergab kein einheitliches Bild. Einige Repräsentanten mittelständischer Unternehmen befürworteten die Initiative, in den Beiträgen anderer überwogen die Risiken einer Anmeldung beim Bundeskartellamt. Zwischenzeitlich hat auch eine Diskussion und Meinungsbildung zu dieser Frage in den Mitgliedsverbänden der ArGeZ stattgefunden. Lediglich der Bundesverband der Deutschen Gießerei Industrie hat sich eindeutig für die Anmeldung ArGeZ-eigener Wettbewerbsregeln beim Bundeskartellamt ausgesprochen. Alle anderen Mitgliedsverbände der ArGeZ haben ein ablehnendes oder neutrales (WSM, WVM) Votum abgegeben. Die Anmeldung von eigenen Wettbewerbsregeln durch die ArGeZ ist nur dann verbandspolitisch möglich, wenn dafür eine ausreichende Legitimation durch die Entscheidungsgremien

der ArGeZ Mitgliedsverbände – bei WSM das Präsidium – gegeben ist.

Cost Breakdown

Dr. Theodor L. Tutmann berichtete über das Positionspapier der ArGeZ zu Cost Breakdown, welches an die Syndizi und Compliance-Beauftragten einiger Automobilhersteller und Tier-1 Zulieferer gegangen ist. Die Stellungnahmen der einzelnen Häuser zeigen, dass das Positionspapier der ArGeZ eine Diskussion, speziell mit dem Einkauf, angestoßen hat. So hat BMW zwischenzeitlich mitgeteilt, dass sie ihre Cost Breakdown überarbeiten und der ArGeZ anschließend vorstellen wollen. Gespräche mit weiteren Großkunden sind in Vorbereitung.

Zahlungsverzugsgesetz

Christian Vietmeyer informierte darüber, dass sich die praktische Umsetzung des nicht zuletzt aufgrund der erfolgreichen Lobbyarbeit der ArGeZ im Sommer letzten Jahres verabschiedeten neuen Zahlungsverzugsgesetzes in der Fahrzeugindustrie sehr unterschiedlich darstellt. So hätten nach Auskunft von Mitgliedsunternehmen verschiedene Fahrzeughersteller die Zahlungsziele in ihren AGB gesetzeskonform auf 30 Tage angepasst. Andere dagegen verlangten 90 Tage netto mit dem Hinweis darauf, dass mit allen Zulieferern entsprechende individuelle Vereinbarungen über die Zahlungsziele getroffen worden wären. Individuell ausgehandelte Zahlungsziele dürften indes aber nicht vorliegen, denn eine Einflussnahme auf die vom Abnehmer verwendete Klausel ist nicht möglich. Andere Zulieferer berichteten von Aufforderungen, auf der Grundlage der verkürzten Zahlungsziele neue Preisangebote für ihre Produkte zu unterbreiten. WSM wird weiterhin bei den Großkunden einfordern, sich an das neue Zahlungsverzugsgesetz zu halten.



Ansprechpartner

Dr. Theodor L. Tutmann

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

Tel. 02331/9588-12

Fax 02331/9587-13

ltutmann@wsm-net.de

www.wsm-net.de

Forschung in den Verbänden

Forschungsreport 2015 und 1998-2015 online verfügbar

Die Verbände

- Deutscher Schraubenverband e.V. (DS)
- Industrieverband Massivumformung e.V.
- Industrieverband Blechumformung e.V. (IBU)
- Verband der Deutschen Federnindustrie (VDFI)
- Fachverband Pulvermetallurgie (FPM)
- Industrieverband Härtetechnik IHT und
- Fachvereinigung Stahlflanschen, German Cold Forging Group (GCFG)

organisieren ihre Forschungsarbeiten über die Forschungsgesellschaft Stahlverformung e.V. (FSV). Die FSV veröffentlicht jährlich Kurzberichte aktuell abgeschlossener, laufender und beantragter Projekte der Branchen Schraubenindustrie, Pulvermetallurgie, Massivumformung und Federnindustrie im FSV Forschungsreport. Der Forschungsreport wird in Softwareform publiziert. Die Kurzberichte der Forschungsprojekte sind im PDF-Format des Acrobat Readers gespeichert, so dass die Möglichkeit einer Volltextrecherche nach bestimmten Begriffen oder Projekten besteht.

Die FSV bietet interessierten Firmen aus den WSM-Mitgliedsverbänden den FSV-Forschungsreport auf CD gegen eine Schutzgebühr in Höhe von 20 Euro an. Bestellungen richten Sie bitte direkt an die Forschungsgesellschaft Stahlverformung e.V., Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Frau Sabine Kühnel, E-Mail: skuehnel@massivumformung.de.

Alternativ haben Sie bis zum 30.09.2015 die Möglichkeit des direkten kostenlosen Downloads des FSV-Forschungs-



reports (Dateigröße: 12 MB) von unserem FTP-Server unter: http://ftp.massivumformung.de/fsv_forschungsreport_2015.pdf. Die erweiterte Version (25 MB) (zusätzlich mit den Abschluss-Kurzfassungen ab 1998) finden Sie unter http://ftp.massivumformung.de/fsv_forschungsreport_1998-2015.pdf.

Verbandsmitglieder finden die Datei zum kostenlosen Download in den Mitgliedsbereichen der Verbands-Homepages.

Weitere Informationen über abgeschlossene und geplante Projekte im Bereich Stahlverformung finden Sie auf der FSV-homepage <http://www.fsv-hagen.de>.

Recht

Aus- und Einbaukosten bei mangelhafter Kaufsache: Justizministerium prüft verschärfte Haftung des Lieferanten

Das Bundesministerium für Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) prüft derzeit eine Gesetzesänderung, nach der der Verkäufer mangelhafter und verbauter Kaufsachen die Kosten für den Ausbau der mangelhaften Sache und den Einbau der nachgelieferten Sache zu tragen hat und zwar auch dann, wenn es sich um Verträge ausschließlich zwischen Unternehmern (B2B) handelt und den Verkäufer kein Verschulden trifft.

