

# WSM Nachrichten <sup>4/2015</sup>

*Klimapolitik:*

## Große Erwartungen – positive Signale?

- ▶ *Bundesministerin Hendricks:  
„Wir brauchen eine globale Dekarbonisierung“*
- ▶ *Stahlpreise:  
Wie lange hält die Baisse noch an?*
- ▶ *Energiesparförderung:  
ECG bietet Durchblick im Förderdschungel*



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

wie beinahe jedes größere Projekt durchläuft auch die Aufnahme von Flüchtlingen in Deutschland mehrere Phasen. Nach einer ersten Begeisterung sind wir jetzt schon in die Phase der Ernüchterung eingetreten, und einige sind schon in der Phase der Verzweiflung angekommen. Auch die Suche nach den Schuldigen, die danach fällige Phase, haben die ganz Schnellen schon in Arbeit.

Es freut mich besonders, dass ich bei Gesprächen in den letzten Wochen unter den Unternehmern sehr viele getroffen habe, die auf die sicherlich großen Herausforderungen mit Gelassenheit und Zuversicht reagieren. Wie schon unsere Kanzlerin sagte: „Wir schaffen das.“

Als WSM-Präsident rufe ich dazu auf, die Chancen, die in der Zuwanderung liegen, sowohl für unser Land als auch für unsere Unternehmen zu nutzen. Und dies tue ich gerade deshalb, weil ich als Unternehmer gelernt habe, nicht sofort alles hinzuwerfen, wenn die ersten Schwierigkeiten kommen.

Zunächst einmal: Eine Flüchtlingswelle wie die, welche wir gerade erleben, hat niemand gewollt, am wenigsten sicherlich die Flüchtlinge selbst. Auch gerufen hat diese Mengen niemand, auch nicht die Kanzlerin. Die schlimme Not in ihren Staaten hat diese Flüchtlinge angetrieben. Die große Zahl wird uns zwingen zwischen Bleiberecht und erzwungener Rückreise zu entscheiden. Zum Spaß ist jedenfalls niemand gekommen.

Bei vielen Politikern und auch bei vielen Mitbürgern erkenne ich eine Auffassung, nach der das „volle Boot“ Deutschland vor dem Sinken durch Überfüllung bewahrt werden muss. Das sehe ich anders: Deutschlands Demographie entwickelt sich zusehends von der normalen Bevölkerungspyramide mit einer breiten Basis junger Leute zur gefährlichen Urnenform mit dem Schwerpunkt im Rentenalter auf einem schmalen Fuß. So wird es für die

Industrie zunehmend schwerer, geeigneten Nachwuchs zu finden. Diese Entwicklung gefährdet langfristig die Wirtschaftskraft unseres Landes.

Ich bin mir bewusst, dass für die Lösung viele schwierige Probleme angepackt werden müssen. Wir brauchen einen schnellen und massiven Ausbau der Deutschkurse, denn das Erlernen der Sprache ist der erste und wichtigste Schritt zur Integration. Wir brauchen weitere Erleichterungen bei der Erlaubnis, eine bezahlte Beschäftigung aufzunehmen oder wenigstens Praktika zu absolvieren. Ich bin fest davon überzeugt, dass die allermeisten Menschen, die zu uns kommen, den Lebensunterhalt für sich und ihre Familie verdienen wollen und nicht auf staatliche Alimentierung angewiesen sein möchten.

Die Flüchtlinge haben enorme Risiken und Strapazen auf sich genommen, um nach Deutschland zu kommen. Inzwischen haben viele von uns auch schon die ersten persönlichen Kontakte mit den Flüchtlingen gehabt. Ich habe die meisten kennengelernt als motivierte, dankbare und auch ausgebildete Menschen, die nicht nur ein Gewinn für unsere Unternehmen, sondern auch für unser Land sind. Sollten sie eines Tages in ihre Heimat zurückkehren, werden sie gute Botschafter für unser Land sein und vielleicht sogar Grundsteine für Geschäftsbeziehungen nach Deutschland legen.

Liebe Unternehmer, viele von Ihnen haben auf meinen Briefgeantwortet. Die meisten sind ungeduldig, wann denn die gesetzlichen Möglichkeiten für eine Beschäftigung endlich geschaffen sind. Dazu gehören die Schaffung eines festen Wohnorts, Bleiberecht, Arbeitserlaubnis, Wegfall der Vorrangprüfung und vieles mehr. Wir werden uns gemeinsam mit den Handelskammern und Arbeitgeberverbänden für eine schnelle Lösung dieser Probleme einsetzen.

Viele Unternehmen unseres Wirtschaftsverbandes haben sich bereiterklärt, bei der Integration der Asylanten in ihren Gemeinden ihren Teil dazu beizutragen. Darauf dürfen wir stolz sein. Ich bin überzeugt, dass wir als Industrieunternehmen gemeinsam mit Politik und Verwaltung viel erreichen können, was am Ende allen Nutzen bringen wird.

Zu den bevorstehenden Festtagen wünsche ich Ihnen ein wenig Ruhe zur Besinnung und viel Energie und Zuversicht für das vor uns liegende Jahr!

Dr. Gerhard Brüninghaus

# Inhalt

WSM-Nachrichten 4/2015

## ■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 4 *Klimapolitik*  
**Große Erwartungen**
- 6 *WSM im Gespräch mit Dr. Barbara Hendricks*  
**„Wir werben mit Nachdruck für ein hohes globales Ambitionsniveau“**
- 10 *Nachgefragt bei Dr. Thilo Schaefer*  
**„Der Emissionshandel funktioniert – aber die Spielregeln sollten nicht nachträglich verändert werden“**
- 14 *Im Interview*  
**Drei Fragen an Roland Leder**  
**Vorsitzender Metalle pro Klima**

## ■ AUS DER BRANCHE

- 17 *WSM-Konjunktur*  
**Produktion nach drei Quartalen um 0,3 Prozent angestiegen**
- 19 *Stahlpreise 2016*  
**Wie lange hält die Baisse noch an?**
- 21 *Compliance Stoffrecht*  
**Fortbildungsveranstaltungen stoßen auf reges Interesse**
- 23 *Arbeitsschutz*  
**Technische Regeln für Gefahrstoffe (TRGS)**

## ■ WSM-INTERN

- 24 *Personalia*
- 25 *Termine*
- 25 *Impressum*

## ■ FÜR DIE BETRIEBSPRAXIS

- 26 *Recht*
- 31 *Energiesparförderung*  
**Durchblick im Förderdschungel**
- 32 *Mittelstandsfinanzierung*  
**Ist der industrielle Mittelstand gut aufgestellt – auch bei der Finanzierung von Großinvestitionen?**
- 34 *Industrielle Versicherungen (XII)*  
**Schäden warten nicht nur auf dem eigenen Betriebsgelände**



06

WSM im Gespräch mit Dr. Barbara Hendricks  
„Wir werben mit Nachdruck für ein hohes globales Ambitionsniveau“



10

Nachgefragt bei Dr. Thilo Schaefer  
„Der Emissionshandel funktioniert – aber die Spielregeln sollten nicht nachträglich verändert werden“



34

Industrielle Versicherungen (XII)  
Schäden warten nicht nur auf dem eigenen Betriebsgelände

## Klimapolitik

# Große Erwartungen

*Vom 30. November bis zum 11. Dezember 2015 sollen auf dem Weltklimagipfel in Paris die klima- und energiepolitischen Weichen neu gestellt werden.*

Weit im Vorfeld des 21. Treffens des United Nations Framework Convention on Climate Change (kurz: COP 21) stellten sich die Vertragsstaaten folgende Frage: Kann das Ziel, die Erderwärmung in diesem Jahrhundert gegenüber der vorindustriellen Zeit auf maximal zwei Grad Celsius zu begrenzen, weiterhin im Vordergrund stehen? Die Antwort darauf lautet: Nein, die Staatengemeinschaft wird einen anderen Weg einschlagen. Zunächst wird es darum gehen, möglichst viele, vielleicht alle Staaten zu verbindlichen, jedoch völkerrechtlich nicht bindenden Klimaschutzzusagen zu bewegen. Was wie ein Widerspruch klingt, ist bei Licht betrachtet keiner. Denn die Verhandlungsstaaten werden in Paris aller Voraussicht nach keinen gemeinsamen Vertrag unterzeichnen, in dem die Klimaziele der einzelnen Länder festgehalten sind. Die genannten Klimaziele werden lediglich dem Sekretariat der UNFCCC in Bonn mitgeteilt werden. Das ist dann insoweit zwar für die einzelnen Regierungen verbindlich, allerdings nicht vertraglich im Völkerrecht abgesichert. Auch diese Klimaschutzzusagen werden allerdings in Summe nicht ausreichen, um das Zwei-Grad-Ziel zu erreichen. Durch eine Revision im Abstand von fünf Jahren und damit einhergehende Anpassungen der nationalen Zusagen soll dann allerdings schrittweise doch noch das ehrgeizige Ziel anvisiert werden.

Klimaforscher und Umweltvereinigungen halten diesen Weg für zu langwierig, um tatsächlich noch eine hinreichende Begrenzung der Erderwärmung zu erzielen. Andererseits scheint dies derzeit der einzig realistische Pfad zu sein. Denn insbesondere die USA sehen sich nicht in der Lage, verbindliche Zusagen abzugeben, da diese vom mächtigen Kongress abgesegnet werden müssten. Diese Zustimmung des von den Republikanern kontrollierten Kongresses würde es jedoch mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit nicht geben.

Die nächste Frage wird nun sein, wie sich ein in Paris möglicherweise gefundener Kompromiss auf die europäische, nationale und in Deutschland inzwischen regionale Kli-

mapolitik auswirken wird. Heute ist bereits absehbar, dass die Konferenz als großer Erfolg gefeiert werden wird. Dies darf den Klimarettern unter den Politikern allerdings nicht zum willkommenen Vorwand gereichen, die nationalen und europäischen Klimaschutzziele weiter zu verschärfen. Der Weg muss vielmehr über die globale Bepreisung von Kohlenstoff führen, sodass weltweit gleiche Voraussetzungen für alle gelten und Wettbewerbsverzerrungen durch einseitige Maßnahmen wie das europäische Emissionshandelssystem der Vergangenheit angehören.

Neben einer Verständigung auf Klimaschutzziele und -maßnahmen der einzelnen Länder geht es in Paris auch um Geld. Die Frage, wer welchen Betrag zum Green Climate Funds leistet, aus dem heraus Anpassungsmaßnahmen an den Klimawandel in den ärmeren Volkswirtschaften finanziert werden sollen, wird auf der Agenda stehen. Denn bis Anfang November lagen erst Zusagen für knapp über zehn Milliarden US-Dollar vor – bei einem Zielwert von 100 Milliarden. Hier hat Deutschland durch Bundeskanzlerin Angela Merkel bereits eine Verdoppelung seiner Anstrengungen in Aussicht gestellt. Und jüngst hatte auch China angekündigt, 3,1 Milliarden Dollar in den Fonds einzahlen zu wollen.

Insgesamt wird die Konferenz also positive Signale für den Klimaschutz aussenden. Da die Zusagen jedoch nicht ausreichen, um eine aus Sicht der Klimaforschung erforderliche Reduzierung der Treibhausgasemissionen zu erzielen, dürfen weder die EU-Kommission noch die Bundesregierung weitere einseitige Verschärfungen der Klimaschutzziele eingehen.



### **Ansprechpartner**

#### **Dipl.-Kaufmann Holger Ade**

Leiter Betriebswirtschaft  
Leiter Energie- und Klimapolitik

Tel.: 02331 / 95 88 21

E-Mail: [hade@wsm-net.de](mailto:hade@wsm-net.de)

[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)

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

WSM im Gespräch

# „Wir werben mit Nachdruck für ein hohes globales Ambitionsniveau“

*Dr. Barbara Hendricks, Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit.*

***Für die Stahl verarbeitende Industrie in Deutschland sind die Stahlerzeuger unverzichtbar. Mit Blick auf die Pariser Klimakonferenz sagten Sie im Oktober dieses Jahres, die Industrie müsse sich keine Sorgen machen. Stimmt das noch?***

**Dr. Hendricks:** Sie berufen sich offenbar auf eine Meldung des Handelsblatts, in der meine Äußerung leider verkürzt wiedergegeben wurde. Was ich damals dem Handelsblatt gesagt habe, wiederhole ich hier gerne vollständig: „Ich kenne die Bedenken, etwa aus der Stahlindustrie, sehr gut. Es wäre natürlich unsinnig, Unternehmen aus Europa zu vertreiben, die dann ihre Produktion und ihre Emissionen in andere Weltregionen verlagern. Damit wäre dem Klimaschutz nicht gedient, die Kohlendioxidemissionen steigen im Zweifel sogar, weil anderenorts unter Umständen weniger ambitionierte Vorschriften gelten. Die betroffenen Wirtschaftszweige können sich darauf verlassen, dass wir alles dafür tun werden, solche Effekte zu verhindern. Dazu gehört eine

angemessene Ausstattung energieintensiver Produktionsunternehmen mit Emissionszertifikaten. Das haben wir ja derzeit schon. Deshalb ist das Stöhnen aus der Industrie auch nicht ganz verständlich.“

Im Hinblick auf die Klimakonferenz in Paris werden wir vielmehr gemeinsam mit der EU mit Nachdruck für ein hohes globales Ambitionsniveau werben. Wir brauchen eine Dekarbonisierung der globalen Wirtschaft im Laufe dieses Jahrhunderts. Daher brauchen wir ein klares Signal möglichst aller Staaten für einen kohlenstoffarmen und klimaresilienten Entwicklungspfad. Zum jetzigen Zeitpunkt bin ich sehr optimistisch, dass uns das gelingen kann und wir hier entscheidende Fortschritte erzielen können. Bereits jetzt haben über 150 Staaten ihre nationalen Klimaschutzbeiträge – ihre „INDCs“ – beim Klimarahmensekretariat der Vereinten Nationen eingereicht. Nie zuvor hatten wir in solch einem Umfang globale Klimaschutzanstrengungen, die rund 90 Prozent der weltweiten Treibhausgasemissionen abdecken.

Unser Ziel ist ambitionierter Klimaschutz in allen Regionen der Welt; damit wäre auch dem Wettbewerbsaspekt am besten gedient. Bis das erreicht ist, werden wir auch zukünftig darauf achten, dass es nicht zur Standortverlagerung aufgrund von Klimaschutz kommt.

Die Stahlindustrie ist eine wichtige Branche in Deutschland. Daher haben wir bei den Maßnahmen zum Klimaschutz auch den Wettbewerbsaspekt stets im Blick. Klar ist aber auch, dass alle Branchen ihren Beitrag zum Erreichen der Klimaschutzziele leisten müssen.

