

WSM Nachrichten



**WELTHANDEL:
Abschottung und
Protektionismus
sind der falsche Weg**

**Mit Bericht vom
WSM-Stahltag 2018**

WIR ZAUBERN LÖSUNGEN.





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

IMPRESSUM

Herausgeber

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

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

Verlag und Druck

Union Betriebs-GmbH (UBG)

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

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

Titelfoto

www.Freepik.com

Schmuckgrafiken

www.Freepik.com

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

Urheberrechte:

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

© WSM 2018

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

die guten Konjunkturdaten in der deutschen Industrie überdecken die vielen Baustellen, die dringend aufgelöst werden müssen. Regierung und Politik müssen eine wirtschaftspolitische Agenda für Deutschland entwickeln und alsbald in die Tat umsetzen. Jetzt, nach der Sommerpause, ist der richtige Zeitpunkt, um die überfälligen Entscheidungen zu treffen und die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen.



Baustelle Energiewende: Mit dem Ausbau der Stromnetze sind wir schon länger im Verzug. 2017 waren erst 41 Prozent der angestrebten Trassen gebaut. Beim Stromsparen hat sich Deutschland noch weiter verschlechtert: Betrag der Zielerreichungsgrad 2014 noch 63 Prozent, so sind es heute nur 24 Prozent. Und die mit der Energiewende zusammenhängenden Kosten steigen immer weiter. Im Jahr 2010 betragen die Mehrkosten gegenüber dem, was Industrieunternehmen in anderen EU-Ländern für Strom zahlen müssen, im Schnitt 12 Prozent – 2017 waren es bereits 30 Prozent. Auch bei der Senkung der Treibhausgasemissionen liegt Deutschland hinter der Vorgabe zurück. Allein beim Ausbau der erneuerbaren Energien mit 34 Prozent in 2017 sind wir im Plan. Die übrigen Ziele der Energiewende werden indes nicht erreicht.

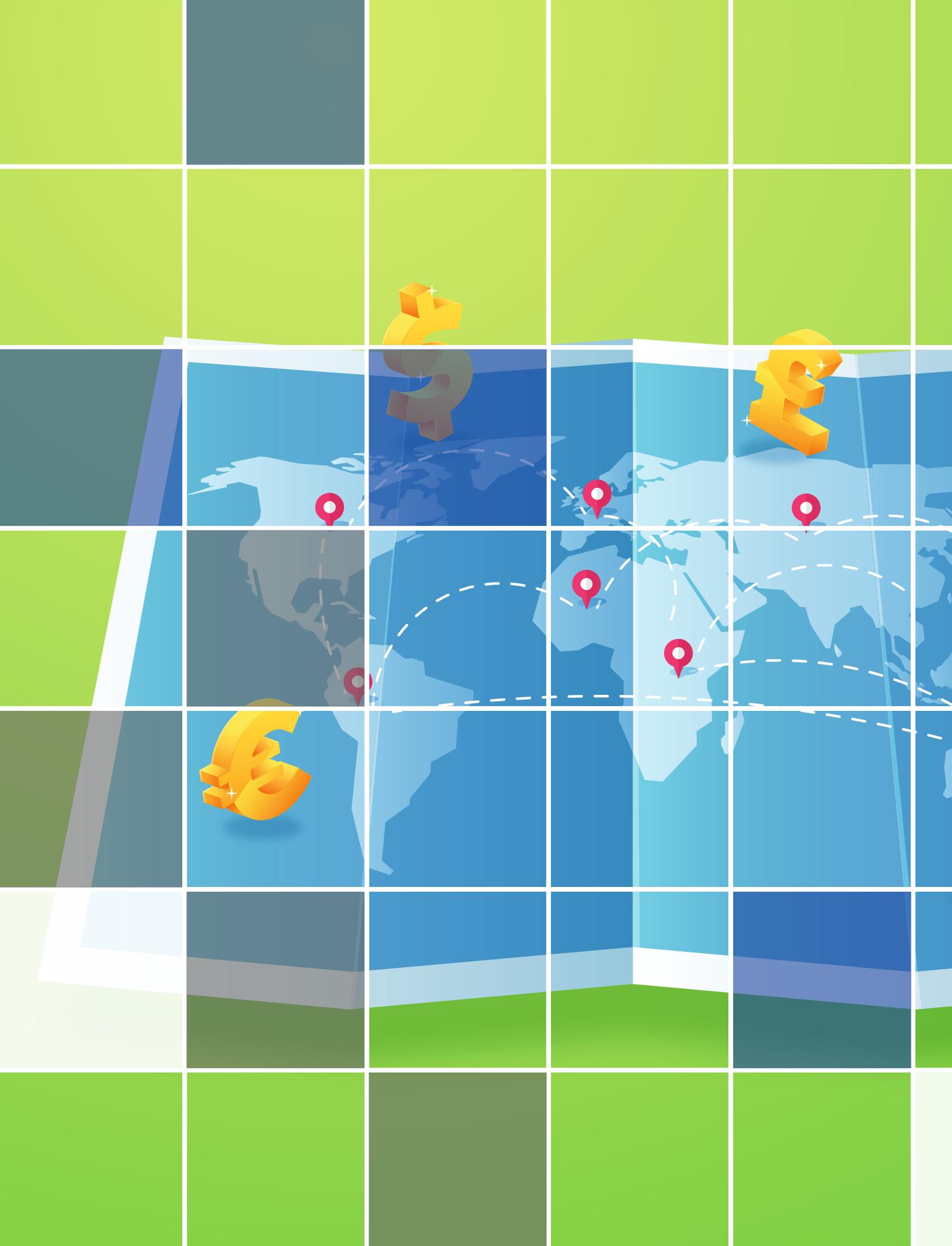
Baustelle Außenhandel: Die Ungewissheiten beim Welthandel und der zunehmende Protektionismus sind keine böse Ahnung mehr – die konkreten Auswirkungen, zum Beispiel beim Stahl, sind angekommen. Und das Gefühl einer echten Erleichterung aufgrund der von Kommissionspräsident Juncker in Washington abgewendeten Autozölle mag sich nicht einstellen. Die Erfahrungen mit der Trump-Regierung lassen zweifeln, ob die Autozölle endgültig vom Tisch sind. Man traut dem Frieden nicht. Viele WSM-Unternehmen beliefern die Automobilindustrie. Sowohl eine Drosselung als auch eine Verlagerung der Produktion von Fahrzeugen aus Europa heraus beeinträchtigen die europäischen Zulieferbetriebe.

Baustelle Bürokratieabbau: Es ist wie beim Sandburgenbauen: Vieles Schöne entsteht, und an anderer Stelle bricht es wieder zusammen. Nachdem zum Beispiel auf nationaler Ebene mit dem Bürokratieentlastungsgesetz einige Erfolge erzielt wurden, erwischte uns im Frühjahr die Datenschutzgrundverordnung. Eines der zu beobachtenden Phänomene war, dass die Unternehmen fleißig Datenverarbeitungsverzeichnisse aufschreiben, die anschließend in den Ordner wanderten. Die Frage nach dem konkreten Vorteil, der diesen Aufwand rechtfertigt, bleibt leider offen.

Baustelle Infrastruktur: 68 Prozent der Unternehmen in Deutschland fühlen sich durch Infrastrukturmängel beeinträchtigt. Unter den Hindernissen stechen zwei besonders hervor, nämlich der Straßenverkehr und das Kommunikationsnetz. Insbesondere Just in Time-Lieferungen sind stark gefährdet. Und in ländlichen Regionen kommt der Breitbandausbau nach wie vor nur schleppend voran. Die Schwierigkeiten beim Schienen-, Schiffs- und Luftverkehr werden von den Unternehmen zwar nicht als vordringlichste Probleme benannt, müssen aber auch bald behoben werden.

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

Christian Vietmeyer
Christian Vietmeyer



INHALT

WSM Nachrichten 03 2018

■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 6 WSM IM GESPRÄCH
„Zölle und Abschottung bringt Verlierer auf allen Seiten hervor“
- 10 AUSSENHANDEL (I): **FOKUS USA**
Zwischen Schutz der heimischen Produktion und globalen Retorsionen
- 14 AUSSENHANDEL (II): **FOKUS EUROPA**
Nach den gescheiterten Verhandlungen: Tit for Tat
- 16 AUSSENHANDEL (III): **RISIKOABSCHÄTZUNG**
Ein Handelskonflikt würde die deutsche Metallindustrie empfindlich treffen
- 19 FREIKONTINGENTE BEI STAHL
Springflut an Importen im Herbst?
- 20 DREI FRAGEN AN...
Christian Diemer
Geschäftsführender Gesellschafter der Heitkamp & Thumann KG in Düsseldorf

■ AUS DER BRANCHE

- 22 WSM KONJUNKTUR
Erstes Halbjahr 2018 mit +3,6% Produktionswachstum knapp unter Jahresprognose
- 25 REACH
Blei als SVHC identifiziert
- 27 EU-ABFALLPAKET
In der Pipeline: Neue SVHC-Informationspflichten an die ECHA
- 29 NACHHALTIGKEIT
Standpunkt der ArGeZ: Nachhaltigkeitsanforderungen in globalen Lieferketten

■ WSM INTERN

- 31 PERSONALIA
- 32 TERMINE
- 33 WSM STAHLTAG 2018
Rege Teilnahme, spannende Vorträge, großes Publikumsinteresse

■ AUS DER BETRIEBSPRAXIS

- 36 RECHT
- 37 STEUERN
- 38 REFERENTENENTWURF ZUM GESCHÄFTSGEHEIMNISCHUTZGESETZ
Welche Folgen ergeben sich für Hinweisgebersysteme mit externer Ombudsperson?
- 41 INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (XXIII)
Produkthaftungsrisiken in den USA
- 42 ARBEIT 4.0 – AUF FÜHRUNGSKRÄFTE WARTEN GROBE HERAUSFORDERUNGEN
Wie aus unterschiedlichen Typen ein Team werden kann



Sie sind Mitglied des Auswärtigen Ausschusses des Deutschen Bundestags und Koordinator für die transatlantische Zusammenarbeit der Bundesregierung im Auswärtigen Amt. Könnten Sie uns diese Tätigkeit bitte genauer beschreiben?

Beyer: Offiziell heißt mein Amt „Koordinator für die transatlantische zwischengesellschaftliche, kultur- und informationspolitische Zusammenarbeit“. Dieser etwas sperrige Titel zeigt die große Bandbreite der einzigartigen transatlantischen Beziehung. In den deutsch-amerikanischen Beziehungen geht es gerade um die ganz großen Fragen: um unsere Sicherheit, um die Zukunft unseres Wirtschaftsmodells, aber eben auch um Wissenschaft, Forschung und Kultur. Es geht um gesellschaftspolitische Themen wie den demographischen Wandel oder die Rolle der Medien. Die transatlantischen Beziehungen sind mir eine Herzensangelegenheit, und mir ist es wichtig, Netzwerke auszubauen, damit wir uns über den Atlantik hinweg zu diesen Fragen austauschen können. Meine Tätigkeit schließt übrigens auch Kanada als Teil von Nordamerika ein.

Die transatlantischen Beziehungen sind aufgrund des Richtungswechsels in der US-Handelspolitik belastet. Worin genau besteht Ihre Koordinationsaufgabe?

Beyer: Nicht nur die Richtungswechsel in der Handelspolitik stellen uns vor Probleme. Deutschland vertritt auch eine andere Meinung als die aktuelle US-Administration in Klimathemen, in der echten Unterstützung multilateraler Zusammenarbeit wie in den Vereinten Nationen oder im VN-Menschenrechtsrat und in Einzelfragen wie dem Umgang mit dem iranischen Nuklearprogramm. Gerade deshalb ist es wichtig, dass wir auch den Kontakt mit den politisch denkenden Zirkeln in den USA über das Weiße Haus hinaus suchen. Ich denke an Abgeordnete im US-Kongress, die Gouverneure in den US-Bundesstaaten und natürlich Vertreter der Wirtschaft und der Zivilgesellschaft. Gerade hier greife ich auf meine eigenen Kontakte in den USA zurück, um einen möglichst breiten Austausch mit unseren Partnern in den USA zu betreiben. Übrigens kämpfen nicht nur wir mit diesen Richtungswechseln – schauen Sie auf die gegenwärtigen NAFTA-Verhandlungen zwischen den USA, Mexiko und Kanada. Als Teil meiner Aufgabe verstehe ich es, auch den Austausch etwa mit unseren kanadischen Partnern zu intensivieren, um auch von deren Umgang mit der US-Handelspolitik zu lernen.

Peter Beyer

ist MdB/CDU und Koordinator für die transatlantische Zusammenarbeit der Bundesregierung im Auswärtigen Amt.

WSM IM GESPRÄCH

„Zölle und Abschottung bringt Verlierer auf allen Seiten hervor“

Welche Herausforderungen erwarten Sie bei den Gesprächen mit der US-Administration?

Beyer: Zunächst einmal begrüßen wir, dass Präsident Trump das Gesprächsangebot, das ihm EU-Kommissionspräsident Juncker überbracht hat, aufgegriffen hat. Wir haben als EU mit einer Stimme gesprochen und wieder einmal gezeigt: Wenn wir geschlossen auftreten, bringen wir Europäer global wesentliches Gewicht und Gestaltungsmacht auf. Von EU-Seite werden die Gespräche in einem konstruktiven Geist geführt. Wir hoffen, bald zu konkreten Ergebnissen zu kommen. Wir lassen uns aber nicht erpressen. Es ist daher unangebracht, wenn US-Vertreter über neue Zölle spekulieren, falls die Gespräche unterbrochen werden. Erfolgreiche Verhandlungen unter Partnern können so nicht geführt werden.

Wir glauben nach wie vor nicht, dass die US-Zölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte tatsächlich in nennenswertem Umfang Arbeitsplätze in den USA schaffen. Was treibt die USA an?

Beyer: Volkswirtschaftlich rational lassen sich die US-Zölle in jedem Fall nicht begründen. In der Tat gibt es zahlreiche Berichte, die klar offenlegen, wie Verbraucherinnen und Verbraucher sowie der Produktionsstandort USA unter den Zöllen leiden. Von Nägeln bis Waschmaschinen kämpfen Produzenten mit erheblichen

Preiserhöhungen. Voraussichtlich gehen so mehr Arbeitsplätze in anderen Sektoren verloren, als diese in der Stahl- und Aluminiumindustrie vermeintlich bewahrt werden. Ökonomisch ist es doch schon lange nachgewiesen, dass Freihandel und offene Märkte ein Erfolgsrezept sind. Vom Abbau von Handelshemmnissen, tarifären und nicht-tarifären, profitieren Wirtschaften und Verbraucher in Europa wie in Amerika. In einem Zeitalter globalisierter Produktionsketten bringen Zölle und Abschottung dagegen Verlierer auf allen Seiten hervor.

Als Wirtschaftsverband haben wir uns gegen EU-Zölle als Reaktion auf die US-Zölle ausgesprochen, um eine Eskalation zu vermeiden. Die EU hat dennoch US-Produkte mit Zöllen belegt. Ist das aus Ihrer Sicht die einzig richtige Antwort der EU?

Beyer: Die USA haben Zölle auf EU-Einfuhren in Höhe von 6,4 Milliarden Euro erhoben. EU-Ausgleichszölle treffen US-Einfuhren in Höhe von 2,83 Milliarden Euro. Wir haben moderate, aber gezielte Gegenmaßnahmen ergriffen, die mit den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) vereinbar sind. Wir haben nicht eskaliert, aber gezeigt, dass wir nicht erpressbar sind. Das ist auch ein Zeichen für etwaige zukünftige Überlegungen der US-Administration, uns unter Druck zu set-

„Von Nägeln bis Waschmaschinen kämpfen Produzenten mit erheblichen Preissteigerungen. Voraussichtlich gehen so mehr Arbeitsplätze in anderen Sektoren verloren, als diese in der Stahl- und Aluminiumindustrie vermeintlich bewahrt werden.“



Foto: © Tobias Koch

ZUR PERSON

Peter Beyer, geboren 1970 in Ratingen, ist Anwalt und seit 2009 direkt gewählter CDU-Bundestagsabgeordneter für den Mettmanner Nordkreis. 2018 wurde der Außen- und Wirtschaftspolitiker zum Transatlantik-Koordinator der Bundesregierung im Auswärtigen Amt ernannt. ■

zen. Gleichzeitig haben wir als EU weiter unsere Gesprächsbereitschaft betont. Dieser konstruktive Ansatz hat dazu geführt, dass die USA vorerst vom Mittel weiterer Abschottung ablassen und an den Verhandlungstisch zurückgekehrt sind. Teil unserer Antwort sind ebenso Abkommen mit anderen Staaten, mit denen wir uns auf eine Vertiefung der Handelsbeziehungen und gemeinsame Regeln für nachhaltigen Handel einigen können. Das Abkommen CETA zwischen der EU und Kanada hat hier Standards gesetzt.

Die EU verhängt Importquoten gegen asiatischen und russischen Stahl, um die europäischen Stahlerzeuger zu schützen. Warum interveniert hier die Bundesregierung nicht?

Beyer: Die EU-Kommission hat hier richtig gehandelt, indem sie dem europäischen Stahlmarkt einen gewissen Schutz vor Umlenkungseffekten bietet. Die Maßnahmen sind zunächst vorläufig, und Zölle greifen erst, wenn Importe das Niveau der letzten Jahre übersteigen. Es kann nicht sein, dass europäische Produzenten unter willkürlichen Zollmaßnahmen anderer Staaten leiden. Natürlich stellen Quoten und Zölle keine langfristig tragbare Handelspolitik dar. Die Bundesregierung wird sich deshalb dafür einsetzen, dass wir so schnell wie möglich von solchen Maßnahmen herunter kommen. Dafür ist aber auch ein Einlenken der USA notwendig.

Zwei Drittel unserer Produkte gehen zu unseren Kunden ins Ausland. Wie können Sie uns helfen, den für uns lebenswichtigen freien und fairen Welthandel zu retten?

Beyer: Das tue ich in meiner täglichen Arbeit. Etwa indem ich mit Vertretern im US-Kongress oder der US-Wirtschaft spreche und sie für die Folgen der Zollpolitik Präsident Trumps sensibilisiere. Auf EU-Seite können wir am meisten für den regelbasierten Freihandel tun, indem wir weiter geschlossen auftreten, auch wenn das manchmal zwangsläufig bedeutet, eigene nationale Interessen hintanzustellen. Während die USA zögern, finden wir in anderen Staaten wichtige Handelspartner – neben Kanada sind das auch Japan und demnächst Mexiko.