Hintergrund: Im Jahr 2011 hatte der EUGH in zwei Fällen entschieden, dass der Lieferant die Kosten des Aus- und Einbaus jedenfalls dann übernehmen müsse, wenn der Käufer Verbraucher ist. In beiden Fällen hatte der Lieferant – in einem Fall waren es verlegte Fliesen und im anderen Fall eine eingebaute Waschmaschine – die Gegenstände nicht hergestellt, sondern gehandelt. Er schuldete die Nacherfüllung im Rahmen der Gewährleistung, aber keinen Schadensersatz, denn ihm war kein Verschulden vorzuwerfen. Der EUGH urteilte, dass es im Verbrauchsgüterkauf auf ein Verschulden des Verkäufers nicht ankäme und die Kosten des Aus- und Einbaus zu ersetzen wären. Denn der verschuldensunabhängige Nacherfüllungsanspruch des Gewährleistungsrechts umfasse nach Meinung des EUGH im Verbrauchsgüterkauf auch die Ein- und Ausbaukosten.

Der Bundesgerichtshof hatte daraufhin im Jahr 2012 klargestellt, dass diese EUGH-Entscheidung allein Ver-

brauchsgüterkäufe betreffe und im unternehmerischen Geschäftsverkehr (B2B) so nicht gelte.

Der Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH) verwies nun auf eine Passage im Koalitionsvertrag zwischen Union und SPD, die besagt, dass Handwerker und andere Unternehmer nicht pauschal auf Folgekosten von Produktmängeln sitzen bleiben sollen, die der Lieferant oder Hersteller zu verantworten hat. Der ZDH fordert jetzt eine Rechtsänderung. Vor Augen hat er den Fall, dass ein Handwerker beim Kunden (Verbraucher) verdeckt mangelhafte Sachen verbaut und auf den Aus- und Einbaukosten sitzen bleibt. Denn sein Vorlieferant ist in der Regel Baustoffhändler und deshalb meistens nicht für Aus- und Einbaukosten haftbar zu machen. Im Februar 2015 hat daraufhin das BMJV eine öffentliche Anhörung durchgeführt, bei dem verschiedene Rechtswissenschaftler gehört wurden. Im April 2015 berichtete das BMJV direkt im BDI Arbeitskreis Zivilrecht über den Stand des Gesetzesvorhabens.

Im unternehmerischen Geschäftsverkehr besteht nach derzeitiger Rechtslage regelmäßig keine Haftung des Händlers auf Ersatz der Aus- und Einbaukosten, weil der Händler die Mangelhaftigkeit zu meist nicht erkennen kann und ihn daher kein Verschulden trifft. Der reine Nacherfüllungsanspruch erfasst diese Kosten nicht. Ein Anspruch auf Ersatz der Aus- und Einbaukosten ergibt sich allenfalls aus einem Schadensersatzanspruch. Ein Schaden ist nach dem Grundprinzip des BGB aber nur bei Verschulden zu ersetzen. Dies Ergebnis ist grundsätzlich sachgerecht, weil der Händler keinen Einfluss auf die Verwendung der von ihm verkauften Waren hat und er – anders als ein Hersteller – keine Möglichkeit hat, sämtliche Handelswaren vor deren Verkauf auf Fehlerhaftigkeit zu untersuchen. Eine Gesetzesänderung würde deshalb eine



Foto: Pixelio.de / Rudolf ortner

Erweiterung der Gewährleistungsansprüche bedeuten. Dabei stellt sich die Frage, ob es bei Ein- und Ausbaurkosten bliebe und nicht noch weitere Pflichten hinzukämen, die bislang nur vom Schadensersatzanspruch erfasst sind.

Eine Lösung, die das BMJV prüft, ist die ausdrückliche Erfassung von Aus- und Einbaukosten in § 439 BGB, der den Nacherfüllungsanspruch regelt und auch B2B gilt. Eine andere Möglichkeit wäre die Ausdehnung der Regressregelung in § 478 BGB auf Werkverträge. Nach dieser Vorschrift hat der Unternehmer einen Rückgriffsanspruch gegen seinen Vorlieferanten, wenn er beim Verbrauchsgüterkauf aufgrund einer mangelhaften Sache auf Nacherfüllung in Anspruch genommen wird. Ein solcher Regressanspruch fehlt jedoch bislang im Werksvertragsrecht. Eine sehr viel weitergehende Lösung wurde ebenfalls erörtert, nämlich die grundsätzliche Abschaffung des Verschuldensprinzips für kaufrechtliche Haftungen. Ein solcher Paradigmenwechsel wird zum Teil damit begründet, dass das UN-Kaufrecht (nach dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11.4.1980) auch kein Verschulden für die Schadensersatzhaftung voraussetze.

Es wird damit gerechnet, dass das BMJV vor Jahresende einen Referentenentwurf ausarbeitet. WSM setzt sich dafür ein, dass das Verschuldensprinzip – kein Schadensersatz ohne Verschulden – grundsätzlich erhalten bleibt.

Europäische Kommission ändert kartellrechtliche Verfahrensregeln zur Akteneinsicht

Die Kommission hat am 3.8.2015 Änderungen an der Verordnung betreffend die Einsicht in Kommissionsakten in Fällen einer Anwendung der Artikel 81 und 82 EU-Vertrag vorgenommen. Die Neuerungen enthalten Anpassungen an die sogenannte Kartellschadensersatz-Richtlinie. Wichtigste Änderung ist, dass grundlegende Prinzipien des Kronzeugenprogramms und des Vergleichsverfahrens festgeschrieben werden. Damit Unternehmen aus Sorge vor möglichen Schadensersatzprozessen nicht davon abgehalten werden, das Kronzeugenprogramm und das Vergleichsverfahren zu nutzen, wird anderen Parteien der Zugang zu Kronzeugen-Unternehmenserklärungen und Ausführungen in Vergleichsverfahren ausschließlich für die Ausübung ihrer Verteidigungsrechte in Verfahren bei der Kommission gewährt.

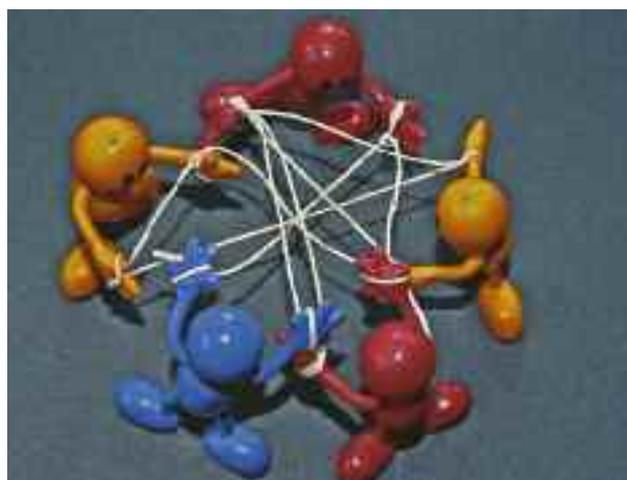


Foto: Pixello.de / Stephanie Hofschlaeger

Diese Informationen dürfen nur in den Rechtsmittelverfahren vor den Gerichten der EU oder vor nationalen Gerichten in Rechtssachen verwendet werden, die sich unmittelbar auf die Sache beziehen, in der Akteneinsicht gewährt wurde und die entweder die Aufteilung einer Geldbuße zwischen den Kartellanten oder die Überprüfung einer behördlichen Entscheidung betreffen. Einsicht in die Kronzeugen-Unternehmererklärung oder in einer Vergleichsausführung wird nur in den Diensträumen der Kommission gewährt, Kopien sind nicht erlaubt. Weitere Einschränkungen werden normiert, Verstöße sind Bußgeld bewährt.