***Um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, brauchen die Unternehmen Chancengleichheit auch bei den staatlichen Belastungen. Territorial begrenzte staatliche Eingriffe zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen ver-***

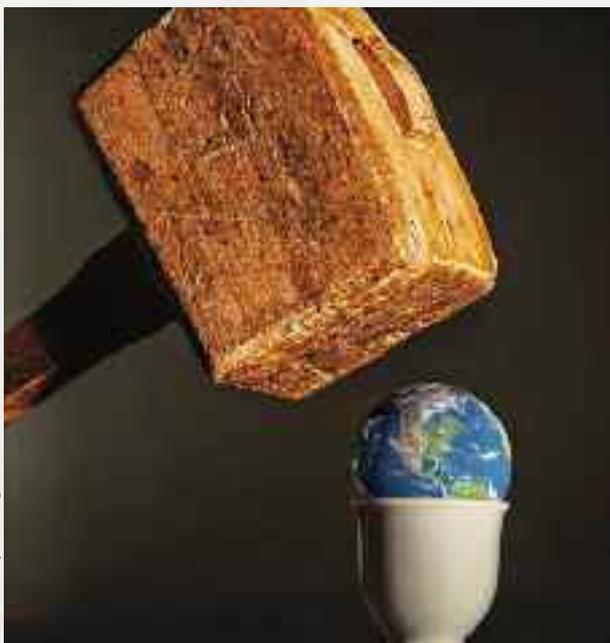


Foto: Pixabay.de / ralph

*zerren den Wettbewerb und sind wirkungslos, weil es nur ein Klima gibt. Sollte man nicht von verbindlichen Zielen absehen, solange sich nicht alle Industrieländer auf ein verbindliches Ziel einigen können?*

**Dr. Hendricks:** Einer globalen Klimakatastrophe darf man doch nicht mit Mikado antworten: Wer sich bewegt, verliert. Wenn jeder nur darauf wartet, dass der andere handelt, tut am Ende keiner etwas. Und es stimmt ja auch nicht, dass Klimaschutz wirkungslos ist. Wir sehen derzeit zahlreiche ermutigende Entwicklungen in praktisch allen Regionen der Welt. Dabei denke ich zum Beispiel an die USA, die unter Präsident Obama eine Vielzahl an Klimaschutzmaßnahmen auf den Weg gebracht haben. Aber auch in Schwellenländern wie China wird der Klimaschutz zunehmend zum Thema. Und Brasilien hat als erstes Schwellenland das G7-Ziel unterstützt, die Weltwirtschaft im Laufe dieses Jahrhunderts zu dekarbonisieren.

Um gerade die Schwellenländer zu frühzeitigem Klimaschutz zu bewegen, braucht es positive Beispiele, die zeigen, dass in einer hochentwickelten Industrieregion wie Europa oder auch im Exportland Deutschland das Umsteuern in Richtung Dekarbonisierung möglich ist. Gerade im Hinblick auf Paris bin ich sicher, dass wir ohne

staatlichen Anreize es gibt. In einem Land wie Japan, in dem die Verbesserung der Energieeffizienz bereits seit langem auch durch staatliche Maßnahmen forciert wird, sehen wir eine deutlich effizientere Stahlerzeugung als in der EU. In den Schwellenländern ohne entsprechende Anforderungen ist dies jedoch nicht der Fall.

Bei allen bisherigen Maßnahmen haben wir – zum Teil auch mittels erheblicher Überzeugungsarbeit gegenüber der EU-Kommission – die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie berücksichtigt. Ob bei der Strompreiskompensation, der kostenlosen Zuteilung zur Vermeidung von Produktionsverlagerungen aufgrund des Emissionshandels, der besonderen Ausgleichsregelung im EEG – die Industrie-Belange haben stets eine große Rolle gespielt. Und die Stahlindustrie ist bei diesen Privilegierungen stets mit erfasst. Von daher hat die Bundesregierung bislang bereits viel getan, um das Vertrauen in den Industriestandort Deutschland Standort stärken.

Die genannten Ausnahmen und Privilegierungen sind – insbesondere vor dem Hintergrund der derzeit noch lückenhaften globalen Klimaschutzanstrengungen – richtig so. Es gibt dafür aber auch Grenzen. Um es klar zu

” *Wenn jeder nur darauf wartet, dass der andere handelt, tut am Ende keiner etwas.*

die aktive Vorreiterrolle der EU niemals den heutigen Stand der Verhandlungen erreicht hätten.

*Die deutschen Stahlverarbeiter sehen sich als Teil der Lösung, indem sie die Produkte mitentwickeln, die weltweit Vorreiter bei der Energieeffizienz und beim Klimaschutz sind. Deshalb muss der Standort Deutschland gerade auch für die Grundstoffindustrie, bei der CO<sub>2</sub>-Emissionen nicht vollständig vermeidbar sind, attraktiv bleiben. Stahlerzeuger investieren aber zu wenig, um den Wertverzehr ihrer Anlagen aufzuholen. Die politischen Rahmenbedingungen erschüttern ihr Vertrauen in den Standort Deutschland. Glauben Sie, eine Stahlerzeugung im Ausland geschieht emissionsärmer?*

**Dr. Hendricks:** Das waren jetzt vier Thesen und eine Frage. Ich möchte zunächst die Frage beantworten. Bei der Stahlerzeugung kommt es immer darauf an, welche

sagen: Eine vollständige Herausnahme der Stahlindustrie aus den Klimaschutzanstrengungen kann und wird es nicht geben. Alle Sektoren müssen ihren Beitrag leisten, auch die Stahlindustrie. Und zum Beispiel der Emissionshandel erlaubt ja gerade Flexibilität bei der Zielerreichung. So können einige Branchen mehr und andere weniger emittieren, solange das Gesamtziel stimmt. Und was dieses Instrument angeht, kann sich die Stahlindustrie meines Erachtens nach überhaupt nicht beschweren – liegen doch erhebliche Überschüsse auf den Registerkonten der Anlagenbetreiber im Emissionshandel.

*Die Stahlwerke in Europa und Deutschland gelten als technisch führend auf der Welt. Ebenso leistet Stahl über seine Recyclingfähigkeit einen großen Beitrag zum Klimaschutz. Wird dies von der Politik ausreichend gewürdigt?*



*Beim Klimaschutz beziehen wir immer auch die Interessen der Wirtschaft ein.*

**Dr. Hendricks:** Ich habe bereits klargemacht, dass wir beim Klimaschutz immer auch die Interessen der Wirtschaft einbeziehen. Und die Stahlindustrie ist aus den genannten Gründen eine wichtige Branche. Gerade weil die deutsche und europäische Stahlindustrie als führend gelten, kann sie von diesem hohen Niveau und aufbauend auf dem vorhandenen Know-how weiterdenken. Das betrifft Innovationen bei den Produkten, der Verarbeitung wie auch der Prozessoptimierung.

**Die von der EU geplante Verschärfung des Emissionsrechtehandels ab 2021, nämlich die Richtwerte für den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu erhöhen und gleichzeitig die**

**Zahl der verfügbaren industriellen Verschmutzungsrechte zu verknappen, würde selbst besonders sauber arbeitende Hütten hart treffen. Wird damit das Ende des Stahlstandortes Europa eingeläutet?**

**Dr. Hendricks:** Nein, natürlich nicht. Wenn Sie sich die Entwicklung des EU-Emissionshandels einmal etwas genauer ansehen, dann werden Sie sehr schnell erkennen, dass gerade den Belangen der Stahlindustrie immer Rechnung getragen worden ist. Dies wird auch in Zukunft nicht anders sein. So schlägt die EU-Kommission beispielsweise vor, dass aus den Erlösen der Zertifikatversteigerungen mehrere Milliarden Euro zur Förderung innovativer Techniken gerade bei den emissionsintensiven

## **Mehr als 147 Länder wollen sich zugunsten des Klimas anstrengen**

Im Synthesebericht des UN-Klimasekretariats UNFCCC werden die nationalen Klimaschutzzusagen ausgewertet, die 147 Länder bis zum 1. Oktober 2015 zur Vorbereitung der Internationalen Klimakonferenz in Paris eingereicht haben. Dem Dokument zufolge liegen die Minderungsmaßnahmen um das Vierfache über dem Niveau der Selbstverpflichtungen nach dem Kyoto-Protokoll von 1997. Allerdings reichen sie zusammen genommen noch nicht aus, um die klimabedingte Erderwärmung bis zum Ende dieses Jahrhunderts auf zwei Grad zu begrenzen.

Nach Angaben von Jochen Flasbarth, Staatssekretär im Bundesumweltministerium, haben mehr als drei Viertel aller Vertragsstaaten der Klimarahmenkonvention ihre Vorschläge vorgelegt. „Sie bringen damit zum Ausdruck, dass sie ihre wirtschaftliche Entwicklung und ihre Treibhausgasemissionen voneinander entkoppeln wollen. Das muss und kann auch gelingen.“ Der UN-Bericht zeige, dass die ganz große Mehrheit der Länder den Klimaschutz ernst nehmen und an einer globalen Trendwende mitwirken wolle, sagte Flasbarth. Deutlich werde aber auch, dass die Klima-

schutzanstrengungen weltweit von allen großen Emitenten noch erhöht werden müssen, um einen unberechenbaren Klimawandel wirklich abzuwenden. „Die bisher vorgelegten Maßnahmen können nach Berechnungen unabhängiger Experten zu einer Begrenzung der Erderwärmung auf 2,7 Grad beitragen. Wir dürfen deshalb nicht nachlassen, den Anstieg der Erderwärmung auf zwei Grad, besser noch auf unter zwei Grad, zu begrenzen.“

UNFCCC-Exekutivsekretärin Christiana Figueres erkennt in den nationalen Klima-Aktionsplänen „einen klaren, entschlossenen Aufbruch der internationalen Gemeinschaft in eine neue Ära anspruchsvoller Klimapolitik. Regierungen aus allen Enden der Welt haben mit ihren national bestimmten Klimazielen ihre Entschlossenheit ausgedrückt, je nach den Umständen und Fähigkeiten ihres Landes ihren Beitrag zu leisten.“ Das Bundesumweltministerium hat über die Internationale Klimaschutz-Initiative (IKI) in Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Entwicklungszusammenarbeit etwa 40 Entwicklungsländer dabei unterstützt, ihre nationalen Klimaschutzbeiträge zu entwickeln.

Branchen bereitgestellt werden. Diesen Innovationsfonds begrüße ich nachdrücklich. Denn langfristig werden wir einen Dekarbonisierungspfad in der Industrie nur dann erfolgreich beschreiten können, wenn es gelingt, dass die Technologieführer in der EU die innovativen Techniken auch zur Marktreife führen. Ich bin mir sicher, dass gerade auch die Stahlerzeuger in Deutschland mit ihren innovativen Forschungsansätzen von diesem Innovationsfonds profitieren werden und so die langfristige Sicherung des Stahlstandortes Europa sichern.

Ich begrüße es sehr, dass die EU-Kommission frühzeitig ihren Vorschlag zur Revision des EU-Emissionshandels vorgelegt hat. Damit haben wir nun ausreichend Zeit, dieses zentrale Klimaschutzinstrument für die Zeit bis 2030 neu aufzustellen und der Wirtschaft die notwendige Planungssicherheit zu geben. Derzeit prüfen wir die Details und erarbeiten eine Regierungsposition dazu.

Generell brauchen wir eine gute Balance zwischen verlässlichen Anreizen zum Klimaschutz auf der einen und den Belangen der Wettbewerbsfähigkeit auf der anderen Seite. Der Kommissionsvorschlag enthält dafür bereits viele wichtige Ansätze, und er greift auch Forderungen auf, die im Vorfeld von Industrieseite vorgebracht wurden. Er führt die kostenlose Zuteilung für wettbewerbsgefährdete Sektoren fort und berücksichtigt Wachstum. Damit werden Elemente einer „dynamischen Allokation“ umgesetzt, die sich stärker am aktuellen Treibhausgasausstoß der Anlagen orientiert. Auch das vermindert das Risiko von „Carbon Leakage“, also der Verlagerung von Produktion aufgrund des Emissionshandels in Länder außerhalb der EU. Zudem soll die Kompensation für im Strompreis enthaltene Kosten des Emissionshandels ebenfalls fortgeführt werden.

**Die Politik betont immer wieder die besondere Bedeutung von Wertschöpfungsketten. Die Grundstoffindustrien stehen am Anfang der Wertschöpfung und bilden damit das Fundament der Wirtschaft, so heißt es. Warum konterkarieren dann politische Beschlüsse in der Praxis diese Aussagen durch immer neue und höhere Belastungen für die Industrie?**

**Dr. Hendricks:** Diese pauschale Annahme, dass politische Beschlüsse die Grundstoffindustrie in besonderem Maße treffen, kann ich nicht nachvollziehen. Im Bereich des Klimaschutzes habe ich ja auf zahlreiche

Privilegierungen und Ausnahmen hingewiesen, die zeigen, dass wir sehr sorgfältig auch die Wettbewerbsaspekte und die Bedenken der Wirtschaft prüfen und berücksichtigen.

### **Verfolgt die Bundesregierung das Ziel einer vollständigen Dekarbonisierung Deutschlands?**

**Dr. Hendricks:** Die Bundeskanzlerin hat sich mit den anderen G7-Staats- und Regierungschefs auf die Dekarbonisierung der Weltwirtschaft verständigt. Deshalb werden wir das selbstverständlich auch in Deutschland machen. Wir führen gerade einen sehr breiten Beteiligungsprozess durch für die Entwicklung eines Klimaschutzplans 2050, an dem sich auch Vertreter der emissionsintensiven Grundstoffindustrien beteiligen. Ich bin sicher, dass wir mit der Vorlage dieses Klimaschutzplans im kommenden Jahr einen wichtigen Beitrag leisten können, um aufzuzeigen, dass die zur Erreichung der Klimaziele erforderlichen Minderungen auch in einem Industriestaat wie Deutschland erbracht werden können.

**Wir danken Ihnen für das Gespräch.**



Foto: dpa

### **Zur Person**

**Dr. phil. Barbara Hendricks**, Jahrgang 1952, trat schon während ihres Studiums der Geschichte und Sozialwissenschaften der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands (SPD) bei. Seit 1994 ist sie Mitglied des Deutschen Bundestages. 2007 bis 2013 war Hendricks Schatzmeisterin der SPD. Seit Dezember 2013 leitet die promovierte Philologin das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit.

Nachgefragt

# „Der Emissionshandel funktioniert – aber die Spielregeln sollten nicht nachträglich verändert werden“

WSM Nachrichten sprach mit Dr. Thilo Schaefer über die internationale Klimapolitik.