Freihandelsabkommen sind das beste Mittel gegen Protektionismus. Glauben Sie an eine Chance auf ein Abkommen mit den USA?

Beyer: Ich bin optimistisch, dass sich am Ende die Vernunft und die Interessen von Politik und Märkten am transatlantischen Freihandel durchsetzen. Wir Europäer haben uns immer für den Abbau von Handelsbarrieren und die Stärkung der regelbasierenden Ordnung eingesetzt.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■



Foto: Freepik.com / kparceter

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG & STEUERBERATUNG



Baker Tilly
Cecilienallee 6-7
40474 Düsseldorf

Frank Schröder

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

FINANZIERUNG

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



Dr. Alexander Winkler

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

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN



VSM Versicherungsstelle
Stahl- und
Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

Günter Hennig

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

FINANZIERUNG

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



Prof. Dr. Jürgen Joseph

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

UNTERNEHMENSBERATUNG



hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan

Holger Hahn

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



AUSSENHANDEL (I): FOKUS USA

Zwischen Schutz der heimischen Produktion und globalen Retorsionen

Bis zuletzt hatten die Europäer mit den USA verhandelt – vergebens. Im Mai hat die Trump-Regierung zusätzliche Zölle auf Stahl und Aluminium aus Europa eingeführt. Während einige Stahl- und Aluminiumproduzenten in den USA applaudieren, betrachten viele Wirtschaftsverbände und Mitglieder des US-Kongresses die Zölle mit großer Sorge.

©-AbdoStock.com / Fotodé

Die Kritik der USA an chinesischen Überkapazitäten in der Stahl- und Aluminiumproduktion und deren Effekt auf die Weltmärkte sowie die US-Stahl- und Aluminiumindustrie ist nicht neu. Bereits die Obama-Administration hatte vor diesem Hintergrund Zölle auf chinesische Importe verhängt und entsprechende multilaterale Formate unterstützt. Im US-Präsidentenwahlkampf 2016 griff der damalige Kandidat Donald Trump das Thema auf. Er verband es mit einer Kritik an der WTO, die seiner Meinung nach über keine effektiven Instrumente verfüge, um das Thema zu adressieren. Daher suchte er nach Amtsantritt Möglichkeiten, unilateral Importe zu verringern.

Das Argument der nationalen Sicherheit

Bereits im April 2017 wies US-Präsident Trump seinen Wirtschaftsminister Willbur Ross an, den Einfluss von Stahl- und Aluminiumimporten auf die nationale Sicherheit der USA zu untersuchen. Die WTO erlaubt eine Beschränkung von Importen, wenn diese zum Schutz der nationalen Sicherheit eines Landes notwendig ist.

Das US-Verfahren zur Einführung von Beschränkungen auf Basis des Arguments der nationalen Sicherheit ist in der Section 232 des Trade Expansion Acts aus dem Jahr 1962 geregelt. Daher wurde die Untersuchung auch als Section 232-Untersuchung bezeichnet. Im Februar 2018 legte das US-Wirtschaftsministerium seinen Untersuchungsbericht vor, in dem es zu dem Schluss kam, dass der derzeitige Umfang der US-Stahl- und Aluminiumimporte und die globalen Überkapazitäten die US-Produktion zu schwächen drohten. Bei fortgehender Verringerung der US-Produktion seien die USA in einem Verteidigungsfall nicht mehr in der Lage, notwendige Mengen an Stahl und Aluminium selbst herzustellen. Daher seien die Importe eine Bedrohung für die nationale Sicherheit und müssten verringert werden, um die heimische Produktion wieder auszubauen.

Das Ministerium schlug mehrere Optionen zur Beschränkung von Importen vor. Diese beinhalteten Zölle, Quoten, Beschränkungen gegenüber einigen Ländern oder allen Stahl- und Aluminiumexporteuren. Die meisten Experten und Stakeholder warnten vor der Einführung von Zöllen, da durch sie in der stahlverarbeitenden Industrie ein Vielfaches mehr an Arbeitsplätzen verloren ginge, als in der stahlproduzierenden Branche gewonnen würden. Auch das US-Verteidigungsministerium gab an, die Versorgung des US-Militärs, auf das lediglich drei Prozent des gesamten US-Stahlverbrauchs entfielen, sei durch Importe nicht gefährdet. Dennoch folgte Präsident Trump den Empfehlungen des Wirtschaftsministeriums und führte ab dem 23. März 2018 Importzölle auf Stahl (25%) und Aluminium (10%) ein – grundsätzlich für alle Handelspartner.

Globale statt spezifischen Maßnahmen

Während einige Handelspartner vorerst befristet von den Zöllen ausgenommen wurden, galten sie ab dem ersten Tag



Foto: Pixabay.com / NikolayFrochkin

Der Delegierte der Deutschen Wirtschaft (Representative of German Industry and Trade – RGIT)

setzt sich für die Vertiefung der deutsch-amerikanischen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen ein und vertritt die Interessen der deutschen Wirtschaft in den USA. RGIT ist das Verbindungsbüro des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) und des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) in Washington, D.C. ■

für chinesische Exporte in die USA. Für die EU, Kanada und Mexiko gelten die Zölle seit dem 1. Juni. Einige andere Länder wie Korea, Argentinien und Brasilien haben mit den USA Einfuhrquoten verhandelt, um von den Zöllen ausgenommen zu werden. Die EU lehnte die angebotenen Quoten ab. Peking antwortete umgehend mit Ausgleichszöllen auf US-Produkte im gleichen Wert wie die betroffenen chinesischen Exporte und reichte im April bei der WTO einen Antrag auf Konsultation über die Zölle ein. Die EU und bisher sechs weitere WTO-Mitglieder eröffneten ebenfalls Fälle bei der Genfer Organisation; fast ebenso viele führten Ausgleichsmaßnahmen auf US-Produkte ein. Sie kritisieren die sehr weitgehende Interpretation und Anwendung der WTO-Ausnahme zur nationalen Sicherheit durch die USA. Dadurch werde das Welthandelssystem beschädigt. Diese Zölle seien eher ein protektionistischer Safeguard im Sinne des WTO-Rechts als eine Maßnahme zum Schutz der nationalen Sicherheit.

Reaktionen in den USA

Während von einigen Stahl- und Aluminiumproduzenten in den USA Applaus kam, betrachten viele Wirtschaftsverbände und Mitglieder des US-Kongresses die Zölle mit großer Sorge. Die Kritik bezieht sich unter anderem darauf, dass die Zölle auch für enge Verbündete der USA gelten und somit nicht nur ein Mittel gegen chinesische Überkapazitäten seien. Auch die Nutzung des Arguments der nationalen Sicherheit in diesem Zusammenhang sei nicht angemessen. Die Sorge ist groß, dass durch die weltweiten Retorsionsmaßnahmen US-Wirtschaftszweige und insbesondere die Landwirtschaft Schaden nehmen.

Die US Chamber of Commerce als größter Wirtschaftsverband der USA startete im Juli eine Kampagne, um darzu-

stellen, welche Auswirkungen die Zölle und Gegenzölle auf jeden US-Bundesstaat haben. Auch in den US-Medien wird vermehrt berichtet, wie die Zölle, die gestiegenen Stahlpreise und die Gegenmaßnahmen der Handelspartner die Geschäftstätigkeiten von Unternehmen beeinträchtigen. Dennoch ist der US-Kongress bisher nicht legislativ tätig geworden, um die Zölle einzudämmen. Initiativen hierzu haben erst Momentum gewonnen, nachdem die Administration auch eine Section 232-Untersuchung auf Autoimporte angestoßen hatte. Viele republikanische Wähler unterstützen jedoch die Maßnahmen nach wie vor und sehen sie als Teil der Strategie, einen aus Sicht der USA faireren Welthandel zu schaffen.

Fazit

Die USA wollen die Produktionskapazitäten für Stahl und Aluminium in den USA erweitern. Daher werden alle bedeutenden Stahl- und Aluminiumlieferanten mit Zöllen oder einer Einfuhrquote von maximal 100% ihrer Exporte in den letzten Jahren belegt. Die Zölle werden auch als Verhandlungsmasse für andere Handelsgespräche genutzt – wie zum Beispiel im Rahmen der Verhandlungen zum nord-amerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA oder dem US-Korea-Abkommen KORUS. Ob die Zölle auf EU-Stahl und Aluminium im Rahmen der am 25. Juli 2018 von Präsident Trump und EU-Kommissionspräsident Juncker angekündigten EU-US-Handelsgespräche abgeschafft werden können, ist bisher unklar – erwähnt wurden sie dort nur am Rande. ■

ANSPRECHPARTNER



Daniel Andrich
Präsident und Geschäftsführer

Representative of German Industry and Trade (RGIT)
1130 Connecticut Ave NW, Suite 1200
Washington, DC 20036
dandrich@rgit-usa.com
www.rgit-usa.com

WSM Mitgliedsverbände

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

AUSSENHANDEL (II): FOKUS EUROPA

Nach den gescheiterten Verhandlungen: Tit for Tat

Die EU hatte von Anfang an Zweifel, dass die von Präsident Donald J. Trump am 23. März 2018 proklamierte Einführung von Schutzzöllen durch die USA mit der Begründung, die nationale Sicherheit sei bedroht, mit dem WTO-Recht vereinbar ist.

Rein technisch betrachtet, könnte man zu dem Schluss kommen, dass der US-Präsident auf Grundlage der WTO-Regeln gehandelt hat. Denn sowohl Schutzmaßnahmen als auch Maßnahmen zum Schutz der nationalen Sicherheit sind unter der WTO grundsätzlich möglich. GATT-Artikel XIX und das WTO Safeguard

Agreement erlauben WTO-Mitgliedern, Importe temporär zu beschränken, sofern diese aufgrund von unvorhergesehenen Entwicklungen oder infolge von Verpflichtungen aus dem GATT-Abkommen so stark ansteigen, dass sie für die heimische Industrie ernststen Schaden verursachen oder zu verursachen drohen. Inhaltlich wäre allerdings wohl tatsächlich zu überprüfen, inwieweit die Sicherheit der USA durch Stahl- und Aluminiumimporte beeinträchtigt wird. Umso mehr Zweifel kamen später auf, als Donald Trump in der Folge eine gleichgerichtete Untersuchung in Auftrag gegeben hatte, die nunmehr den Import von Fahrzeugen und Fahrzeugteilen zum Gegenstand

hat – zumal er in seinen Kurznachrichten und in Pressestatements regelmäßig insbesondere Luxus-Pkw deutscher Konzerne auf amerikanischen Straßen in den Fokus nimmt und nicht etwa militärisch genutzte Fahrzeuge oder Transportmittel.

Auf die Einführung der Schutzzölle auf Stahl und Aluminium durch die USA hat die EU mit drei Maßnahmen reagiert. Zunächst hat sie mit anderen Ländern zusammen eine Beschwerde bei der WTO angestrengt.

Weiterhin hat die EU Rebalancing-Maßnahmen ergriffen, indem sie am 16. Mai bekannt gegeben hat, Zölle auf eine Reihe von US-Produkten einzuführen, und zwar ab Juli 2018 im Wert von 2,8 Milliarden Euro sowie auf weitere amerikanische Waren im Wert von 3,6 Milliarden Euro spätestens nach Ablauf von drei Jahren oder ab einer Feststellung der WTO, dass die US-Importzölle gegen das WTO-Recht verstoßen (Official Journal of the European Union, L122/14: Commission Implementing Regulation (EU) 2018/724 of 16 May 2018 on certain commercial policy measures concerning certain products originating in the United States of America).

Die dritte EU-Maßnahme betrifft die Stahl und Metall verarbeitende Industrie unmittelbar: Am 26. März hat die EU-Kommission eine Schutzmaßnahmenuntersuchung betreffend die Einfuhren von Stahlerzeugnissen in die EU bekannt gegeben (Amtsblatt der Europäischen Union vom 26.3.2018, C111/29: Be-

Auf die im Frühjahr beschlossenen US-Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte reagierte die EU mit der Erhebung eigener Zölle. Diese Regelung gilt vorerst bis zum Februar 2019. Was danach passieren soll, wird man aufmerksam beobachten müssen.

kanntmachung der Einleitung einer Schutzmaßnahmenuntersuchung betreffend die Einfuhren von Stahlerzeugnissen (2018/C 111/10).

Im Rahmen der letztgenannten Maßnahme der Kommission sollte geprüft werden, ob und in welchem Maße die US-Schutzzölle auf Stahl und Aluminium dazu führen, dass diese Produkte verstärkt in die EU importiert werden. Sollten solche Umlenkungseffekte beobachtet werden, würde die EU eigene Schutzzölle auf diese Produkte zur Abwehr der Warenströme in Kraft setzen.

Nach Konsultation betroffener Stakeholder – auch der WSM hatte eine umfangreiche Stellungnahme eingereicht – hat die Kommission am 19. Juli 2018 diese sogenannten Safeguards eingeführt, zunächst als vorläufige Maßnahme für die Dauer von 200 Kalendertagen. Diese Zölle sind als Quotenregelung ausgestaltet, das heißt historische Liefermengen in die EU gemessen am Durchschnitt der letzten drei Jahre bleiben zunächst zollfrei. Ab dem ersten Kilogramm oberhalb der Freigrenze greift ein Zollsatz von 25 Prozent auf die importierten Stähle (siehe Seite 19). Die Stahlindustrie hatte sich für länderspezifische Quoten ausgesprochen. Dem ist die Kommission auf Intervention der Stahlverarbeiter jedoch nicht gefolgt. Die Quoten gelten somit für die jeweilige Summe aller globalen Importe eines Produkts. Zudem sind Entwicklungsländer ausgenommen, soweit ihr Importanteil in die EU höchstens drei Prozent je Produkt beträgt.

Ausblick

Die Safeguards der EU sind überraschend schnell beschlossen worden. Einerseits hätte man für die Entscheidung neun Monate ab Einleitung der Untersuchung Zeit gehabt. Andererseits bestehen bis dato noch Möglichkeiten, Ausnahmen von den US-Einfuhrzöllen in Anspruch zu nehmen. Denn das US-Department of Commerce hatte am 16. März Guidelines veröffentlicht (<https://www.federalregister.gov/documents/2018/03/19/2018-05761/requirements-for-submissions-requesting-exclusions-from-the-remedies-instituted-in-presidential>), wie produktspezifische Ausnahmen für die Stahl- und Aluminiumzölle beantragt werden können. US-amerikanische Betroffene können sich an das Wirtschaftsministerium wenden, um produktspezifische Ausnahmen zu beantragen, wenn die jeweiligen Produkte nicht in den USA produziert werden können oder wenn es nationale Sicherheitsargumente für deren zollfreien Import gibt.

Aus Sicht der Unternehmen, die in Europa Stahl und Aluminium verarbeiten, muss die Entwicklung sehr aufmerksam beobachtet und begleitet werden. Die pauschale Abwehr von Stahlimporten könnte zu Preiserhöhungen auf dem europäischen Markt führen. Daher muss vor einer Verlängerung der Safeguards über die 200 Tage-Frist hinaus eine intensive produktspezifische Analyse der tatsächlichen Entwicklung von Warenströmen und insbesondere der Entwicklung der Preise auf dem europäischen im Vergleich zur Preisentwicklung auf anderen Märkten gesetzt werden.

Der WSM hat sich in diesem Zusammenhang stets für eine moderate, zielgenaue Anwendung der WTO-konformen Handelschutzinstrumente ausgesprochen. Wenn Waren durch unfaire Praktiken in den europäischen Markt gedrängt werden und die heimische Industrie gefährden, muss darauf angemessen reagiert werden. Es darf hingegen nicht zu überschießenden Maßnahmen kommen, denn diese bedrohen nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit nachgelagerter Wertschöpfungsketten, sondern heizen die Spirale protektionistischer Maßnahmen unnötig an.

Daher ist es zumindest ein positives Signal, dass EU-Kommissions-Präsident Jean-Claude Juncker und Handelskommissarin Cecilia Malmström auf ihrer USA-Reise Ende Juli eine Basis für Verhandlungen über den Abbau von Handelshemmnissen bei allen Industriegütern geschaffen haben. Dadurch ist die reale Gefahr, dass die USA Importzölle auf Fahrzeuge und Fahrzeugteile einführt, zumindest abgeschwächt. Gleichwohl bleiben sowohl die US-Importzölle auf Stahl und Aluminium in Kraft als auch die Safeguards der EU. Die weitere Entwicklung muss weiterhin aufmerksam beobachtet werden, denn die Durchsetzung eines TTIP-light ist kein Selbstläufer, weder auf der einen noch auf der anderen Seite des Atlantiks. ■

ANSPRECHPARTNER



Holger Ade

Leiter Industrie- und Energiepolitik

WSM Wirtschaftsverband Stahl und Metallverarbeitung e.V.

Goldene Pforte 1 · 58093 Hagen

Tel. 02331/ 95 88 21

hade@wsm-net.de

www.wsm-net.de

AUSSENHANDEL (III): **RISIKOABSCHÄTZUNG**

Ein Handelskonflikt würde die deutsche Metallindustrie empfindlich treffen

Die Handelspolitik der USA und insbesondere die Ansagen beziehungsweise Drohungen von US-Präsident Trump sorgen für anhaltende Unsicherheit über zukünftige Handelsbeziehungen und damit den weltwirtschaftlichen Ausblick. Wie hoch ist das Risiko eines eskalierenden Handelsstreits für den Wachstumsausblick des deutschen Verarbeitenden Gewerbes insgesamt und speziell der Metallbranche?