Ansprechpartner

Christian Vietmeyer

Rechtsanwalt
Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62, 40474 Düsseldorf
Tel. 0211/95 78 68 22, Fax 0211/95 78 68 40
E-Mail: cvietmeyer@wsm-net.de
www.wsm-net.de

Bloße Bitte um Ratenzahlungsvereinbarung begründet keine Kenntnis des Anfechtungsgegners von drohender Zahlungsunfähigkeit im Rahmen einer Anfechtung durch den Insolvenzverwalter

Nach der Rechtsprechung des BGH (Beschluss vom 16.04.2015 - IX ZR 6/14) ist die bloße Bitte eines Schuldners auf Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung kein

IMPRESSUM

Herausgeber:

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

Verlag und Druck:

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

Redaktion:

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

Projektleitung (UBG):

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

Anzeigenverwaltung:

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

Titelfoto: fotolia.de / kebox

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 2015

Indiz für eine Zahlungseinstellung oder Zahlungsunfähigkeit des Schuldners im Rahmen einer Anfechtung durch den Insolvenzverwalter.

Der BGH hat in seinem Beschluss klargestellt, dass nicht jedes Indiz für eine Zahlungseinstellung dazu führt, dass Vorsatz des Schuldners und Kenntnis des Anfechtungsgegners eines solchen Vorsatzes i. S. d. § 133 Abs. 1 InsO vorliegen. Die Bitte eines Schuldners auf Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung sei, wenn sie sich im Rahmen der Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs hält, als solche kein Indiz für eine Zahlungseinstellung oder Zah-



Foto: Pixabay.de / geralt

lungsunfähigkeit. Eine solche Bitte könne auf den verschiedensten Gründen beruhen, die mit einer Zahlungseinstellung nichts zu tun haben, etwa der Erzielung von Zinsvorteilen oder der Vermeidung von Kosten und Mühen im Zusammenhang mit der Aufnahme eines Darlehens. Eine Bitte um Ratenzahlung sei nur dann ein Indiz für eine Zahlungseinstellung, wenn sie vom Schuldner mit der Erklärung verbunden werde, seine fälligen Verbindlichkeiten (anders) nicht begleichen zu können, was vorliegend nicht der Fall gewesen sei.



Ansprechpartner

Joachim Knief
Partner, Rechtsanwalt und
Steuerberater

Baker Tilly Roelfs

Cecilienallee 5-7
40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/ 6901-1343
Fax: 0211/ 6901-1330
joachim.knief@bakertilly.de
www.bakertilly.de

Steuern

Bundestag beschließt Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG)

Der Bundestag hat am 18. Juni 2015 das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG) in der vom Rechtsausschuss geänderten Fassung beschlossen. Bei den wichtigsten Neuregelungen ergaben sich im Vergleich zu dem im Januar 2015 vorgelegten Regierungsentwurf (RegE) keine wesentlichen Änderungen mehr. Jedoch bleibt festzuhalten, dass sich redaktionelle Anpassungen an zahlreichen Stellen sowie kleinere Veränderungen, vor allem im Bereich der Anhangangaben sowie der Vorschriften für befreiende Konzernabschlüsse, ergeben haben. Des Weiteren sind Neuerungen in folgenden Bereichen zu verzeichnen:

- Die Änderungen in § 264 Abs. 3 HGB n. F. dienen der Präzisierung der Anforderungen an die Einstandsver-
- In § 272 Abs. 5 HGB n. F. wurde im Hinblick auf die vorgesehene Bildung einer ausschüttungsgesperrten

pflichtung des Mutterunternehmens – für die von dem Tochterunternehmen bis zum Abschlussstichtag eingegangenen Verpflichtungen im folgenden Jahr einzustehen – einer Kapitalgesellschaft, um eine Befreiung der Kapitalgesellschaft von den Vorgaben der §§ 264 ff. HGB über die Aufstellung, Prüfung und Offenlegung von Jahresabschlüssen zu erreichen. Der Rechtsausschuss stellt hierzu fest: „Es reicht eine Innenhaftung gegenüber dem Tochterunternehmen. Eine infolge eines Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrages eintretende gesetzliche Verlustübernahme nach § 302 AktG und eine konzernrechtliche Verbundenheit der Unternehmen reicht für diese Einstandspflicht im Regelfall aus. Entscheidend ist, dass das Mutterunternehmen sicherstellt, dass das Tochterunternehmen jederzeit zur Erfüllung seiner Verpflichtungen in der Lage ist und es bei Bedarf mit den notwendigen Mitteln ausgestattet. Der Ausschuss geht daher davon aus, dass mit der Streichung des Hinweises auf § 302 AktG keine Änderung der bisherigen Praxis notwendig ist.“



Foto: Pixelio.de / M. Gappfel

Rücklage für noch nicht an die Kapitalgesellschaft ausgeschüttete Beteiligungserträge ergänzt, dass die Rücklage wieder aufzulösen ist, soweit die Kapitalgesellschaft die Beträge vereinnahmt hat oder einen Anspruch auf ihre Zahlung erwirbt. Der Rechtsausschuss weist daraufhin, dass es für die Entstehung eines Anspruchs der Kapitalgesellschaft im Sinne des § 272 Abs. 5 HGB n. F. genügt, „dass die Kapitalgesellschaft den Beteiligungsertrag so gut wie sicher vereinnahmt wird, auch wenn ein Beschluss des Beteiligungsunternehmens zur Gewinnverwendung noch aussteht. Das dürfte in der Regel anzunehmen sein, wenn die Kapitalgesellschaft Erträge aus einem Tochterunternehmen vereinnahmt. Auf einen Anspruch im Rechtssinne kommt es dabei nach Auffassung des Ausschusses nicht an.“