Er leitet das Kompetenzfelds Umwelt, Energie, Infrastruktur beim Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) Köln

**Als Lieferanten unseres wichtigsten Vormaterials sind die Stahlerzeuger für die WSM Unternehmen unverzichtbar. Was dürfen wir von der Pariser Klimakonferenz erwarten, was müssen wir befürchten?**

**Dr. Thilo Schaefer:** Der Klimagipfel in Paris bietet die Chance einer globalen Verständigung im Hinblick auf die Durchsetzung von Klimaschutzziele. Und ohne ei-



Dr. Thilo Schaefer

ne globale Lösung funktioniert die Reduktion von Treibhausgasemissionen nicht. Alle deutschen, alle europäischen Bemühungen um die Verringerung des Ausstoßes der klimaschädlichen Gase verpuffen, solange der CO<sub>2</sub>-Ausstoß in anderen Weltregionen ungebremst steigt. Dank des Wirtschaftswachstums in vielen Schwellenländern steigen dort auch die Emissionen. China ist inzwischen für etwa ein Drittel der weltweiten CO<sub>2</sub>-Emissionen verant-

## **BDI-Präsident: EEG-Umlage benachteiligt deutsche Unternehmen**

„Die vom Bundeswirtschaftsministerium versprochene Kostenbremse bei der Energiewende war Wunschdenken. Die EEG-Umlage und die Netzkosten steigen – und sie werden weiter steigen, wenn die Politik nicht endlich beherzt gegensteuert.“ Das sagte BDI-Präsident Ulrich Grillo Mitte Oktober anlässlich des Anstiegs der EEG-Umlage auf die Rekordhöhe von 6,354 Cent pro Kilowattstunde. Die EEG-Umlage bleibe ein gravierender Wettbewerbsnachteil für die deutschen Unternehmen und werde in Zukunft noch dramatischer, erklärte Grillo. Deutschlands Industriestrompreise zählten nach wie vor zu den höchsten in Europa. „Die hohe Belastung des Produktionsfaktors Strom gefährdet unsere Industrien.“

Der Ausbau der erneuerbaren Energien werde allein über die stark steigende EEG-Umlage und über höhere Netzentgelte finanziert. Die immer weiter anwach-

senden Stromkosten zeigten, dass diese Form der Finanzierung keine Zukunft mehr haben könne. „Anstatt die Kostendynamik wie angekündigt zu durchbrechen, leistet sich die Bundesregierung weitere teure erkaufte politische Kompromisse“, kritisierte Grillo. „Die Erdverkabelung wird die Stromkunden zusätzliche Milliarden und die Planer der Energiewende etliche Jahre mehr Zeit kosten. Dabei müssten wir beim Netzausbau das Tempo deutlich erhöhen.“

Für weitere Kosten und zusätzliche Unsicherheit sorgt bei den Unternehmen die ungelöste Frage der EEG-Umlage für die Eigenstromerzeugung in der Industrie. Grillo forderte den Erhalt der existierenden Entlastungen. Industrielle Eigenstromerzeugung trage zur Ressourcenschonung und zum Klimaschutz bei. Sie ermögliche Unternehmen eine wettbewerbsfähige und sichere Stromversorgung.

wortlich. Ohne CO<sub>2</sub>-Bremse in den Ländern, die am meisten ausstoßen, ist das Weltklima nicht zu retten.

Für viele Industriezweige in Deutschland und in Europa stellen CO<sub>2</sub>-Preise zunächst einmal eine zusätzliche Kostenbelastung dar. Vor allem handelt es sich um Kosten, die Wettbewerber außerhalb des europäischen Emissionshandelssystems nicht zu tragen haben. Solange ein Großteil der Emissionshandelszertifikate kostenlos zugeteilt wird und die Zertifikatspreise auf einem niedrigen Niveau liegen, sind die tatsächlichen Kosten noch überschaubar. Angesichts der Verschärfung der Regeln durch die EU-Kommission, durch die der Preis steigen soll und die freie Zuteilung gleichzeitig reduziert wird, drohen die Kosten aber in den nächsten Jahren deutlich zu steigen. Spätestens in der kommenden Handelsperiode, also ab 2020, müssen brennstoffintensive Unternehmen wie die der Stahl verarbeitenden Industrie mit deutlich höheren Emissionshandelskosten rechnen.

Diese zusätzlichen Kosten können die Unternehmen nicht einfach auf den Preis ihrer Produkte aufschlagen, weil sie im internationalen Wettbewerb stehen. Und Wettbewerber, die außerhalb des europäischen Emissionshandels produzieren, haben diese Kosten nicht. Das würde sich erst dann ändern, wenn auch außerhalb Europas ein entsprechend hoher CO<sub>2</sub>-Preis gilt. Denn dieser würde dafür sorgen, dass unabhängig vom Produktionsstandort dieselben Kosten für Treibhausgasemissionen anfallen. Aufgrund von unterschiedlichen Klimaschutzkosten würde es dann nicht mehr zur Verlagerung von Produktion und Investitionen kommen. Dabei ist es unwichtig, ob in anderen Weltregionen auch ein Emissionshandel eingesetzt wird oder aber eine CO<sub>2</sub>-Steuer. Entscheidend ist, dass der Preis einheitlich oder zumindest ähnlich ist, indem die unterschiedlichen Systeme sinnvoll miteinander verknüpft werden.

An dieser Stelle besteht dann doch Anlass zur Sorge. Denn eine solche Vereinheitlichung der globalen CO<sub>2</sub>-Preise ist in Paris nicht zu erwarten. Selbst wenn Vereinbarungen zur weltweiten Reduktion von Treibhausgasen getroffen werden, steht zu befürchten, dass sich an den unterschiedlichen Kostenstrukturen nichts ändert. Der Stahl verarbeitenden Industrie in Deutschland ist damit nicht geholfen.

***Angesichts der Tatsache, dass sich die Welt das Klima teilt, sind nationalstaatliche Eingriffe zur Reduktion***



Foto: Pixabay.de / JuergenGER

***von CO<sub>2</sub>-Emissionen wirkungslos. Sollte man nicht von verbindlichen Zielen absehen, solange Länder wie China nicht mitmachen?***

**Dr. Thilo Schaefer:** In der Tat ist das Problem der CO<sub>2</sub>-Emissionen nur global zu bewältigen. Deshalb ist ein globaler Ansatz zur Lösung des Problems, wie ihn die Klimakonferenz in Paris versucht, unverzichtbar. Zu erwarten ist eine global verbindliche Einigung, die zu gleichen weltweiten Klimaschutzbedingungen führt, jedoch nicht. Bedeutet das auch das Ende der europäischen Klimapolitik? Auch wenn dieses Argument nicht ganz von der Hand zu weisen ist, wissen wir, dass China mit Instrumenten wie dem Emissionshandel experimentiert. Auch in anderen Weltregionen werden Lösungen gesucht, mit denen sich Treibhausgasemissionen und Luftverschmutzung reduzieren lassen. Und da eine globale Lösung nicht vom Himmel fällt, befinden wir uns in einer Phase unterschiedlicher Maßnahmen und unterschiedlicher Level beim Klimaschutz. Grundsätzlich lassen sich diese unterschiedlichen Systeme jedoch verknüpfen und sich damit die Wettbewerbsbedingungen angleichen.

Wichtig ist deshalb jetzt etwas anderes: Die Regeln zur Verhinderung von Carbon und Investment Leakage bleiben in hohem Maße bedeutsam. Sie können erst dann spürbar reduziert werden, wenn in allen relevanten Wettbewerbsländern ein vergleichbares Klimaschutzniveau besteht und vergleichbare Regeln für die Unternehmen der betroffenen Branchen gelten. Zwar sind Klimaschutzkosten nur ein Faktor bei der internationalen Standortwahl eines Unternehmens. Wenn Unternehmen jedoch in Europa mit weiterhin steigenden und da-

mit wesentlich höheren Kosten rechnen müssen als in anderen Weltregionen, kann dies der entscheidende Faktor für die Wahl des Investitionsstandorts sein. Umso wichtiger ist es, die Investitionen weiterhin dort zu ermöglichen, wo ambitionierte Klimaschutzanforderungen bestehen, denn nur auf diese Weise wird der internationale Klimaschutz Fortschritte machen können. Selbst wenn die Klimakonferenz von Paris einen erfolgreichen Abschluss hervorbringt, wird die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der kohlenstoffintensiven Branchen weiterhin von hoher Bedeutung auch in der europäischen Politik sein müssen.



Foto: Fotolia.de / stockWERK

## Cap and Trade

*Mit dem „Cap and Trade“-Instrument legen Staaten oder Staatengemeinschaften fest, welche Menge an Treibhausgas-Emissionen sie für vertretbar halten. Diese Entscheidungen sind nur dann zielführend, wenn sie auf einer fundierten wissenschaftlichen Grundlage beruhen. Eine solche ist vor allem in den Sachstandsberichten des Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) zu finden. Sie zeigen, dass ehrgeizige Langfristziele notwendig sind, um den bereits heute einsetzenden Klimawandel zu stoppen oder zumindest zu verlangsamen. Solche Langfristziele sind aber nur erreichbar, wenn verbindliche Zwischenschritte gesetzt werden, das heißt, wenn die Emissionsobergrenze (englisch Cap) kontinuierlich heruntergesetzt wird. Wo diese festgesetzte Menge an Treibhausgasen ausgestoßen wird, spielt im Klimasystem keine Rolle. Folglich ist der Handel (englisch Trade) mit Emissionen unter den oben genannten Voraussetzungen ein Instrument, das klimapolitisch nützlich und wirtschaftspolitisch sinnvoll ist.*

**Glauben Sie, dass die staatlich regulierte Ausgabe beziehungsweise der Handel mit Emissionszertifikaten ein geeignetes System zur Erreichung von Klimazielen ist?**

**Dr. Thilo Schaefer:** Grundsätzlich ist das Cap and Trade-System (siehe Kasten) dazu geeignet, ein vorgegebenes Emissionsziel zu erreichen. Denn der Mechanismus sorgt dafür, dass sich bei gegebener Maximalmenge durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage ein Preis für die Emissionszertifikate ergibt. Lassen sich Emissionen zu geringeren Kosten als zum aktuellen CO<sub>2</sub>-Preis vermeiden, dann ist es günstiger, in die Emissionsvermeidung zu investieren. Andernfalls kaufen die Emittenten Zertifikate, wenn dies für sie günstiger ist. Der zuletzt niedrige Zertifikatspreis ist ein Ausdruck der Tatsache, dass das Instrument Emissionshandel genauso funktioniert, wie es soll. Denn schließlich ist das Angebot an Zertifikaten recht hoch, die Nachfrage jedoch eher zurückhaltend und dementsprechend ergibt sich ein niedriger Preis. Gleichzeitig wird im Bereich des Emissionshandels nicht mehr emittiert als zulässig.

Dadurch, dass die zulässige Gesamtmenge an Emissionen jedes Jahr verringert wird, verknappt sich das Angebot und allein dadurch steigt der Preis an, wenn von allen anderen Einflüssen abstrahiert wird. Nun aber möchte die Europäische Kommission zusätzlichen Druck auf den Preis ausüben, damit dieser schneller steigt. Dazu soll ein Teil der überschüssigen Zertifikate in einer Reserve überführt werden. Das scheint kompatibel mit dem Marktmechanismus, weil es ein konjunkturbedingtes Atmen des Systems ermöglicht – jedenfalls dann, wenn die Reserve dem Markt bei einem deutlichen Ansteigen der Nachfrage wieder zugeführt wird. Weitaus problematischer gestalten sich direkte Eingriffe in den Preismechanismus. Ohnehin sind alle nachträglichen Eingriffe der Politik in ein bestehendes System problematisch, da sie für Unsicherheit sorgen. Sie bedrohen Investitionsentscheidungen, die nicht zuletzt von verlässlichen Rahmenbedingungen abhängen. Deshalb ist ein Emissionshandelssystem wünschenswert, das verlässlich funktioniert und bei dem nicht zu befürchten ist, dass die Politik die Spielregeln nachträglich verändert.

**Wir danken Ihnen für das Gespräch.**

# WSM-Mitgliedsverbände

- ◆ **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**  
*Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564120, [www.fv-kaltwalzwerke.de](http://www.fv-kaltwalzwerke.de)*
- ◆ **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**  
*Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958813, [www.massivumformung.de](http://www.massivumformung.de)*
- ◆ **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**  
*Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, +49 (0) 211 5773910, [www.fmi.de](http://www.fmi.de)*
- ◆ **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**  
*Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, [www.pulvermetallurgie.com](http://www.pulvermetallurgie.com)*
- ◆ **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**  
*Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, [www.schraubenverband.de](http://www.schraubenverband.de)*
- ◆ **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**  
*Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564251, [www.schweisselektroden.de](http://www.schweisselektroden.de)*
- ◆ **Stabziehereien-Vereinigung e.V. – STV**  
*Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564251, [www.blankstahl.org](http://www.blankstahl.org)*
- ◆ **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**  
*Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Tel.: +49 (0) 8191 4286719, [info@ivbb-net.de](mailto:info@ivbb-net.de)*
- ◆ **Herstellerverband Haus & Garten e.V.**  
*Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Tel.: +49 (0) 221 2798010, [www.herstellerverband.de](http://www.herstellerverband.de)*
- ◆ **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**  
*Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958831, [www.industrieverband-blechumformung.de](http://www.industrieverband-blechumformung.de)*
- ◆ **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**  
*An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 186200, [www.invest.de](http://www.invest.de)*
- ◆ **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**  
*Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564237, [www.drahtverband.org](http://www.drahtverband.org)*
- ◆ **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**  
*Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2231 958851, [www.vdfi.wsm-net.de](http://www.vdfi.wsm-net.de)*
- ◆ **Fachgruppe Garten- und Rasenpflegegeräte e.V. – FGR**  
*Gothaer Str. 27, 40880 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 940850, [www.fgr.org](http://www.fgr.org)*
- ◆ **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**  
*Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958825, [www.haertetechnik.org](http://www.haertetechnik.org)*

Im Interview

## Drei Fragen an Roland Leder

*Roland Leder ist Vorsitzender von Metalle pro Klima, eine Unternehmensinitiative der Wirtschaftsvereinigung Metalle (WVMetalle) in Berlin*

**Herr Leder, mit dem europäischen Emissionshandel werden die Emissionen klimaschädlicher Treibhausgase durch ein marktwirtschaftlich basiertes System reduziert. Ist der Emissionshandel das Problem oder die Lösung?**

**Roland Leder:** Der Emissionshandel könnte die Lösung sein, jedoch können entsprechende politische Entscheidungen Probleme aufwerfen. Die ursprüngliche Idee war, mit Hilfe des Emissionshandels zu möglichst geringen volkswirtschaftlichen Kosten und nach marktwirtschaftlichen Prinzipien CO<sub>2</sub>-Emissionen zu verringern oder besser noch zu vermeiden. Von diesem Ziel entfernen wir uns leider immer weiter. Politische Eingriffe wie das Backloading von Zertifikaten

und die Einführung der Marktstabilitätsreserve verknappen künstlich die Zahl der Zertifikate. Darüber hinaus haben wir in Deutschland unter anderem durch das EEG ein zusätzliches, deutlich schärferes CO<sub>2</sub>-Einsparziel als auf der EU-Ebene und damit eine Doppelregulierung aufgebaut. Sie macht den Klimaschutz unnötig teuer, bringt aber keine zusätzlichen Einsparungen. Wir, die Mitglieder der Nichteisen-Metallindustrie, plädieren deshalb für eine Rückkehr zu einem marktwirtschaftlich ausgestalteten Emissionshandel als Leitinstrument einer gemeinsamen realpolitisch wirksamen EU-Klimapolitik. Um gleichzeitig das europäische Industrieziel zu erreichen, muss der Emissionshandel mit einem umfassenden Carbon Leakage-Schutz verbunden sein.