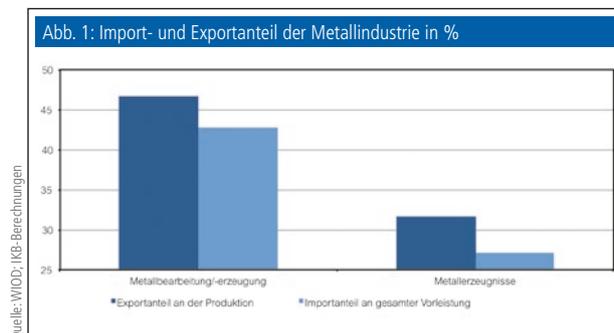
In einer offenen und vernetzten Welt ist der Einfluss einzelner Faktoren schwierig zu bestimmen. So wird zum Beispiel befürchtet, dass US-Einfuhrzölle zu einem Überschussangebot der betroffenen Güter – insbesondere Aluminium und Stahl – außerhalb der USA führen würden. Doch ob und in welchem Maße dies der Fall sein wird, ist fraglich. Es hängt unter anderem von der Preiselastizität der Güter ab: Wie stark reagiert die US-Angebotsseite auf höhere Preise? Und lässt die Nachfrage infolge des Preisanstiegs nach?

Das Angebot hängt nicht zuletzt auch davon ab, ob die Zölle tatsächlich zu höheren Preisen oder zu einem Margendruck und damit im weiteren Verlauf zu Produktivitätssteigerungen führen. Hier dürfte es nicht nur zwischen Branchen, sondern vor allem zwischen Unternehmen erhebliche Unterschiede geben. Der Begriff „Handelskrieg“ allerdings ist unzutreffend, denn noch sind die angekündigten Maßnahmen alles andere als ein makroökonomisches und somit systemisches Problem. Und dies dürfte auch so bleiben. Denn Trumps Ziel ist kein Handelskrieg. Er will vor allem politische Erfolge in den USA vorweisen.

Starke Handelsbeschränkungen würden bedeutende Veränderungen forcieren

Ein echter Handelskrieg hingegen würde in der Tat gravierende Folgen für die globale und die deutsche Wirtschaft mit sich bringen, deren Exporte fast 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) ausmachen. Und die deutsche Wertschöpfung ist stark von Vorleistungsgütern aus dem Ausland abhängig (Beispiel Metallindustrie, Abbildung 1). Die Globalisierung hat den Grad der Spezialisierung auf der Angebotsseite erhöht, ganze Produktionsketten wurden internationalisiert. Die Volkswirtschaften vieler Länder sind vernetzt – nicht nur durch Importe

auf der Nachfrageseite, sondern auch durch den Aufbau von Produktionsstätten im Ausland.



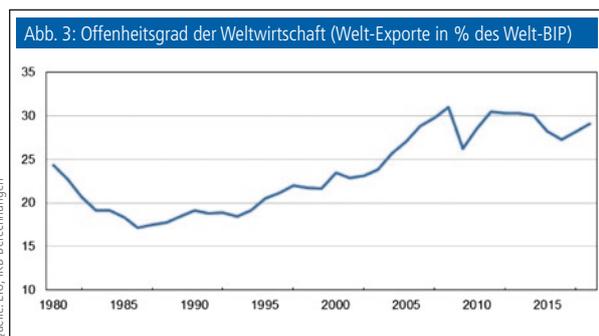
Die Folgen einer weltweiten Abschottung wären nicht nur höhere Ineffizienz und ein grundsätzlich niedrigeres weltweites Potenzialwachstum, sondern vor allem ein zunehmendes globales Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Denn schließlich erlaubt die Globalisierung, dass die inländische Angebots- und Nachfrageseite eines Landes bedeutende Ungleichgewichte ausweisen kann (Abbildung 2). So gibt es Länder mit einem Handelsbilanzdefizit, die einen Lebensstandard deutlich über ihrem wirtschaftlichen Potenzial aufweisen. Andere Länder verfügen über einen Handelsbilanzüberschuss



auf Kosten des Lebensstandards. Zu diesen Ländern zählt Deutschland.

Was passiert, wenn die Globalisierung den Rückwärtsgang einlegt?

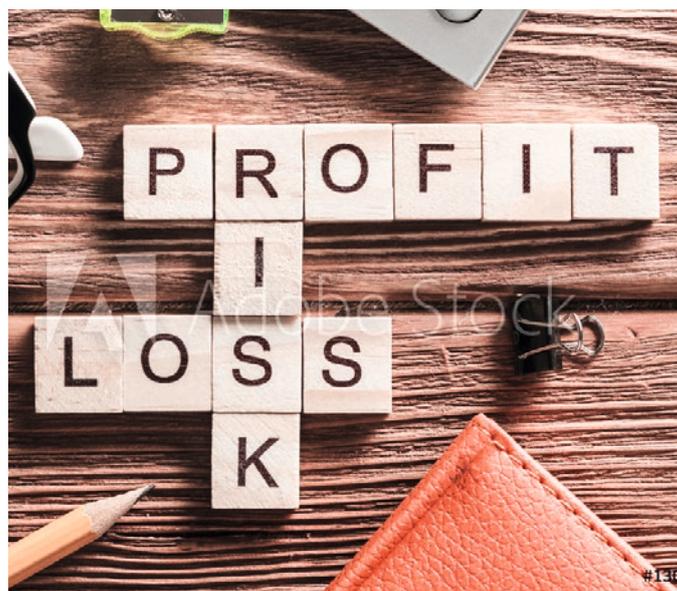
Wie bedeutend sind der globale Handel und die zunehmende Vernetzung der Volkswirtschaften für das Wirtschaftswachstum? Was würde ein Rückgang der weltweiten Vernetzung für die Weltkonjunktur bedeuten? Abbildung 3 zeigt den Offenheitsgrad der Weltwirtschaft am Beispiel des Verhältnisses der weltweiten Exporte zum Welt-BIP. Diese Quote ist seit den 1990er Jahren von rund 20% auf fast 30% gestiegen. Den Hauptanteil an den Exporten steuern immer noch Güter bei, während das Welt-BIP zu fast 70% durch Dienstleistungen und nur zu 30% durch die Industrie erwirtschaftet wird. Diese Zahlen geben eine Indikation dafür, wie stark das produzierende Gewerbe globalisiert ist. Empirische Ergebnisse bestätigen die Bedeutung des Offen-



heitsgrads für die Dynamik der Weltwirtschaft. Kausalitätstest sind zwar nicht eindeutig: Ein höheres Wirtschaftswachstum kann zur stärkeren Vernetzung führen, ebenso kann mehr Globalisierung das Wachstum vorantreiben; beides ist aus volkswirtschaftlicher Sicht möglich. Sinkt der Offenheitsgrad jedoch infolge eines externen Schocks, etwa durch einen weltweiten Handelskrieg, hat dies negativen Einfluss auf das globale BIP-Wachstum (Abbildung 4).



Empirische Schätzungen erweisen sich für die letzten 38 Jahre (1980 bis 2018) als relativ stabil. Demnach würde ein Anstieg des Offenheitsgrades um 1 Prozentpunkt mit einem Welt-BIP-Wachstum von rund 0,7 Prozentpunkten korres-



pondieren. Was heißt das? Zwischen 1995 und 2005 stieg der Offenheitsgrad um 7 Prozentpunkte (oder um 0,7 Prozentpunkte pro Jahr) an. Dieser Anstieg ging im Schnitt mit einem höheren Weltwirtschaftswachstum in der Größenordnung von 0,5 Prozentpunkten pro Jahr einher. Das durchschnittliche globale BIP-Wachstum lag zwischen 1995 und 2005 bei 3,1% pro Jahr.

Einfluss auf das BIP und die Branchen in Deutschland

Das deutsche BIP-Wachstum zeigt eine Elastizität zum globalen Wirtschaftswachstum von über 1: Erhöht sich das Welt-BIP-Wachstum um einen Prozentpunkt, dann legt das deutsche BIP-Wachstum um 1,1 bis 1,3 Prozentpunkte zu – allerdings ausgehend von einer niedrigeren Wachstumsrate als aktuell (das BIP-Wachstum lag zwischen 1992 und 2017 im Schnitt bei 1,4%). Diese Sensitivität deutet darauf hin, dass das deutsche BIP-Wachstum deutlich volatiler ausfällt als das der Weltwirtschaft. Das überrascht nicht, auf der einen Seite angesichts der vielen unterschiedlichen regionalen Wachstumspole, die stabilisierend wirken, und des relativ hohen Beitrags der Industrieproduktion und des Exportes zum deutschen Wachstum auf der anderen Seite.

Da Deutschland fast nur Güter und wenig Dienstleistungen exportiert – 2017 waren 82% aller Exporte Güterausfuhren – und das produzierende Gewerbe nur rund 30% des BIP ausmacht, ist mit einer weitaus höheren Sensitivität des Verarbeitenden Gewerbes auf Veränderungen des Welt-BIP zu rechnen. Nicht überraschend liegt also die geschätzte Sensitivität deutlich über der des BIP-Wachstums. Auch nicht überraschend: Investitionsgüterbranchen wie die Automobilindustrie, der Maschinenbau und die Metallindustrie weisen die höchste Sensitivität zur Entwicklung des Welt-BIP auf.

Einschätzungen von Risiken für 2018 und 2019

Das Risiko eines Handelskrieges geht aktuell nur von einer Volkswirtschaft aus, den USA. Zwar sind die USA je nach Definition immer noch eine der größten, wenn nicht die größte Volkswirtschaft der Welt, aber ihr Offenheitsgrad und damit ihr Einfluss auf den Welthandel ist überschaubar. Doch für eine Einschätzung müssen nicht nur US-Importe berücksichtigt werden (Wirkung von US-Zöllen), sondern auch US-Exporte (Gegenmaßnahmen anderer Länder). US-Importe und -Exporte machen zusammen rund 27% des US-BIP aus, was je nach Berechnungsgrundlage zwischen 4% und 6% des Welt-BIP entspricht.

Zu fragen ist also: Wie weit könnte der globale Offenheitsgrad als Folge der US-Handelspolitik in den nächsten zwei Jahren sinken, und welche Wachstumsrisiken ergeben sich dadurch für die deutsche Wirtschaft beziehungsweise für die Branchen?

US-Exporte und -Importe umfassten 2017 rund 5,3 Billionen US-Dollar. Selbst wenn 20% aller Güter (das Handelsvolumen entspricht dann rund 1 Billion US-\$) von Zöllen betroffen wären, würde der US-Handel in den kommenden zwei Jahren voraussichtlich maximal um 5% nachgeben. Dies würde wiederum einem Rückgang der Weltexportquote um maximal 0,15 Prozentpunkten pro Jahr entsprechen und somit eine überschaubaren Einfluss auf die Entwicklung des Welt-BIP haben.

Unter diesen Annahmen und trotz der hohen Abhängigkeit der deutschen Wirtschaft vom globalen Wirtschaftswachstum bleibt das deutsche Wachstumsrisiko für 2018 und 2019 überschaubar, wie die nachstehende Tabelle zeigt. Die von der IKB erwartete durchschnittliche BIP-Wachstumsrate für Deutschland beträgt 2018 und 2019 rund 2%, während das aus

einem Handelsstreit resultierende Risiko für das Wirtschaftswachstum auf ein Minus von 0,1 Prozentpunkten pro Jahr zu beziffern ist. Dies ist auch dann der Fall, wenn der potenzielle Rückgang mit dem durchschnittlichen BIP-Wachstum der letzten 5-Jahre (1,6 %) verglichen wird.

Beim deutschen Verarbeitenden Gewerbe liegen die Risikowerte allerdings deutlich höher, was nicht überrascht. Dennoch ist das Risiko angesichts der grundsätzlichen Konjunkturerwartung (Wachstumserwartung der IKB für das Verarbeitende Gewerbe 2018 und 2019: 1,8% pro Jahr) überschaubar und liegt bei einem Minus von maximal 0,4 Prozentpunkten.

Kritischer stellt sich der Einfluss für die Metallindustrie dar. Hier steht ein Viertel der Wachstumserwartungen im Risiko (zwischen 0,5 und 0,6 Prozentpunkte bei einer Wachstumsprognose von rund 2% für 2018 und 2019). Dieses Risiko resultiert vor allem aus der hohen Abhängigkeit der Metallindustrie vom Konjunkturverlauf. Die oben stehende Tabelle zeigt, dass Maschinenbau und Automobilindustrie eine ähnlich hohe Sensitivität zeigen. So deutet bei einem eskalierenden Handelskonflikt mit den USA vor allem die Wachstumsprognose für diese Branchen auf ein erhöhte Risiko hin. ■

ANSPRECHPARTNER



Dr. Klaus Bauknecht
Chefvolkswirt

IKB Deutsche Industriebank AG
Wilhelm-Bötzkes-Str. 1
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 82 21-4118
klausdieter.bauknecht@ikb.de

Eskalierender Handelskonflikt: Implikationen für Branchen in Deutschland 2018 und 2019

	Durchschnittliches Wachstum 2013 - 2017; in %	Durchschnittliche IKB-Wachstumsprognose 2018 und 2019 – ohne Koppelung in %	Durchschnittliches Wachstumsrisiko pro Jahr aufgrund der Annahmen* in Folge des Handelsstreits; in Prozentpunkten
	a	B	c
Deutsches BIP	1,6	2,0	-0,1
Verarbeitendes Gewerbe	1,5	1,8	-0,4
Maschinenbau	0,8	2,2	-0,5
Automotive	2,3	2,4	-0,5
Metallbearbeitung/-erzeugung	0,8	1,8	-0,6
Metallerzeugnisse	2,5	2,2	-0,5

Quellen: Statistisches Bundesamt; IKB-Berechnung; * Wellexportquote sinkt um 0,15 %-Punkte pro Jahr

FREIKONTINGENTE BEI STAHL

Springflut an Importen im Herbst?

Bei ihrer Anordnung neuer Importzölle im Juli hat die Europäische Kommission freundlicherweise eine Tür offen gelassen. Ob europäische Stahlkäufer die Chance weidlich nutzen, bezweifelt der Branchen-Nachrichtendienst Kallanish Steel.

Die Safeguard Measures, die die Europäische Kommission auf mehr als 20 Stahlprodukte Mitte Juli erhoben hat, sind möglicherweise nicht die letzte politische Verwerfung für den Stahlmarkt; aber ziemlich sicher haben sie den direktesten Einfluss auf die Einkäufer in der EU: Einerseits geben sie den heimischen EU-Werken grünes Licht für Preiserhöhungen, andererseits sorgen sie für weitere Unsicherheit vor politischer Einflussnahme.

Nicht jedem ist bewusst, dass die „Durchführungsverordnung der Kommission vom 17. Juli zur Einführung vorläufiger Schutzmaßnahmen betreffend die Einfuhren bestimmter Stahlerzeugnisse“ für jedes Produkt ein unverzolltes Freikontingent lässt. Im Falle von Warmband/Hot-Rolled Coil sind es immerhin stolze 4,2 Millionen Tonnen. Tatsächlich muss man zunächst bis zum absoluten Ende des zig-seitigen Dokuments scrollen, um diese Position unter dem unklaren Begriff „Zollkontingente“ zu entdecken. Das Kontingent gilt bis zum Ende der ersten 200-Tage-Periode am 4. Februar. Beobachter nennen diese Zuteilung ein „Windhundprinzip“, das zu einem möglicherweise sturmartigen Wettrennen auf die freien Mengen einlädt, bevor die Türe sich schließt.

Die Parole müsste also lauten: Jetzt oder nie, und zwar schnell. Doch so rechte Schlussverkaufsstimmung will nicht aufkommen, berichten verschiedene Einkäufer aus dem Stahlhandel. „Das Problem ist, man bucht in den Nebel hinein; man kann nicht wissen ob das Kontingent zum Lieferzeitpunkt schon ausgeschöpft ist, und man bei Ankunft dann 25 Prozent obendrauf Zahlen muss“, so ein norddeutscher Trader. Diese Unabwägbarkeit dürfte dazu führen „dass das Kontingent voraussichtlich nicht ausgeschöpft wird.“ Ein Paradox.

Besteller für Lieferungen aus Asien sollten von einer Lieferzeit von rund 60 Tagen ausgehen. Bei einer Geltungsdauer bis 4. Februar – Stichtag Landung in der EU – könnte man es also bis Mitte/Ende November wagen. Was viele möglicherweise nicht wissen: Die Kommission hat ein Tool zur Echtzeitanzeige bereitgestellt, das täglich über den Stand der verbrauchten Mengen informiert. (http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=de&Screen=0&Year=2018&Status=&Offset=0&Critical=&callbackuri=CBU-0&Origin=&Code=09850&Expand=true)

Wie die meisten amtlichen EC-Schriften erfordert es einige Geduld, den Weg zur richtigen Datei mit der Information zum gewünschten Produkt zu finden. Die Geduld wird mit überraschenden Erkenntnissen belohnt. Beispielsweise die Zahlen zum Hauptprodukt Warmband: Am 24. August, einem Freitag, stand das noch verfügbare Kontingent bei 4.026.251 Tonnen. Einen Arbeitstag später, dem 27. August, bei 4.010.715 Tonnen. Also rund 16.000 zwischenzeitlich verkaufte Tonnen. Auch im weiteren Verlauf der letzten Augustwoche wurden die Tagesmengen nicht größer.

Die Handelsfrequenz ist derartig niedrig, dass bis Ende November weniger als 1 Million Tonnen des Kontingents von 4,2 Millionen abgebaut sein wird. Das hieße, im September und vielleicht auch im Oktober sollten die Chancen für Importschnäppchen ziemlich gut stehen.

Kurioserweise baut die EU Schutzwälle in einem Jahr, da Importe eine relativ geringe Rolle spielen. Schon in den vorangegangenen Monaten hieß es von deutschen Händlern, dass Überseeware – vor allem bei Warmband, Kaltband und Grobblech, preislich kaum attraktiv genug ist, um mit heimischer Ware zu konkurrieren.

Kein Wunder also, dass der Marktführer doppelt ermutigt ist, Preiserhöhungen um 20 bis 30 Euro anzukündigen, wie im Juli geschehen. Sie in vollem Umfang durchzusetzen dürfte bis ans vierte Quartal dauern, wie man von Einkäufern auf dem Markt hört. Und: Solange die Käufer sich nicht auf die Freikontingente aus Übersee stürzen, ist für die EU-heimischen Werke die Stabilität der Preise gesichert. ■

ANSPRECHPARTNER



Christian Köhl
Deutschlandkorrespondent

Kallanish Steel Ltd., London
Tel. 02233/979720
Christian.koehl@kallanish.com



Christian Diemer

Christian Diemer ist CEO und Geschäftsführender Gesellschafter der Heitkamp & Thumann KG in Düsseldorf.