- Erleichterungen sind im Anhang
 - ▶ bei § 285 Nr. 31 HGB n. F. zu verzeichnen. Zwar ist weiterhin der Betrag und die Art einzelner Erträge und Aufwendungen von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung zu nennen, allerdings wurde gegenüber dem RegE auf eine (bei Wesentlichkeit) gebotene Erläuterung verzichtet und
 - ▶ für mittelgroße Kapitalgesellschaften (§ 288 Abs. 2 HGB n. F.) vorgesehen. Diese wurden nun von der Angabepflicht zu aperiodischen Aufwendungen und Erträgen (§ 285 Nr. 32 HGB n. F.) befreit.
- § 292 Abs. 1 Nr. 3 HGB n. F. wurde im Sinne der Vermeidung einer Belastung von Mutterunternehmen, die zugleich Tochterunternehmen sind, dahingehend geändert, dass neben der befreienden Prüfung des Konzernabschlusses keine befreiende Prüfung des Konzernlageberichts mehr verlangt wird. Dies ist gerade deshalb sinnvoll, da in Drittstaaten in der Regel keine Konzernlageberichte aufgestellt oder wenn, dann nicht geprüft werden.

Die Regelungen des BilRUG sind erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2015 beginnen. Eine vorzeitige vollumfängliche Anwendung ist nun nicht mehr vorgesehen. Jedoch können die neuen Größenkriterien der Schwellenwerte bei gleichzeitiger Anwendung der neuen Definition der Umsatzerlöse, bereits für nach dem 31. Dezember 2013 beginnende Geschäftsjahre, zugrunde gelegt werden. In der Übergangsvorschrift (EGHGB) wird hierbei nun gefordert, auf die fehlende Vergleichbarkeit der Umsatzerlöse hinzuweisen und im Anhang den Vorjahresbetrag nachrichtlich anzugeben, der der neuen Umsatzerlösdefinition entspricht.



Foto: Pixabay.de / geralt

Richtungsweisende Entscheidung zum Erwerb von Kommanditanteilen: Abschreibung der Ergänzungsbilanzen auf Restnutzungsdauer und Wahlrecht zur AfA-Methode

Nach dem BFH-Urteil vom 20. November 2014 (IV R 1/11) wird für den Erwerber eines Anteils an einer Personengesellschaft eine positive Ergänzungsbilanz aufgestellt, welche die darin erfassten Anschaffungskosten so fortführt, dass der Gesellschafter soweit wie möglich einem Einzelunternehmer, dem Anschaffungskosten für entsprechende Wirtschaftsgüter entstanden sind, gleichgestellt wird. Deshalb sind AfA auf die im Zeitpunkt des Anteilerwerbs geltende Restnutzungsdauer eines abnutzbaren Wirtschaftsguts des Gesellschaftsvermögens vorzunehmen (diese ist im Zweifel neu zu schätzen). Zugleich stehen dem Gesellschafter die Abschreibungswahlrechte zu, die auch ein Einzelunternehmer in Anspruch nehmen könnte, wenn er ein entsprechendes Wirtschaftsgut im Zeitpunkt des Anteilerwerbs angeschafft hätte.

Dieses Urteil wurde von unseren Hamburger Kollegen im Rahmen des Erwerbs und der Veräußerung von Anteilen an einer Schiffskommanditgesellschaft erstritten. Die steuerlichen Auswirkungen lassen sich jedoch auf alle Arten von Personengesellschaften und Branchen vollständig übertragen.

Für die Praxis bedeutet dies zum einen Rechtssicherheit, da über die Fortführung von Ergänzungsbilanzen bislang noch keine höchstrichterliche Rechtsprechung ergangen ist. Zum anderen eröffnen sich sehr interessante Gestaltungsmöglichkeiten beim Erwerb von Anteilen an Personengesellschaften, da die im Leitsatz herausgestellte Möglichkeit (Abschreibungs-) Wahlrechte neu in Anspruch nehmen, ebenso auf alle anderen steuerlich denkbaren Be-

wertungswahlrechte Anwendung findet (zum Beispiel Li-Fo-Bewertung der Vorräte).

Die Auswirkung dieses Urteiles auch für den Ansatz von aus Sicht eines Einzelunternehmers angeschafften Wirtschaftsgütern ist ebenfalls erheblich. So können statt der Aktivierung eines Firmenwertes, der in der Regel über 15 Jahre abgeschrieben werden muss, Kaufpreisbestandteile auf selbst geschaffene immaterielle Wirtschaftsgüter zugeordnet werden, die unter Umständen eine deutlich kürzere Abschreibung mit den entsprechenden vorgezogenen steuerlichen Folgen möglich machen. An dieser Stelle ist es überaus wichtig, eine interdisziplinäre Beratung in Anspruch zu nehmen, die sowohl die steuerlichen Aspekte berücksichtigt, als auch auf die Erfahrungen aus der Anwendung der IFRS zurückgreifen kann, die schon seit langem eine Aufteilung der Kaufpreise auf die erworbenen Wirtschaftsgüter und eben auch die originär entstandenen immateriellen Wirtschaftsgüter fordern (Stichwort: Purchase Price Allocation).

Mit Kenntnis und in Anwendung dieser neuen Rechtsprechung lassen sich teilweise deutlich höhere Transaktionspreise für Personengesellschaften rechtfertigen. Ein Umstand, der insbesondere im Transaktionsbereich erhebliche wirtschaftliche Bedeutung erlangen kann.

Neue BFH-Urteile zu sogenannten bewegten Lieferungen im umsatzsteuerlichen Reihengeschäft

In den Rechtssachen XI R30/13 und XI R 15/14 befasste sich der BFH eingehend mit der umsatzsteuerlichen Behandlung von Reihengeschäften, insbesondere im Hinblick auf die Frage der Zuordnung der sog. bewegten Lieferung zu einer der Lieferungen im Rahmen des Reihengeschäftes.

Wenn mehrere Unternehmen über denselben Gegenstand Umsatzgeschäfte abschließen (A liefert an B, B wiederum liefert an C) und der Gegenstand dabei unmittelbar vom ersten Unternehmer an den letzten Abnehmer gelangt, liegt ein sog. Reihengeschäft nach § 3 Abs. 6 Satz 5 UStG vor. Die tatsächliche Beförderung oder Versendung des Gegenstandes ist dabei nur einer der Lieferungen zuzuordnen. Nur für diese sog. bewegte Lieferung kommt (bei einem Transport in einen anderen EU-Mit-



Foto: Pixelio.de / Malik Grabosch

gliedstaat) die Steuerfreiheit für innergemeinschaftliche Lieferungen nach §§ 4 Nr. 1b i. V. m. 6a UStG in Betracht. Die der bewegten Lieferung vorangehende (A an B) oder nachfolgende (B an C) sog. ruhende Lieferung ist gemäß den Vorschriften des § 3 Abs. 7 UStG im Ausgangsmitgliedstaat bzw. Bestimmungsmitgliedstaat umsatzsteuerpflichtig.