**Was ist vom UN-Klimagipfel in Paris aus Sicht der Metall verarbeitenden Industrie in Deutschland zu erwarten?**

**Roland Leder:** Die internationale Wettbewerbssituation wird sich für die europäische Industrie auch nach dem Gipfel in Paris nicht grundlegend verändern. Deshalb brauchen wir ein global verbindliches Abkommen mit vergleichbaren Minderungszielen, das für alle gilt und nicht nur für einige wenige. Zum Vergleich: 23 Prozent aller weltweiten CO<sub>2</sub>-Emissionen kamen im vergangenen Jahr aus China, 6 Prozent aus Indien, nur 2 Prozent aus Deutschland.

Darüber hinaus brauchen wir Transparenz bei den CO<sub>2</sub>-Minderungen. Es muss überprüfbar und vergleichbar sein, welches Land wie viel zum Klimaschutz beiträgt. Die vorhandenen Parameter sind zum Teil völlig unterschiedlich, und die daraus resultierenden Ergebnisse lassen sich nur schwer nachprüfen.

**Denken Sie manchmal über Wege in eine dekarbonisierte Welt nach?**



Foto: Pixabay.de / Tabble



Foto: Pixabay.de / Paulina101

**Roland Leder:** Fakt ist: Die Nichteisen-Metallindustrie trägt durch ihre Produkte zum Klimaschutz bei, zum Beispiel durch den Einsatz von Kupfer in Windrädern oder Aluminium-Leichtbau in Autos und Flugzeugen. Fest steht aber auch: Wenn solche Grundstoffe hergestellt werden, entsteht automatisch CO<sub>2</sub>. Für mich ist es schwer vorstellbar, wie so eine vollkommen dekarbonisierte Weltwirtschaft, wie sie als Idee auf dem G7-Gipfel in Elmau formuliert wurde, aussehen soll. Wir

sprechen bereits heute von einer schleichenden Deindustrialisierung. Ich befürchte, dass die geplante Dekarbonisierung diesen Prozess noch beschleunigen könnte. Man kann das politisch fordern. Wie man gleichzeitig eine international wettbewerbsfähige Industrie im Land zu halten vermag, steht im Jahr 2015 noch in den Sternen.

*Vielen Dank für das Gespräch.*



## **Zur Person**

**Roland Leder** ist seit Juni 2015 Vorsitzender der Unternehmensinitiative Metalle pro Klima. Er begann seine berufliche Laufbahn 1998 bei Hoogovens Aluminium und wechselte 2006 in die Zentrale von Aleris International Inc. in die USA, wo er als Chief Financial Officer für alle amerikanischen Standorte zuständig war. Nach seiner Rückkehr nach Deutschland im Jahr 2009 war er als Vice President für Aleris Recycling Europa und Geschäftsführer der Aleris Recycling (German Works) GmbH in Grevenbroich tätig. 2013 wechselte er wieder in den Walzbereich und nimmt seither die Funktion des Vice President und CFO Rolled Products wahr. Gleichzeitig ist er Aufsichtsratsvorsitzender der Aleris Rolled Products Germany GmbH.

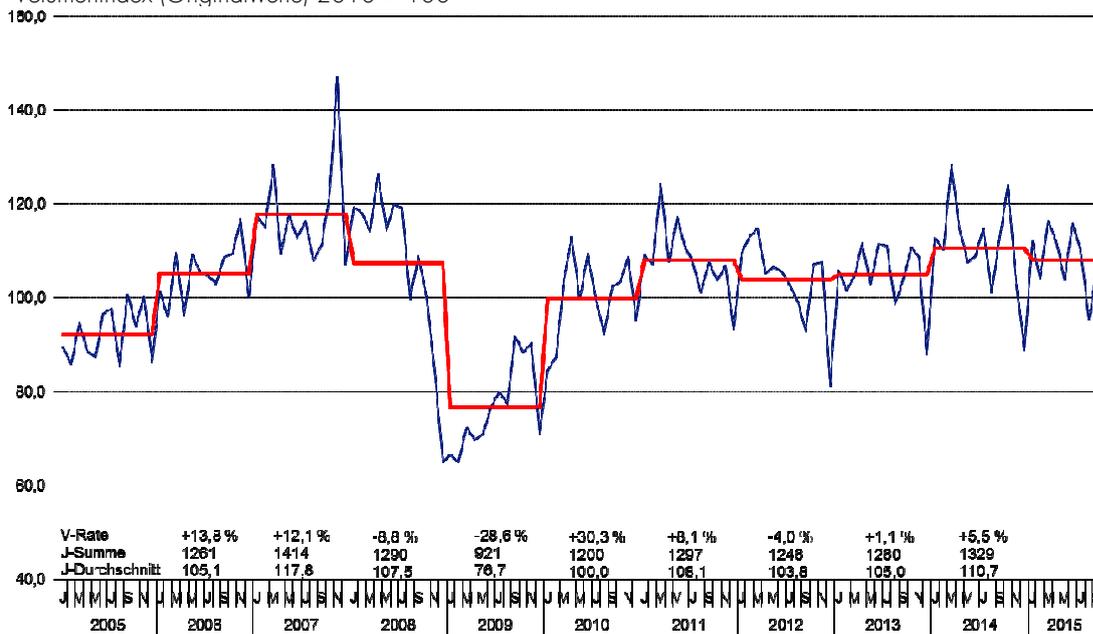
Foto (Hintergrund): Pixabay.de / byrev

WSM-Konjunktur

# Auf einen Blick

## Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis September 2015

Volumenindex (Originalwerte) 2010 = 100



## Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis September 2015

Volumenindex (Originalwerte) 2010 = 100

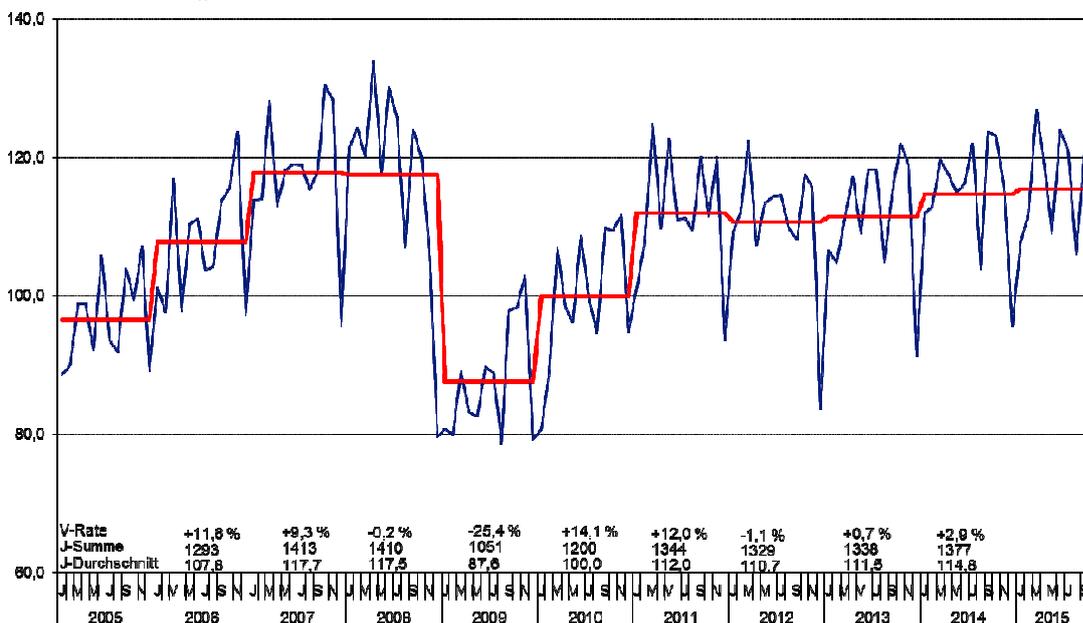




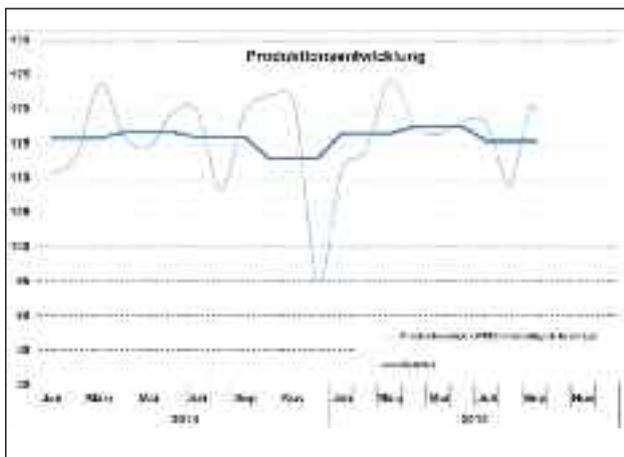
Foto: Pixabay.de / Unsplash

WSM-Konjunktur

## Produktion nach drei Quartalen um 0,3 Prozent angestiegen

*Der Blick auf die Klimaverhandlungen darf nicht länger die politische Agenda dominieren*

Das Produktionswachstum der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie hat sich nach drei Quartalen des Jahres 2015 auf 0,3 Prozent abgeschwächt. Im dritten Quartal wurden 1,8% weniger Waren produziert als im Vorquartal und 0,5% weniger als im Vorjahresquartal. Damit scheint sich das Konjunkturbild der Vorjahre zu wiederholen, in denen ebenfalls nach einem positiven ersten Halbjahr ein schwächeres zweites Semester folgte.



Das dritte Quartal war insbesondere von einem sich abschwächenden Export geprägt. Dieser lag um 5,6% unter dem Export des zweiten Quartals, allerdings noch auf dem Niveau des Vorjahres. Die Inlandslieferungen zeigten sich stabiler. Nach neun Monaten ist damit ein Exportzuwachs von 2,7% zu verzeichnen, während inländische Kunden 0,7% mehr Waren abgenommen haben. Daraus resultiert insgesamt ein Umsatzplus von 1,4%.

Die Auftragseingänge aus dem Inland sind ebenfalls stabiler als die Auslandsbestellungen. Während deutsche Kunden mit -0,6% nur moderat weniger Bestellungen getätigt haben, sind die Auftragseingänge aus dem Ausland mit -4,2% auf Jahressicht stärker rückläufig. Das ist zwar einem Basiseffekt geschuldet, da im Vorjahr Großaufträge das Bild verzerrt haben, gleichwohl ist aber auch die Entwicklung im Jahresverlauf nicht erfreulich. Die Wachstumsschwäche der Schwellenländer macht sich bemerkbar.

Die Stimmung in der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie hat sich dementsprechend den zweiten Monat in Folge verschlechtert. Sowohl die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage als auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate wurden von den Unternehmern der Branche nach unten revidiert. Zu dem im Jahresverlauf abgeschwächten Wirtschaftswachstum in Schwellenländern tritt die Manipulation von Abgaswerten durch den Großkunden Volkswagen als zusätzliche Ver-

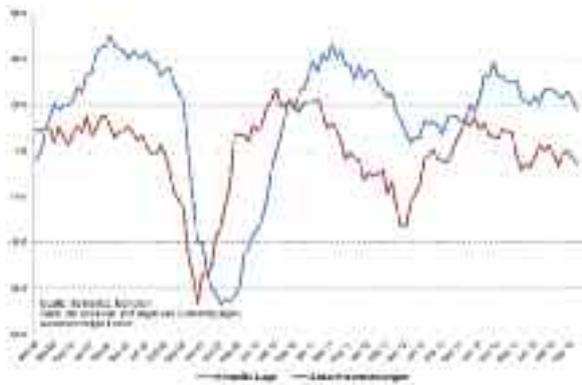
	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein.*	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
September 14/15	+ 0,4	- 0,1	- 1,0	+ 0,6	- 3,9	- 5,5	+ 0,4	- 14,0
QII/QIII 15	- 0,3	- 1,8	- 2,6	- 0,9	- 5,6	- 7,7	- 4,1	- 14,2
QIII 14/QIII 15	- 0,3	- 0,5	+ 0,7	+ 0,9	+ 0,2	- 2,4	- 0,6	- 4,2
<b>Jan. - Sept. 14/15</b>	<b>+ 0,4</b>	<b>+ 0,3</b>	<b>+ 1,4</b>	<b>+ 0,7</b>	<b>+ 2,7</b>	<b>- 2,4</b>	<b>- 0,6</b>	<b>- 4,2</b>

\*arbeitstäglich bereinigt, Veränderungsdaten in Prozent



Foto: Pixabay.de / nobull

### Geschäftsklima in der Stahl- und Metallverarbeitung, Oktober 2015



unsicherung hinzu. Auch wenn sich die globale Pkw-Nachfrage dadurch nicht verändern dürfte, könnten Verschiebungen im Markt zu Lasten der deutschen Autobauer erfolgen. Davon könnten die Automobilzulieferer unter den Stahl- und Metallverarbeitern betroffen werden. Noch ist die Pkw-Nachfrage allerdings intakt, jedenfalls deuten dies die aktuellen Zulassungszahlen weiterhin an. Dagegen kommt die Nachfrage anderer wichtiger Kundenbranchen wie des Maschinen- und Anlagenbaus weiterhin nicht nennenswert in Schwung. Der Investitionsstau löst sich allenfalls sehr langsam auf.

Die politische Agenda wird derzeit von der Flüchtlingssituation beherrscht. Daneben schreitet die Energiewende in zunehmendem Tempo voran, leider zuletzt auf Kosten der Wirtschaftlichkeit der Energieversorgung. Erdverkabelung, Reservekraftwerke und die Verdoppelung der Förderung von Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen sind nur drei Stichworte, die einen weiteren deutlichen Anstieg der Strompreise in Deutschland nach sich ziehen werden. Die Politik muss nach der Klimakonferenz in Paris den Fokus wieder stärker auf die Kostenfragen der Energiewende lenken. Die industriepolitische Agenda muss dringend gestärkt werden, wenn industrielle Wertschöpfung als Basis unseres Wohlstandes im Land gehalten werden soll.

#### **Ansprechpartner**

#### **Dipl.-Kaufmann Holger Ade**

Leiter Betriebswirtschaft  
Leiter Energie- und Klimapolitik

Tel.: 02331 / 95 88 21

E-Mail: [hade@wsm-net.de](mailto:hade@wsm-net.de)

[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)

Stahlpreise 2016

## Wie lange hält die Baisse noch an?

*Im Jahresverlauf 2015 haben die Stahlpreise sowie die Preise der wichtigsten Vormaterialien wie Eisenerz, Kokskohle und Schrott weiter nachgegeben. Zuletzt schickten der Börsencrash in China und die Abwertung des Renminbi die Preise vor allem börsennotierter Rohstoffe auf Talfahrt. Handelt es sich um einen langfristigen Trend oder wird es in absehbarer Zeit wieder ansteigende Preise geben? Welche Rolle spielen die steigenden chinesischen Stahlimporte?*

Blickt man etwas länger zurück, dann liegen die jetzigen Eisenerzpreise immer noch erheblich über dem Niveau zu Beginn des Jahrtausends. In den ersten Jahren nach 2000 waren Eisenerznotierungen von unter 20 US-Dollar je Tonne üblich. Das kräftige Anziehen der Preise begann erst im Jahr 2004, um dann 2008 einen vorläufigen Höhepunkt zu erreichen (Grafik 1). Auch die Schrottnotierungen liegen erheblich über dem Niveau, das noch Ende der 1990er Jahre üblich war. Für den Preis, der im Juli 2015 für eine Tonne Schrott der preiswertesten Sorte zu zahlen war, bekam man Ende der 1990er Jahre noch eine Tonne Walzdraht.

Primär verursacht durch den Ausbau der chinesischen Rohstahlkapazitäten, die sich im Zeitraum zwischen 2000 und 2015 verachtfachten, führte der sprunghafte Anstieg der Weltstahlproduktion dazu, dass ab 2004 die Preise sowohl für Schrott wie auch für Eisenerz kräftig anzogen. Temporär wurden beide Rohstoffe knapp. Innerhalb von nur vier Jahren (2000 bis 2004) legte die globale Rohstahlerzeugung immerhin um ein Viertel zu, während sie zuvor in der letzten Dekade des vorigen Jahrhunderts stagniert hatte. Eine Ausweitung der Minenkapazitäten wurde unabdingbar.

**Gleichzeitig wurde in diesen Jahren** der Schrottbefehl höher. Zwar wurden insbesondere in China keine Elektrostahlwerke (welche Stahl primär auf Basis von Schrott erzeugen) gebaut, sondern vor allem klassische Hochöfen auf Basis des Oxygenstahlverfahren, insgesamt mündete dies aber in zunehmendem Schrotteinsatz.

Investitionen in die Erschließung neuer Eisenerzminen haben einen Vorlauf von mindestens fünf Jahren, teilweise auch deutlich mehr. Investitionsentscheidungen, die etwa in den Jahren 2005 bis 2008 getroffen wurden – zurzeit des Allzeithochs der Schrottpreise –, führten dann oft erst ab

2012 oder später zur Eröffnung neuer Minen. Die neu geschaffenen Kapazitäten zur Förderung von Eisenerz übersteigen aktuell allerdings den Bedarf für die Rohstahlproduktion. Temporäre Überkapazitäten nach Sprunginvestitionen bei der Minenerschließung hat es in der Vergangenheit allerdings auch bei anderen metallischen Rohstoffen regelmäßig gegeben.

### Zielmarke Rohstahlproduktion: etwa zwei Milliarden Tonnen

Die IKB schätzt, dass die derzeitigen Förderkapazitäten für Eisenerz auf eine Rohstahlproduktion von etwa zwei Milliarden Tonnen ausgelegt sind. Diese Zielmarke soll nach Meinung zahlreicher Forschungs- und Prognoseinstitute zwischen 2020 und 2025 erreicht werden. Allerdings ist zu bedenken, dass etliche Minen Tonnenpreise deutlich oberhalb von 50 US-Dollar benötigen und derzeit unrentabel sind. Die IKB erwartet daher, dass es entweder zu temporären Stilllegungen von Minenkapazitäten kommen wird oder dass einige kleinere Anbieter aus dem Markt ausscheiden. Beides würde den Markt entlasten. Eine erste Konsolidierung bei den Minenbetreibern sieht die IKB jedoch nicht vor Jahresende 2016, sodass ab 2017 wieder mit etwas höheren Preisen gerechnet werden muss. Der zu erwartende Produktionszuwachs zieht dann verbunden mit einer kleinen Anpassung auf der Kapazitätsseite das Preisniveau nach oben. Im Vergleich zum Niveau von Oktober 2015 benötigt die Branche Preise, die um mindestens 15 US-Dollar je Tonne höher liegen.

Der Verfall der Erzpreise sowohl bei Kontraktpreisen als auch am Spotmarkt hat die Schrottpreise nach unten gezogen, er trifft die Schrottreyclingbranche empfindlich. Die niedrigen Erzpreise haben dazu geführt, dass viele Stahlwerke – vor allem auch in der Golfregion – vermehrt auf Direktreduktionspellets oder auf Knüppel als Vormaterialien setzen.





**Schrott-Umschlagplatz im Rheinhafen Kehl**

terial zurückgreifen. Dies lässt sich nicht zuletzt an den Ausfuhrmengen von Knüppeln aus China in diese Region ablesen.

**Insbesondere in der Türkei** ist es aktuell günstiger, Knüppel einzusetzen als Schrott einzuschmelzen. Gerade die türkischen Stahlwerke stehen unter starkem Wettbewerbsdruck, da China die angestammten türkischen Märkte in der Golfregion zunehmend auch mit Endprodukten beliefert. Außerdem sind einige türkische Abnehmermärkte in erheblichen geopolitischen Konfliktsituationen, was den Stahlverbrauch dämpft.

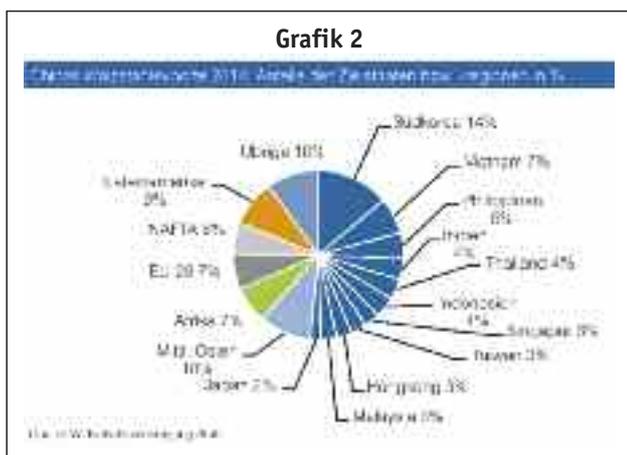
### China drückt mehr Mengen in den Export

Entscheidend für die weitere Entwicklung der Weltstahlpreise ist daher das Verhalten Chinas. Wurden 2014 schon

rund 93 Millionen Tonnen Walzstahl aus dem Land der Mitte exportiert, von denen etwa 7 Prozent in die Länder der EU (Grafik 2) gingen, nahmen die Exporte im ersten Halbjahr 2015 um rund 50 Prozent zu. Besonders stark betroffen hiervon war Italien. In dieses EU-Land gingen rund 40 Prozent aller EU-Stahleinfuhren aus China.

**Diese Tendenz ist trotz EU-Sanktionen** bei einzelnen Güten noch nicht zu Ende. Während die Einfuhren von mit Sanktionen belegten Stahlsorten im ersten Halbjahr 2015 sanken, wuchsen die allgemeinen Exportmengen von Chinas Stahlkochern. Die IKB schätzt die Überkapazitäten in China – als Differenz zwischen Produktionskapazitäten und Inlandsverbrauch definiert – auf rund 250 Millionen Tonnen. Da auch große Infrastrukturprojekte nicht mehr in Sicht sind, wird die Überproduktion über den inländischen Bedarf hinaus anhalten und in den Export drängen. Die IKB erwartet auch, dass es kurzfristig nicht zu einem nennenswerten Kapazitätsabbau kommen wird. In China besteht vielmehr auf verschiedenen politischen Ebenen Interesse an einer hohen Stahlproduktion und deren Export, selbst wenn dieses Vorgehen verlustreich sein sollte.

Der Hintergrund ist gesellschaftspolitischer Natur: Die Stahlwerke sind in den vielen Provinzen die wichtigsten Arbeitgeber. Die jeweilige Provinzregierung hat ein Interesse an hohem Beschäftigungsstand, der entsprechend Einkommen und Wohlstand in die Region bringt. Dies beugt sozialen Unruhen vor und sichert damit letztlich auch der Provinzregierung das politische Überleben. Teil-



weise reduzieren zudem Steuererstattungen den Verlust aus dem Exportgeschäft.

**Bei weitgehend stabilem Produktionsniveau** in der chinesischen Stahlerzeugung ist deshalb im Jahr 2016 mit weiter steigenden Ausfuhren zu rechnen. Selbst wenn diese primär in den asiatischen und amerikanischen Wirtschaftsraum gehen: Insbesondere die Ausfuhren in die Golfregion sowie die Lieferungen nach Südeuropa drücken massiv auf das Preisniveau in Gesamteuropa.

Zudem liefert auch Russland vermehrt nach West- und Kontinentaleuropa. In Russland ist die Inlandsnachfrage infolge der Wirtschaftsabschwächung durch die Sanktionen des Westens und die niedrigen Öl-, Gas- und Metallpreise deutlich geschrumpft. Der Export dient als Ventil. Der Verfall des Rubels verbilligt die russischen Walzstahlerzeugnisse auf den internationalen Märkten immens.

#### Nochmaliger Preisverfall wahrscheinlich

Da sich die wichtigsten Stahlrohstoffe deutlich verbilligt haben, und außerdem China und Russland vermehrt exportieren werden, ist für die wichtigsten Standardstahlarten ein nochmaliger Preisverfall wahrscheinlich, der bis Jahresende 2015 in der Größenordnung von 5 Prozent liegen kann, wobei es sortenabhängig Abweichungen nach oben und unten geben wird.

Eine leichte Abwertung des Euro zum US-Dollar begrenzt dann aber 2016 weitere Preisrückgänge. Stahlrohstoffimporte in die Euro-Zone verteuern sich, Walzstahleinfuhren aus anderen Ländern ebenfalls. Zudem sollte es zu Beginn des Jahres 2016 zu einem leichten Lageraufbau kommen, der ebenfalls die Abwärtsspirale begrenzt. Auf den Jahresdurchschnitt 2016 gerechnet dürfte es einen leichten Anstieg der Stahlpreise in der Euro-Zone geben.

Massiv anziehende Walzstahlpreise auf breiter Front sind dagegen eher unwahrscheinlich. Hierfür wären ein weiterer Kapazitätsabbau in der EU (zum Beispiel Stilllegung Ilva in Italien) und eine noch stärker anziehende Nachfrage erforderlich.

#### Fazit

Bis Jahresende 2015 sieht die IKB einen weiteren Rückgang der Stahlpreise. Im Jahresdurchschnitt 2016 ist nur mit einem kleinen Preisanstieg in der Euro-Zone zu rech-

nen, welcher in der ersten Jahreshälfte eher der Abwertung des Euro geschuldet ist.



#### Ansprechpartner

**Dr. Heinz-Jürgen Buechner**

Managing Director Industrials / Automotive

#### IKB Deutsche Industriebank AG

Eschersheimer Landstraße 121  
60322 Frankfurt (Main)

Tel. 069/79599-9602

Heinz-Juergen.Buechner@ikb.de

#### Compliance Stoffrecht

### Fortbildungsveranstaltungen stoßen auf reges Interesse

*Am 28. Oktober und am 5. November 2015 fanden in Stuttgart und Hagen Fortbildungsveranstaltungen zum Thema Compliance Stoffrecht statt. Das große Teilnahmeinteresse belegt erneut, dass WSM-Unternehmen immer mehr mit stoffrechtlichen Fragen konfrontiert werden.*

Als Stoffrecht wird das Rechtsgebiet bezeichnet, welches den Einsatz von (gefährlichen) chemischen Substanzen oder Gemischen reguliert. Das Grundgesetz dieser Regelungen bildet die REACH-Verordnung, die inzwischen zahlreiche Einsatzverbote für Stoffe beinhaltet. Davon sind auch WSM-Unternehmen betroffen.

**Wer gegen diese Verbote verstößt**, begeht eine Straftat. So steht es in der neuen Chemikalien-Verbotsverordnung. Ähnliche Regelungen gibt es mit der RoHS 2 Richtlinie für Elektrogeräte und mit der Altautorichtlinie für Fahrzeuge, die in Deutschland jeweils durch die Elektrostoff-Verord-

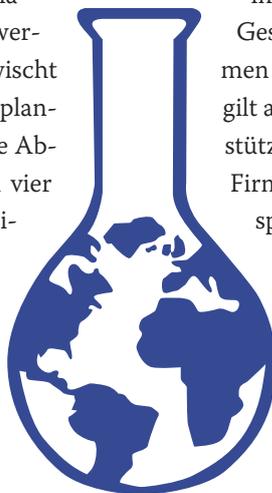


Foto: Pixabay.de / Republica



Interessierte Zuhörer beim Vortrag zum Thema Compliance Stoffrecht

nung und die Altfahrzeugverordnung umgesetzt worden sind. Bei all diesen Regelungen heißt es wachsam sein, da die Ausnahmen von den Stoffverboten permanent überprüft und in der Tendenz abgebaut werden. Wer hier nicht auf dem falschen Fuß erwischt werden will, muss sich regelmäßig über die geplanten Änderungen informieren. Insbesondere die Absicht, bei Elektrogeräten den Höchstwert von vier Prozent Blei in Kupferlegierungen auf möglicherweise ein Prozent zu senken, dürfte viele WSM-Unternehmen betreffen. Die Veranstaltung zeigte auch, dass zwar REACH, RoHS und Altautorichtlinie bleiben werden, aber andere stoffrechtliche Anforderungen hinzukommen. Mit anderen Worten: Das Stoffrecht fächert sich immer weiter auf.



Ein anderes Beispiel ist der Umgang mit den stark erweiterten internationalen Vorgaben. So gibt es inzwischen in Kanada eine sehr umfangreiche Chemikalien-Gesetzgebung („Kanada-REACH“), welche alle Firmen betrifft, die nach Kanada importieren. Gleiches gilt auch für andere Weltregionen. Ohne die Unterstützung der Fachgruppe Stoffrecht sind hier die Firmen großen Problemen ausgesetzt. Auch sektorspezifische Verbote und Deklarationspflichten fächern sich weiter auf. So wird es in den nächsten Jahren – ähnlich wie für Elektrogeräte und Altautos – eigene Regelungen für den Schiffbau geben. Man mag das kritisieren, muss aber irgendwie damit umgehen. Gleiches gilt für die nach wie vor virulenten Conflict Minerals Anfragen. Umso dankbarer waren die Teilnehmer der Compliance Stoffrecht Veranstaltungen für die wertvollen Hinweise und Tipps.

### Neue Vorgaben des Bundesumweltamtes

Die Hoffnung, durch die REACH-Verordnung eine zentrale, übergreifende Regelung zu bekommen, hat sich nicht erfüllt. Ein Beispiel dafür sind die neuen Bewertungsgrundlagen des Umweltbundesamtes für alle Produkte, die mit Trinkwasser in Verbindung kommen wie zum Beispiel Rohrleitungen oder Armaturen. Hier hat das Umweltbundesamt seit kurzem das Recht, in einem sehr schwer zu durchschauenden Verfahren verbindliche Standards wie Stoffverbote, Positivlisten oder Prüfverfahren vorzuschreiben. Diese Vorgaben sind zwingend einzuhalten und zwar zusätzlich zu REACH.



#### Ansprechpartner

**Dr. Christoph Palme**  
Fachbereich Umweltschutz  
und Technisches Recht

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

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

Arbeitsschutz

## Technische Regeln für Gefahrstoffe (TRGS)

WSM-Unternehmen arbeiten als klassische Industrieunternehmen mit einer ganzen Reihe von Materialien, welche potenziell gesundheitsschädlich für ihre Mitarbeiter sein können oder im Rahmen der Verarbeitung zu gesundheitsschädlichen Wirkungen führen können. Zu nennen sind hier neben verschiedenen Arten von Metallstäuben auch die Verwendung von Kühlschmierstoffen oder das Beschichten von Oberflächen. Die für den Arbeitsschutz zuständige Fachkraft ist daher dazu verpflichtet, entsprechende Arbeitsschutzmaßnahmen zu treffen. Ist der Arbeitsschutz keiner besonderen Person zugeordnet, haftet hierfür der Geschäftsführer selbst. Was im Rahmen des Arbeitsschutzes im Einzelnen zu veranlassen ist, steht in den Technische Regeln für Gefahrstoffe (TRGS).

Insbesondere § 6 der Gefahrstoffverordnung ist hier von Bedeutung. Danach hat der Arbeitgeber festzustellen, ob seine Mitarbeiter Tätigkeiten mit Gefahrstoffen ausgesetzt sind. Ist dies der Fall, hat er eine Gefährdungsbeurteilung durchzuführen und ein Expositionsverzeichnis seiner Mitarbeiter zu erstellen (siehe hierzu WSM Nachrichten 3-2015, Seite 25). So sind zum Beispiel die gefährlichen Eigenschaften von Stoffen und Gemischen und ihre chemisch-physikalischen Wirkungen zu beurteilen, Informationen der Lieferanten in Sicherheitsdatenblättern zu verwenden, Art und Ausmaß der Expositionswege zu bewer-

ten, Substitution zu prüfen, Grenzwerte einzuhalten und sonstige Schutzmaßnahmen zu treffen.

Ziel der Gefahrstoffverordnung ist, Beschäftigte und andere Person beim Umgang mit Gefahrstoffen zu schützen. Da die Regelungen der Gefahrstoffverordnung aber relativ abstrakt sind, ist es notwendig, diese für die jeweiligen Branchen, Gefahrstoffe und Expositionsarten näher zu konkretisieren. Diese wissenschaftlich-technischen Festlegungen erfolgen durch die TRGS. Dort werden zum Beispiel Grenzwerte, empfohlene Schutzmaßnahmen oder wissenschaftliche Bewertungen und Ableitungen veröffentlicht.

Wer die TRGS anwendet, bei dem kann regelmäßig davon ausgegangen werden, dass er die Gefahrstoffverordnung einhält. Insbesondere die neue, sich derzeit im Abstimmungsprozess befindliche TRGS-Metalle ist für WSM-Unternehmen von höchster Bedeutung. Firmen, die Mitglied in der Fachgruppe Stoffrecht sind, werden über die aktuelle Entwicklung, insbesondere die Einführung neuer Grenzwerte und Messverfahren, regelmäßig informiert.

*WSM-Unternehmen sollten in jedem Fall die Einhaltung von Technischen Regeln für Gefahrstoffe (TRGS) gewährleisten, um Haftungsrisiken zu minimieren.*

**Ansprechpartner**

**Dr. Christoph Palme**

**Fachbereich Umweltschutz und Technisches Recht**



Foto: Fotolia.de / bildwert

## Personalia

### Michael Vitz zum Vorsitzenden der Stiftung Stahlanwendungsforschung gewählt

Michael Vitz ist am 3. November 2015 einstimmig zum Vorsitzenden der Stiftung Stahlanwendungsforschung



gewählt worden. Er war zuvor stellvertretender Vorsitzender und folgt jetzt Thorsten Brand nach. Michael Vitz führt in vierter Generation als geschäftsführender Gesellschafter den mittelständischen Stahlverarbeiter Johann Vitz GmbH & Co. KG. Das Unternehmen wurde 1908 ge-

gründet und fertigt Federn, Stanz- und Biegeteile am Standort Velbert. „Forschung und Entwicklung im Bereich der Stahlanwendung ist sehr wichtig und sichert die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte und den Standort“, so Vitz nach seiner Wahl.

### Auszeichnungen für die Hirsch KG

Der technische Federnhersteller aus Marktredwitz wurde im September in Würzburg als Preisträger Bayern und im November mit der Ehrenplakette Bundesweit durch die Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet. Reinhard Himmer, Geschäftsführer des Federnherstellers (Foto) durfte zusammen mit drei weiteren Unternehmen die Ehrenplakette für die beeindrucktesten Preisträger des Jahres 2015 entgegennehmen. Was die Auszeichnung besonders macht: Für diesen Preis kann man sich nicht selbst bewerben, vielmehr muss man durch Dritte nominiert werden. Die fünf Kategorien der Oskar-Patzelt-Stiftung sind „Gesamtentwicklung des Unternehmens“, „Schaffung/Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen“, „Modernisierung und Innovation“, „Engagement in der Region“ und „Service und Kundennähe, Marketing“. Alle Kategorien müssen überdurchschnittlich erfüllt werden, um die Auszeichnung zu erhalten. Bei deren Entgegennahme sagt Reinhard Himmer, es sei kein Preis für den Unternehmer, sondern ein Preis für jeden einzelnen Mitarbeiter: „Nur zusammen konnten wir dieses Ziel erreichen.“

Aus dem 1954 von Georg Hirsch gegründeten Betrieb entwickelte sich bis heute ein Unternehmen mit rund 120



Reinhard Himmer nimmt die Auszeichnung der Oskar-Patzelt-Stiftung entgegen

Mitarbeitern, 13 Auszubildenden und einer Produktionsfläche von 10.000 Quadratmetern. Seit 2007 wird das Unternehmen von Georg Hirschs Schwiegersohn Reinhard Himmer geleitet. Die dritte Generation steht bereit, so dass die Hirsch KG auch in Zukunft als Familienunternehmen fortgeführt werden kann. Das Angebotsportfolio umfasst Druck-, Schenkel-, Zug- und Flachfedern, Drahtbiegeteile, CNC-Drehteile und einen Werkzeugbau.

## Termine

28. Januar 2016 in Stuttgart

### Zulieferforum der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ)

Die Rahmenbedingungen für die Zulieferindustrie werden maßgeblich durch anspruchsvollere Forderungen der Kunden, den Einsatz neuer Fertigungsverfahren, die Verwendung neuer Antriebstechniken und die Entwicklung in Wachstumszonen außerhalb Europas bestimmt. In Anbetracht dieser Herausforderungen sind sowohl Zulieferer als auch Automobilhersteller gefordert, frühzeitig Trends zu erkennen und sie in ihre unternehmerischen Planungen mit einzubeziehen.

Unter dem Motto „Zukunftskonzepte für die Automobil- und Zulieferindustrie – evolutionär oder revolutionär?“ lädt die ArGeZ zum 20. Zulieferforum am 28. Januar 2016, 12:15 bis 17:00 Uhr, ins Hotel Pullman Fontana nach Stuttgart ein. Die Veranstaltung bietet außer viel Wissenswertem eine gute Gelegenheit zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Unternehmerkolleginnen und -kollegen. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist für Verbandsmitglieder kostenlos. Anmelden können Sie sich mit dem ArGeZ-Einladungsflyer per Fax 069/ 23 98 36 oder per E-Mail unter [info@tecpart.de](mailto:info@tecpart.de).



#### Ansprechpartner

**Dr. Theodor L. Tutmann**

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

Tel. 02331/9588-12  
Fax 02331/9587-13  
[ltutmann@wsm-net.de](mailto:ltutmann@wsm-net.de)  
[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)

## 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](mailto:info@wsm-net.de)  
Internet: [www.wsm-net.de](http://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](mailto: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](mailto:verlag@ubgnet.de)

#### Anzeigenverwaltung:

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

Titelfoto: [fotolia.de](http://fotolia.de) / Jörg Lantelme

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

#### Urheberrechte:

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

© WSM 2015

## Recht

## Neue Transport- und Lagerbedingungen (DTLB)

Die Verbände der verladenden Wirtschaft – der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), der Bundesverband Groß- und Außenhandel (BGA), der Handelsverband Deutschland (HDE) und der Bundesverband Wirtschaft, Verkehr und Logistik (BWVL) – haben Allgemeine Deutsche Transport- und Lagerbedingungen (DTLB) ausgearbeitet und empfehlen seit dem 18.9.2015 deren Anwendung. Die DTLB lösen die ADSp ab. Ursprünglich hatten die Verladerverbände versucht, die ADSp gemeinsam mit dem Deutschen Speditions- und Logistikverband (DSLVL) zu überarbeiten und an die heutigen Anforderungen in einer zunehmend internationalen und digitalisierten Welt anzupassen. Da diese nicht gelang, haben die Verladerverbände jetzt eigene Musterbedingungen vorgelegt.

### 7 Fragen – 7 Antworten zu den DTLB

#### 1. Warum haben sich die Verladerverbände mit dem DSLV nicht auf die Überarbeitung der ADSp verständigen können?

Nachdem das neue deutsche Seehandelsrecht im März 2013 in Kraft getreten war, verlangte der DSLV eine Überarbeitung der ADSp, da einzelne Regelungen in dem neuen deutschen Seehandelsrecht die Position der Verlader etwas stärkten. Der DSLV forderte, dass Regelungen in die ADSp aufgenommen werden, die für den Verlader begünstigende Regelungen nach dem neuen deutschen Seehandelsrecht wieder ausschließen. Damit waren die Verladerverbände nicht einver-

standen. Sie stellten bei der Prüfung der ADSp fest, dass die aktuelle Fassung der ADSp die Interessen der Verlader grundsätzlich zu wenig berücksichtigt, nicht zeitgemäß ist und von den Verladerverbänden und ihren Mitgliedsfirmen nicht mehr empfohlen werden kann. Sie schlugen dem DSLV daher vor, ausgewogene neue ADSp zu erstellen, die die gesetzlichen Bestimmungen als Basis haben und im Weiteren die für die Verlader und die Frachtführer/Spediteure erheblichen Sachverhalte zusätzlich klären.

Die Verlader wollten mit der Neufassung der ADSp insbesondere erreichen, dass Logistikketten sicherer werden, dass marktübliche Standards eingehalten werden und dass die Spediteure über Qualitätsmanagementsysteme verfügen, mit denen die Belastbarkeit der Logistikketten gesichert wird. Wesentlich für die Verlader war zudem, eine feste Vergütung für die Leistung der Spediteure vereinbaren zu können und nicht fortwährend Nachforderungen der Spediteure für Leistungen ausgesetzt zu sein. Darüber hinaus sollte die Haftung der Verlader der Höhe nach begrenzt werden.

Im Laufe der Verhandlungen der Überarbeitung der ADSp stellte sich leider heraus, dass die Parteien in den oben genannten wichtigen Punkten keine gemeinsame Lösung finden. Der DSLV schloss gemeinsame Vereinbarungen aus, die Qualitätsmanagementsysteme und eine feste Vergütung enthielten. Er forderte zudem, dass Regelungen in die ADSp aufgenommen werden, die den Verlader begünstigende Regelungen aus dem neuen deutschen Seehandelsrecht wieder ausschließen. Die Verhandlungen wurden daraufhin ergebnislos beendet.

#### 2. Was hat sich in den DTLB gegenüber den ADSp geändert? Was ist der Vorteil der DTLB gegenüber den ADSp?

Mit den neuen DTLB werden Transport- und Logistikketten sicherer und beherrschbarer. Die DTLB regeln die Zusammenarbeit zwischen den Partnern genauer, so dass Missverständnisse und Unklarheiten reduziert werden. Der Frachtführer, der Logistikleister, der Spediteur und der Verlader weiß nunmehr, was die Geschäftspartner von ihm fordern und kann sich darauf einstellen. Bei Transport- und Logistikaufträgen, die über eine längere Zeit laufen sollen, wird in den DTLB die Notwendigkeit eines kontinuierlichen, für alle Seiten fruchtbaren Informationsaustausches herausgestellt.



Foto: Pixabay.de / wolfgang59b



Foto: Pixabay.de / geralt

Die DTLB regeln die Zukunft. Frachtführer, Logistikleister, Spediteure und Verlader können nunmehr ein Qualitätsmanagement, Notfallpläne und ein IT-Monitoring vereinbaren. Diese gewinnen eine immer größere Bedeutung in den Transport- und Logistikketten. Weitere Entwicklungen in der Transport- und Logistikindustrie, wie die immer stärkere Vernetzung in einer Industrie 4.0, könnten leicht in die DTLB eingearbeitet werden.

Die DTLB sind vielfältiger als die ADSP und als andere AGB für das Transportgewerbe. Anders als die ADSP sind die DTLB einsetzbar für kurzfristige Aufträge, für eine einmalige Zusammenarbeit, für eine Anzahl von Aufträgen und für die Kontraktlogistik. Dies macht einen besonderen Vorteil der DTLB aus.

Die DTLB sind fairer als die ADSP. So gelten bei der Haftung die gesetzlichen Regelungen. Dadurch wird bei einem Schadensfall das Streitpotential erheblich verringert, und die Transport- und Logistikindustrie ist weniger Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt. Die Geschäftspartner vereinbaren feste, für alle verbindliche Preise.

### 3. Sind die DTLB auf Speditionsverträge anwendbar?

Die DTLB sind auch für Speditionsverträge geeignet. Hinsichtlich der Spediteure im Selbsteintritt, der Spe-

diteure zu fixen Kosten und der Sammelladungsspediteure ist dies auch ausdrücklich in den DTLB erwähnt.

### 4. Was passiert mit den Verträgen, die auf Basis der alten ADSP abgeschlossen wurden?

Diese Verträge bleiben weiterhin gültig. Die Regelungen aus den alten ADSP sind anwendbar.

### 5. Was ändert sich bei Anwendung der DTLB in Bezug auf die Preisverhandlungen?

Die Preisverhandlungen werden auch weiterhin einen wichtigen Teil der Verhandlungen einnehmen. Die Preise werden verbindlich vereinbart. Das Transport- und Logistikgewerbe wird nicht mehr so einfach wie früher Zuschläge fordern können. Alle Parteien erhalten dadurch eine höhere Planungs- und Budgetsicherheit. Wenn der Frachtführer, Logistikleister oder Spediteur unvorhersehbare, erforderliche Aufwendungen für das Gut machen muss, kann er dafür wie bisher vom Verlader Ersatz verlangen.

### 6. Dürfen die neuen Speditionsbedingungen des DSLV weiterhin den Namen der ADSP nutzen?

Selbstverständlich steht es dem DSLV frei, eigene AGBs unter anderem Namen zu veröffentlichen.

### 7. Welche Rolle werden künftig die neuen ADSP und die VBGL bei Transport- und Logistikverträgen spielen?

Neue AGB vom DSLV und die VBGL werden sicherlich auch weiterhin eine gewisse Rolle im Transport- und Logistikgewerbe spielen. Nur muss jedem Verladender klar sein, dass die AGB des VBGL und voraussichtlich auch die AGB des DSLV Dokumente sind, welche die im Handelsgesetzbuch gegebenen Freiräume für das Transport- und Logistikgewerbe sehr einseitig zum Nachteil der verladenden Industrie und zum Vorteil für das Transport- und Logistikgewerbe nutzen. Zudem sind die AGB des VBGL Bedingungen eher veraltet und spiegeln nicht die Realitäten der modernen Transport- und Logistikindustrie wider.

*Die DTLB können kostenlos von der WSM Homepage ([www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)) heruntergeladen werden.*

## Bereits die Möglichkeit eines Sicherheitsdefekts kann bei besonders sicherheitsrelevanten Teilen zu einem Produktfehler im Sinne des Produkthaftungsgesetzes führen

Der Bundesgerichtshof hatte dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) die Frage vorgelegt, ob Art. 6 der EU-Richtlinie 85/374/EWG dahin auszulegen sei, dass ein Produkt – wenn es sich um ein in den menschlichen Körper implantiertes Medizinprodukt handelt – bereits dann fehlerhaft ist, wenn bei einer signifikanten Anzahl

von Geräten derselben Serie eine Fehlfunktion aufgetreten ist. Dem Kläger war ein Herzschrittmacher einer bestimmten Produktserie eingesetzt worden, und einzelne Herzschrittmacher dieser Serie wiesen Fehlfunktionen auf. Im konkreten Fall indes wurde der Beweis über einen Produktmangel nicht erbracht. Der EuGH entschied, dass bei Produkten, bei denen die Erwartungen an die Sicherheit besondere hoch seien, ein Produktfehler bereits dann vorliegt, wenn Produkte derselben Produktgruppe oder Produktserie fehlerhaft sind. Ein Fehler des betreffenden Produkts – so der EuGH – müssen dann nicht mehr nachgewiesen werden. Die Entscheidung ist ausdrücklich zu dem Medizinprodukt Herzschrittmacher ergangen. Diskutiert wird nun, ob diese Grundsätze auch für andere Produkte gelten, bei denen die Erwartungen an die Sicherheit besonderes hoch sein dürfen, zum Beispiel bei sicherheitsrelevanten Autoteilen. (EuGH Urteil v. 5.3.2015 C-503/13 u. C-504/13; BGH Urteil v. 9.6.2015 – VI ZR 327/12).

## Die Untersuchungs- und Rügeobliegenheit aus § 377 HGB gilt auch beim Streckengeschäft

Das OLG Köln hat entschieden, dass die Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten aus § 377 HGB auch beim Streckengeschäft uneingeschränkt gelten. Im Entscheidungsfall hatten Verkäufer und Käufer, beide waren Unternehmer, vereinbart, dass der Verkäufer die Kaufsache – eine Haustür – direkt an einen Endkunden liefert. Der Endkunde war Verbraucher. Einige Wochen nach dem Einbau der Tür stellten sich verdeckte Mängel heraus. Der Endkunde rügte diese Mängel aber erst fast ein Jahr nach ihrem Entdecken. Das OLG entschied, dass der Käufer die Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten aus § 377 HGB auch beim Streckengeschäft habe. Überlasse der Käufer die Untersuchung einem Abnehmer, müsse er dafür Sorge tragen, dass der Abnehmer ihn sobald wie möglich von Mängeln unterrichtet. Dies – so das OLG – gelte auch, wenn der Endkunde Verbraucher sei. Insoweit bestätigte das OLG nur die bislang ergangene Rechtsprechung zu solchen Fällen. Das OLG stellte allerdings jetzt fest, dass diese Grundsätze auch bei sogenannten verdeckten Mängeln gelten, die unverzüglich nach ihrem Bekanntwerden zu rügen sind. Im Ergebnis konnte der Käufer keine Gewährleistungsrechte mehr geltend machen (OLG Köln Beschluss v. 13.4.2015 – 11 U 183/14)

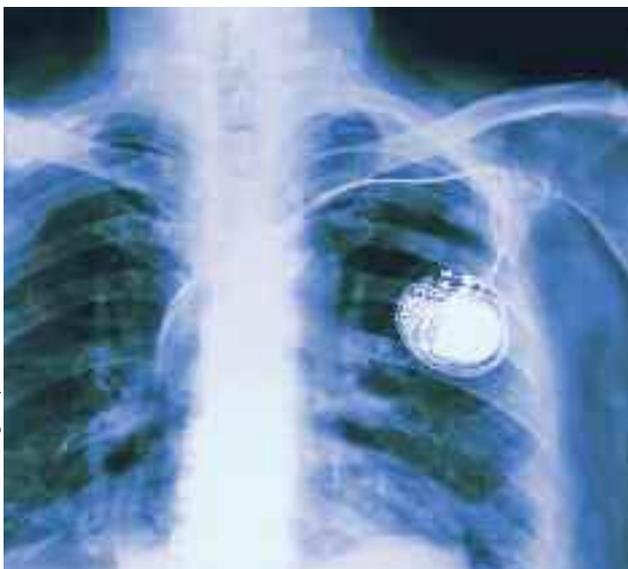


Foto: Fotolia.de / highwaystanz



Foto: Fotolia.de / Ingo Bartussek

## Eine Zahlungszielklausel in AGB, nach der die Zahlung erst am letzten Tag des zweiten Folgemonats nach Rechnungseingang fällig wird, ist unwirksam

Die beklagte Zwischenspedition bezog in den formularmäßigen Speditionsvertrag mit dem klagenden Frachtführer eine Klausel ein, nach der die Vergütung des Frachtführers erst am letzten Tag des zweiten Folgemonats nach Rechnungseingang fällig wird. Im Prozess trug die Beklagte vor, aufgrund ihrer minimalen Gewinnmarge ein berechtigtes Interesse daran zu haben, den Frachtführer erst zu bezahlen, nachdem die Vergütung vom eigenen Auftraggeber eingegangen ist. Das Amtsgericht Mannheim ließ dieses Liquiditätsinteresse aber nicht ausreichen und erklärte die Klausel nach §§ 308 Nr. 1a, 307 BGB für unwirksam. Danach sind Zahlungsziele in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die länger als 30 Tage ab Rechnungseingang sind, grundsätzlich unwirksam. Der Verwender einer solchen Klausel muss beweisen, ausnahmsweise ein berechtigtes Interesse an mehr als 30 Tagen zu haben. Laut dem Amtsgericht Mannheim reicht allein ein Liquiditätsinteresse dafür nicht aus. In seiner Urteilsbegründung misst das Amtsgericht die Klausel, die eine Zahlungsfrist von bis zu 90 Tagen ermöglicht, unter anderem auch an der für Individualver-

einbarungen geltenden 60 Tage-Regel des § 271a BGB und stellt fest, dass bis zu 90 Tage bereits bei einer Individualvereinbarung unbillig seien und dies erst Recht bei einer formularmäßigen Klausel gelten müsse. (Amtsgericht Mannheim Urteil v. 22.7.2015 – 10 C 169/15)

## Bundestag verabschiedet Korruptionsbekämpfungsgesetz

Am 15.10.2015 hat der Deutsche Bundestag ein novelliertes Korruptionsstrafrecht angenommen. Die Tatbestände Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr nach § 299 StGB werden erweitert. Nach dem neuen § 299 Abs. 1 Ziffer 2 StGB-E soll auch derjenige bestraft werden, der im geschäftlichen Verkehr als Angestellter oder Beauftragter eines Unternehmens ohne Einwilligung des Unternehmens einen Vorteil für sich oder einen Dritten als Gegenleistung dafür fordert, sich versprechen lässt oder annimmt, dass er bei dem Bezug von Waren oder Dienstleistungen eine Handlung vornehme oder unterlasse und dadurch seine Pflichten gegenüber dem Unternehmen verletze. Ebenso soll nach § 299 Abs. 2 Ziffer 2 StGB-E bestraft werden, wer einen solchen Vorteil anbietet, verspricht oder gewährt. Bislang ist Voraussetzung einer Strafbarkeit, dass eine Bevorzugung im Wettbewerb in unlauterer Weise vorliegt. Die neuen Tatbestände in den neuen Ziffern 2 von § 299 StGB sollen zusätzlich gelten. Damit wird der Schutzzweck des § 299 StGB erweitert, indem nicht mehr nur der Wettbewerb, sondern auch das Interesse des Geschäftsherrn geschützt wird.



## Verkürzung der Verjährungsfrist für Gewährleistungsansprüche in Verkaufsbedingungen

Der Bundesgerichtshof hatte über die Anforderungen an eine formularmäßige Verkürzung der Verjährung von Schadensersatzansprüchen zu entscheiden. Die entsprechenden Klauseln in dem Kaufvertrag über einen Gebrauchtwagen sahen zunächst unter Abschnitt VI. Ziff. 1. vor, dass die Ansprüche des Käufers wegen Sachmängeln in einem Jahr ab Ablieferung des Kaufgegenstands an den Kunden verjähren. Im Weiteren besagte VI. Ziff. 5, dass Abschnitt VI. nicht für Ansprüche auf Schadensersatz gelte, für solche Ansprüche gelte Abschnitt VII. Abschnitt VII. enthielt dagegen keine Regelung bezüglich der Verjährung. Der Käufer verlangte 20 Monate nach Übergabe des Fahrzeugs die Beseitigung von Korrosionsschäden, das heißt die Nachbesserung. Der Verkäufer lehnte dies mit dem Hinweis auf die Verjährung ab. Der BGH indes hielt die Klausel unter Abschnitt VI. Ziff. 1 in Verbindung mit Ziff. 5 für intransparent und damit insgesamt unwirksam. Deshalb konnte der Käufer seinen Nachbesserungsanspruch mangels Verjährung auch nach 20 Monaten noch geltend machen.

**Nach Auffassung des BGH** waren die Klauseln in ihrem Zusammenspiel widersprüchlich, denn dem verständigen und redlichen Vertragspartner konnte nicht klar werden, mit welcher Frist Schadensersatzansprüche wegen Verletzung der Nacherfüllungspflicht verjähren. Einen solchen, eigentlich nach zwei Jahren verjährenden Schadensersatzanspruch wegen Verletzung der Pflicht zur Nacherfüllung könne es nicht mehr geben, weil der Nacherfüllungsanspruch der vertraglichen einjährigen Verjährung unterliegt. Das könne nach Auffassung des BGH der durch-

schnittliche Vertragspartner nicht verstehen. Deshalb sei die gesamte Klausel intransparent und unwirksam mit der Folge, dass die zweijährige Verjährung nach dem Gesetz gilt. Der Verfasser der Klausel wollte eigentlich alles richtig machen, indem er die Verjährung von Schadensersatzansprüchen – wie von der Rechtsprechung zur formularmäßigen Haftungsbeschränkung gefordert – unberührt lassen und nur für die übrigen Gewährleistungsansprüche die Verjährung auf ein Jahr verkürzen wollte. Das ist grundsätzlich auch zulässig. Dabei hätte er aber wohl nach den verschiedenen Untergruppen des Schadensersatzes differenzieren müssen. (BGH Urteil v. 29.4.2015 – VIII ZR 104/14)

## Nacherfüllung kann nur verlangen, wer dem Verkäufer Gelegenheit gibt, die mangelhafte Kaufsache zu untersuchen

Und wieder einmal ging es um einen mangelhaften Gebrauchtwagen. Der Käufer verlangte vom Verkäufer die Erklärung, dass er die Nachbesserung vornehmen werde, ohne dass der Verkäufer den PKW auf die Mangelhaftigkeit überprüfen konnte. Der Verkäufer stellte den Mangel des PKW in Abrede. Daraufhin erklärte der Käufer den Rücktritt vom Kaufvertrag. Zu Unrecht, wie der BGH urteilte. Denn der Käufer müsse dem Verkäufer zunächst die Möglichkeit geben, die Kaufsache auf den Mangel hin zu überprüfen. Erst danach müsse sich der Verkäufer auf das Nacherfüllungsverlangen einlassen. Deshalb stellt das Bestreiten des Mangels durch den Verkäufer im Entscheidungsfall noch keine ernsthafte und endgültige Ablehnung der Nacherfüllung dar und der Käufer konnte noch nicht zurücktreten. (BGH Urteil v. 1.7.2015 – VIII ZR 226/14)



**Ansprechpartner**

**Christian Vietmeyer**

Rechtsanwalt  
Hauptgeschäftsführer

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

Uerdinger Str. 58-62  
40474 Düsseldorf

Tel. 0211/95 78 68 22

Fax 0211/95 78 68 40

E-Mail: [cvietmeyer@wsm-net.de](mailto:cvietmeyer@wsm-net.de)

[www.wsm-net.de](http://www.wsm-net.de)

## Energiesparförderung

# Durchblick im Förderdschungel

Ab sofort bietet die Energie Consulting GmbH (ECG) online eine Schnellübersicht über die staatlichen Fördermaßnahmen für Energieeinsparungen sowie die Voraussetzungen, die die Unternehmen dafür erfüllen müssen.

Seit Mitte Oktober ist klar, dass die Stromkosten in Deutschland auch 2016 wieder deutlich ansteigen werden. Leidtragende sind vor allem die Unternehmen. Erster Kostentreiber ist dabei die sogenannte EEG-Umlage zur Förderung der Ökostromproduktion, die nach Berechnungen der deutschen Übertragungsnetzbetreiber im kommenden Jahr auf einen neuen historischen Höchstwert von 6,354 Cent pro Kilowattstunde klettern wird. Zusätzlich zeigt die Tendenz auch bei anderen gesetzlichen Abgaben und Umlagen wie der Offshore-Haftungs-, §19- oder KWKG-Umlage mit Steigerungen von im Extremfall über 130 Prozent deutlich nach oben. Und auch die ebenfalls auf den Verbraucher umgelegten Netznutzungsentgelte werden deutschlandweit um durchschnittlich acht bis zehn Prozent steigen. Selbst durch geschickten Einkauf an den Strombörsen lässt sich diese für die Unternehmen kritische Entwicklung nur teilweise ausgleichen. Die Steigerung der Energieeffizienz wird daher immer wichtiger.

## Der Mittelstand hinkt hinterher

„Während die großen Konzerne Energieeffizienz schon vor Jahren als Optimierungsgröße für sich entdeckt haben und nun nach und nach entsprechende Maßnahmen umsetzen, hinkt insbesondere der Mittelstand hier noch deutlich hinterher“, sagt Dr. Wolfgang Hahn, Geschäftsführer der unabhängigen Energieberatung ECG aus Kehl. „Gerade bei den KMUs sind die Potentiale zur Verbrauchs- und damit Kostenminimierung deshalb besonders groß.“

Schon bei einem mittelgroßen Unternehmen könnten die im nächsten Jahr steigenden Kosten für Energie leicht fünfstelligen Beträge erreichen, warnt Hahn.

Jetzt komme es für die Unternehmen darauf an, die für sie attraktivsten Fördermaßnahmen zu identifizieren. „Der Kostenanstieg lässt sich nur bekämpfen, indem man den Energieverbrauch reduziert.

Der Staat unterstützt mit zahlreichen Förderprogrammen die Maßnahmen zu mehr Energieeffizienz.“ So können viele Mittelständler zum Beispiel mit der Förderlinie „Energieberatung Mittelstand“ ihre aktuelle Verbrauchersituation staatlich gefördert analysieren lassen. Das kann dann die Basis für konkrete Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs sein, von denen nicht wenige ebenfalls förderfähig sind.

Leider wissen viele Mittelständler bisher noch nichts von diesen so weitreichenden wie sinnvollen Möglichkeiten. Der Online-Überblick der ECG schafft hier schnell Transparenz.

Das Tool ist unter <http://www.energie-consulting.com/foerdermittel/abrufbar>.



Foto: Fotolia.de / T. Trautner



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

## Mittelstandsfinanzierung

# Ist der industrielle Mittelstand gut aufgestellt – auch bei der Finanzierung von Großinvestitionen?

*Sobald sich ein Geschäftsjahr seinem Ende neigt, richtet sich der Fokus der Unternehmen automatisch auf die erwarteten Geschehnisse des folgenden Geschäftsjahres. Neben Einschätzungen zur künftigen Umsatz- und Ertragsentwicklung stehen dabei insbesondere auch die für das Folgejahr geplanten Investitionen im Visier.*

Während sich normale Ersatz- und Instandhaltungsinvestitionen häufig aus dem operativen Cashflow heraus finanzieren lassen, stehen Unternehmen, die bedeutende Investitionen, zum Beispiel Wachstumsinvestitionen, tätigen wollen, vor der Herausforderung, eine passende Finanzierung zu finden.

Eine wesentliche Aufgabe besteht darin, die mit einer Großinvestition und deren Finanzierung einhergehenden dauerhaften Veränderungen für die Ertrags-, Liquiditäts- und Bilanzsituation eines Unternehmens richtig einzuschätzen. Hierzu empfiehlt es sich, das Vorhaben innerhalb der Unternehmensplanung abzubilden und im Rahmen einer Finanzplanung zu modellieren. Auf diese Weise wird schnell deutlich, ob etwa die künftige Bilanzstruktur (Stichwort „Eigenkapitalausstattung“) die angestrebte vollständige Kreditfinanzierung des Vorhabens erlaubt und ob die Liquiditätsplanung die zu erwartenden Zins- und Tilgungsleistungen zulässt. Zudem existieren in der Regel aus bestehenden Kreditverträgen Zahlungsverpflichtungen oder einzuhaltende Nebenabreden (Covenants), die berücksichtigt werden müssen.

**Deshalb empfiehlt es sich bei der Realisierung** von Großinvestitionen, die Unternehmensfinanzierung neu aufzustellen und dabei vorrauschauend für ein finanzielles Gleichgewicht zu sorgen. Dazu ist ein auf die individuellen Belange des Geschäftsmodells passgenau zugeschnittenes Finanzierungskonzept zu entwickeln, das wiederum mit dem aus dem Geschäftsmodell zu erwartenden Kapitalbedarf korrespondiert. Eine derartige Vorgehensweise ist jedoch noch längst nicht bei allen Unternehmen Standard.

### **Sicherung des finanziellen Gleichgewichts durch geschäftsmodelladäquate Finanzierung**

Grundlage der Sicherung des finanziellen Gleichgewichts ist eine aus dem Geschäftsmodell abgeleiteten und rollierenden integrierten Finanzplanung, entweder für die nächsten drei bis fünf Jahre oder für die geplante Finanzierungsdauer der Großinvestition. Der zu ermittelnde Kapitalbedarf ist dann den einzelnen Finanzierungsbausteinen zuzuordnen. Hierbei ist sowohl die bestehende Finanzierungsstruktur mit all ihren Rahmenparametern als auch die zusätzliche Finanzierung so zu gestalten, dass dem Bedarf des Geschäftsmodells flexibel Rechnung getragen wird.

Zentrale Parameter sind hierbei:

- ▶ Zu erwartende Cashflow-Strukturen (inklusive Sensitivierung, also einer Belastbarkeitsprüfung der Kapitaldienstfähigkeit mittels Szenarioanalysen) und deren Verwendung (unter Berücksichtigung hinreichender Liquiditätsspielräume, des sogenannten Headrooms),
- ▶ vorhandene Zins-, Tilgungs-, Fälligkeiten- und Sicherheitensituation der bisherigen Finanzierungsbausteine,
- ▶ zusätzlich benötigte Finanzierungsmittel und deren Rahmendaten.

Bei der Neuaufstellung der Finanzierung im Rahmen einer Großinvestition liegt der Fokus nicht allein auf der Bereitstellung neuer Finanzierungsinstrumente zur Deckung des zusätzlichen Kapitalbedarfs. Vielmehr bietet diese Situation die Chance zur Überprüfung und Optimierung der bisherigen Kapitalstruktur, zum Beispiel durch eine Ergänzung der klassischen, dem eigentlichen Geschäftsmodell angepassten Basisfinanzierung des Unternehmens durch Sonderfinanzierungsformen. Infrage

kommen hier zum Beispiel Instrumente wie das Sale & Lease Back oder das Factoring. Deren Einsatz kann wiederum positiv auf die künftige Bilanzstruktur wirken und damit auch positiv auf die Kosten der gesamten Finanzierung.

### **Wirkung guter Finanzkommunikation häufig unterschätzt**

Neben dem beschriebenen Vorgehen ist eine vertrauensschaffende, professionelle Kommunikation mit sämtlichen Finanzierungspartnern des Unternehmens Grundlage für die Realisierung und Aufrechterhaltung des finanziellen Gleichgewichts im Unternehmen. So haben beispielsweise Unternehmen, die viel Wert auf die Kommunikation mit ihren Finanzierungspartnern legen, weniger Schwierigkeiten bei der Refinanzierung ihrer Investitionen, müssen vergleichsweise weniger Kreditsicherheiten hinterlegen und erhalten zudem in Krisenzeiten eine bessere Unterstützung.

**Bei den meisten Mittelständlern** führt das Thema Finanzkommunikation jedoch eher ein Mauerblümchendasein. Den Unternehmern sind Bedeutung und Wirkung einer intakten Kommunikationsbeziehung zu ihren Kapitalgebern entweder gar nicht bekannt oder sie haben sogar Vorbehalte in Bezug auf den Austausch mit ihren Finanzierungspartnern. Am Beispiel der Kommunikationsbeziehung zu Banken zeigt sich beispielsweise, dass vielen Unternehmern nicht bewusst ist, dass schon ein bestimmtes Verhalten wie die Nichteinhaltung zugesagter Termine oder eine unzureichende Kommunikation eine zurückhaltende Kreditvergabe erzeugen kann. Banken verhalten sich wiederum in Finanzierungsfragen häufig allein deshalb restriktiv, weil sie die Geschäftsmodelle

oder Produktentwicklungen ihrer Kreditnehmer nicht nachvollziehen können.

**Finanzkommunikation** kann in diesem Kontext zu einem Erfolgsfaktor für die Unternehmensfinanzierung werden, wenn es ihr gelingt, dieser Diskrepanz entgegenzuwirken. Die Chancen dafür sind insbesondere dann gut, wenn neben einer schnellen und transparenten Übermittlung aktueller Unternehmenszahlen auch für die Kommunikation nicht-quantitativer Informationen gesorgt ist. Dies kann beispielsweise in Form eines monatlichen oder quartalsweisen Management-Summary-Newsletters erfolgen, in dem alle wesentlichen Informationen über die Geschäfts- und Produktentwicklungen adressatengerecht für die Finanzierungspartner aufbereitet sind.



**Ansprechpartner**  
**hahn,consultants gmbh**  
**Dipl.-Ök. Holger Hahn**  
Executive Partner  
Memeler Str. 30  
42781 Haan  
Tel.: 02129/5573-10  
Fax: 02129/5573-11  
E-Mail: [info@hahn-consultants.de](mailto:info@hahn-consultants.de)



**Ansprechpartner**  
**hahn,consultants gmbh**  
**Dr. Tobias Boland**  
Consultant  
Memeler Str. 30  
42781 Haan  
Tel.: 02129/5573-31  
Fax: 02129/5573-11  
E-Mail: [info@hahn-consultants.de](mailto:info@hahn-consultants.de)

## ***Kostenlose Hilfestellung für die ISO 9001:2015 Zertifizierung***

*Lloyd's Register ([www.lrqa.de](http://www.lrqa.de)) hat den LRQA-Isometer als kostenlose Hilfestellung entwickelt, um die Innovationen der ISO 9001:2015 gegenüber der ISO 9001:2008 übersichtlich und anwendbar darzustellen. Unternehmen, welche die neue Norm ISO 9001:2015 umsetzen möchten, können sich so schnell und einfach einen Überblick über die Änderungen verschaffen. Die Normenabschnitte der ISO 9001:2008 wurden in die neue ISO 9001:2015 „übersetzt“. In der aufklappbaren Innenseite ist ein Vergleich der Versionen ISO 9001:2008 mit der aktuellen Version von ISO 9001:2015 dargestellt. Der LRQA-Isometer kann kostenlos angefordert werden unter Telefon 0221 / 937 73 70 oder [info@lrqa.de](mailto:info@lrqa.de).*



## Industrielle Versicherungen (XII)

# Schäden warten nicht nur auf dem eigenen Betriebsgelände

*Das Explosionsunglück, dessen Bilder im August um die Welt gingen, hatte verheerende Folgen – für die Menschen, die Umwelt und die Unternehmen, die im Hafen der chinesischen Millionenstadt Waren lagerten.*

*Auch wenn die Dimensionen außergewöhnlich sind: Tianjin ist letztlich überall.*

Für viele Unternehmen sind die Risiken, die im Zusammenhang von Lagerung und Transport von Gütern auftreten, sehr abstrakt. Doch das ändert sich schnell, wenn man beispielsweise seine Metallteile an einen Dienstleister gibt, welcher diese verzinken soll und dessen Lagerhalle abbrennt. In diesem exemplarischen Fall kommen die Hauptrisiken von Lagerhaltung und Logistik zum Tragen: Das Transport- und Sachschadenrisiko, das Risiko der Betriebsunterbrechung sowie das Haftungsrisiko.

### Meine Ware – deine Ware

Das Transport- und Sachschadenrisiko unterscheidet in der Regel zwei Fälle. Zum einen, wie die eigenen Waren versichert sind, wenn sie sich im Besitz eines anderen befinden. Zum anderen, wie es sich mit fremder Ware verhält, wenn sie sich in Ihrem Besitz befindet. Letztlich geht es im Schadensfall regelmäßig darum, wer wofür zahlen muss und ob die Deckungssummen der eignen Versicherungen ausreichen. Häufig fällt leider erst zu spät auf, dass es hier Lücken gibt. Doch dann ist es oft zu spät – und kann sehr schnell teuer oder gar existenzbedrohend werden.

Dementsprechend sollte bei Vorräten und fremder Betriebs-einrichtung beiden Vertragspartnern klar sein, wo beziehungsweise wie diese versichert sind. Sofern es keine Vereinbarung gibt für eigene Waren und Betriebseinrichtung, welche auf fremden Betriebsstätten lagern, gilt: Einrichtung und

Vorräte sind am Schadenort durch die Sachversicherung des Vertragspartners, in der fremdes Eigentum eingeschlossen ist, gegen die dort benannten Gefahren mitversichert.

Offen bleiben aber die Fragen:

1. Kennt das fremde Unternehmen den Wert der überlassenen Teile?
2. Reicht die versicherte Summe aus, um auch die überlassenen Teile zu ersetzen?
3. Ist die jeweilige Gefahr im Versicherungsvertrag des Vertragspartners mitversichert?
4. Gibt es eine Vereinbarung, in der festgehalten ist, dass der Vertragspartner die Waren mitversichert?

Falls ja, sollten mit dem Vertragspartner betreffend separierte Versicherungssummen für die Positionen Betriebs-einrichtung und Vorräte vereinbart werden. Hat der Vertragspartner die Waren nicht versichert oder dies explizit ausgeschlossen, so muss über den eigenen Sachversicherungsvertrag eine ausreichende Außenversicherung bestehen.

### Produktion sichern

Doch nicht nur die unmittelbaren Schäden durch Verlust oder Beschädigung sind häufig ein Problem. Mehr als 500 Risikomanager und Experten, die beim „Allianz Risk Barometer 2015“ befragt wurden, bezeichneten Betriebsunter-

brechungen als die größten Geschäftsrisiken. Deutlich wird das am Beispiel eines Brandes: Wie sieht es mit der Absicherung der Produktion aus, wenn diese ins Stocken gerät, weil ohne die verbrannten Teile nicht weiter produziert werden kann?

Eine Betriebsunterbrechungs- oder Mehrkostenversicherung kann hier Abhilfe schaffen, um die laufenden Kosten zu decken oder um Möglichkeiten zu schaffen, mit der Produktion auszuweichen.

### Haftungsrisiken managen

Neben der Vorsorge gegen Produktionsausfälle und dem Treffen geeigneter Maßnahmen zur Vermeidung solcher Schäden ist das Management von Haftungsrisiken das A und O, so die einhellige Meinung der Experten. Eine besondere Rolle hierbei spielen Produktionsabläufe, Vertragsgestaltungen und die gesetzlichen Grundlagen.

Eine Betriebsunterbrechungsversicherung kann die laufenden Kosten auffangen. Doch wie verhält es sich mit den bestehenden Lieferverpflichtungen? Es gibt immer wieder Diskussionen, ob ein Brand ein Unternehmen von einer Lieferverpflichtung entbindet. Eindeutig kann man dies mit einer Force-Majeure-Klausel regeln.

Diese Klausel räumt das Recht ein, im Fall höherer Gewalt von einem ansonsten bindenden Vertrag zurückzutreten, wobei dann definiert sein muss, was unter einem Akt höherer Gewalt verstanden wird. Außerdem müssen die Befreiung von Schadenersatzpflichten, die etwaige Gewährung einer Nachfrist und das Recht zur Vertragskündigung oder Vertragsauflösung geklärt sein.

### Vorsicht ist besser als Nachsicht

Wir wissen nun also, welche Risiken und Stolpersteine mit fremden Sachen einhergehen. Doch was fängt man mit diesem Wissen an? