WSM NACHRICHTEN

Ausgabe 4-2026
Information für Mitglieder

Außenhandel und Zollpolitik: Jetzt steht die EU in der Pflicht



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



Foto: Chris Göttert

erneut wenden wir uns in dieser Ausgabe dem Außenhandel zu. Die Unternehmerinnen und Unternehmer der WSM-Industrien sind für den freien Handel, hat dieses Konzept doch über Jahrzehnte Märkte und Chancen eröffnet. Doch die Stahlverarbeiter geraten zunehmend in eine Zwickmühle. Weil die USA auf Stahlprodukte Importzölle von 50 % erheben, brechen ihnen Exportmärkte weg. Gleichzeitig gelangen sehr viele chinesische Produkte der Stahl- und Metallverarbeitung nach Europa, und das zu unfairen Bedingungen. Davor schützt die EU die Verarbeiter nicht. Die Importe von Rohstahl indes werden von der EU mit Schutzzöllen belegt. Das treibt wiederum die Stahlpreise und erschwert das Exportgeschäft der Verarbeiter weiter. Diese Lage ist für die Stahlverarbeitung in Europa nicht dauerhaft tragbar. Sie wird viele Betriebe zerstören oder ins Ausland treiben.

Deswegen ist es höchste Zeit, Maßnahmen zu treffen. Die EU muss Schutzzölle gegen unfaire Importe schleunigst auf den Downstream-Bereich ausdehnen und auf Produkte der Stahlverarbeitung ausdehnen. Außerdem muss sie schnellstmöglich mit den USA eine Senkung der Stahlzölle vereinbaren, damit diese Märkte wieder attraktiv werden. Zusätzlich muss eine europäische Local-Content-Regel kommen, damit die Zulieferindustrie wirksam gestärkt wird.

Für all das bleibt nicht mehr viel Zeit. Wenn Europa jetzt nicht handelt, werden viele Betriebe schließen oder abwandern.

Die Verleihung des Bundesverdienstkreuzes an WSM-Ehrenpräsident Dr. Gerhard Brüninghaus hat im WSM Anerkennung und große Freude hervorgerufen. Er erhielt diese herausragende Ehrung für seine zahlreichen Verdienste für die Stahl und Metall verarbeitenden Industrien sowie für sein großes soziales Engagement für die Menschen und die Kultur. Im Rahmen einer sehr würdevollen Verleihungszeremonie im Bürgerhaus zu Hilden sagte er, er habe es stets als seine eigene Verpflichtung verspürt, sich für andere und das Gemeinwohl einzusetzen. Wir danken Gerhard Brüninghaus für seine großartige Unterstützung des WSM, der ohne ihn heute so nicht existieren würde!

Ich lade Sie alle ein, hierzu mehr in diesem Heft zu lesen. Allen Leserinnen und Lesern wünsche ich schöne Weihnachtsfeiertage und einen guten Start ins Jahr 2027!

Ihr

Christian Vietmeyer

Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

INHALT

Aktuelles aus Wirtschaft & Politik

5 **WSM IM GESPRÄCH**
Dr. Lisandra Flach: „Die Zeit, die ein Zoll verschafft, sollte man für genau zwei Dinge nutzen“

9 **CHINAS DOPPELSTRATEGIE**
Was auf Europa zukommt

14 **3 FRAGEN AN ...???**
Christian Diemer, Geschäftsführer der Linkk Industrial GmbH, Bremen

Aus der Branche

17 **WSM-KONJUNKTUR**
Auf einen Blick

18 **WSM-KONJUNKTUR**
Produktion nach drei Quartalen 0,3 % im Minus

WSM Intern

20 **VERDIENTE AUSZEICHNUNG**
Bundesverdienstkreuz für WSM Ehrenpräsident Dr. Gerhard Brüninghaus

Neues aus unserem Verbändenetzwerk

21 **ArGeZ**
Save the Date: 30. Zulieferforum am 2. Februar 2027

Für die Betriebspraxis

22 **RECHT**
Der Europäische Gerichtshof stellt Anforderungen an die asymmetrische Gerichtsstandvereinbarung

24 **INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (56)**
Neue Handelsbarrieren, neue Ausfallrisiken: Warum die Warenkreditversicherung an Bedeutung gewinnt

IMPRESSUM

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

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

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

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

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

Titelfoto
Atlantis, MdForid, Tai - stock.adobe.com

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

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

© WSM 2026



ZUKUNFT UNTERNEHMEN. MIT UNS.

Wir sind Ihre Unternehmensberatung mit langjähriger Mittelstands-Expertise.

Wir finden die Lösung. Gemeinsam.

hahn,consultants ist anerkannter Consultingpartner des Mittelstands. Seit über 20 Jahren sind wir erfolgreich tätig, vornehmlich für mittelständische Industrieunternehmen. Unsere hohen Beratungsstandards werden gewährleistet durch die Expertise unserer 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
Bad Nauheimer Straße 4 | 64289 Darmstadt | Tel. +49 (0)61 51 - 734 751 86
Johann-Krane-Weg 48 | 48149 Münster | Tel. +49 (0)2 51 - 920 883 10
info@hahn-consultants.de | www.hahn-consultants.de

hahn,consultants
STRATEGIE I ORGANISATION I MANAGEMENT

WSM im Gespräch

„Die Zeit, die ein Zoll verschafft, sollte man für genau zwei Dinge nutzen“

Dr. Lisandra Flach ist Professorin für Ökonomik der Globalisierung an der Ludwig-Maximilians-Universität und leitet das Zentrum für Außenwirtschaft am ifo Institut in München

Die EU diskutiert angesichts des China-Schocks 2.0 neue und schärfere Handelsverteidigungsmaßnahmen. Welche Entwicklungen machen aus Ihrer Sicht diese Debatte für den deutschen und europäischen Mittelstand so dringend?

Prof. Flach: Drei Entwicklungen laufen zusammen. Erstens die wachsende Dominanz Chinas bei wichtigen Vorprodukten und Rohstoffen – und die Bereitschaft, diese Dominanz geoökonomisch einzusetzen, wie die Exportkontrollen bei Seltenen Erden gezeigt haben. Zweitens der Wettbewerbsdruck in immer mehr Kernbranchen der deutschen Industrie, vom Maschinenbau bis zur Automobilindustrie. Drittens die massive staatliche Subventionierung, die diesen Wettbewerb verzerrt. Für den Mittelstand ist das deshalb so brisant, weil er anders als Großkonzerne kaum ausweichen kann.

Sie haben geschrieben, Zölle seien „kein Allheilmittel“. Was genau können Trade Defense Instruments, kurz TDI, leisten, und was nicht?

Prof. Flach: Wenn ein konkretes Produkt nachweislich zu Dumpingpreisen angeboten wird oder subventioniert auf den europäischen Markt kommt und dadurch ein Schaden entsteht, können Antidumping- und Antisubventionszölle diesen Preisvorteil ausgleichen. Das ist WTO-konform, es ist zielgenau, und die EU nutzt es intensiv.



Dr. Lisandra Flach

Foto: ifo Institut

Was sie nicht können, ist ebenso wichtig. Erstens greifen Zölle nicht auf Drittmärkten: Knapp ein Drittel der deutschen Wertschöpfung hängt von der ausländischen Nachfrage ab, und dort steht sie der subventionierten Konkurrenz weiterhin ungeschützt gegenüber. Zweitens erfassen Zölle indirekte Abhängigkeiten schlecht. Die US-Erfahrung ist hier lehrreich: Nach den US-Zöllen gegen China in Trumps erster Amtszeit sind die direkten US-Importe aus China zurückgegangen. Gleichzeitig sind jedoch die chinesischen Direktinvestitionen etwa in Mexiko oder Vietnam gestiegen sowie die US-Importe aus diesen Ländern. Das deutet darauf hin, dass die


Foto: KolimaPX - stock.adobe.com

indirekten Abhängigkeiten kaum gesunken sein dürften. Die Lieferketten sind länger und komplexer geworden, nicht unabhängiger. Drittens ersetzen Zölle keine Wettbewerbs- und Innovationspolitik. Nachlassender Wettbewerbsdruck kann die Innovationsanreize geschützter Industrien sogar zusätzlich schwächen.

Welche chinesischen Exportentwicklungen sehen Sie derzeit als besonders problematisch für deutsche Unternehmen – etwa bei Fahrzeugen, Maschinen, Chemie, Solartechnik oder Robotik?

Prof. Flach: Der qualitative Unterschied zum ersten China-Schock ist entscheidend. Damals ging es um Exporte arbeitsintensiver Massenware und Vorleistungen. Deutschland hat davon sogar enorm profitiert, nicht nur durch Zugang zu günstigeren Vorleistungen, sondern auch durch die Lieferung von Maschinen und Vorleistungen für die Produktion in China. Heute konkurriert China mit ihren Überkapazitäten in genau den technologieintensiven Branchen, die den Kern der deutschen Industrie ausmachen: Automobil und Zulieferer, Maschinenbau, Chemie, Batterietechnik und zunehmend Robotik.

Viele mittelständische Unternehmen sind zugleich Abnehmer chinesischer Vorprodukte, Wettbewerber chinesischer Endprodukte und Exporteure in Drittmärkte. Wie sollten sie die geplanten Maßnahmen einordnen?

Prof. Flach: Genau diese Dreifachrolle ist der Grund, warum pauschale Zölle für den Mittelstand gefährlich sind. Betrachten Sie die drei Rollen einzeln: Als Wettbewerber in Deutschland profitiert das Unternehmen von einem Ausgleichszoll. Als Abnehmer chinesischer Vorprodukte zahlt es ihn. Als Exporteur in Drittmärkte helfen EU-Zölle nicht, und falls als Abnehmer die chinesischen Vorleistungen teurer werden, verschlechtert sich noch die Wettbewerbsposition gegenüber ausländischen Mitbewerbern.

Ein Mittelständler kauft etwa elektronische Komponenten, Maschinenteile oder Solarprodukte aus China. Mit welchen Kosten- und Lieferkettenrisiken muss er bei neuen Zöllen oder Schutzmaßnahmen rechnen?

Prof. Flach: Das Offensichtliche sind die direkten Mehrkosten der Zölle. Die weniger offensichtlichen Risiken sind teurer. Zum Beispiel die


Foto: davide bonaldo - stock.adobe.com

Planungsrisiken: Ein laufendes Antidumpingverfahren kann in vorläufigen Zöllen münden. Wer langfristige Lieferverträge ohne Zollklausel abschließt, trägt das Risiko. Solche Verfahren können auch Gegenmaßnahmen auslösen, was die Kosten noch weiter erhöhen könnte.

Wie können Verbände oder Brancheninitiativen die mittelständische Industrie unterstützen, Anträge auf Untersuchungen zu stellen und Verletzungsnachweise zu dokumentieren?

Prof. Flach: Ein Verfahren beginnt in aller Regel mit einem Antrag aus dem betroffenen Wirtschaftszweig. Für ein mittelständisches Unternehmen allein ist ein solches Verfahren kaum zu stemmen, schon weil der Antrag einen hinreichenden Anteil der EU-Produktion repräsentieren muss. Verbände oder Brancheninitiativen können die Datenerhebung standardisieren, die Antragsberechtigung über mehrere Unternehmen hinweg bündeln oder die Kosten der rechtlichen Begleitung teilen.

Die EU erwägt neben klassischen TDI auch schnellere Schutzmaßnahmen und ein neues Instrument zur Begrenzung des Marktzugangs. Halten Sie solche Instrumente für verhältnismäßig – oder droht eine Eskalation zu einem Handelskonflikt?

Prof. Flach: Der entscheidende Unterschied zwischen der EU und den USA ist, dass die EU sich mit dem MPIA *(das Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement oder auch Mehrparteien-Interimsberufungsschiedsverfahren ist ein von der EU und anderen WTO-Mitgliedern geschaffenes Ersatzsystem für die Beilegung von Handelsstreitigkeiten, d. Red.)* einer bindenden Streitbeilegung verpflichtet hat, China ist ebenfalls Mitglied. Die USA konnten die im Juli 2026 erhobenen Section-301-Zusatzzölle nach dem WTO-Panelbericht durch Berufung bei einem handlungsunfähigen Gremium offenhalten – diesen Ausweg hat die EU nicht. Gegen ein Section-301-ähnliches Instrument dürfte Peking ein WTO-Verfahren starten, so dass eine Eskalation nicht unwahrscheinlich wäre.

Wer für ein solches Instrument plädiert, sollte die längerfristigen Konsequenzen für das multilaterale System bedenken. Besonders aufpassen sollte die EU bei Instrumenten, die vielleicht



sogar selbst Partner mit EU-Handelsabkommen ausschließen. Würden solche Maßnahmen international Schule machen, wäre am Ende gerade die exportorientierte europäische Industrie der Verlierer.

Wie groß ist das Risiko chinesischer Gegenmaßnahmen – etwa gegen deutsche Agrar- und Lebensmittelprodukte, Maschinenbauer oder Automobilzulieferer? Nach den von den USA verhängten hohen Zöllen müsste die EU ja eigentlich ein zunehmend wichtiger Zielabsatzmarkt sein. Können Sie etwas über die zu erwartende Strategie Chinas sagen?

Prof. Flach: China hat ein breites Instrumentarium: Gegenzölle, aber auch verschärfte Exportkontrollen bei kritischen Rohstoffen und Zwangsmaßnahmen gegen europäische Unternehmen, die in China tätig sind. Die Beobachtung zum Absatzmarkt teile ich, aber sie schneidet in beide Richtungen: Die EU ist für China wichtiger geworden, gleichzeitig scheint Peking spätestens seit den Erfahrungen mit der Trump-Administration und die Abhängigkeit bei Sicherheitsfragen davon auszugehen, gegenüber der EU alle relevanten Trümpfe in der Hand zu halten.

Daraus folgt für mich folgende Strategie: Viele einzelne produktspezifische Verfahren sind weniger prominent als ein öffentlichkeitswirksam angekündigter „China-Zoll" und bieten damit weniger Anlass für demonstrative Vergeltung. Und: In einer Allianz mit Japan, Südkorea oder dem Vereinigten Königreich hat die EU deutlich mehr Verhandlungsmacht. „Europe Alone" ist hier der riskantere Weg.

Wenn Sie einem mittelständischen Geschäftsführer, dessen Unternehmen sowohl von chinesischen Vorprodukten abhängt als auch mit chinesischen Anbietern konkurriert, nur einen Rat geben dürften: Was wäre das – und warum?

Prof. Flach: Gegen nachweisbare Dumpingpreise und Subventionierung sind Ausgleichszölle das richtige Instrument, und Unternehmen sollten es über ihre Verbände auch nutzen. Aber Zölle verschaffen Zeit, sie lösen kein Wettbewerbsproblem. Wenn chinesische Anbieter auch bei einem echten Level Playing Field besser und schneller sind, verlängert ein Zoll nur die Frist bis zum selben Ergebnis – und schwächt womöglich noch die eigenen Innovationsanreize.

Die Zeit, die ein Zoll verschafft, sollte man deshalb für genau zwei Dinge nutzen: Diversifizierung der Bezugsquellen und Investitionen in das, was das Unternehmen technologisch differenziert. ■

Wir bedanken uns für das Gespräch.

Chinas Doppelstrategie

Was auf Europa zukommt

Der wachsende Druck chinesischer Exporte hat die Debatte über Chancen und Risiken für Europas Wirtschaft verändert. Allein in Deutschland könnten nach einer Schätzung des Instituts der deutschen Wirtschaft zwischen 2019 und 2025 rund 400.000 Industriearbeitsplätze durch die zunehmende Konkurrenz aus China verloren gegangen sein.

China hat die europäische Handelspolitik in den vergangenen Monaten dominiert. Vor diesem Hintergrund ist es in Europa zu einem bemerkenswerten politischen Schulterschluss gekommen. Treibende Kraft ist dabei die Bundesregierung unter Kanzler Merz, die gemeinsam mit Frankreich entschiedener gegen unfaire Handelspraktiken vorgehen will. Anfang Oktober legten Berlin und Paris Vorschläge für neue EU-Instrumente vor, um unlauterem chinesischen Wettbewerb entschiedener begegnen zu können.

Warum China Europa braucht

Denn Europas wichtigstes Druckmittel ist sein großer und weiterhin vergleichsweise offener

Abbildung 1

Industriesubventionen im Vergleich

Staatliche Unterstützung ausgewählter Industrieunternehmen, 2024, in Prozent des Jahresumsatzes



Quelle: OECD (2026), OECD MAGIC Database of Industrial Subsidies, Abbildung 2 (rechte Grafik), S. 8.
Anmerkung: Aus der Originalabbildung abgelesene, gerundete Näherungswerte. 15 untersuchte Industriesektoren; gewichtet nach Unternehmensumsatz. Erfasst sind Zuschüsse, Steuervergünstigungen und vergünstigte Kredite.

Dass diese härtere Gangart auch in Peking wahrgenommen wird, zeigte sich im Oktober, als China in Verhandlungen mit der EU erstmals Bereitschaft signalisierte, seine stark gestiegenen Hybridfahrzeugexporte nach Europa deutlich zu begrenzen. Das war ein diplomatischer Erfolg, der allerdings nicht überbewertet werden sollte. Hybridfahrzeuge machten von Januar bis August 2026 nur gut zwei Prozent der chinesischen Warenexporte in die EU aus, und die konkrete Umsetzung der Verständigung steht noch aus. China könnte damit Zeit gewinnen, während grundlegende Handelsungleichgewichte bestehen bleiben (Abbildung 1). Europa darf deshalb nicht nachlassen, Wettbewerbsverzerrungen zügig und entschlossen zu adressieren.

Binnenmarkt. Zwar erhebt die EU seit Ende 2024 zusätzliche Ausgleichszölle auf Elektroautos aus China. Seit Juli 2026 gelten zudem strengere, länderübergreifende Stahlkontingente mit 50 Prozent Zoll oberhalb der Freimengen. Doch während die USA chinesische Importe mit hohen zusätzlichen Zöllen belegen, bleibt Europa ein wichtiger Absatzmarkt. Allein 2025 importierte die EU chinesische Waren im Wert von



rund 559 Milliarden Euro, während sie selbst Waren für knapp 200 Milliarden Euro nach China exportierte. Während Europa lange vor allem auf die Chancen des chinesischen Absatzmarktes blickte, wird zunehmend deutlich, wie sehr auch China auf den Zugang zum europäischen Markt angewiesen ist. Andere wohlhabende Märkte wie Japan oder Südkorea können diese Nachfrage schon aufgrund ihrer Größe nicht ersetzen.

Für Peking ist dieser Marktzugang entscheidend. Schwache Binnennachfrage, die anhaltende Immobilienkrise und langsameres Wirtschaftswachstum erhöhen den Druck, industrielle Kapazitäten durch Exporte auszulasten. Chinas staatlich geförderter Ausbau industrieller Kapazitäten und strategischer Lieferketten verstärkt diesen Trend. Zwar verspricht die chinesische Führung regelmäßig, den Konsum zu stärken. Eine grundlegende Abkehr vom produktions- und exportorientierten Wirtschaftsmodell zeichnet sich jedoch nicht ab. Europa sollte deshalb nicht darauf setzen, dass chinesische Überkapazitäten kurzfristig verschwinden. Vielmehr muss es das gegenwärtige politische Momentum nutzen, um weitere Maßnahmen zügig auf den Weg zu bringen.

Wie Peking auf Europas neuen Kurs reagiert

Peking dürfte versuchen, diese neue europäische Geschlossenheit auf die Probe zu stellen – in der Erwartung, dass die Sorge vor Gegenmaßnahmen und die unterschiedlichen Interessen der Mitgliedstaaten die EU letztlich bremsen werden. Dabei setzt es auf eine Zuckerbrot-und-Peitsche-Strategie: Einerseits inszeniert sich China als Verfechter des regelbasierten Welthandels und signalisiert mit punktuellen Zugeständnissen und Investitionsangeboten Gesprächsbereitschaft. Andererseits droht es mit gezielten Gegenmaßnahmen. So warnte das chinesische Handelsministerium nach der Hybrid-Verständigung ausdrücklich davor, Chinas Entschlossenheit und Fähigkeit zur Gegenwehr zu unterschätzen.

Wie gezielt Peking wirtschaftlichen Druck ausüben kann, zeigen seine Exportkontrollen. Sie ermöglichen nicht nur Lieferstopps, sondern verschaffen chinesischen Behörden durch umfangreiche Informationspflichten auch tiefe Einblicke in internationale Lieferketten. Im Juli 2026 setzte China als Reaktion auf europäische Sanktionen im Zusammenhang mit Russlands Angriffskrieg gegen die Ukraine 14 europäische Einrichtungen



auf eine Exportkontrollliste. Darunter die Sindlhauser Materials GmbH aus Kempten, die zum Zuliefernetzwerk des niederländischen Halbleiterausrüsters ASML gehört – eine der technologischen Kronjuwelen Europas.

gleichsweise geringen eigenen Kosten erheblichen Druck erzeugen. Ein umfassender Handelskonflikt würde dagegen auch Chinas Exporte und seinen Zugang zu europäischen Spitzentechnologien gefährden. Zu erwarten

Abbildung 2

Chinas wirtschaftlicher Druck auf Europa
Auswahl dokumentierter Beispiele, 2021–2025

Jahr	Politischer Anlass	Chinesische Reaktion
2021	Eröffnung einer Taiwan-Vertretung in Litauen	Beschränkungen im Handel mit Litauen
2024	EU-Untersuchung zu Subventionen für chinesische E-Autos	Handelsschutzuntersuchungen zu Weinbrand, Schweinefleisch und Milchprodukten aus der EU
2025	Niederländischer staatlicher Eingriff bei Nexperia	Exportbeschränkungen für Nexperias chinesischen Produktionsstandort

Quelle: Schaupp, Putting a Price on Economic Coercion, GTPO Policy Paper (2026), Abb. 1, S. 6–8; Auswahl und gekürzte Darstellung.
Anmerkung: Die Beispiele dokumentieren illustrative Episoden wirtschaftlichen Zwangs Chinas gegenüber Europa im Zusammenhang mit politischen Entscheidungen dar.

Die Auswahl in Abbildung 2 zeigt, wie genau Peking Schwachstellen in europäischen Lieferketten kennt – oftmals genauer als europäische Regierungen selbst. China kann so mit ver-

sind daher begrenzte Zugeständnisse, scharfe Rhetorik und gezielte Drohungen gegenüber Mitgliedstaaten, Branchen oder Unternehmen. Ziel dürfte sein, den europäischen Schulter-


Foto: moofushi - stock.adobe.com

schluss schrittweise aufzuweichen, ohne einen offenen Handelskonflikt zu riskieren. Umso wichtiger ist es, dass sich Europa weder durch punktuelle Zugeständnisse beruhigen noch durch gezielten wirtschaftlichen Druck von seinem gemeinsamen Kurs abbringen lässt.

Europas Geschlossenheit muss sich in Taten zeigen

Für Europa folgt daraus, dass aus dem neuen Konsens jetzt konkrete Politik werden muss. Bestehende Handelsinstrumente sollten konsequent eingesetzt und neue Maßnahmen zügig vorangebracht werden. Für Dezember hat die EU-Kommission mit DiversifyEU ein Instrument angekündigt, das gefährliche Lieferabhängigkeiten abbauen soll. Ein neues Schnellreaktionsinstrument soll zudem ermöglichen, bei schweren Marktverzerrungen rascher den Zugang zum europäischen Binnenmarkt zu beschränken. Ein europäischer Solidaritätsmechanismus soll helfen, wenn einzelne Mitgliedstaaten gezielt unter wirtschaftlichen Druck geraten, während ein geplanter geoökonomischer Abschreckungspakt die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern stärken soll.

Doch Ankündigungen allein reichen nicht. Europa braucht eine langfristige Strategie und eine ehrliche Debatte darüber, wer die Kosten trägt. Alternative Lieferanten und Produktionskapazitäten sind teuer, und chinesische Vergeltungsmaßnahmen können einzelne Länder oder Branchen besonders hart treffen. Nur wenn solche Lasten gemeinsam abgefedert werden, kann die europäische Geschlossenheit auch im Konfliktfall Bestand haben (Abb. 3, S. 13).

Wirtschaftliche Sicherheit darf dabei nicht mit Abschottung verwechselt werden. Offenheit war Grundlage europäischen Wohlstands. Heute ist sie auch Voraussetzung für mehr Sicherheit. Europa muss die Zusammenarbeit mit Partnern vertiefen, die gemeinsame Handelsregeln mittragen, etwa bei Rohstoffen, Technologie und Lieferketten. Pauschale Importbeschränkungen, die auch verlässliche Partner wie Kanada, Japan oder Südkorea träfen, wären kontraproduktiv. Weniger Abhängigkeit von China entsteht nicht durch weniger Handel, sondern durch mehr Handlungsvarianten.

Was auf den Mittelstand zukommt

Für die exportorientierte deutsche Industrie findet der zweite China-Schock längst nicht nur in Europa statt. Chinesische Anbieter gewinnen auch auf wichtigen Weltmärkten Marktanteile, während hohe US-Zölle zusätzliche chinesische

Abbildung 3

Europas geplante Antworten auf den China-Schock
Vier Initiativen zur Stärkung der europäischen Wirtschaftssicherheit

Initiative	Ziel / möglicher Mechanismus	Stand (November 2026)
DiversifyEU	Strategische Lieferabhängigkeiten durch eine breitere Lieferantenbasis verringern.	Kommissionsvorlage für Dezember 2026 angekündigt.
Europäischer Solidaritätsmechanismus	Mitgliedstaaten bei wirtschaftlichem Druck oder Vergeltungsmaßnahmen gemeinsam unterstützen.	Politisch angekündigt; konkrete Ausgestaltung und Zeitplan noch offen.
Geoökonomischer Abschreckungspakt	Gemeinsame Abschreckung wirtschaftlicher Druckmaßnahmen stärken; Partner und Maßnahmen noch offen.	Im Arbeitsprogramm 2027 erwähnt; noch kein konkreter Gesetzgebungsvorschlag.
„Kill-Switch“ (Schnellreaktion)	Bei schweren systemischen Marktverzerrungen den Zugang zum EU-Binnenmarkt rasch beschränken können.	Deutsch-französische Initiative; Kommissionsvorschlag für Dezember angestrebt

Quellen: Europäische Kommission, Erklärung nach dem Europäischen Rat vom 16.10.2026; Arbeitsprogramm 2027, COM(2026) 710 final, S. 7; deutsch-französischer Vorschlag vom 5.10.2026. Anmerkung: Die Initiativen sind angekündigt bzw. in Vorbereitung, nicht beschlossen. Ihre rechtliche Form ist teilweise offen. „Kill-Switch“ ist eine informelle Bezeichnung; beim Abschreckungspakt sind weder die Partner noch ein gesetzgeberischer Zeitplan festgelegt.

Waren nach Europa umlenken könnten. Auf europäischen Handelsschutz allein können sich Unternehmen deshalb nicht verlassen. Hinzu kommt das Risiko einer plötzlichen geopolitischen Eskalation. Wie der Fall Sindlhauser zeigt, können chinesische Exportkontrollen selbst hochspezialisierte Mittelständler unvermittelt treffen. Auch von den USA ist nach den jüngsten Zwischenwahlen keine rasche handelspolitische Entspannung zu erwarten: Eine kooperativere Haltung gegenüber Europa ist keineswegs garantiert, während die Rivalität mit China in Washington parteiübergreifend verankert bleibt.

Amerikanische Exportkontrollen und Sanktionen können deshalb auch europäische Unternehmen treffen und bestehende Geschäftsbeziehungen gefährden. Mittelständler sollten ihre Lieferketten über direkte Zulieferer hinaus durchleuchten, kritische Abhängigkeiten identifizieren und mögliche Liefer- und Absatzmarktausfälle durchspielen. Alternative Partner, Notfallpläne und gegebenenfalls größere Lagerbestände können Risiken begrenzen. Gerade kleinere Unternehmen brauchen dabei Unterstützung durch Verbände und Politik. ■

Dr. Lukas Schaupp

Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V.
Rauchstraße 17/18
10787 Berlin

Telefon 0155-67810191
schaupp@dgap.org
www.dgap.org



Foto: IDGAP

Ansprechpartner

Drei Fragen an...

Christian Diemer

Geschäftsführer der Linkk Industrial GmbH, Bremen



Foto: Iris Edinger, Düsseldorf

Christian Diemer

Immer mehr chinesische Produkte aus Stahl und Metall suchen ihre Wege nach Europa, weil andere Märkte keine so großen Produktionskapazitäten mehr aufnehmen und der Yuan abgewertet ist. Die EU will ihre Tore schließen. Wohin geht die Entwicklung?

Christian Diemer: Mein Eindruck ist nicht, dass die EU die Tore schließen wird, aber – um im Bild zu bleiben – mehr Leute ans Tor stellt, damit nicht unkontrolliert alles in die EU eingeführt wird. Das betrifft zum Beispiel Produkte, die unseren Sicherheitsbestimmungen nicht entsprechen und über chinesische Versender in Millionen von Paketen eingeflogen werden. Das Handelsbilanzdefizit der EU mit China beträgt aktuell mehr als 1 Milliarde Euro pro Tag, das sind 400 Milliarden Euro im Jahr, Tendenz steigend. Diese Entwicklung muss aufgehalten werden.

Bei Produkten aus Stahl und Metall könnte es, ähnlich wie bei Hybridfahrzeugen vorläufig vereinbart, zu Mengenbeschränkungen kommen. Die EU versucht, auf dem Verhandlungsweg Lösungen mit China zu erreichen. Oder es wird Quoten geben, bei deren Überschreiten ein höherer Zoll fällig wird – so, wie das heute schon bei Stahl der Fall ist.

Die EU-Verhandlungsposition wurde durch das gemeinsame Statement von Merz und Macron gestärkt. Diese möchten der Kommission mehr Handlungsoptionen im Außenhandel geben.

China könnte uns von wichtigen Rohstoffen abschneiden. Für unseren Hartmetallbereich ist zum Beispiel Wolfram wichtig, bei dem China die größten Produktionskapazitäten hat. Wie beurteilen Sie die Gefahr solcher Gegenreaktionen?

Christian Diemer: Diese Gefahr ist real. Wir wissen, dass China schnell und kreativ bei Exportbeschränkungen von Rohstoffen ist, um seine starke Position im Handelsstreit zu unterstreichen. Unsere Abhängigkeit von bestimmten Rohstoffen ist seit Jahrzehnten bekannt. Die beste Gegenmaßnahme ist der Aufbau alternativer, wettbewerbsfähiger Lieferketten. In der Umsetzung dieser Maßnahme sind wir langsam – vor allem, weil es teurer wird. Seit 2023 sind 2 Milliarden Euro Fördergelder im Rahmen des Critical Raw Materials Act der EU bewilligt worden. Eine Erhöhung des Rohstofffonds wird erwartet. Die Gelder müssen von der Privatwirtschaft genutzt werden. Da passiert aber noch nicht genug.



Foto: Swissdreams - stock.adobe.com

Die EU will European-Content-Regeln schaffen. Aus China importierte Elektrofahrzeuge hätten es dann schwer. Was halten Sie davon?

Christian Diemer: Wir können unseren Markt für einzelne Produkte, hier: Elektrofahrzeuge, nicht dicht machen. Das ist auch nicht im Sinne der Konsumenten. Bei der Verwendung öffentlicher Gelder erwarte ich allerdings, dass diese, soweit wirtschaftlich vertretbar, für Produkte ausgegeben werden, die in der EU hergestellt wurden – zum Beispiel der Fuhrpark der Polizei oder der Stadtverwaltung. Auch bei steuerlich geförderten Investitionen, zum Beispiel in Infrastruktur und Energieversorgung, finde ich es richtig, wenn diese Steuergelder für in der EU hergestellte Anlagen verwendet werden.

Uneinigkeit in der Industrie besteht darüber, ob der Local Content nur dann erfüllt ist, wenn Produkte in der EU hergestellt sind, oder ob auch Länder eingeschlossen sind, mit denen die EU ein Freihandelsabkommen vereinbart hat. Es geht um „Made with EU“ versus „Made in EU“. „Made in EU“ ist dabei zielgenauer. Wenn alle Waren aus Ländern, mit denen die EU ein Freihandelsabkommen hat, als lokal produziert betrachtet werden, wird das Ziel, unsere industriellen Wertschöpfungsketten zu erhalten, möglicherweise verfehlt.

Kritisch zu bemerken ist, dass zielgenaue Maßnahmen im Außenhandel zusätzliche Dokumentation und deren Überprüfung, also Bürokratie mit sich bringen. Das ist ein schwieriger Zielkonflikt.

In diesem Zusammenhang möchte ich betonen, dass die Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit entscheidend ist. Nur wenn wir Regulierung abbauen und Arbeits- und Lohnnebenkosten in den Griff bekommen, werden wir auch in Zukunft ein starkes Exportland sein. ■

Wir bedanken uns für das Gespräch.

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!



UNTERNEHMENSBERATUNG

VIA Consult GmbH & Co. KG
Kurfürst-Heinrich-Straße 10
57462 Olpe/Biggesee

Guido Solbach

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

ENERGIEBERATUNG

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

Prof. Dr. Jürgen Joseph

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

FINANZIERUNG

Deutsche Bank AG
Verbände und Institutionen
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt

Dr. Alexander Winkler

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

INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN

VSM Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

Günter Hennig

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

UNTERNEHMENSBERATUNG

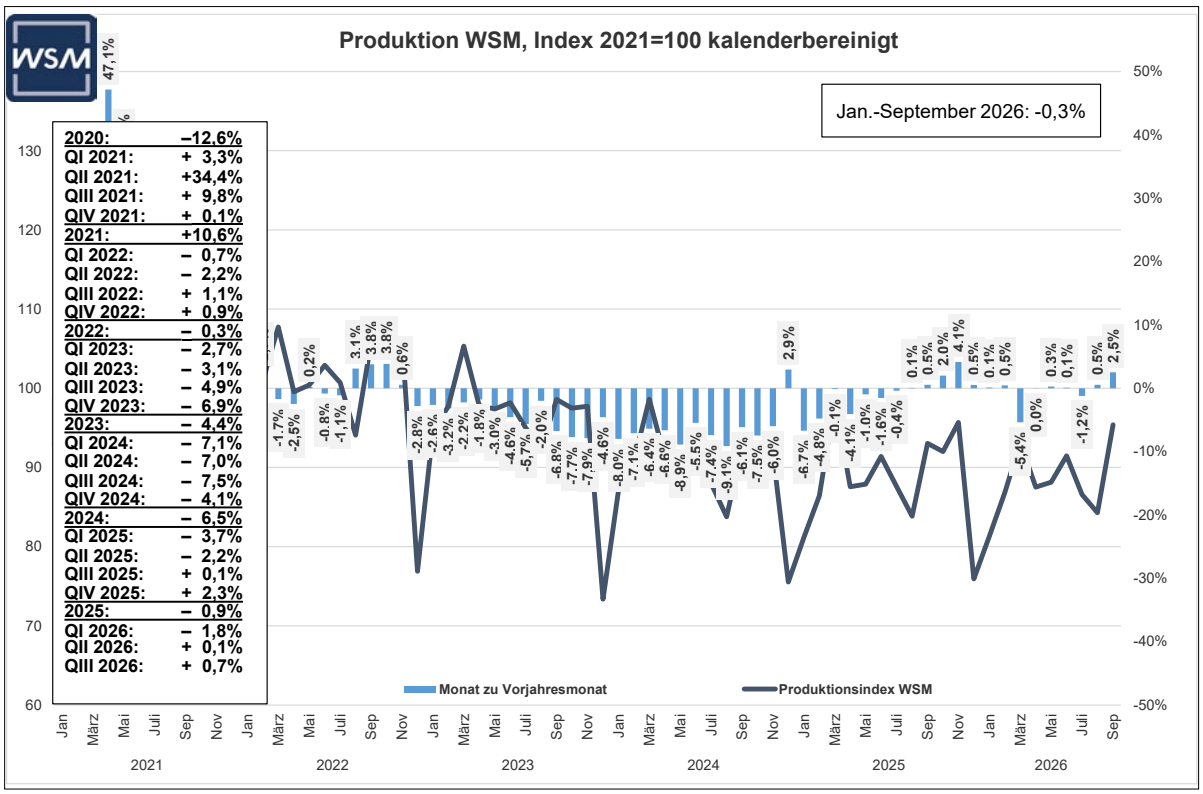
hahn,consultants gmbh
Memeler Straße 30
42781 Haan

Holger Hahn

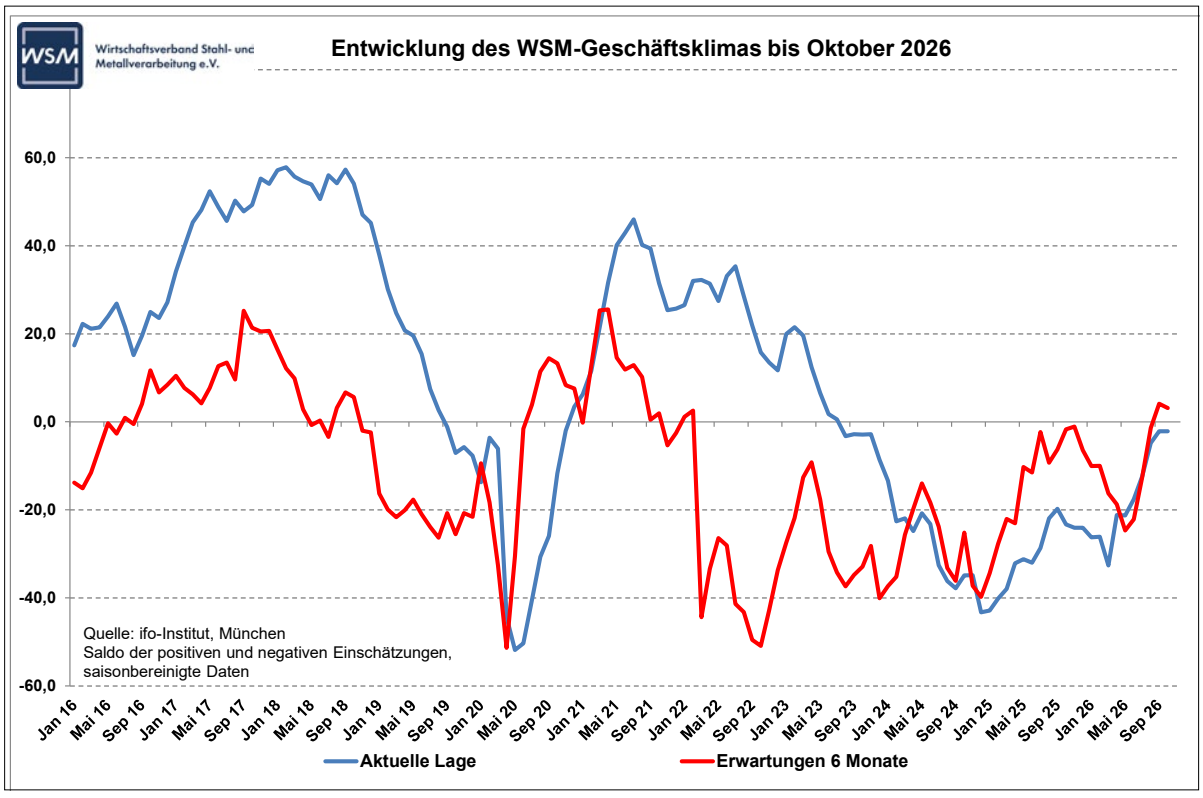
Telefon: 02129 557333
Fax: 02129 557311
h.hahn@hahn-consultants.de

WSM-Konjunktur

AUF EINEN BLICK



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen und Darstellung



Quelle: ifo-Institut, München; Saldo der positiven und negativen Einschätzungen; saisonbereinigte Daten

WSM-Konjunktur

Produktion nach drei Quartalen 0,3 % im Minus


Foto: Maksym Yemelyanov - stock.adobe.com

Im September legt die Produktion der Stahl und Metall verarbeitenden Betriebe in Deutschland um 2,5 % gegenüber dem Vorjahresmonat zu. Dadurch verzeichnet die Branche auch im dritten Quartal einen Zuwachs um 0,7 %. Auf Jahressicht reduziert sich der Produktionsrückgang somit auf 0,3 %, mit einem positiven Schlussquartal könnte das fünfte Rezessionsjahr in Folge abgewendet werden. Die Nachfrage stützt die Hoffnung, das Vorjahresniveau erreichen zu können. Abgesehen von der hochvolatilen Herstellung von Waffen und Munition liegen die Teilsektoren stabil im Plus. Die Auslastung der Produktionskapazitäten hat sich ebenfalls stabilisiert, sie ist im dritten Quartal allerdings nicht weiter angestiegen. Zum langjährigen Mittelwert fehlen weiterhin 5 Prozentpunkte. Auch das ifo-Geschäftsklima bietet kaum Anlass zu größerer Euphorie.

Grafik
Produktion WSM,
Index 2021 = 100 kalenderbereinigt

Im Oktober hat der Stimmungsaufschwung in den Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen in Deutschland einen Dämpfer erhalten. Im Gegensatz zum Verarbeitenden Gewerbe insgesamt stagniert die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage (– 0,1 Saldenpunkte), und die Geschäftserwartungen gehen um 1 Punkt zurück. Während gesamtindustriell beide Indikatoren über die Nulllinie gesprungen sind, verharrt die Lageeinschätzung der Stahl- und Metallverarbeitung knapp unterhalb des positiven Bereichs. Marktseitig dürften Meldungen über Produktionsverlagerungen der Kunden einer besseren Entwicklung des Geschäftsklimas im Wege stehen. Hinzu kommt das Risiko weiter steigender Personal-, Energie- und Vormaterialkosten, das auf die Stimmung drückt. Der Kostendruck in Verbindung mit dem intensiven internationalen Wettbewerb resultiert in weiteren Anpassungen der Personalressourcen. Der Rückgang der Beschäftigung liegt bei 4 %. ■

Grafik
Entwicklung des WSM-Geschäftsklimas

Ansprechpartner

Dipl.-Kaufmann Holger Ade
Leiter Industrie- und Energiepolitik

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
Goldene Pforte 1
58093 Hagen
Telefon: 0160 / 8407944
hade@wsm-net.de
www.wsm-net.de


Foto: Industrieverband Massivumformung e. V.

Mitgliedsverbände

- **Deutscher Schraubenverband e.V. – DSV**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 9588-11, www.schraubenverband.de
- **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
  Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564237, www.drahtverband.org
- **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
  An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Telefon: 02102 186200, www.ivest.de
- **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
  Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de
- **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
  Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, Telefon: 0211 5773910, www.fmi.de
- **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- **Herstellerverband Haus & Garten e.V. – HHG**
  Klaus-Bungert-Str. 5a, 40468 Düsseldorf, Telefon: 0211 157765-0, www.herstellerverband.de
- **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
  Am Kiel-Kanal 2, 24106 Kiel, Telefon: 0431 90887294, www.ivbb-net.de
- **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de
- **Industrieverband Garten e.V. – IVG**
  Wiesenstraße 21a, 40549 Düsseldorf, Telefon: 0211 90999800, www.ivg.org
- **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958825, www.haertetechnik.org
- **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02331 958813, www.massivumformung.de
- **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
  Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Telefon: 02231 958851, www.federnverband.de

Verdiente Auszeichnung

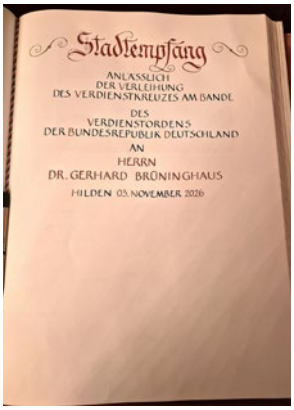
Bundesverdienstkreuz für WSM Ehrenpräsident Dr. Gerhard Brüninghaus

Am 3. November 2026 wurde WSM-Ehrenpräsident Dr. Gerhard Brüninghaus mit dem Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland geehrt.









Fotos: Heike Wippermann

Verleihung des Bundesverdienstkreuzes an Dr. Gerhard Brüninghaus

Die im Rathaus zu Hilden verliehene Auszeichnung würdigt sein herausragendes Engagement für die Weiterentwicklung mittelständischer Unternehmen, die Stärkung der Verbandsstrukturen und sein soziales Engagement. Gerhard Brüninghaus hat sich über viele Jahre mit voller Kraft für den Stahl und Metall verarbeitenden Mittelstand und dessen Verbände eingesetzt. Seine Impulse und Ideen haben unsere Verbände nachhaltig geprägt. Unter seiner Führung konnten Krisen überwunden und Zukunftsstrategien umgesetzt werden.

Geehrt wurde auch sein soziales Engagement für aus Krisenregionen nach Deutschland geflüchtete Menschen. Gerhard Brüninghaus sah und sieht es stets als seine Verantwortung an, sich für andere Menschen, insbesondere für Hilfebedürftige, einzusetzen und tatkräftig Unterstützung zu leisten.

Nicht zuletzt wurde der promovierte Maschinenbauingenieur für viele Jahre erfolgreiches Unternehmertum in Hilden geehrt. Als Gesellschafter und Geschäftsführer des mittelständischen Stahlverarbeiters Brüninghaus & Drissner hat er über Jahrzehnte vielen Familien Arbeit gegeben und zum Wohlstand in der Region beigetragen.

Wir gratulieren zu dieser verdienten Auszeichnung!

Christian Vietmeyer
Syndikusrechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer

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



Foto: Chris Göttert

Ansprechpartner



Save the Date

Die **Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ)** lädt Sie herzlich ein zum

30. Zulieferforum am 2. Februar 2027

Die Veranstaltung findet statt in der Deutschen Nationalbibliothek in 60322 Frankfurt am Main, Adickesallee 1, und beginnt mit einem Mittagsimbiss.

Unter der Überschrift „Trendwende 2027?“ möchten wir gemeinsam mit Ihnen sowie Gästen aus Industrie, Verbänden und Unternehmen über aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Zukunftsperspektiven der Zulieferindustrie ins Gespräch kommen.

Agenda

Moderation: Christian Preiser

12:00 Uhr	Mittagsimbiss
13:00 Uhr	**Begrüßung** Sprecher der ArGeZ Hauptgeschäftsführer wdk
13:05 Uhr	**Zulieferindustrie & vier Megatrends** Prof. Dr. Michael Hüther, IW Köln
	Tanguy Leon-Pflieger, CEO PKW Michelin Europe North
	Arndt Kirchhoff, KIRCHHOFF Gruppe
14:00 Uhr	**KI im Automobilbau** Karl-Heinz Land, neuland.ai
	Lust auf Zukunft – Aufbruch in eine neue Zeit und warum KI wirklich alles verändert
	Daniel Traub, Schwarz Digits
15:00 Uhr	Kaffeepause
15:30 Uhr	**Herausforderungen der Wirtschafts- und Finanzpolitik** Dr. Volker Schmidt, Hauptgeschäftsführer NiedersachsenMetall
16:00 Uhr	**Defense** Michael Klein, CEO Hutchinson Deutschland
16:30 Uhr	Ende der Veranstaltung

Ansprechpartnerin

Claudia Rüther
wdk Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie e.V.
c.ruether@wdk.de

RECHT

Der Europäische Gerichtshof stellt Anforderungen an die asymmetrische Gerichtsstandvereinbarung

Das EuGH-Urteil vom 27.02.2025 (Az.: C-537/23) zur asymmetrischen Gerichtsstandvereinbarung nach Art. 25 der Brüssel-Ia-Verordnung (VO (EU) Nr. 1215/2012) verändert die Vertragspraxis. Gerichtsstandsklauseln müssen an diese Rechtsprechung angepasst werden.

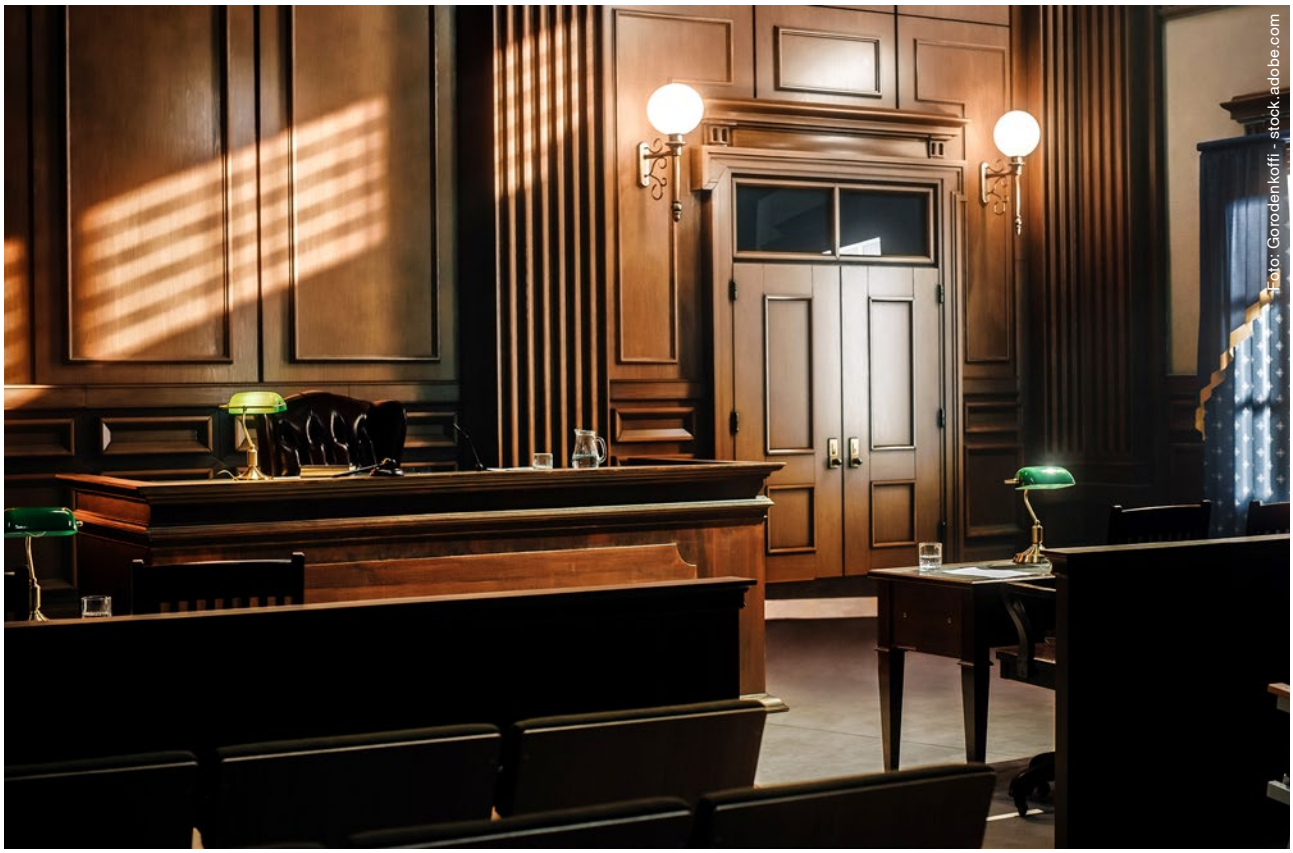


Foto: Gorodenkoff - stock.adobe.com

Zum Sachverhalt: Die französische Bauunternehmerin Agora SARL verkündet der italienischen SIL den Streit vor dem Tribunal de Grande Instance in Rennes, Frankreich. In dem zugrunde liegenden Baufall hatte die SIL Baumaterialien an die Agora geliefert, die wiederum vom Bauherrn wegen Baumängeln in Rennes verklagt wurde. Durch die von der SIL einseitig gestellten Verkaufsbedingungen wurde folgende Gerichtsstandsvereinbarung vereinbart: Das Gericht Brescia ist für jeden Rechtsstreit zuständig, der aus oder in Zusammenhang mit dem vorliegenden Vertrag entsteht. SIL behält sich die Möglichkeit vor, gegen den Käufer vor einem anderen zuständigen Gericht in Italien oder im Ausland vorzugehen. Die SIL rügt im

Prozess die Unzuständigkeit des Tribunals de Grande Instance in Rennes aufgrund dieser Gerichtsstandsvereinbarung. Das Gericht legt die Frage der Wirksamkeit dem EuGH zur Entscheidung vor.

Die Entscheidung des EuGH

Der EuGH bestätigt, dass asymmetrische Gerichtsstandsvereinbarungen grundsätzlich wirksam sein können. Es ist also zulässig, dass eine Vertragspartei an einen bestimmten Gerichtsstand gebunden ist, während die andere Partei zusätzlich weitere Gerichte anrufen darf.

Voraussetzung ist allerdings, dass bestimmte Anforderungen an die Bestimmtheit und Zulässigkeit der Vereinbarung erfüllt sind. Die Gerichtsstandsvereinbarung im vorliegenden Fall erfüllt diese Anforderungen nicht und ist unwirksam. Denn darin muss das Gericht hinreichend genau, transparent, vorhersehbar und rechtssicher bestimmt sein. Das ist mit Satz 2 der Gerichtsstandvereinbarung nicht erfüllt, weil SIL danach gegen den Käufer „vor einem anderen zuständigen Gericht in Italien oder im Ausland“ vorgehen kann.

Die folgenden Anforderungen muss eine asymmetrische Gerichtsstandsklausel erfüllen, wenn sie vor Gericht Stand halten soll

In dem Urteil benennt der EuGH die Anforderungen an eine wirksame, asymmetrische Gerichtsstandklausel: Das Gericht muss in der EU (oder EFTA) liegen, es muss nach objektiven Kriterien feststellbar sein, und es darf kein zwingender Gerichtsstand sein wie zum Beispiel im Arbeitsrecht. Der SIL konnte mithin in Rennes der Streit verkündet werden.

Die gängige Vertragspraxis spiegelt diese Anforderungen noch nicht wider. In vielen Verträgen wird der Geschäftssitz eines der Vertragspartner zum Gerichtsstand erklärt. Gleichzeitig soll dieser Vertragspartner berechtigt sein, wahlweise auch am Sitz des anderen Partners zu klagen. Die Asymmetrie muss jetzt von einem Rechtsanwalt überprüft werden. ■



Foto: Gina Sanders - stock.adobe.com

Christian Vietmeyer
Syndikusrechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer

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



Foto: Chris Göttert

Ansprechpartner

Industrielle Versicherungen (56)

Neue Handelsbarrieren, neue Ausfallrisiken: Warum die Warenkreditversicherung an Bedeutung gewinnt

Europa schützt seine Industrie stärker vor internationalem Wettbewerbsdruck. Neue Zölle und Handelsbeschränkungen können aber auch die Abnehmer wirtschaftlich schwächen. Metall verarbeitenden Unternehmen drohen damit nicht nur Forderungsausfälle. Auch die Risiken vor und während der Fertigung nehmen zu.

Mit den seit dem 1. Juli 2026 geltenden Schutzmaßnahmen für den europäischen Stahlmarkt hat die EU die zollfreien Importkontingente deutlich reduziert. Für betroffene Stahlerzeugnisse außerhalb der Kontingente wird ein Zusatzzoll von 50 % erhoben. Ziel ist es, die europäische Stahlindustrie vor den Folgen globaler Überkapazitäten zu schützen. Der WSM kritisiert, dass ein auf Stahlproduzenten konzentrierter Außenhandelsschutz die Interessen der Stahlverarbeiter nicht ausreichend berücksichtigt.

Metall verarbeitende Unternehmen sehen sich inmitten möglicher Kostensteigerungen bei der Beschaffung, dem strengen internationalen Wettbewerb und der wirtschaftlichen Lage ihrer Abnehmer. Kritisch wird es, wenn wichtige Kunden durch Handelsbeschränkungen Absatzmärkte verlieren oder unter zusätzlichen Kostendruck geraten. Die Folgen zeigen sich nicht unbedingt sofort. Sinkende Auftragseingänge, verlängerte Zahlungsziele und zunehmende Liquiditätsengpässe können sich über Monate hinweg entwickeln. Für Zulieferer wird das Risiko oft erst sichtbar, wenn Rechnungen unbezahlt bleiben oder begonnene Aufträge nicht mehr abgenommen werden.

Forderungsausfall durch wirtschaftlichen Druck

Ein Beispiel: Ein Metall verarbeitender Zulieferer fertigt Bauteile für einen exportorientierten Maschinenbauer. Verliert dieser durch neue Handelsbarrieren wichtige Absatzmöglichkeiten und gerät dadurch in Zahlungsschwierigkeiten, trifft das unmittelbar die Liquidität des Zulieferers.

Die Warenkreditversicherung kann solche Forderungsausfälle im Rahmen der vereinbarten Kreditlimite und Versicherungsbedingungen absichern. Voraussetzung ist insbesondere, dass ein versicherter Tatbestand wie die Zahlungsunfähigkeit oder ein länger anhaltender Zahlungsverzug des Abnehmers vorliegt.

Kreditversicherer überwachen außerdem die Bonität ihrer versicherten Abnehmer. So können wirtschaftliche Schwierigkeiten früher auffallen. Das ist vor allem dann nützlich, wenn der Umsatz an wenigen Kunden hängt. Verschlechtert



Foto: Andreas Gruhl - stock.adobe.com

sich die Bonität eines Abnehmers, können Kreditversicherer bestehende Limite für zukünftige Geschäfte reduzieren oder aufheben. Unternehmen sollten deshalb regelmäßig prüfen, ob die eingeräumten Limite noch zu den tatsächlichen Außenständen, Zahlungszielen und geplanten Lieferungen passen.

Kosten entstehen schon vor der Lieferung

Das finanzielle Risiko endet nicht bei offenen Rechnungen. Oft fallen erhebliche Kosten an, lange bevor ein Auftrag abgeschlossen ist und fakturiert werden kann. Bei kundenspezifischen Bauteilen, Werkzeugen oder komplexen Fertigungsaufträgen müssen Vormaterialien beschafft, Maschinenkapazitäten eingeplant und umfangreiche Bearbeitungsschritte durchgeführt werden. Wird der Auftraggeber in dieser Phase zahlungsunfähig, dann drohen dem Zulieferer erhebliche Verluste aus bereits erbrachten Vorleistungen, obwohl noch keine Forderung aus einer Lieferung entstanden ist.

Diese Lücke kann eine ergänzende Fabrikationsrisikodeckung schließen. Sie ermöglicht im vereinbarten Umfang die Erstattung bereits angefallener Selbstkosten eines Auftrags, wenn die Fertigung aufgrund eines versicherten Ereignisses nicht fortgeführt werden kann. Welche Material-, Fertigungs- und Gemeinkosten erstattungsfähig sind, richtet sich nach dem jeweiligen Bedingungswerk. Entgangener Gewinn ist bei einer reinen Selbstkostendeckung grundsätzlich nicht versichert. Relevant ist das vor allem bei Sonderanfertigungen, die sich nicht oder nur mit erheblichen Abschlägen an andere Abnehmer verkaufen lassen. Standardprodukte lassen sich möglicherweise anderweitig verwerten. Bei individuellen Fertigungen hingegen bleiben Unternehmen oft auf einem großen Teil ihrer Vorleistungen sitzen.

Nicht jede Stornierung ist versichert

Weder die Warenkreditversicherung noch die Fabrikationsrisikodeckung schützt automatisch


Foto: dex - stock.adobe.com

vor sämtlichen Folgen politischer Handelsentscheidungen. Storniert ein Kunde einen Auftrag, weil neue Zölle sein Geschäft unrentabel machen, entsteht allein dadurch noch kein versicherter Schaden. Maßgeblich ist, ob nach den vereinbarten Versicherungsbedingungen ein gedecktes Ereignis vorliegt. Auch ob begonnene Fertigungsaufträge versichert sind, muss ausdrücklich geprüft werden. Nicht jede Warenkreditversicherung enthält eine ausreichende Fabrikationsrisikodeckung. Für bestimmte Exportgeschäfte kommen zusätzlich staatliche Exportkreditgarantien in Betracht, die unter festgelegten Voraussetzungen auch politische Risiken absichern können.

Was Unternehmen prüfen sollten

Bei zunehmendem Protektionismus reicht der Blick auf die eigene Lieferkette nicht aus. Auch die wirtschaftliche Lage der Abnehmer sollte im Gesichtsfeld bleiben. Kreditlimite, Kundenkonzentrationen und Zahlungsziele sollten regelmäßig überprüft werden. Ebenso wichtig sind die Einhaltung vereinbarter Meldefristen und die frühzeitige Abstimmung mit dem Kreditversicherer bei Zahlungsverzögerungen. Bei größeren oder langfristigen Fertigungsaufträgen sollte vor Produktionsbeginn geklärt sein, in welchem Umfang die entstehenden Vorleistungen abgesichert sind.

Eine Industrieversicherung verhindert die Folgen neuer Handelsbarrieren nicht. Sie kann jedoch dazu beitragen, die wirtschaftlichen Konsequenzen eines Forderungsausfalls oder eines Produktionsabbruchs erheblich abzumildern und die Liquidität des Zulieferers zu schützen. ■

Dennis Gottschalk, M. Sc.

VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollernstraße 2-6
44135 Dortmund
Telefon: 0231 / 5404-521
Dennis.Gottschalk@leue.de


Foto: Lutz Kampert

Ansprechpartner