Den o. g. Rechtssachen lagen folgende Sachverhalte zu Grunde:

- XI R 15/14: Eine deutsche GmbH A verkaufte zwei Maschinen an ein US-Unternehmen B. B teilte A auf Nachfrage die USt-ID-Nummer eines finnischen Unternehmers C mit, an den B die Maschinen weiterverkaufte. Eine von B beauftragte Spedition transportierte die Maschinen unmittelbar nach Finnland.
- XI R 30/13: Ein deutscher Unternehmer A veräußerte neue Fahrzeuge an einen Unternehmer B in Großbritannien. B wiederum verkaufte diese an einen Unternehmer C, ebenfalls in Großbritannien, unter Ausweis britischer Umsatzsteuer. C beauftragte eine Spedition mit der Abholung der Fahrzeuge bei A.

In beiden Fälle hatte der BFH darüber zu entscheiden, ob jeweils die Lieferung des A an B die bewegte Lieferung im Rahmen des Reihengeschäftes ist.

Basierend auf einer zuvor ergangenen Entscheidung des EuGH in der Rechtssache C-587/10 vom 27. September 2012 („VSTR“) betreffend das hier vorliegende Verfahren XI R 15/14, urteilte der BFH in beiden Rechtssachen am 25. Februar 2015 wie folgt: Bei Reihengeschäften mit mehreren Lieferungen ist die Zuordnung der bewegten Lieferung zu einer dieser Lieferungen nur anhand einer umfassenden Würdigung aller Umstände des Einzelfalles möglich. Dies beinhaltet insbesondere die Feststellung, ob der Ersterwerber B dem Zweiterwerber C die Verfügungsmacht im Inland übertragen hat. In diesem Fall ist die (steuerfreie) bewegte Lieferung der Warenbewegung von B an C zuzuordnen. Auf abweichende Absichtsbekundungen der Beteiligten kommt es dabei nicht entscheidend an. Erklärungen des Ersterwerbers B gegenüber A, dass die Verfügungsmacht an der Ware nicht auf C übertragen wird, bevor die Ware das Inland verlassen hat, können jedoch im Zusammenhang mit der Prüfung des Vertrauensschutz für A von Bedeutung sein.

Sofern berechtigte Zweifel am Übergang der Verfügungsmacht von B auf C im Inland bestehen, ist nach Auffassung

des BFH die erste Warenlieferung des A an den Ersterwerber B grundsätzlich als die (steuerfreie) bewegte Lieferung anzusehen.

Entgegen der derzeitigen Verwaltungsauffassung zur Zuordnung der (steuerfreien) bewegten Lieferung anhand des Transportauftrages (vgl. hierzu Abschn. 3.14 Abs. 8 UStAE) kommt es auf diesen laut BFH nicht maßgeblich an, vielmehr ist der Zeitpunkt des Übergangs der Verfügungsmacht ausschlaggebend für die Zuordnung.

Die Finanzverwaltung bzw. der Gesetzgeber wird aufgrund dieser neueren Rechtsprechung zum Thema Reihengeschäfte aktiv werden müssen, um die Neuregelung der Zuordnung der bewegten Lieferung durch den BFH entsprechend umzusetzen.

Ansprechpartner

Joachim Knief

Partner, Rechtsanwalt und Steuerberater

Baker Tilly Roelfs

Cecilienallee 5-7

40474 Düsseldorf

Tel.: 0211/ 6901-1343

Fax: 0211/ 6901-1330

joachim.knief@bakertilly.de

www.bakertilly.de

Energieaudit I

Die Frist zur Zertifizierung läuft

Mit dem am 24. April 2015 veröffentlichten Energiedienstleistungs-Gesetz (EDL-G) wurde die EU-Direktive in deutsches Recht umgesetzt. Das EDL-G verpflichtet alle Unternehmen, die nicht als Kleine oder Mittlere Unternehmen (KMU) eingestuft sind, erstmalig bis zum 5. Dezember 2015 und danach mindestens alle vier Jahre ein Energieaudit gemäß DIN EN 16247-1 durchzuführen.

Unternehmen, die nach ISO 50001 oder EMAS zertifiziert sind, sind von den Energieaudits nach DIN befreit. Wenn sie diese Zertifizierungen erst noch erwerben wollen, gewährt der Gesetzgeber eine Übergangszeit. Das Unternehmen muss nachweisen, dass er in der Zeit vom 5. Dezember 2015 bis zum 31. Dezember 2016 mit den Vorbereitungen begonnen hat.

Wer seiner Verpflichtung, ein Energieaudit durchzuführen, nicht, nicht richtig, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig durchführt, kann zu einem Bußgeld von bis zu 50.000 Euro verpflichtet werden.

Zu welchem Energieaudit ist also zu raten?

Ganz klar ist eine Zertifizierung nach ISO 50001 zu bevorzugen. Sie ist zukunftssicher. Die Energieeffizienz und deren kontinuierliche Verbesserung stehen klar im Mittelpunkt des Einsatzes eines Energiemanagementsystems. Durch das ganzheitliche, auf kontinuierliche Verbesserung angelegte Grundprinzip unterscheidet sich die ISO 50001 erheblich von Energieaudits gemäß DIN 16247-1, die methodisch lediglich eine IST-Analyse der energetischen Situation im Unternehmen erfassen. Eine Verbesserung der energetischen Situation ist dabei nicht vorgesehen. Gerade die sollte aber im Fokus der Unternehmenspolitik stehen. Wer sich durch ein Managementsystem ISO 50001 ständig verbessert, der wird nicht durch neue Vorhaben des Gesetzgebers überrascht. Außerdem: Nur mit ISO 50001 können die vom EDL-G betroffenen Unternehmen zusätzlich auch den Spitzenausgleich, das heißt die Befreiung von der Ökosteuern beantragen und Übergangsfristen nutzen.



Foto: Pixabay.de / photoshoper24

Wer die erleichternden Übergangsregelungen zur Einführung eines Energiemanagementsystems gemäß ISO 50001 nutzen möchte, kann auf das Angebot LRQA Smart Solutions zurückgreifen. Hier wird auf Wunsch die Verpflichtungserklärung der Geschäftsführung und die Erfassung und Analyse der eingesetzten Energieträger und des Energieeinsatzes überprüft. Dies gibt die Sicherheit, die Forderungen gesetzeskonform umgesetzt zu haben. Die entstehenden Kosten werden dann natürlich bei einer späteren Zertifizierung gemäß ISO 50001 entsprechend angerechnet.

Neben der Zertifizierung nach ISO 50001 kann es vorteilhaft sein, entsprechende Trainingseinheiten zu absolvieren, um im Vorfeld entsprechende Problematiken und Themen zu behandeln. Hier kann in der Regel auch wertvolle Unterstützung geleistet werden, welche die eigentliche Zertifizierung unterstützt.

Grundsätzlich ist die Förderung eines Energiemanagementsystems DIN ISO 50001 bis zu einer Höhe von 80 Prozent und maximal 6.000 Euro durch die BAFA möglich. Weiterhin werden energiesparende Technologien gefördert. Hier sollte man gegebenenfalls weitere Informationen anfordern.

Ansprechpartner

LQRA GmbH

Zertifizierung und PRAXISTrainings
von Managementsystemen

Innere Kanalstraße 15
50823 Köln

Tel. 0221/ 9377370
E-Mail: info@lrqa.de
www.lrqa.de

Zeitwertkonten

Mehr Flexibilität für Mittelständler

Zeitwertkonten für Mitarbeiter sind längst nicht nur für Konzerne interessant. Auch mittelständische Unternehmen können dieses Instrument anbieten und so im Kampf um die besten Talente punkten. Die Konten sind sowohl für Unternehmer als auch für Mitarbeiter attraktiv.

Im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter haben mittelständische Unternehmen gegenüber Großunternehmen häufig das Nachsehen. Konzerne punkten nicht nur mit einer strahlenden Marke, sondern auch mit Zusatzleistungen wie betrieblicher Altersvorsorge und flexiblen Arbeitszeiten. Dabei haben viele mittelständische Unternehmen häufig ebenso innovative Marken und Produkte wie Konzerne und können auch bei Zusatzleistungen einiges bieten.

Zeitwertkonten sind eine solche attraktive Zusatzleistung. Sie bieten Mitarbeitern gleichzeitig flexible Arbeitszeiten und Sicherheit für das Alter. Das Prinzip ist einfach: Anders als bei Gleitzeitkonten, bei denen Überstunden kurzfristig und zeitlich begrenzt angespart werden, bieten Zeitwertkonten langfristige Perspektiven. Überstunden, Urlaubsta-

ge und Teile des Bruttogehalts können Mitarbeiter auf Zeitwertkonten ansparen. Ansprüche verfallen dabei nicht nach einigen Monaten wie bei Gleitzeitkonten, sondern werden über das gesamte Arbeitnehmerleben angespart.

Motivation und Mitarbeiterbindung

Mitarbeiter erwarten heute von ihrem Arbeitgeber eine ausgewogene Balance zwischen Arbeit und Zeit für Familie und Freizeit. Gehalt allein ist nicht mehr das wichtigste Kriterium. Wer Arbeitszeiten individuell und flexibel gestaltet, hat beste Chancen, Talente zu gewinnen. Ein Zeitwertkonto kann jeder Mitarbeiter auf die eigenen Bedürfnisse zuschneiden und dabei selbst wählen, ob angesparte Stunden für einen längeren Urlaub, ein Sabbatical oder



Foto: Pixelio.de / I-vist



Foto: Pixabay.de / geralt

den früheren Eintritt in den Ruhestand genutzt werden. Bei kleinen oder größeren Auszeiten bleibt der Sozialversicherungsschutz durchgängig bestehen. Ein früheres Ausscheiden bringt – anders als bei Altersteilzeitmodellen – keine Rentenabschläge mit sich.

Sicherheit und Transparenz

Scheidet ein Mitarbeiter vor dem Ruhestand aus dem Unternehmen aus, kann er das Konto auflösen, also entweder in bezahlte Freizeit eintauschen oder sich auszahlen lassen. Nach dem Gesetz zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Absicherung flexibler Arbeitszeitregelungen und zur Änderung anderer Gesetze (Flexi II Gesetz) kann er sein Guthaben neuerdings auch auf die Deutsche Rentenversicherung Bund übertragen. Diese agiert später wie ein Arbeitgeber und sorgt für Freistellungen wie bei einem „echtem“ Arbeitgeber. Und bei einer Insolvenz ist das Zeitwertkonto bei einem Treuhänder gesichert. So fallen die Guthaben nicht in die Insolvenzmasse, sondern dürfen lediglich für die Freistellung der Mitarbeiter verwendet werden.

Flexibilität durch Zeitwertkonten

Auch Unternehmen profitieren von Zeitwertkonten. Aufgrund der Flexibilität kann der Arbeitgeber Antworten auf aktuelle gesellschaftliche Fragen, wie das veränderte gesetzliche Renteneintrittsalter oder die Pflege von Angehörigen geben. Personalkapazitäten können an die Auftragslage angepasst und Spitzen in der Produktion besser ausgeglichen werden. Die Beratungserfahrung zeigt, dass

gerade mittelständische Unternehmen – nach erster Skepsis – das Zeitwertkonto für sich entdecken. Denn: Zeitwertkonten müssen nicht immer „früher frei“ bedeuten, sondern bieten Möglichkeiten für „länger dabei“. So kann beispielsweise ein 63-Jähriger, der aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr Vollzeit einsetzbar ist, seine Arbeit auf eine Drei-Tage-Woche reduzieren. Die Differenz zum Vollgehalt wird über das Zeitwertkonto ausgezahlt, dem Unternehmen steht seine Expertise so länger zur Verfügung.

Mit dem Zeitwertkonto lässt sich die notwendige Flexibilität im Unternehmen gestalten, um dem demographischen Wandel verantwortungsbewusst zu begegnen und den Bedürfnissen von Arbeitnehmer und Arbeitgeber gerecht zu werden. Zeitwertkonten sind nicht nur ein Motivationsinstrument für die Mitarbeiter. Sie helfen dem Unternehmen auch bei der strategischen Personal- und Unternehmensplanung.



Ansprechpartner

Adalbert Kurkowski

Director / Leiter Bereich
Firmenkunden
Zielgruppenmanagement

Deutsche Bank AG

Privat- und Firmenkundenbank

Theodor-Heuss-Allee 72
60486 Frankfurt am Main

Tel. 069/910-42897
Mobile 0172/3234024

E-Mail adalbert.kurkowski@db.com

Industrielle Versicherungen XI

Cyberrisiken in Zeiten von Industrie 4.0

Digitalisierung und Industrie 4.0 verändern die Wirtschaft nachhaltig und bringen den Unternehmen große Potenziale. Doch wo Licht ist, ist immer auch Schatten. Cyberkriminalität ist eine unangenehme Begleiterscheinung. Sie nimmt rasant zu und stellt Unternehmen vor ganz neue Herausforderungen.

Unlängst haben Meldungen über Datendiebstähle und Cyberattacken Einzug in unsere Medienlandschaft genommen. Behörden, Universitäten, Unternehmen und Privatpersonen – jeder kann von den Attacken betroffen

sein. Wenn die unsichtbaren Täter Viren und Trojaner in die Systeme einschleusen, EC-Kartenlesegeräte manipulieren oder Kundendatenbanken von Unternehmen kopieren, entstehen schnell immense Schäden. Eigentlich



lautet die Frage nicht mehr ob, sondern wann ein Unternehmen getroffen wird.

Die polizeiliche Kriminalstatistik listet für das Jahr 2014 knapp 247.000 Straftaten im Bereich Internet und etwa 74.000 Fälle im Bereich Computerkriminalität auf. Prominentes Ziel eines Datenangriffs im Jahr 2013 war ein großer Mobilfunkanbieter. Die Täter erlangten Zugang zu Stammdaten wie Name, Adresse und Bankdaten von zwei Millionen Kunden. Das war nur einer von vielen Datendiebstählen im großen Stil. Bei einem namhaften Hersteller von Spielkonsolen wurden im April 2011 weltweit 77 Millionen Nutzerkonten ausgespäht. Anfang Oktober 2013 traf es einen international agierenden Softwareanbieter. Hacker kopierten Adressen, Kreditkartendaten und Passwörter von 2,9 Millionen Kunden sowie die geheimen Quellcodes mehrerer Programme. Wie im Som-

mer bekannt wurde, scheint auch der deutsche Bundestag nicht gegen Cyberattacken gefeit zu sein.

Einer Umfrage von Symantec und dem Ponemon Institute unter 31 betroffenen deutschen Unternehmen zufolge lag der durchschnittliche Schaden bei mehr als 3,6 Millionen Euro beziehungsweise 151 Euro je gestohlenem Kundendatensatz. Das Bundesdatenschutzgesetz droht darüber hinaus bei Verletzung von Kundendaten mit Bußgeldern in Höhe von bis zu 300.000 Euro. Mit Einführung der EU-Datenschutzverordnung wird sich die Gesetzeslage weiter verschärfen.

Decken die üblichen Versicherungen die Cyberrisiken ab?

Die Problematik des Cyberrisikos hat unlängst Einzug in die Managementebenen genommen und sorgt für ein Umdenken auf dem Gebiet des Risikomanagements. Demzufolge rückt der Risikotransfer auf eine Versicherung vermehrt in den Fokus. Irrtümlich wird oftmals vom Management vermutet, dass das eigene Unternehmen bereits gegen mögliche Schadenfälle im Bereich „Cyber“ abgesichert ist. Allerdings liegen die Voraussetzungen für einen Versicherungsfall nicht immer vor. Die üblichen Versicherungen decken die Cyberrisiken oft nur unzureichend ab. Für den Eintritt der Sachversicherung fehlt es häufig an einem Sachschaden, und die Haftpflicht greift häufig nur dann, wenn den Versicherungsnehmer auch ein Verschulden trifft.

Durch ein effektives Risikomanagement können die finanziellen Schäden deutlich in Grenzen gehalten werden. Das steigende Interesse an Cyberversicherungen ist auch den deutschen Versicherern nicht verborgen geblieben. Im vergangenen Jahr sind einige Anbieter mit eigenen Produkten auf dem Markt erschienen, welche nachfolgende Schadenbeispiele und Leistungen abdecken.

Schäden durch Cyberrisiken können am Vermögen des versicherten Unternehmens selbst eintreten (Eigenschäden). Als ein wesentlicher Leistungsbestandteil greift hier die Eigenschadendeckung von Cyberpolicen.

Beispiel 1: Ein Hacker stiehlt Entwicklungsdaten der nächsten Produktgeneration eines Unternehmens. Das Unternehmen muss feststellen, dass unmittelbar vor der beabsichtigten Markteinführung ein Wettbewerber ein gleichartiges Produkt auf den Markt bringt.



Foto: Shutterstock.de / Pedro Miguel Sousa

Beispiel 2: Ein Hacker nimmt Zugriff auf interne Daten, die Reisekosten des Vorstands oder die Geschäftsstrategie betreffen, und erpresst das Unternehmen. Das Unternehmen zahlt ein Lösegeld, um eine Veröffentlichung der Informationen zu verhindern.



Der Versicherer ersetzt Eigenschäden des Versicherungsnehmers beispielsweise in Form von

- Schadenbeseitigungskosten, Kosten der Wiederherstellung der Daten oder der technischen Verfügbarkeit des IT-Systems,
- Betriebsunterbrechungsschäden,
- Kosten der Information gegenüber Dateninhabern bei Verlust personenbezogener Daten,
- Lösegeldzahlungen an Hacker bei Erpressungen nach Datenverlust.

Eine Schadenposition mit erheblicher praktischer Relevanz sind Betriebsunterbrechungsschäden, welche schnell existenzgefährdende Ausmaße für Unternehmen erreichen können. Bekannt geworden ist der Fall eines Onlinehändlers, der seinen Vertrieb infolge einer Hackerattacke tagelang nicht betreiben konnte. Produzierende Unternehmen und Dienstleistungsunternehmen können ebenfalls – zum Beispiel beim Ausfall des IT-Systems – durch einen Cybervorfall unter existenziellen wirtschaftlichen Druck geraten.

Eine weitere Position der Eigenschadendeckung sind Informationskosten. Unternehmen sind nach § 42 a Bundesdatenschutzgesetz verpflichtet, im Fall eines Verlustes von personenbezogenen Daten nicht nur die zuständige Behörde, sondern auch sämtliche Betroffene zu informieren. Aus Medienberichten sind Fälle bekannt, in denen Hacker auf die Datensätze von Millionen Betroffener Zugriff nahmen. Entsprechend hoch können die Informationskosten sein, die das Unternehmen treffen. Der Entwurf der geplanten Datenschutz-Grundverordnung der EU sieht ebenfalls verschärfte Sanktionen für Fälle unterlassener oder unzureichender Informationen vor.

Die Haftpflichtversicherung gehört dazu

Schäden durch Cyber Risiken können auch am Vermögen Dritter eintreten (Drittsschäden). Der zweite wesentliche Leistungsbestandteil von Cyberpolice ist da-

her die Haftpflichtdeckung. Diese zielt auf den Fall, dass das versicherte Unternehmen bei einem Dritten aufgrund eines Cybervorfalls einen Vermögensschaden verursacht und der Dritte infolgedessen Schadenersatz verlangt.

Beispiel 3: Hacker nehmen Zugriff auf Millionen von Kreditkartendaten der Kunden eines Onlinehändlers, womit Überweisungen und Auszahlungen vorgenommen werden. Bestand bei dem Onlinehändler ein Datenleck, so können den geschädigten Kreditkarteninhabern, Kreditkarteninstituten und Einzelhändlern Schadenersatzansprüche gegen den Onlinehändler zustehen.

Insbesondere der Verlust von persönlichen Daten von Kunden oder Geschäftspartnern birgt für Unternehmen das Risiko schwerwiegender Reputationsschäden. Das zur Schadenbegrenzung erforderliche Krisenmanagement – zum Beispiel die Kommunikation mit den Medien – können betroffene Unternehmen regelmäßig nicht im notwendigen Umfang und abrufbereit betreiben. Cyberpolice können deshalb als zusätzliche Bestandteile Unterstützungsleistungen vorsehen, etwa durch Experten wie PR-Fachleute, Rechtsanwälte, IT-Forensiker zur Datenwiederherstellung oder durch die Bereitstellung zusätzlicher Serverkapazitäten.

Eine Harmonisierung der Versicherungsbedingungen der einzelnen Anbieter ist bisher noch nicht erkennbar. So existieren noch wesentliche Unterschiede in Konzeption und Inhalt. Dies erschwert die Vergleichbarkeit der einzelnen Versicherungslösungen im Cyberbereich, weshalb eine entsprechende Beratung durch einen fachkundigen Partner sehr wichtig ist, damit Unternehmen am Ende des Tages genau die Bereiche versichert haben, die sie abgesichert wissen wollen.



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



Foto: Pixello.de / Thorben Wengert

Energieaudit II

Neues ECG-Online-Tool mit Sofort-Antwort

Der unabhängige Energieberater ECG hat jetzt ein Online-Tool freigeschaltet, mit dem jedes Unternehmen kostenlos in einem 5-Minuten-Schnelltest feststellen kann, ob für es die Pflicht zu einem Energieaudit besteht oder nicht.

Die jüngste Novelle des Energiedienstleistungsgesetzes (EDL-G) vom 22.04.2015 sieht vor, dass jedes energieauditpflichtige Unternehmen bis zum 5. Dezember 2015 ein Energieaudit nach DIN EN 16247-1 durchführen muss. Betroffen sind zehntausende deutsche Unternehmen aller Branchen. Bei Nichterfüllung drohen Bußgelder – trotz der kurzen Frist von nicht einmal mehr drei Monaten.

Da sich die Auditpflicht aus einer komplexen Parameterstruktur ableitet, ist es für den einzelnen Unternehmer nicht immer einfach, festzustellen, ob auch sein Unternehmen unter die Auditpflicht fällt. Hier ersetzt das ECG-Tool zeitaufwendige Recherchen. Professor Dr. Jürgen Joseph, Geschäftsführer der unabhängigen Energieberatung ECG aus Kehl: „Die Auditpflicht besteht grundsätzlich für alle Unternehmen, die kein kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) gemäß europäischer Definition sind. Ob sie das sind, ist für die Unternehmen aber auf Anhieb oft nicht ganz einfach zu beantworten. Entscheidend dabei ist nämlich nicht allein Unternehmensgröße oder Umsatz, sondern auch, ob ein Unternehmen in irgendeiner Art zu einem Unternehmensverbund gehört oder ob es Beteiligungen der öffentlichen Hand an ihm gibt. Da verlieren viele zunächst einmal den Überblick.“

„Genau hier setzt unser neues kostenfreies Online-Tool an: Reduziert aufs Wesentliche bietet es den Unternehmen entlang weniger, schnell zu beantwortender Fragen eine klare Auskunft, ob sie auditpflichtig sind oder nicht.“

Wer auditpflichtig ist, muss sein Auditergebnis bis zum 5. Dezember ermittelt und in einem Audit-Bericht festgehalten haben. Die Unternehmen können die dafür notwendigen Schritte der Vorbereitung, Datenerfassung, Analyse und Berichtserstellung in Eigenregie durchführen. Eine Grobanleitung dafür erhält man in Form eines Merkblatts beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

Der Zeitaufwand für Audit und Berichterstellung bewegt sich bei guter Vorbereitung je nach Unternehmensgröße und Branche zwischen fünf und zehn Arbeitstagen. Wer sich den Aufwand ersparen möchte oder nicht über die dafür nötige spezielle Expertise verfügt, kann das Audit auch durch ein unabhängiges Beratungsunternehmen wie der ECG professionell durchführen lassen.

Abgerufen werden kann das Online-Tool ab sofort unter <http://www.ecg-kehl.de/energiedienstleistungsgesetz/auditpflicht.php>



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

SIE WOLLEN IHRE ZUKUNFT ERFOLGREICH GESTALTEN?

WIR FINDEN DIE LÖSUNG. GEMEINSAM.



UNSERE ERFAHRUNG – IHR WEG ZUM ERFOLG

hahnconsultants ist ein anerkannter Consultingpartner des Mittelstands. Seit 60 Jahren sind wir erfolgreich tätig, vornehmlich für mittelständische Industrieunternehmen. Unsere hohen Beratungsstandards werden gewährleistet durch die Expertise unserer Mitarbeiterinnen und unser überregionales Partner-Netzwerk. Unser Versprechen an Sie: Kompetenz zu Ihrem Vorteil, ganzheitliche Lösungsansätze und praxisnahe Umsetzung.

» Restrukturierung/Sanierung

» M&A/Unternehmensnachfolge

» Wachstum

» Unternehmenssteuerung

hahnconsultants gmbh

Memeler Straße 30 | 42781 Hahn | Tel +49 (0)21 29 - 5573 10
Lister Straße 9 | 30163 Hannover | Tel +49 (0)5 11 - 899 399 10
Maximilianstraße 35 A | 80339 München | Tel +49 (0)89 - 2123 114 10
Königsstraße 10 c | 70373 Stuttgart | Tel +49 (0)7 11 - 6 14 99 110
info@hahn-consultants.de | www.hahn-consultants.de

hahnconsultants
STRUCTURE | ORGANIZATION | MANAGEMENT