ZUR PERSON

Christian Diemer, Jahrgang 1964, ist CEO und geschäftsführender Gesellschafter der Heitkamp & Thumann Group in Düsseldorf, Hersteller von präzisionsgeformten Komponenten aus Metall und Kunststoff für die Batterie-, die Pharma- und die Automobilindustrie. Nach einer Ausbildung bei der Deutschen Bank und dem Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Passau startete er seine Laufbahn bei einer Unternehmensberatung. In der Heitkamp & Thumann Group war er dann während der vergangenen 25 Jahre in unterschiedlichen Funktionen an den Standorten Düsseldorf, Marsberg und Waterbury, CT/ USA tätig, bevor ihm 2014 von den Familiengeschaftern die Leitung der Unternehmensgruppe übertragen wurde. ■

Sie sind im Vorstand des BDI-Ausschusses Außenwirtschaft, wo die Themen des internationalen Handels zunehmend an Bedeutung gewinnen. Was erleben Sie dort?

Diemer: Wir diskutieren dort intensiv die großen Themen der Handelspolitik, die auch die Presse beherrschen: der Handelskonflikt mit den USA, der Brexit, die Russland-Sanktionen und die Folgen der US-Iran-Sanktionen der USA auf die deutsche Industrie, um nur die Drängendsten zu nennen. Zu allen Themen werden abgestimmte Positionen formuliert und an die politischen Entscheidungsträger in Berlin und Brüssel kommuniziert. Dieser Prozess ist durch die hohe Fachkompetenz im BDI und dem Einigungswillen der im Ausschuss engagierten BDI-Mitgliedsverbände getragen.

Sie leiten ein Stahl verarbeitendes Unternehmen, das weltweit für unterschiedliche Abnehmerbranchen produziert. Wo ergeben sich für Ihr Unternehmen die größten Probleme und Risiken aufgrund des wachsenden Protektionismus?

Diemer: Als internationale Unternehmensgruppe sind wir auf weltweit möglichst stabile, kalkulierbare und wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen angewiesen. Dazu gehören insbesondere auch Regelungen über Ein- und Ausfuhrzölle. Wir produzieren in großem Maß für die globale Automobil- und Pharmaindustrie. Die Qualifikation neuer Vormateriallieferanten ist ein zeit- und kostenaufwendiger Prozess. Wenn durch Zollerhöhungen unser Vormaterial teurer wird, können wir in der Regel nicht kurzfristig auf andere Lieferanten ausweichen. Die Kostenerhöhungen aus Zöllen müssen wir an unsere Kunden weitergeben. Das ist möglich, da unsere Kunden ebenfalls über keine unmittelbare Alternative verfügen, so dass die Kosten über die gesamte Supply Chain an den Verbraucher durchgeleitet werden. Bleiben die Einfuhrzölle langfristig auf der aktuellen Höhe, steigt die Gefahr, dass es zu Verwerfungen in unseren Lieferketten kommt.

Die aktuelle Situation birgt ein extrem hohes Maß an Unsicherheit: Wie lange bleiben die „Strafzölle“ auf Stahl bestehen? Wie sollen wir uns darauf einstellen? Wird die amerikanische Stahlindustrie auf dieser Basis in neue Kapazitäten investieren? In einem solchen Umfeld lassen sich nur schwer Investitionsentscheidungen treffen und damit zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

Was fordern Sie diesbezüglich von der Bundesregierung und der Europäischen Union?

Diemer: Die EU sollte sachlich und bestimmt mit der amerikanischen Regierung verhandeln. Die Verhandlungsposition der EU ist einerseits stärker, wenn angemessene Gegenmaßnahmen ergriffen werden können. Das sollte aber nur



#2100

Foto: AdobeStock.com / fotogestober

die Ultima Ratio sein. Es besteht das Risiko, dass sich die Strafzoll-Spirale weltweit weiterdreht und der Konflikt sich durch Gegenmaßnahmen dramatisch hochschauelt, wie es derzeit zwischen den USA und China der Fall ist.

Daneben gilt es, stärker auf die Faktenlage hinzuweisen. In der aktuellen Diskussion wird häufig außer Acht gelassen, dass die USA einen erheblichen Überschuss in der Dienstleistungsbilanz gegenüber der EU erwirtschaftet, was einem Defizit im Güterhandel gegenübersteht.

Grundsätzlich bleibe ich zuversichtlich, dass sich in den USA die Erkenntnis durchsetzt, dass Einfuhrzölle die amerikanische Wirtschaft nicht wettbewerbsfähig machen – das Gegenteil ist der Fall. Amerikanische Wirtschaftsführer wie zum Beispiel Mary Barra, CEO von General Motors, äußern sich in dieser Weise zunehmend in den Medien. Ich hoffe, dass die US-Regierung sich von den Einschätzungen ihrer eigenen Landsleute leiten lässt.

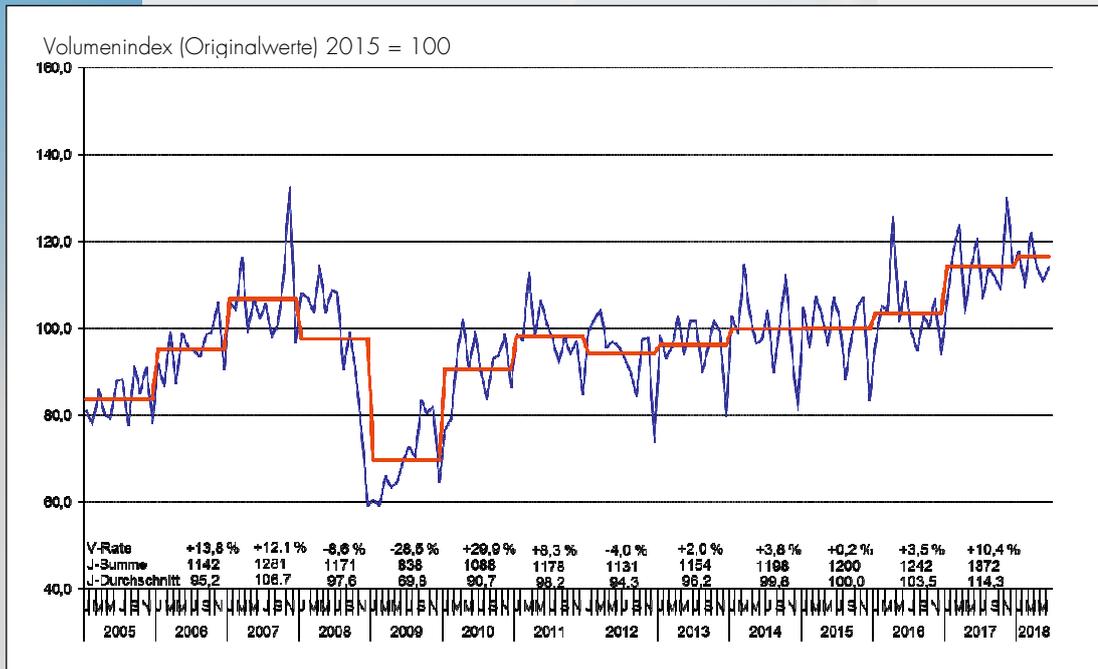
Wir danken Ihnen für das Gespräch. ■



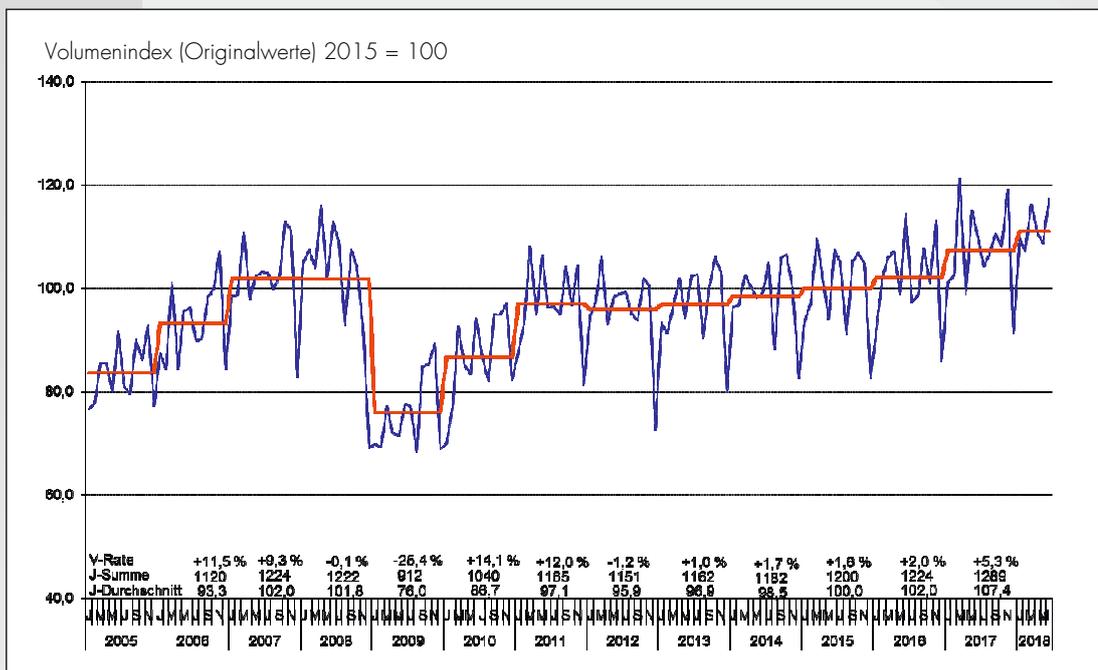
WSM-KONJUNKTUR

AUF EINEN BLICK

■ Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis Juni 2018



■ Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis Juni 2018

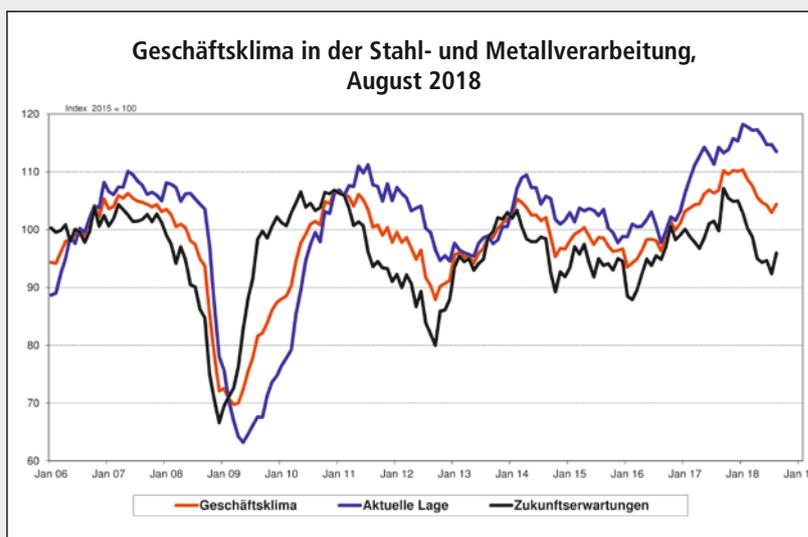
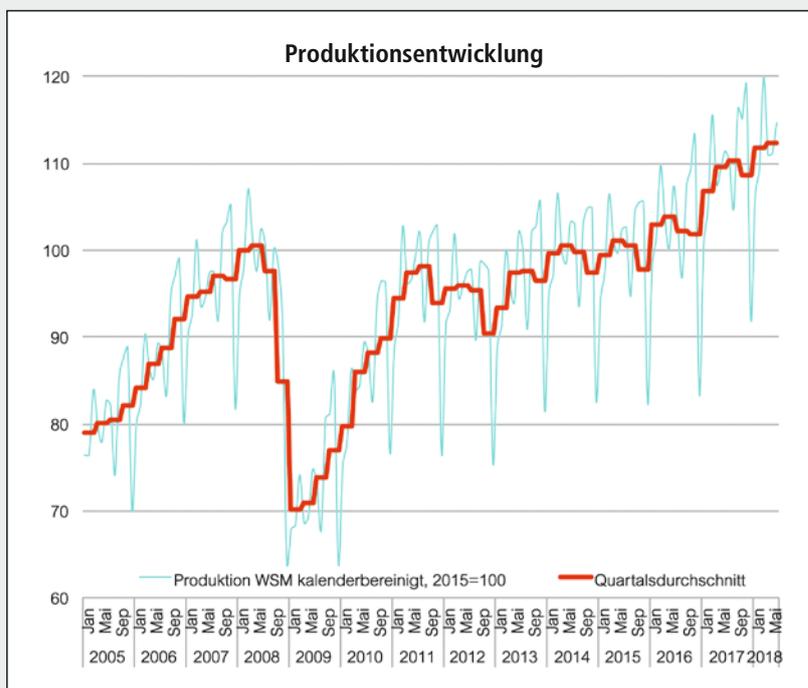


WSM-KONJUNKTUR

Erstes Halbjahr 2018 mit +3,6% Produktionswachstum knapp unter Jahresprognose

Die Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen in Deutschland haben ihre Produktion im zweiten Quartal des Jahres 2018 um 2,5 Prozent über das Vorjahresniveau gesteigert. Gegenüber dem ersten Quartal 2018 ist die Ausbringung damit nochmals leicht gestiegen (+0,4%), nachdem bereits das erste Quartal gegenüber dem Schlussvierteljahr 2017 um 2,9% zugelegt hatte. Für das erste Halbjahr 2018 ergibt sich ein Produktionsniveau, das 3,6% über dem des ersten Halbjahres 2017 und damit knapp unter der Prognose für das Gesamtjahr liegt, die weiterhin mit 4% Wachstum angegeben wird.

Die Exportkonjunktur zeigt sich bis einschließlich Juni unbeeindruckt von den handelspolitischen Eskapaden. Lediglich die volatilen, da von Großaufträgen beeinflussten Bereiche sowie konsumnahe Zweige der Branche verzeichnen im ersten Halbjahr Exportrückgänge. Die Zulieferbranchen für die Automobilindustrie und für den Maschinenbau bleiben dagegen stabil auf Wachstumskurs. Die Annäherung zwischen EU-Präsident Juncker und US-Präsident Trump sollte die Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte zudem positiv beeinflussen. Die Exporte der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie sind im zweiten Quartal 2018 gegenüber dem Auftaktquartal um 0,7% gewachsen, die Inlandslieferungen haben in diesem Vergleich um 0,5%



Quelle: Ito München, AGCZ, Arbeitsgemeinschaft Zulförderindustrie, saisonbereinigt, Stab: aus positiven und negativen Erwartungen

zugelegt. Auf Jahressicht liegen die Auslandslieferungen mit 1,8% im Plus, die inländischen Umsätze sind um 5% gestiegen. Der Auftragseingang ist im Monat Juni stark von Großaufträgen

des Vorjahresmonats beeinflusst und liegt aufgrund dieses Basiseffektes sowohl im Inland als auch beim Export deutlich im Minus. Im Jahresverlauf konnten die Bestellungen trotzdem

	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein. *	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
Juni 17/18	+ 5,8	+ 2,9	+ 3,5	+ 4,6	+ 1,6	- 7,6	- 8,4	- 6,7
QI /QII 18	+ 1,0	+ 0,4	+ 0,6	+ 0,5	+ 0,7	- 4,0	- 5,0	- 1,8
QII 17/18	+ 3,8	+ 2,5	+ 2,8	+ 4,4	- 0,2	- 1,1	- 1,6	- 0,4
HI 17/18	+ 3,0	+ 3,6	+ 3,9	+ 5,0	+ 1,8	+ 1,1	+ 0,4	+ 2,1
Jan. - Dez. 16/17	+ 5,2	+ 6,0	+ 6,0	+ 6,3	+ 5,3	+ 12,1	+ 8,1	+ 16,4

* arbeitstäglich bereinigt, Veränderungsdaten in Prozent

das Vorjahresniveau übertreffen, die inländischen Orders um 0,4%, die ausländischen um 2,1%. Die Nachfrage der wichtigen Abnehmerbranchen Automobil- und Maschinenbau ist weiterhin dynamischer als diese Branchendurchschnitte. Produktionskürzungen einzelner OEMs haben zumindest bis Juni nicht in die Lieferkette durchgeschlagen.

Das Geschäftsklima in der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie folgt auch im sommerlichen Juli dem Trend der vergangenen Monate. Die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage bleibt nahezu unverändert auf dem positiven Niveau, die Erwartungen zur weiteren Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte fallen dagegen erneut vorsichtiger aus. Das Geschäftsklima der Branche fällt im Saldo beider Komponenten um 2,3 Punkte gegenüber dem Vormonat.

Das bereits erwähnte Zwischenergebnis im Handelskonflikt zwischen der USA und der EU könnte in den kommenden Monaten für eine Trendwende bei den Zukunftserwartungen führen, jedenfalls wenn die Aussagen beider

Seiten Bestand haben. Die seitens der USA angedrohten Importzölle auf Fahrzeuge und Fahrzeugteile haben zwischenzeitlich für Verunsicherung in der Branche gesorgt. Dass man nunmehr über den Abbau von Handelschranken bei allen Industriegütern verhandeln möchte, dürfte für Entspannung sorgen. Gleichwohl bleiben sowohl die US-Importzölle auf Stahl und Aluminium in Kraft als auch die Sicherheitsmaßnahmen (Safeguards), die seitens der EU für ein vergleichbares Produktspektrum für zunächst 200 Kalendertage eingeführt worden sind.

Die Auslastung der Produktionskapazitäten ist im Juli weiter auf 88,3%

der betriebsüblichen Vollausschüttung gestiegen. Viele Unternehmer sind weiterhin zurückhaltend, in die Ausweitung ihrer Kapazitäten zu investieren. Die autokratische, unberechenbare Politik der Präsidenten Trump, Erdogan und Putin ist nicht geeignet, die Verunsicherung der Entscheidungsträger zu mindern. Während die Unternehmer also bei Investitionen vorsichtig sind, stellen sie weiterhin zusätzliches Personal ein.

Die Beschäftigtenzahl liegt nach sechs Monaten um 3,5% über der im Juni 2017, ein Zuwachs von 12.600 Arbeitsplätzen alleine bei den Betrieben mit mindestens 50 Mitarbeitern. ■

ANSPRECHPARTNER

Holger Ade

Leiter Industrie- und Energiepolitik

WSM Wirtschaftsverband

Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Goldene Pforte 1 · 58093 Hagen

Tel.: 02331 / 95 88 21

hade@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Foto: Freepik.com / mindandi



Foto: Wikipedia

Bleiklötze zur Abschirmung einer radioaktiven Strahlenquelle im Labor.

REACH

Blei als SVHC identifiziert

Blei (CAS-Nummer: 7439-92-1) steht schon seit einigen Jahren im Fokus des europäischen Gesetzgebers. Die Identifizierung von Blei als SVHC ist auf die Einstufung von Blei als reproduktionstoxisch Kategorie 1A zurückzuführen. Auf Grundlage dieser Einstufung hat Schweden im Februar 2018 einen Vorschlag zur Identifizierung von Blei als SVHC veröffentlicht und somit den Identifizierungsprozess initiiert. Im Rahmen einer öffentlichen Konsultation haben sich viele Unternehmen und Wirtschaftsverbände (unter anderem auch der WSM) gegen die Identifizierung von Blei als SVHC ausgesprochen. Da die Grundlage für die Identifizierung besonders besorgniserregender Stoffe dessen gefährliche Eigenschaften sind, fanden sozioökonomische Aspekte keine Beachtung.

Dabei ist Blei in Erzeugnissen der stahl- und metallverarbeitenden Industrie für bestimmte Anwendungen und Produktionsprozesse nicht substituierbar. So ist Blei Bestandteil von bestimmten Legierungen. Durch das Zulegieren von Blei werden Werkstoffeigenschaften positiv beeinflusst. Dies ist beispielsweise der Fall bei Automatenstahl: Erst durch Blei werden spanende Fertigungsverfahren (wie zum Beispiel Drehen und Bohren) auf automatisierten Werkzeugmaschinen optimiert. Aber auch in Kupfer- und Aluminiumlegierungen wird Blei als Legierungsbestandteil unter anderem für die bessere Zerspanbarkeit eingesetzt. In betroffenen Legierungen ist Blei in der Regel über 0,1 Massenprozent enthalten.

Zwar hat sich die Identifizierung von Blei als SVHC bereits seit einigen Monaten abgezeichnet (siehe WSM Nachrichten 1-2018, S. 33), jedoch wurde die Listung auf der REACH-Kandidatenliste jetzt schneller als erwartet vorgenommen.

Am 27. Juni 2018 wurde die Liste der besonders besorgniserregenden Stoffe (Substance of Very High Concern, SVHC) um zehn weitere Stoffe ergänzt. Damit sind nun 191 Stoffe gelistet (siehe <https://echa.europa.eu/de/candidate-list-table>). Auch ein für die Branche der Stahl- und Metallverarbeitung wichtiger Stoff wurde nun als SVHC identifiziert: Blei. Damit gelten für Blei nun die Mitteilungs- und Informationspflichten nach der REACH-Verordnung. Der WSM hat dazu eine Arbeitshilfe für betroffene Unternehmen entwickelt.

Verpflichtung	Anmeldung von Stoffen in Erzeugnissen (Artikel 7 Absatz 2)	Austausch von Informationen über Stoffe in Erzeugnissen (Artikel 33)
betroffene Akteure	Produzenten und Importeure eines Erzeugnisses	Lieferanten eines Erzeugnisses
betroffene Stoffe	SVHC	SVHC
Mengenschwelle	1 Tonne pro Jahr	-
Konzentration im Erzeugnis	> 0,1 % (w/w)	> 0,1 % (w/w)
Ausnahmen von der Verpflichtung auf Grundlage der folgenden Punkte möglich:		
der Stoff ist bereits für diese Verwendung registriert (Artikel 7 Absatz 6)	Ja	Nein
basierend auf einem „Ausschluss der Exposition“ (Artikel 7 Absatz 3)	Ja	Nein

Stoffe der REACH-Kandidatenliste lösen spezifische Mitteilungs- und Informationspflichten aus, die von den Verwendern zwingend umzusetzen sind. Damit soll die sichere Verwendung von chemischen Stoffen in produzierten und eingeführten Erzeugnissen gewährleistet und somit das Risiko für die menschliche Gesundheit und die Umwelt reduziert werden. Im Vordergrund stehen dabei die Anforderungen des Artikels 7 Absatz 2 und des Artikels 33 der REACH-Verordnung (siehe Tabelle).

Aufgrund der absehbaren Entwicklungen hat der WSM einen Leitfaden mit dem Titel „Identifizierung von Blei als besonders besorgniserregender Stoff (SVHC) und daraus resultierende Anforderungen für Marktakteure“ erstellt und im Mitgliederkreis verteilt. Die Handlungsempfehlung will auf die wichtigen Aspekte im Zusammenhang mit der Identifizierung von Blei als SVHC und der daraus resultierenden Anforderungen für Marktakteure eingehen.

Das Dokument enthält außerdem unverbindliche Musterformulierungen, die eingesetzt werden können,

- ▶ um über das Vorhandensein von Blei in Erzeugnissen zu informieren (mit Bezug zu Artikel 33, Absatz 1 der REACH-Verordnung) und
- ▶ um Produzenten von Erzeugnissen aus Drittstaaten zu befragen (mit Bezug zu Artikel 33 der REACH-Verordnung).

Es ist nun zu erwarten, dass sich der Substitutionsdruck auf Blei innerhalb der Lieferketten massiv erhöhen wird. Außerdem ist durch die Listung von Blei auf der REACH-Kandidatenliste das Tor geöffnet für das REACH-Zulassungsverfahren mit dem damit verbundenen möglichen Stoffverbot von Blei.

Der WSM wird die Thematik weiter eng verfolgen; bei Fragen steht die WSM Fachgruppe Umwelt und Arbeitsschutz mit Rat und Tat zur Seite. Die im Text erwähnte Arbeitshilfe kann über den WSM bezogen werden. ■

Andre Koring



EU-ABFALLPAKET

In der Pipeline: Neue SVHC-Informationspflichten an die ECHA

Am 5. Juli 2018 ist das sogenannte Abfallpaket der Europäischen Union in Kraft getreten. Die Reform des europäischen Abfallrechts stand in den letzten Jahren im Zentrum der europäischen Umweltpolitik. Dabei ging es um die Änderung verschiedener EU-Richtlinien, darunter auch die EU-Abfallrahmenrichtlinie EG/2008/98. Vor allem der in dieser Richtlinie nun vorgesehene Aufbau einer neuen Datenbank mit Informationen zu besonders besorgniserregenden Stoffen (Substance of Very High Concern, SVHC) könnte zu einem großen Mehraufwand für Unternehmen führen.

Die nun erfolgte umfangreiche Reform will einen wichtigen Beitrag auf dem Weg zu einer effektiven Kreislaufwirtschaft („Circular Economy“) leisten, wobei vor allem die Abfallvermeidung und das Recycling von Abfällen in Europa gestärkt werden sollen.

Bei den nun geänderten EU-Regelungen handelt es sich um die

- ▶ Abfallrahmenrichtlinie (EG/2008/98),
- ▶ die Richtlinie über Verpackungen und Verpackungsabfälle (94/62/EG),
- ▶ die Richtlinie über Abfalldeponien (1999/31/EG),
- ▶ die Richtlinie über Altfahrzeuge (2000/53/EG),
- ▶ die Richtlinie über Batterien und Akkumulatoren sowie Altbatterien und Alttakkumulatoren (2006/66/EG) und die
- ▶ Richtlinie über Elektro- und Elektronik-Altgeräte (2012/19/EG).

Die EU-Mitgliedstaaten sind dazu verpflichtet, diese neuen Vorgaben innerhalb von zwei Jahren in das jeweilige nationale Recht umzusetzen. Das in Deutschland in der Thematik federführende Ressort ist das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit (BMU).

Bereits die im Jahr 2015 veröffentlichte Mitteilung der EU-Kommission „Den Kreislauf schließen – Ein Aktionsplan der EU für die Kreislaufwirtschaft“ (<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2015/DE/1-2015-614-DE-F1-1.PDF>) gab die Marschrichtung für die nächsten Jahre vor: „Die Schaffung einer stärker kreislaforientierten Wirtschaft, bei der es darum geht, den Wert von Produkten, Stoffen und Ressourcen innerhalb der Wirtschaft so lange wie möglich zu erhalten und mög-

lichst wenig Abfall zu erzeugen, ist ein wesentlicher Beitrag zu den Bemühungen der EU um eine nachhaltige, CO₂-arme, ressourceneffiziente und wettbewerbsfähige Wirtschaft. Der Übergang zu einer derartigen Kreislaufwirtschaft bietet die Möglichkeit, unsere Wirtschaft zu verändern und neue, dauerhafte Wettbewerbsvorteile für Europa zu schaffen.“

Die EU-Abfallrahmenrichtlinie wurde mit der EU-Richtlinie 2018/851 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018L0851&from=DE>) in den folgenden wichtigen Punkten geändert. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Vorgaben von den EU-Mitgliedstaaten noch in das jeweilige nationale Recht umzusetzen sind.

▶ **Erweiterte Anforderungen zur Förderung der Vermeidung von Abfällen:**

Hier haben die EU-Mitgliedstaaten beispielsweise Maßnahmen zur Vermeidung von Abfällen in folgenden Bereichen zu treffen:

- Förderung von nachhaltigen Herstellungs- und Verbrauchsmodellen
- Förderung eines ressourceneffizienten, langlebigen Produktdesigns
- Gezielte Bewirtschaftung von Produkten mit kritischen Rohstoffen
- Stärkung der Wiederverwendung von Produkten und Schaffung von Systemen zur Förderung der Reparatur und Wiederverwendung
- Förderung der Verfügbarkeit von Ersatzteilen, Bedienungsanleitungen, technischen Informationen, um Reparatur und Wiederverwendung zu stärken

► **Festlegung von Zielen für das Recycling und die Vorbereitung zur Wiederverwendung von Siedlungsabfällen:**

Mit der Richtlinie werden neue verbindliche Ziele für die Abfallverringerung, die bis 2025 (55 %), 2030 (60 %) und 2035 (65 %) zu erreichen sind, festgelegt. Diese Ziele betreffen den Recyclinganteil von Siedlungsabfällen

Die EU-Kommission zieht außerdem bis zum 31. Dezember 2024 die Festlegung von Zielvorgaben (verbindliche Recyclingziele) unter anderem für die Vorbereitung zur Wiederverwendung und das Recycling von Gewerbeabfällen und nicht gefährlichen Industrieabfällen in Betracht. Daraus kann gegebenenfalls ein Gesetzgebungsvorschlag folgen.

► **Mindestanforderungen für erweiterte Systeme der Herstellerverantwortung (Extended Producer Responsibility, EPR):**

Produkthersteller sind nach diesen Systemen dafür verantwortlich, dass gebrauchte Produkte gesammelt, sortiert und für das Recycling aufbereitet werden. Zum ersten Mal gibt es damit eine einheitliche Definition und EU-weite Mindestanforderungen.

► **Neue Anforderungen an die getrennte Sammlung:**

Die Anforderungen an die Getrenntsammlung werden deutlich erweitert. So sind in den Mitgliedstaaten gemäß Art. 11 Papier, Metall, Kunststoffe, Glas und ab 2025 auch Alttextilien getrennt zu sammeln.

► **Erweiterte Kriterien zum Bemessen des Endes der Abfalleigenschaft:**

Für das Ende der Abfalleigenschaft wird konkretisiert, wie dieses kohärent zur Chemikalien- und Produktgesetzgebung mit Fokus auf die Materialcharakteristik auszugestaltet ist, nach welchen Maßstäben die Kriterien auf Ebene der Mitgliedstaaten entwickelt werden können und wie dieser Prozess überwacht werden sollte.

Weitere wichtige Punkte, die mit der neuen Abfallrahmenrichtlinie eingeführt wurden, betreffen Anforderungen im Zusammenhang mit „sauberen Materialströmen“. Wenn Produkte, Materialien und Stoffe zu Abfall werden, kann es möglich sein, dass diese Abfälle aufgrund des Vorhandenseins gefährlicher Stoffe nicht zum Recycling oder zur Herstellung hochwertiger Sekundärrohstoffe geeignet sind. Aus diesem Grund hält es der EU-Gesetzgeber für notwendig, dass Maßnahmen gefördert werden, durch die der Gehalt an gefährlichen Stoffen in Materialien und Produkten, auch recycelten Materialien, verringert wird, und dass dafür gesorgt werden muss, dass während des gesamten Lebenszyklus der Produkte und Materialien ausreichend Informationen über das Vorhandensein gefährlicher Stoffe und insbesondere besonders besorgniserregender Stoffe bereitgestellt werden.



Foto: Freepik.com / omlyouaj

Damit diese Ziele verwirklicht werden, muss aus Sicht des Gesetzgebers das Unionsrecht für Abfälle, Chemikalien und Produkte besser aufeinander abgestimmt und die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) einbezogen werden, um sicherzustellen, dass die Informationen über das Vorhandensein besonders besorgniserregender Stoffe während des gesamten Lebenszyklus der Produkte und Materialien, auch in der Abfallphase, bereitgestellt werden.

Artikel 9 der Abfallrahmenrichtlinie wird vor diesem Hintergrund dahingehend erweitert, indem insbesondere auf Artikel 33 Absatz 1 der REACH-Verordnung verwiesen wird (siehe dazu auch den Beitrag „Blei als SVHC identifiziert“ in diesen WSM-Nachrichten). Um das Ziel der „sauberen Materialströme“ zu verwirklichen, soll die ECHA laut Artikel 9 Absatz 2 der geänderten Abfallrahmenrichtlinie bis zum 5. Januar 2020 eine Datenbank einrichten. Dies betrifft somit alle Daten, die gemäß Artikel 33 Absatz 1 der REACH-Verordnung „anfallen“. Das heißt, dass Informationen über besonders besorgniserregende Stoffe (Substance of Very High Concern, SVHC), die verpflichtend an Abnehmer des jeweiligen betroffenen Erzeugnisses innerhalb der Lieferkette weitergegeben werden, auch an die ECHA übermittelt werden müssen. Die ECHA soll diese Datenbank pflegen und Abfallbehandlungseinrichtungen Zugang zu dieser Datenbank gewähren. Außerdem soll sie auf Anfrage auch Verbrauchern Zugang zu der Datenbank gewähren.

Noch ist nicht abzusehen, wie eine solche Datenbank aussehen könnte und ob überhaupt eine sinnvolle Umsetzung möglich ist. Auch die Bundesregierung sieht die zu entwickelnde Datenbank insbesondere vor dem Hintergrund der fehlenden Gesetzesfolgenabschätzung kritisch. Auch stellen sich viele praktische Fragen, wie beispielsweise die Frage der zu erwartenden Mehrfachmeldungen zum gleichen Erzeugnis. Unabhängig davon ist jedoch bei Betroffenheit durch Artikel 33 Absatz 1 der REACH-Verordnung zu befürchten, dass durch eine zukünftige ECHA-Datenbank der Aufwand für Unternehmen weiter steigen wird. ■

Andre Koring

NACHHALTIGKEIT

Standpunkt der ArGeZ: Nachhaltigkeitsanforderungen in globalen Lieferketten

In den letzten Jahren kam es sowohl auf nationaler, europäischer als auch auf internationaler Ebene zu richtungsweisenden Entwicklungen im Bereich der Nachhaltigkeit und der damit verknüpften Anforderungen zur Transparenz in globalen Lieferketten. Aufgrund der weltweiten Vernetzung der zumeist mittelständischen Automobil- und Zulieferfirmen über Produktionsstandorte, Absatzmärkte sowie Wertschöpfungsketten steht die Branche im Fokus umfangreicher Nachhaltigkeitsanforderungen in der Lieferkette.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass aktuell auf allen Ebenen die Umsetzung der im Jahre 2015 von den Vereinten Nationen beschlossenen Agenda 2030 im Vordergrund steht. Kernstück der Agenda bilden 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs), die alle drei Dimensionen der Nachhaltigkeit – Soziales, Umwelt, Wirtschaft – gleichermaßen beleuchten sollen. Auf der Grundlage dieser internationalen Nachhaltigkeitsziele wurde im vergangenen Jahr die deutsche Nachhaltigkeitsstrategie weiterentwickelt.

Im Mittelpunkt der Nachhaltigkeitsbetrachtungen stehen als soziale Komponente die Menschenrechte.

So hat der in Deutschland im Dezember 2016 verabschiedete Nationale Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP; siehe WSM Nachrichten 2-2018, S. 27) die 2011 beschlossenen Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte umgesetzt. Zusätzlich regelt die EU-Verordnung zu Konfliktrohstoffen den Handel mit Rohstoffen und zielt explizit auf die Einhaltung von Menschenrechten ab. Die europäische CSR-Richtlinie verpflichtet wiederum bestimmte Unternehmen dazu, in ihrem Lagebericht ab dem Geschäftsjahr 2017 Informationen zu Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelangen sowie zur Achtung der Menschenrechte und zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung offenzulegen. (Siehe WSM Nachrichten 1-2017, S. 24)

Die ArGeZ-Position verdeutlicht, dass sich die darin organisierten mittelständischen Zulieferunternehmen zum Leitbild der Nachhaltigkeit mit den drei gleichrangigen Säulen Ökonomie, Ökologie und Soziales bekennen. Für Unternehmen der Branche heißt nachhaltiges Wirtschaften, ökonomischen Erfolg ökologisch und sozial verantwortlich zu gestalten und für auftretende Zielkonflikte Lösungen zu finden. Hierzu unterstützt die ArGeZ einen risikobasierten Ansatz, der auf freiwilligen und in partnerschaftlicher Zusammenarbeit entwickelten Regeln beruht.

In Anbetracht möglicher Entwicklungen – beispielsweise könnte der NAP zukünftig zu rechtlich verpflichtenden Anforderungen für alle Unternehmen führen – ist davon auszugehen, dass das Thema Nachhaltigkeit zunehmend in global vernetzten Lieferketten thematisiert werden und als Grundlage von Geschäftsbeziehungen dienen wird.

Die Nachhaltigkeitsanforderungen in globalen Lieferketten gewinnen zunehmend an Bedeutung. Im Fokus der Betrachtungen steht die Zulieferindustrie. Eine zentrale Forderung der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ) lautet, effiziente und praktikable Systeme unter Vermeidung von Doppelarbeiten, Bürokratie und Zielkonflikten mit anderen berechtigten Interessen zu etablieren.

Auch ist bereits heute festzustellen, dass viele Branchen das Thema Nachhaltigkeit über sektorspezifische Initiativen oder Programme fokussieren. Für den Automobilsektor ist beispielsweise die Initiative „Drive Sustainability“ etabliert worden. Um der unternehmerischen Verantwortung für die Gesellschaft auch über global vernetzte Lieferketten gerecht zu werden, rücken seit einigen Jahren vermehrt Nachhaltigkeitsanforderungen, verkörpert in Nachhaltigkeits- und/oder CSR-Fragebögen, in den Fokus der automobilen Wertschöpfungsketten.

Um Nachhaltigkeitsanforderungen in global vernetzten (automobilen) Wertschöpfungsketten gerecht zu werden, sind aus Sicht der ArGeZ vornehmlich folgende Punkte zu berücksichtigen:

1. Zielkonflikte vermeiden

Nachhaltigkeits- und/oder CSR-Fragebögen innerhalb der Lieferkette müssen immer vor dem Hintergrund des bestehenden Rechts entwickelt werden. Beispielsweise sind Zielkonflikte zu bestehenden Rechten (zum Beispiel Arbeitnehmer- und Datenschutzrechte) zu identifizieren und dürfen nicht oder nur im Rahmen des vorgegebenen Rechts Bestandteil möglicher Nachhaltigkeits- und/oder CSR-Anforderungen sein.

2. Harmonisierung von Nachhaltigkeitsanforderungen

Die Inhalte und Bezugspunkte von Nachhaltigkeits- und/oder CSR-Fragebögen in den (automobilen) Wertschöpfungsketten sind vor dem Hintergrund der Vermeidung von Doppelarbeiten zu harmonisieren. Konsistente und kohärente Anforderungen schaffen vergleichbare und aussagekräftige Ergebnisse und tragen somit zu einer nachhaltigen Lieferkette bei.

3. Harmonisierung von Prozessen, Verfahren und Systemen

Neben Inhalten und Bezugspunkten sind auch Prozesse, Verfahren und Systeme zu vereinheitlichen und effizient zu gestalten. Beispielsweise führt die Eingabe gleicher Daten zu Nachhaltigkeitsaspekten in unterschiedlichen Systemen zu Doppelarbeiten, die es zu vermeiden gilt. Eine überbordende Bürokratie durch neue Prozesse, Verfahren und Systeme ist so zu vermeiden.

4. Anerkennung von Dokumenten

Viele Zulieferer der (automobilen) Wertschöpfungsketten halten bereits heute unterschiedliche Zertifikate vor, die einen Bezug zu Nachhaltigkeits- und/oder CSR-Aspekten haben. Dies gilt beispielsweise für zertifizierte Managementsysteme im Bereich der Normen ISO 14001, 50001 oder 45001. Eine Anerkennung dieser Zertifikate/Dokumente im Rahmen von Nachhaltigkeits- und/oder CSR-Anforderungen muss gewährleistet sein, damit Doppelarbeiten vermieden werden können.

5. Transparenz in globalen Lieferketten als gemeinsame Aufgabe verstehen

Aufgrund der weltweiten Vernetzung über Produktionsstandorte, Absatzmärkte sowie Wertschöpfungsketten sind eine nachhaltige Entwicklung und die damit verknüpften Anforderungen zur Transparenz in globalen Lieferketten stets als gemeinsame Aufgabe aller Marktakteure zu betrachten. Kooperation und gegenseitige Koordination müssen unter allen Marktteilnehmern stärker fokussiert werden, um das gemeinsame Ziel der Transparenz in globalen Lieferketten nicht zu verfehlen.

Auch die Frage, ob ein Mehr an Nachhaltigkeit und Transparenz in globalen Lieferketten durch ein Mehr an Regulierung erreicht werden kann, wird in der ArGeZ-Position beleuchtet. Dazu wird zunächst festgestellt, dass die Entwicklung regulatorischer Rahmenbedingungen mit Bezug zu Nachhaltigkeitsaspekten und Transparenz in globalen Lieferketten seitens des Gesetzgebers in den letzten Jahren stark forciert worden ist. So ist bereits heute festzustellen, dass es aufgrund der umfassenden Fokussierung auf das Thema Nachhaltigkeit zu einer Sensibilisierung auf die gesamte Lieferkette kommt. Die unternehmerische Verantwortung für die Gesellschaft (Corporate Social Responsibility, CSR) wird schon heute von vielen Unternehmen freiwillig angenommen und aktiv gelebt. Vor diesem Hintergrund ist zu bezweifeln, ob ein Mehr an Nachhaltigkeit und Transparenz in globalen Lieferketten durch ein Mehr an gesetzlicher Regulierung notwendig ist. Aus Sicht der ArGeZ sollten vielmehr existierende gesetzliche Regelungen hinsichtlich ihrer Wirksamkeit überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

Angesichts der Tatsache, dass das Thema zunehmend an Bedeutung gewinnt, veranstaltet der WSM am 12. Oktober 2018 im Hagener Verbandshaus eine Austauschplattform mit dem Titel „Nachhaltigkeitsanforderungen in den Lieferketten“. Ausgewiesene Experten vom Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (BDI), dem Verband der Automobilindustrie e. V. (VDA) und der BMW AG werden zum Thema berichten. In einer anschließenden Diskussionsrunde ist der Austausch mit den Vortragenden möglich. Herzlich eingeladen sind alle Personen mit Berührungspunkten zum Themenfeld Nachhaltigkeit. ■

ANSPRECHPARTNER



Andre Koring
Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 95 78 68-30
akoring@wsm-net.de
www.wsm-net.de



WSM wählt neuen Vorsitzenden des Rechtsausschusses

In seiner Sitzung vom 7. Juni 2018 hat der WSM Rechtsausschuss Herrn Rechtsanwalt Martin Grotthaus zum neuen Vorsitzenden gewählt. Martin Grotthaus ist Syndikusrechtsanwalt beim Mitgliedsunternehmen C.D. Wälzholz GmbH & Co. KG, einem großen mittelständischen Kaltwalzunternehmen mit Sitz in Hagen. Er sitzt auch im BDI-Rechtsausschuss. Martin Grotthaus folgt auf Herrn Rechtsanwalt Winfried Schwarz vom Mitgliedsunternehmen EJOT, der den Ausschuss sieben Jahre sehr erfolgreich geführt hat und in den beruflichen Ruhestand eingetreten ist. ■

INDUSTRIEVERBAND BLECHUMFORMUNG (IBU)

Ulrich Flatken an der Spitze

Neuer Vorstandsvorsitzender des Industrieverbandes Blechumformung (IBU) ist Ulrich Flatken. Er folgt auf Dr. Hubert Schmidt, der seit Mai Präsident des WSM ist. Ulrich Flatken ist Geschäftsführer der Jörg Vogelsang GmbH & Co. KG (JVU) und gehört bereits seit 2007 zum IBU-Vorstand. Der Industrieverband hat 230 Mitglieder.



Als CEO bei JVU hat Ulrich Flatken große Erfahrung mit IBU-relevanten Themen der Zuliefererbranche. Das Unternehmen ist ein führender Hersteller von Spannstiften und -buchsen in Europa sowie ein Marktführer von im Rollbiegeverfahren erzeugten Produkten für die Automobilindustrie. JVU ist seit 20 Jahren Mitglied des Industrieverbandes Blechumformung mit Sitz in Hagen. Der neu ernannte Vorstandsvorsitzende ist Diplom-Kaufmann. Nach Abitur, Bundeswehrzeit und BWL-Studium in Münster war Ulrich Flatken zunächst Vorstandsassistent und später Bereichsleiter bei Hoesch Hohenlimburg. 1996 startete er bei der Jörg Vogelsang GmbH & Co. KG, 2006 war er Mitbegründer der Mecanindus-Vogelsang Group. Dr. Hubert Schmidt, Vorgänger von Ulrich Flatken, bleibt dem IBU ebenfalls erhalten. Der WSM-Präsident ist weiterhin Vorstandsmitglied des Industrieverbandes Blechumformung. ■

ANSPRECHPARTNER

Bernhard Jacobs

Geschäftsführer

Industrieverband Blechumformung e. V. (IBU)

Goldene Pforte 1 · 58093 Hagen · Tel. 02331/95 88 56 · Fax 02331/95 87 56
 info@industrieverband-blechumformung.de
 www.industrieverband-blechumformung.de

INDUSTRIEVERBAND MASSIVUMFORMUNG (IMU)

Neue Mitglieder in Vorstand und Beirat

Auf der Mitgliederversammlung des Industrieverbandes Massivumformung (IMU) am 14. Juni 2018 in Lünen fanden auch die Neuwahl oder Wiederwahlen in Vorstand und Beirat statt. Neu in den Vorstand gewählt wurden Korinna Schwittay (Siepmann Werke GmbH & Co. KG) und Thomas Hüttenhein (RUD-Schöttler Umformtechnik GmbH), beide waren bisher im Beirat tätig. Bestätigt im Amt als Vorstand wurden Dr. Frank Springorum (Hammerwerk Fridingen GmbH), Matthias Henke (GKN Driveline Trier GmbH) und Dr. Stephan Guht (A. & E. Keller GmbH & Co. KG). Außerdem gehören Dr. Harald Dorth (PWK Automotive GmbH), Alexander Essig (Edelstahl Rosswag GmbH) und Rüdiger Groos (Seissenschmidt GmbH) dem Vorstand an. Mit den Beiratswahlen wurde Joachim Schondelmaier (Schondelmaier GmbH Presswerk) im Amt bestätigt. Neu gewählt wurden Thomas Henneke (KB Schmiedetechnik GmbH) und Holger Müller (Hammerwerk Fridingen). Als neue Leiterin Ausschuss Öffentlichkeitsarbeit verstärkt Sabrina Schwartpaul (Seissenschmidt GmbH) ebenfalls den Beirat. Weitere Mitglieder sind Dr. Hanjo Bergfeld (Dr. Bergfeld Schmiedetechnik GmbH), Heiko Broch (Broch Adler Umformtechnik GmbH & Co. KG), Jörg Ihne (Otto Fuchs KG), Dr. Rolf Leiber (Leiber Group GmbH & Co. KG) und Matthias Praus (Seissenschmidt GmbH). Der Beirat berät und unterstützt den Vorstand in seiner Arbeit. Die Mitglieder wurden für eine Dauer von drei Jahren gewählt. ■

TERMINE

► 12. OKTOBER 2018

Nachhaltigkeitsanforderungen in den Lieferketten

Das Thema „Nachhaltigkeit“ steht in global vernetzten Lieferketten zunehmend auf der Agenda. So kommen bereits häufig Nachhaltigkeits- und/oder CSR-Fragebögen in automobilen Wertschöpfungsketten zum Einsatz und sind Grundlage von Geschäftsbeziehungen. Der WSM lädt ein am 12. Oktober 2018 im Hagener Verbandshaus zu einer Informationsveranstaltung mit dem Titel „Nachhaltigkeitsanforderungen in den Lieferketten“.

Weitere Informationen zur kostenlosen Veranstaltung hat Claudia Schmidt, Tel. 0211/ 95 7868 22 und cschmidt@wsm-net.de

► 29./30. NOVEMBER 2018

37. Hagener Symposium Pulvermetallurgie

Die Digitalisierung in der Produktionstechnik betrifft alle Bereiche der Industrie und wird auch die Weiterentwicklung der Pulvermetallurgie signifikant beeinflussen. Vor diesem Hintergrund widmet sich das 37. Hagener Symposium in diesem Jahr dem Thema „Pulvermetallurgie – Neue Herausforderungen und neue Wege“. Das Symposium wendet sich sowohl an Wissenschaftler und Studierende an Universitäten, Hochschulen und Forschungsinstituten als auch an anwendungsorientierte Forscher und Techniker in der Industrie und wird wie immer auch ein Forum für Diskussionen und persönliche Gespräche zwischen den Teilnehmern bieten. Die Ehre des SKAUPY-Vortrages wird in diesem Jahr Herrn Dr. Thomas Weißgärber vom Fraunhofer-IFAM Dresden zuteil. Erstmals wird während des 37. Hagener Symposiums ein PM-Praktikertag „Pulvermetallurgie“ am 29.11.2018 angeboten. Dieser wendet sich an Anwender aus den Bereichen Produktion/Fertigung, Wartung/Instandhaltung sowie Qualitätssicherung.

Weitere Informationen finden Sie unter www.pulvermetallurgie.com
 Fachverband Pulvermetallurgie e.V.
 Goldene Pforte 1, 58093 Hagen
 Tel. 02331-958817
info@pulvermetallurgie.com

► 6. DEZEMBER 2018

Save the Date: WSM Umwelt- und Energietag

Auch in diesem Jahr findet der traditionelle ganztägige WSM Umwelt- und Energietag im Haus der Stahlverformung in der Goldenen Pforte in Hagen statt. Am 6. Dezember 2018 werden Experten aus Industrie, Verbänden und Beratungsfirmen zu branchenspezifischen Themen referieren. Lassen Sie sich umfassend und praxisnah informieren und nehmen Sie die Gelegenheit wahr, sich mit den Referenten über Ihre alltäglichen Praxisprobleme auszutauschen. Wie immer richtet sich der WSM-Umwelt- und Energietag an Geschäftsführer, Arbeitsschutzbeauftragte (OHS), (Energie)-Einkäufer, Werksleiter, technische Leiter, REACH- und Umweltbeauftragte sowie alle anderen interessierten Mitarbeiter.

Das Programm sowie das Anmeldeformular werden wir zeitnah versenden und auf unserer Homepage veröffentlichen.

ANSPRECHPARTNER

Claudia Schmidt

Assistentin des Hauptgeschäftsführers

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf
 Tel. 0211/ 95 7868 22
cschmidt@wsm-net.de
www.wsm-net.de

► 31. JANUAR 2019

Save the Date: 23. Zulieferforum der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie

Das 23. ArGeZ-Forum findet am Nachmittag des 31. Januar 2019 in Frankfurt a.M. statt. Mobilitätskonzepte der Zukunft, die Herausforderungen auf den Weltmärkten sowie neueste Trends und Entwicklungen für die Zulieferer werden von hochkarätigen Referenten dargestellt und mit dem Publikum diskutiert.



WSM STAHLTAG 2018

Rege Teilnahme, spannende Vorträge, großes Publikumsinteresse

Fünf Referenten haben vor dem fachkundigen Publikum vorwiegend aus der Stahlverarbeitung interessante Trends und Entwicklungen auf den Stahlmärkten dargestellt. Ein Schwerpunkt war diesmal die Innovationspartnerschaft in der Wertschöpfungskette Stahl.

Fundierte Überblick

Den Auftakt machte Professor Dr. Roland Döhrn vom RWI Essen mit einem fundierten Überblick über die jüngsten konjunkturellen Entwicklungen auf den Stahlmärkten. Im Vergleich zu anderen Ländern sei Deutschland stahlintensiv. Die Produzenten erfreuten sich einer relativ hohen Kapazitätsauslastung mit mehr als 80 Prozent. Nach sechs Jahren der Stabilität erkannte er aber eine abnehmende Wachstumsdynamik bei den Stahlerzeugern. Dies hänge mit einem strukturellen Rückgang der Nachfrage zusammen. Während sich die deutsche Inlandsnachfrage noch auf hohem Niveau bewege, sei auf den Weltmärkten keine Expansion zu erkennen. Professor Döhrn zeigte mehrere Risiken auf, nämlich den zunehmenden Protektionismus und eine rückläufige PKW-Produktion. Das größte Risiko für die Erzeuger sei es, warnte er, wenn die großen Stahlverbraucher schrumpften oder abwanderten.

Auch dieses Jahr haben 80 Unternehmensvertreter den Weg zum traditionellen WSM Stahltag am 5. September 2018 in Düsseldorf gefunden.

Jörg Paffrath, CEO Business Unit Industry thyssenkrupp Steel Europe AG, berichtete anschließend über den Stand des Zusammenschlusses mit Tata Steel. Danach ging



Professor Dr. Roland Döhrn,
RWI Essen

er auf die Auswirkungen neuer Technologien auf den Werkstoff Stahl ein. Die Elektrifizierung der Fahrzeuge dämpfe die Stahlnachfrage nicht wesentlich. Stahl sei ein kosteneffizienter Werkstoff, der nicht beispielsweise von Aluminium verdrängt werde. Das Gewicht verliere an Bedeutung. Die Elektromobilität schaffe auch wieder neue Einsatzgebiete für Stahl, so zum Beispiel im Batterieumfeld. Verlusten im Bereich Powertrain stünden also neue Verwendungen gegenüber. Die Innovationspartnerschaft mit den Automobilherstellern sei hier von entscheidender Bedeutung.

Als Vertreterin des Stahlhandels stellte Ilse Henne, CEO thyssenkrupp Schulte GmbH, die Strategie eines großen Stahl-

händlers vor. Das Wichtigste seien die Kundennähe und das Verständnis für die ständig steigenden Kundenbedürfnisse. Thyssenkrupp Schulte biete Kunden unter anderem sogenannte Gemba Walks an, bei denen die Kundenbedürfnisse in Interviews und bei Unternehmensbegehungen zielgenau identifiziert werden. Zu den größten Herausforderungen gehöre es, dass längerfristige Planungen schwieriger und die Nachfrage volatiler werde.

Globale Herausforderungen

Von der Seite der Stahlverarbeiter wurden die Herausforderungen des globalen Stahleinkaufs von Dr. Ulrich Roeske, Bilstein Service GmbH, beleuchtet. Zum einen: Bilstein müsse



Foto: markesSEEL

Jörg Paffrath,
CEO Business Unit Industry thyssenkrupp Steel Europe AG



Dr. Ulrich Roeske,
Managing Director Bilstein Service GmbH



Dr. Matthias Gierse,
Geschäftsführer C.D. Wälzholz, und
Ilse Henne,
CEO thyssenkrupp Schulte GmbH

auf der ganzen Welt höchste Qualitäten lokal kaufen können. Zum anderen: Die Ansprüche der Kunden im Hinblick auf Innovationen würden steigen, getrieben beispielsweise durch die E-Mobility. Der Stahlmarkt wandle sich aber zunehmend zu einem Verkäufermarkt. Kapazitätsanpassungen und Konsolidierungen wie bei ThyssenKrupp und Tata sowie Ilva und ArcelorMittal zeigten Auswirkungen zu Lasten der Stahlverarbeiter. Hinzu kämen nun Zölle, die die europäischen Stahlproduzenten vor Importen schützten und den Markt abschotteten. Auf der anderen Seite der Wertschöpfungskette stünden marktmächtige Automobilhersteller oder TIER1-Unternehmen, die sich teilweise auch konsolidierten, siehe zum Beispiel ZF, Schaeffler und Adient. Als Folge steige deren Verhandlungsmacht. Die Gefahr sei nicht

von der Hand zu weisen, dass die mittelständischen Stahlverarbeiter in der Mitte der Wertschöpfungskette zerrieben werden könnten.

Besim Jakob von der Winkelmann Solutions GmbH fokussierte in seinem Beitrag auf die für die Stahlverarbeiter überlebenswichtige Innovationsarbeit. Nur wer ständig neue Lösungen und verbesserte Produkte anbieten könne, könne langfristig am Markt bestehen bleiben. Geschwindigkeit sei dabei ein wichtiger Faktor, denn selbst Verträge oder Schutzrechte könnten Innovationen nicht vollständig gegen Nachahmer schützen. Der beste Schutz sei es, stets von neuem der Innovationsführer zu sein. Innovationspartnerschaften mit Kunden, beispielsweise im Bereich Metallurgie, seien von größter Bedeutung.

Spannende Diskussionen

Dank der fachkundigen Moderation von Dr. Matthias Gierse, C.D. Wälzholz, wurden dem Publikum viele Fragen entlockt, und es ergaben sich spannende Diskussionen. Zum Abschluss resümierte der Moderator, dass die Zukunft der deutschen und europäischen Stahlverarbeiter von einem Stahlmarkt abhängen, der jederzeit Qualitätsstahl zu wettbewerbsfähigen Bedingungen und in ausreichenden Mengen anbieten könne. ■



Besim Jakob,
Managing Director Winkelmann Solutions GmbH

ANSPRECHPARTNER

Christian Vietmeyer
Syndikusrechtsanwalt · Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 95 78 68 22
cvietmeyer@wsm-net.de
www.wsm-net.de

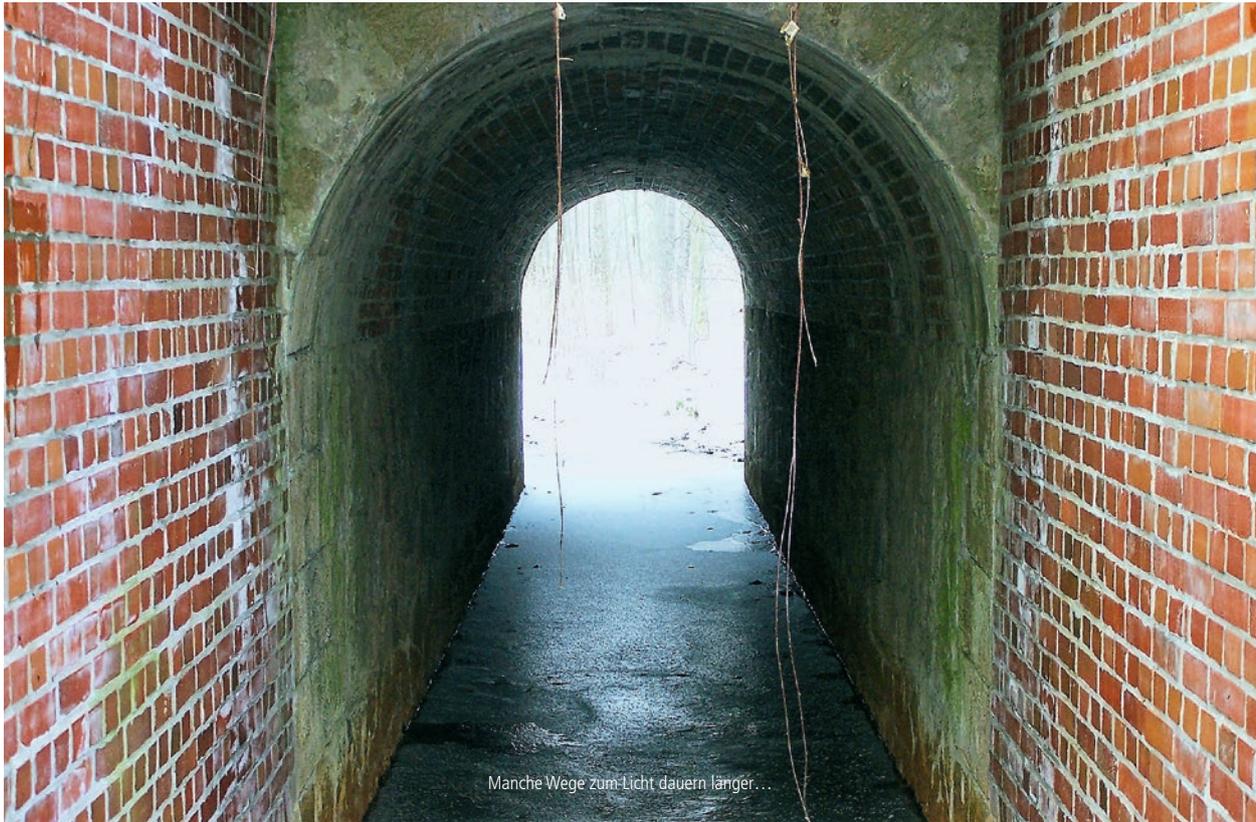


Foto: Pixello.de / Verena N.

BGH zur Verjährung von Schadensersatzansprüchen bei Kartellverstößen

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat eine Grundsatzentscheidung getroffen zur Verjährung von Schadensersatzansprüchen aus Kartellverstößen, die vor dem Inkrafttreten von § 33 Abs. 5 a.F. GWB am 1.7.2005 begangen wurden (BGH v. 12.6.2018 Az.: KZR 56/16).

Zum Sachverhalt: In den Jahren 1993 bis 2002 bezog der klagende Baustoffhändler Grauzement von dem beklagten Zementhersteller. Der Kaufpreis war überhöht aufgrund eines Preis- und Quotenkartells, das der Beklagte mit anderen Zementherstellern gebildet hatte. Im April 2003 verhängte das Bundeskartellamt gegen den Beklagten einen Bußgeldbescheid, gegen den er sich gerichtlich wehrte. Am 1.7.2005 trat § 33 Abs. 5 a.F. GWB in Kraft. Nach dieser Vorschrift wird die Verjährung von Schadensersatzansprüchen gegen Kartelltäter während eines Bußgeldverfahrens gehemmt. Im Februar 2013

wurde der Bußgeldbescheid rechtskräftig. In demselben Monat erhob der Kläger Klage. Das Oberlandesgericht (OLG) Karlsruhe hielt diese für verspätet.

Die Entscheidung: Die Klage war nach Auffassung des BGH nicht verjährt, da sich der Kläger auf den § 33 Abs. 5 a.F. GWB berufen konnte. Dem sprach nicht entgegen, dass diese Vorschrift zur Verjährungshemmung erst nach den Kartellverstößen und nach der Entstehung der Ansprüche in Kraft trat. Die Ansprüche – so der BGH – waren am 1.7.2005 jedenfalls nach der bis dahin geltenden Rechtslage noch nicht verjährt, sodass § 33 Abs.

5 a.F. GWB Anwendung finden konnte. Dies entspricht dem allgemeinen Rechtsgrundsatz, dass neue Gesetze zur Verjährungshemmung auf im Zeitpunkt ihres Inkrafttretens nicht verjährte Ansprüche anzuwenden sind.

Praxishinweis: Die Verjährung ist jetzt in § 33h GWB geregelt. Danach verjähren Schadensersatzansprüche gegen Kartellanten in fünf Jahren. Die Verjährungsfrist beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Anspruchsberechtigte Kenntnis erlangt hat. Die Hemmung der Verjährung durch ein Verfahren der Kartellbehörden wird jetzt in § 33h Abs. 6 GWB angeordnet. ■

ANSPRECHPARTNER

Christian Vietmeyer
Syndikusrechtsanwalt · Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Uerdinger Str. 58-62 · 40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 95 78 68 22
cvietmeyer@wsm-net.de
www.wsm-net.de

STEUERN

EuGH zur Verlustnutzung **Deutsche Sanierungsklausel verstößt nicht gegen europäisches Beihilferecht**

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat mit Urteil vom 28. Juni 2018 entschieden, dass die Sanierungsklausel zum Erhalt der Verlustvorträge im Rahmen des Anteilseignerwechsels bei Kapitalgesellschaften gemäß § 8c Abs. 1a KStG mit dem Beihilferecht vereinbar und mithin rechtmäßig ist. Die Richter entschieden, dass es keine unzulässige Beihilfe ist, wenn der deutsche Gesetzgeber es zulässt, dass Unternehmen in qualifizierten Sanierungsfällen nach dem Einstieg eines neuen Mehrheitsgesellschafters ihre steuerlichen Verlustvorträge weiterhin geltend machen. Damit herrscht nach jahrelangen Verfahren nun Rechtssicherheit.

Hintergrund: 2011 hatte die Europäische Kommission die Regelung als europarechtlich unzulässige Beihilfe beurteilt und die Bundesrepublik Deutschland zur Rückforderung der aufgrund der Sanierungsklausel gezahlten Beihilfen von den begünstigten

Unternehmen aufgefordert. Seitdem wurde die Sanierungsklausel nicht mehr angewendet. Durch die Entscheidung der Europäischen Kommission war der Einstieg von Investoren bei Kapitalgesellschaften, die sich in einer finanziellen Krise befinden, unattraktiv geworden, da die Unternehmen nach dem Kauf ihre steuerlichen Verlustvorträge nicht mehr geltend machen konnten.

Das Urteil des EuGH gilt zukünftig und sollte auch rückwirkend für Zeiträume ab 2008 in Fällen nicht bestandskräftiger Steuerbescheide anwendbar sein unter der Voraussetzung der Veröffentlichung der Entscheidung im Bundesgesetzblatt.

Kommentar: Das Urteil des EuGH ist natürlich zu begrüßen, da die Verlustnutzungsregelung die Übernahme sanierungsbedürftiger Kapitalgesellschaften ohne deren Zerschlagung erleichtert. Allerdings ist zu beklagen, dass die entsprechende Regelung letztlich zehn Jahre lang nicht seriös in die Planung einer Übernahme entsprechender Unternehmen eingepreist werden konnte. ■

ANSPRECHPARTNER



Richard Markl
Partner, Steuerberater

Baker Tilly
Nymphenburger Straße 3b
80335 München
Tel. 089/55066-330
richard.markl@bakertilly.de
www.bakertilly.de





REFERENTENENTWURF ZUM GESCHÄFTSGEHEIMNISSCHUTZGESETZ

Welche Folgen ergeben sich für Hinweisgebersysteme mit externer Ombudsperson?

Am 18. Juli 2018 wurde der Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz zu einem Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen (GeschGehG) beschlossen. Hierbei ergeben sich einige wichtige Neuerungen für Unternehmen, die Hinweisgebersysteme mit einer externen Ombudsperson vorhalten.

Der Referentenentwurf zum GeschGehG beruht auf der Richtlinie (EU) 2016/943 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2016 über den Schutz vertraulichen Know-hows und vertraulicher Geschäftsinformationen (Geschäftsgeheimnisse) vor rechtswidrigem Erwerb

sowie rechtswidriger Nutzung und Offenlegung. Die Verabschiedung eines Gesetzes zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen wird wahrscheinlich nicht mehr lange auf sich warten lassen – die von der Richtlinie vorgegebene Umsetzungsfrist lief bereits am 09. Juni 2018 ab. Zudem könnten infolge einer richtlinienkonformen Auslegung bereits jetzt – nach dem Ablauf der Umsetzungsfrist, auch ohne Umsetzung in ein deutsches Gesetz – die Anforderungen der Richtlinie bei der Anwendung des nationalen Rechts Beachtung finden. Der derzeitige Schutz reiche nicht aus, um die Anforderungen der Europäischen Union an den Geschäftsgeheimnisschutz zu erfüllen, heißt es in der Gesetzesbegründung. Durch die Anhebung des europäischen Schutzniveaus soll unter anderem erreicht werden, dass geheime Informationen nicht in andere Länder weitergegeben werden. Auch die gerichtliche Geltendmachung von Schäden durch Weitergabe von Geschäftsgeheimnissen wird erleichtert; das Gesetz sieht Geheimhaltungsmaßnahmen im Rahmen des Gerichtsprozesses vor.

Der derzeitige Schutz reiche nicht aus, um die Anforderungen der Europäischen Union an den Geschäftsgeheimnisschutz zu erfüllen, heißt es in der Gesetzesbegründung. Durch die Anhebung des europäischen Schutzniveaus soll unter anderem erreicht werden, dass geheime Informationen nicht in andere Länder weitergegeben werden. Auch die gerichtliche Geltendmachung von Schäden durch Weitergabe von Geschäftsgeheimnissen wird erleichtert; das Gesetz sieht Geheimhaltungsmaßnahmen im Rahmen des Gerichtsprozesses vor.



Foto: Freepik.com / misiraphol

Anwendungsbereich des Gesetzesentwurfs

Eine wichtige Neuerung stellt die Definition von Geschäftsgeheimnissen dar. Danach machen folgende drei wesentliche Voraussetzungen aus einer ungeschützten Information ein geschütztes Geschäftsgeheimnis:

- ▶ Die Information muss geheim sein, also weder insgesamt noch in ihren Einzelheiten den Personen in den Kreisen, die üblicherweise mit dieser Art von Informationen umgehen, bekannt oder ohne weiteres zugänglich ein.
- ▶ Die Information muss aufgrund der Geheimhaltung kommerziellen Wert besitzen.
- ▶ Es müssen angemessene Maßnahmen von Seiten des Geheimnisinhabers getroffen werden, um die Geheimhaltung der Information zu schützen.

Die Beweislast für das Vorliegen dieser Voraussetzungen trägt der Geheimnisinhaber. Hierbei sind auch öffentlich-rechtliche Einrichtungen, kommunale Eigenbetriebe und Unternehmen der öffentlichen Hand im Anwendungsbereich der Richtlinie eingeschlossen.

Der Gesetzesentwurf definiert verbotene Handlungen. Demnach ist es verboten,

- ▶ ein Geschäftsgeheimnis durch unbefugten Zugang, unbefugte Aneignung oder unbefugtes Kopieren von Dokumenten, Gegenständen, Materialien, Stoffen oder elektronischen Daten zu erlangen sowie jedes sonstiges Verhalten, das nicht der anständigen Marktgepflogenheit (hierbei handelt es sich nach der Gesetzesbegründung um einen Auffangtatbestand, der jede Art von unlauterem Geschäftsgebaren als unzulässig einstuft) entspricht,
- ▶ ein Geschäftsgeheimnis zu nutzen oder offenzulegen, das durch eine oben genannte Handlung erlangt wurde, oder wenn durch die Offenlegung und Nutzung gegen eine Beschränkungs- oder Geheimhaltungsvereinbarung verstoßen wird.

Damit ist auch die Nutzung von Geschäftsgeheimnissen, die durch einen anderen über eine verbotene Handlung erlangt wurde, ausdrücklich von dem Verbot umfasst.

Somit sollten Arbeitgeber beispielsweise durch entsprechende Vorgaben und Kontrollen dafür Sorge tragen, dass ihre Arbeitnehmer, die beispielsweise von einem Konkurrenten abgeworben wurden, nicht vertragswidrig die Geschäftsgeheimnisse des bisherigen Arbeitgebers in der neuen Firma verwenden.

Wenn das Geheimnis unbefugt verraten oder verwendet wird, stehen dem Geheimnisinhaber Beseitigungs- und Unterlassungsansprüche, Vernichtungs-, Herausgabe- und Rückrufansprüche sowie Auskunfts- und Schadensersatzansprüche zu. Diese stehen dem Geheimnisinhaber auch gegen den Inhaber des Unternehmens zu, in dem der Rechtsverletzer arbeitet. Zudem ist die unbefugte Erlangung, Offenlegung und Nutzung von Geschäftsgeheimnissen strafbewehrt mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe.

Notwendige Maßnahmen zum Schutz von Geheimnissen

Entgegen der aktuell noch gültigen Rechtslage entscheidet bei Inkrafttreten des Entwurfs zum Geschäftsgeheimnisschutzgesetz nicht mehr der (mutmaßliche) Geheimhaltungswille des Geheimnisträgers, ob ein Geheimnis im Sinne des Gesetzes vorliegt. Vielmehr müssen von den Unternehmen proaktiv Maßnahmen ergriffen werden, um den Schutz des Gesetzes zu genießen. Diese angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen müssen im Falle eines Rechtsstreits von dem Unternehmen bewiesen werden. Den Unternehmen ist daher zu empfehlen, in einem ersten Schritt zu ermitteln, welche potenziellen Geheimnisse in Zukunft (weiterhin) geschützt werden sollen. Sodann ist für jedes einzelne zu erwägen, welche Schutzmaßnahmen hierfür als angemessen angesehen werden. Hierbei kann es sinnvoll sein, Kategorien von Schutzbedürftigkeit und die jeweils dazugehörigen Maßnahmen zu bilden.

Wann eine Maßnahme als angemessen gilt, wird von mehreren Faktoren bedingt. Hierbei spielt unter anderem eine Rolle,



Foto: Freepik.com

welchen wirtschaftlichen Wert das Geheimnis hat, wie hoch die Entwicklungskosten waren und welche Bedeutung das Geheimnis für das Unternehmen hat. In der Gesetzesbegründung werden beispielhaft organisatorische, technische und vertragliche Maßnahmen angeführt. Als Maßnahmen kommen unter anderem in Frage, die Informationen als vertraulich zu kennzeichnen, durch etwaige technische Vorrichtungen zu schützen oder vertragliche Vereinbarungen mit Mitarbeitern oder Geschäftspartnern hinsichtlich der Vertraulichkeit der Information abzuschließen. Eine unternehmensinterne Abstimmung über die jeweiligen Abteilungen hinweg erleichtert hierbei die Arbeit. Zudem ist eine Dokumentation der Maßnahmen ratsam, da so im Streitfall vor Gericht der Beweis angetreten werden kann. Genauere Auskunft über den jeweils zugrunde zu legenden Sorgfaltsmaßstab werden erst die Entscheidungen der Gerichte zu diesem Thema geben.

Hinweiserschutzz im Gesetzesentwurf

Das Gesetz enthält in § 4 unter anderem eine Rechtfertigung für Whistleblower, die gegen das Verbot der Erlangung, Offenlegung und Nutzung von Geschäftsgeheimnissen verstoßen. Diese Rechtfertigung greift allerdings nur dann, wenn der Whistleblower als die erlangende, nutzende oder offenlegende Person zur Aufdeckung einer rechtswidrigen Handlung oder eines Fehlverhaltens in der Absicht handelt, das allgemeine öffentliche Interesse zu schützen.

Die Gesetzesbegründung sieht diese Absicht zum Beispiel dann als gegeben an, wenn die offenlegende Person mit dem Motiv handelt, die Öffentlichkeit auf den Missstand hinzuweisen, um zu einer gesellschaftlichen Veränderung beizutragen. Ausgeschlossen sei hingegen der Schutz des Whistleblowers, wenn das Geschäftsgeheimnis aus Rache offenbart wird oder die Nutzung des Geheimnisses als Druckmittel beabsichtigt ist.

Eine große Diskussion ist um die Frage entbrannt, wie stark die ethische Gesinnung des Hinweisgebers für den Schutz durch

das GeschGehG berücksichtigt werden sollte. Laut Gesetzesbegründung muss die Absicht, das öffentliche Interesse zu schützen, zwar das dominierende, nicht aber das ausschließliche Motiv des Whistleblowers sein. Nur diejenigen Whistleblower, die allein oder überwiegend aus egoistischen Motiven die Geschäftsgeheimnisse an die Öffentlichkeit geben, werden nicht von dem Gesetzesentwurf geschützt. Hierbei ist eine Interessenabwägung zu erkennen, die sowohl die Geheimhaltungsinteressen des Unternehmens als auch die Interessen des Hinweisgebers berücksichtigt. Die Preisgabe von Informationen nach außen sollte durchaus einen Zweck verfolgen, der in der Gesamtbetrachtung das Geheimhaltungsinteresse des Unternehmens überwiegt. Eine schrankenlose Erlaubnis von Hinweisgebern, Geschäftsgeheimnisse zu offenbaren, kann im Ergebnis nicht gewollt sein.

Geschäftsgeheimnisse in Hinweisgebersystemen mit externer Ombudsperson

Eine Frage, die derzeit noch wenig diskutiert wird, ist, wie sich die vom Unternehmen mit der Entgegennahme von Hinweisen beauftragte externe Ombudsperson in den Entwurf des GeschGehG einfügt. Zwar ist die Ombudsperson, die regelmäßig als Anwalt oder Anwältin einer Kanzlei tätig ist, aus einer Vielzahl von Gründen häufig außerhalb des Unternehmens angesiedelt. Allerdings bestehen für die Ombudsperson vertragliche Schweigepflichten gegenüber dem Unternehmen, für den Fall der Weitergabe von Geschäftsgeheimnissen durch den Whistleblower an die Ombudsperson. Dieser Lösung steht allerdings auf den ersten Blick der Wortlaut des Entwurfs entgegen. Der Gesetzesentwurf erlaubt nämlich die Offenlegung der Geschäftsgeheimnisse durch Arbeitnehmer nur dann, wenn dies gegenüber der Arbeitnehmervertretung geschieht und erforderlich ist. Allerdings ist die externe Ombudsperson kein Arbeitnehmervertreter, und eine derart weite Auslegung ist fraglich. Hier kann nur im Interesse aller Beteiligten die Empfehlung ausgesprochen werden, durch vertragliche Regelungen Abhilfe zu schaffen und es den Mitarbeitern ausdrücklich zu erlauben, sich an die externe Ombudsperson zu wenden, ohne damit einen Verstoß gegen das GeschGehG fürchten zu müssen. ■

ANSPRECHPARTNER



Janine Winkler
Manager, Rechtsanwältin

Baker Tilly
Nymphenburger Straße 3b
80335 München
Tel. 089/55066-138
janine.winkler@bakertilly.de
www.bakertilly.de

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN XXIII

Produkthaftungsrisiken in den USA

Nun also Strafzölle – deutsche Unternehmen haben es aktuell nicht leicht im US-Geschäft. Ob „Dieselgate“ oder Kartellabsprachen – immer wieder stehen sie im Fokus von Gerichtsprozessen oder (milliardenschweren) Vergleichen in den USA. Wie kommt es dazu?

Hauptgrund ist das amerikanische Produkthaftungsrecht. Wie in Deutschland besteht in den USA eine Haftung für Herstellungs-, Produktbeobachtungs-, Konstruktions- und Instruktionsfehler. Allerdings werden in den Vereinigten Staaten besonders an die Instruktion höchste Anforderungen gestellt. Fehlende Sicherheitshinweise oder fehlerhafte Betriebsanleitungen sind deshalb der häufigste Grund für Klagen. So kommen auch bei einwandfreien Produkten hohe Schadensforderungen zusammen. Und egal wie der Rechtsstreit ausgeht: In den USA verliert der Beklagte in jedem Fall. Denn durch den „American Rule of Costs“ trägt jede Partei die eigenen Prozesskosten.

Hinzu kommen die als „Class Actions“ bekannten Sammelklagen. Sie treiben einen Streitwert schnell in die Höhe, da einzelne Forderungen addiert werden. Bekommt ein Kläger Recht, liegen die ihm in den USA zugesprochenen Schadensersatzansprüche meistens deutlich über den hiesigen. Denn neben den „Direct Damages“ (Schäden, die direkt aus dem Produktfehler herrühren) und den „Consequential Damages“ (Folgeschäden) gibt es sogenannte „Punitive Damages“. Dieser Strafschadensersatz beträgt oft ein Vielfaches des kompensatorischen Ersatzes. Und kommt es zum Prozess, dann folgt ein weiteres, kaum kalkulierbares Risiko: die „Jury“. Auf deren Zusammensetzung hat der Beklagte nur geringen Einfluss.

Prinzipiell kann jedes Unternehmen einer Produktions- oder Vertriebskette in Haftung genommen werden. Die meisten großen Konzerne sorgen mit Rücklagenbildungen für solche Situationen vor. Doch auch kleine und mittelständische Unternehmen werden verklagt. Für sie geht es dann häufig ums nackte Überleben. Die Risiken können allerdings minimiert werden.

Grundsätzlich gibt es zwei Lösungswege: Fehlervermeidung und Haftungsverlagerung.

Zur Fehlervermeidung:

- ▶ Immer eine Risiko- und Gefährdungsanalyse durchführen.
- ▶ Einfache Montage, Nutzung und Wartung sicherstellen.
- ▶ Gebrauchsanleitungen simpel halten, Warnhinweise und Werbungen den hohen Anforderungen anpassen.

- ▶ Belegen, dass man als Hersteller von der Konstruktion bis zum Vertrieb alles getan hat, um Schäden zu vermeiden.

Für den nicht-amerikanischen Produzenten oder das Vertriebsunternehmen gilt weiterhin zu beachten: Es muss eine passgenaue Produkthaftpflichtversicherung abgeschlossen werden, die explizit Exporte in die USA umfasst. Im Regressfall sollte man außerdem immer den Versicherungsschutz von Zulieferern und Subunternehmern prüfen und sie in die Haftung nehmen. Die eigenen US-Exporte versicherungstechnisch abzusichern ist eine vergleichsweise teure Angelegenheit, da der Prämienatz für das US-Geschäft in der Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung um ein Vielfaches höher ist als der für den Rest der Welt. Die Gründe dafür wurden zuvor erläutert. Im Zuge der Strafzölle ergibt sich jedoch jetzt ein weiterer kostensteigernder Faktor. Steigen die Preise der Produkte, dann steigt der Umsatz, und da der Umsatz in der Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung in der Regel die Kalkulationsgrundlage darstellt, ergibt sich daraus eine höhere Versicherungsprämie.

Festzuhalten ist dementsprechend, dass die Strafzölle nicht nur zu Schwierigkeiten im Absatz, sondern auch zu steigenden Kosten führen können. Um sich versicherungstechnisch richtig für das US-Geschäft aufzustellen empfiehlt es sich, dieses Thema mit einem Versicherungsmakler zu besprechen, der über das entsprechende Know-How und die internationale Erfahrung verfügt. ■

ANSPRECHPARTNER



Dennis Gottschalk

**VSM Versicherungsstelle
Stahl- und
Metallverarbeitung GmbH**
Hohenzollerstr. 2
44135 Dortmund
Tel.: 0231 / 54 04-521
Fax: 0231 / 54 04-7521
dennis.gottschalk@leue.de

ARBEIT 4.0 – AUF FÜHRUNGSKRÄFTE WARTEN GROßE HERAUSFORDERUNGEN

Wie aus unterschiedlichen Typen ein Team werden kann

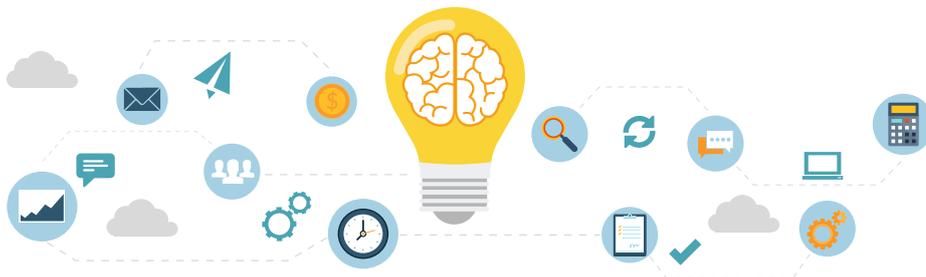
Auf Basis einer Umfrage unter 24.000 Betrieben errechnete der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in seinem aktuellen Arbeitsmarktreport, dass hierzulande mittlerweile rund 1,6 Millionen Stellen längerfristig nicht besetzt werden können. Die Wirtschaft kennt das

Problem schon länger, die möglichen Lösungen sind vielfältig: Neben der Anwerbung von Arbeitsmigranten sollen gut qualifizierte Frauen nach der Babypause schneller in den Job zurückkehren, ältere Mitarbeiter länger im Betrieb bleiben. Und: Junge Nachwuchstalente werden umworben wie nie.

Die deutsche Bevölkerung altert und schrumpft. Schon jetzt fehlen am Arbeitsmarkt laut Institut der deutschen Wirtschaft rund 440.000 Qualifizierte, Tendenz steigend. Schon jetzt sind viele Belegschaften überlastet – und die Digitalisierung stellt zusätzliche Anforderungen an Unternehmen und Mitarbeiter. Arbeit 4.0: Was bringt die Zukunft in Zeiten von knappen Mitarbeiterressourcen in einer anspruchsvoller werdenden Arbeitswelt?

Denn gerade letztere sind es, die Experten zufolge den Anforderungen der Arbeitswelt 4.0 am ehesten gewachsen sein werden. Die fortschreitende Digitalisierung bringt einen tiefgehenden Wandel: Maschinen kommunizieren miteinander, Abläufe in Unternehmen lassen sich per Mausclick steuern und kontrollieren, die Digitalisierung schafft eine Vernetzung von Arbeits-, Herstellungs- und Lieferprozessen in bisher nicht gekanntem Ausmaß.

Betriebsinterne Abläufe werden effizienter, die Fehlerquote soll sinken. Viele Industriezweige setzen auf „denkende“ Maschinen, Zahnkronen werden im Labor von 3-D-Druckern gefertigt, neue Internet-Kaufhäuser entstehen, die inhabergeführten Geschäften neue Marktchancen eröffnen.



Für den Mittelstand bedeutet das, dass langfristig immer weniger ungelernete Arbeitskräfte benötigt werden, denn Roboter übernehmen komplizierte manuelle Tätigkeiten und arbeiten dem Menschen zu. Kontinuierliche Fortbildung muss sein, denn wo Roboter zum Einsatz kommen, da entstehen Arbeitsplätze mit mehr Verantwortung und komplexeren Aufgaben.

Träger des digitalen Wandels sind aber nicht nur die Entscheider in Unternehmen, sondern vor allem auch ihre Mitarbeiter. Digitalisierung bringt Veränderungen nicht nur in den Abläufen, sondern auch im Umgang mit und den Anforderungen an Mitarbeiter.

Starre Hierarchien treffen auf flexible Netzwerkstrukturen

Was aber macht die Belegschaft von morgen aus? „Sie repräsentiert zunehmend unterschiedliche Lebensformen und Wertvorstellungen“, sagt Dr. Markus Gunnesch, Berater bei der Kienbaum Consultants International GmbH, der sich mit dem Thema „Digitaler Wandel“ beschäftigt hat. „Starre Hierarchien und fest zugeordnete Projektstrukturen werden zusehends für moderne Führungskulturen geöffnet und treffen auf flexible Netzwerkstrukturen in flachen Hierarchien. Dieser Arbeitsrahmen muss den Spagat zwischen einer gewissen Flexibilität in der agilen Projektsteuerung und der notwendigen Stabilität auf Basis etablierter Managementroutinen schaffen“. Sprich: Mehr Flexibilität – auch in Bezug auf Arbeitszeiten und –orte, weniger starre Grenzen zwischen Arbeitszeit und Freizeit. Unternehmen, die ihren Mitarbeitern entsprechende Angebote machen wie Home-Office, Vertrauensarbeitszeit und die Chance auf Sabbaticals oder auch Sport- und Gesundheitsangebote am Arbeitsplatz werden es leichter haben, fähige Mitarbeiter zu finden. Und „fähig“ bedeutet in Zukunft nicht nur, entsprechende Digitalkompetenzen mitzubringen, sondern auch ein Verständnis dafür zu entwickeln, welche Dienstleistungen man künftig via Internet und softwaregesteuert erledigen und delegieren kann.

„Gefragt sind künftig noch mehr die Soft Skills wie Selbstmanagement und Empathie, um Kollegen mit anderen Wert- und Lebensvorstellungen auf Augenhöhe zu begegnen“, sagt Gunnesch.

Wer diese Fähigkeiten häufig mitbringt, sind die Newcomer auf dem Arbeitsmarkt, die so genannte Generation Y. Gemeint sind die zwischen 1980 und 2000 Geborenen, gut ausgebildet, kreativ und hervorragend vernetzt. Sonja Salmen, Professorin für Information Systems an der Heilbronn University, hat sich im Rahmen eines Forschungsschwerpunktes damit beschäftigt, wie sich Arbeitgeber in Zukunft positionieren müssen, um diese als Mitarbeiter für sich zu gewinnen und zu halten. „Die Angehörigen der Generation Y werden die Gewinner im „War of Talents“ sein. Sie sind mit dem Computer aufgewachsen

und vertraut mit digitalen Technologien. Sie haben das nötige Know-how und können es produktionsbezogen einsetzen. Sie sind immer up-to-date, weil sie ständig online sind, haben viele Ideen, die sie möglichst schnell realisieren wollen und experimentieren gern“, sagt Salmen. Arbeitgeber und Führungskräfte müssten sich in verschiedener Hinsicht auf diese jungen Leute einstellen: „Auf jeden Fall sind das Mitarbeiter, die etwas fordern. Sie suchen Selbsterfüllung in der Arbeit, wollen sich weiterentwickeln können, möchten etwas erleben, unterhalten werden, interessante Kollegen treffen – am besten in einer anregenden Arbeitsatmosphäre. Sie mögen flexible Arbeitsbedingungen, sowohl was die Räumlichkeiten als auch die Arbeitszeit angeht, denn sie leben gern nach ihrem Biorhythmus“, sagt Salmen. Man müsse sich als Arbeitgeber unbedingt mit der Psyche der Generation Y auseinandersetzen, sonst könne es passieren, dass die Mitarbeiter schnell wieder weg sind und sich einen anderen Arbeitsplatz suchen: Sie seien sehr autonom, wollten gefordert werden und interessante Aufgabenstellungen bekommen.

„Das ist gar nicht so einfach, wenn – wie derzeit noch – mit den Babyboomern und der Generation X, Y und Z unterschiedliche Mitarbeitergenerationen unter einem Dach arbeiten, die es mit alters- und leistungsspezifischen Arbeitszeitmodellen zusammenzuführen gilt. Und nicht nur das: Die Belegschaft der Arbeitswelt 4.0 wird sich aus Mitarbeitern mit unterschiedlicher fachlicher Expertise, Erfahrung, Interessen und letztlich Wissen zusammensetzen, das sich aus verschiedensten Kulturen, Wertvorstellungen und Lebensentwürfen speist“, so Kienbaum-Berater Gunnesch. Führungsverantwortliche müssten diese Mehrdimensionalität zielsicher managen und jedem Mitarbeiter individuelle Möglichkeiten zur Potenzialentfaltung zugestehen, um die Veränderung der Arbeitswelt im eigenen Unternehmen zu bewerkstelligen.

Der jüngeren Generation sind Firmenwagen und Statussymbole unwichtig

Sonja Salmen: „Jetzt treffen ältere Generationen auf jüngere, die ganz anders denken. Ihnen sind Firmenwagen und andere Statussymbole völlig unwichtig, sie trennen Arbeit und Freizeit kaum noch und wollen unbedingt Beruf und Familie vereinbaren. Vorbei sind die Zeiten von Autorität und Hierarchie: Netzwerken ist gefragt.“ Führungskräfte sollten immer für eine gute Arbeitsatmosphäre sorgen, die Mitarbeiter 4.0 schätzen Teamarbeit, so die Forscherin. „Kommunizieren Sie die Arbeit als sinnvoll, schaffen Sie Weiterbildungsmöglichkeiten, erlauben Sie die Erledigung privater Angelegenheiten während der Arbeitszeit. Viele Angehörige der Generation Y möchten – auch in der Arbeitswelt – individuelle Lebensziele und –Wünsche verwirklichen. Geben Sie die Chance zur aktiven Mitgestaltung in einem Mitmach-Unternehmen, schaffen Sie die richtigen Rahmenbedingungen – es wird sich auszahlen!“ ■

Sabine Hense-Ferch



UNSERE ERFAHRUNG – IHR WEG ZUM ERFOLG

**HAHN,CONSULTANTS IST IHR PARTNER
FÜR AKTIVE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG.**

WIR FINDEN DIE LÖSUNG. GEMEINSAM.

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

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

hahn,consultants gmbh

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

hahn,consultants
STRATEGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT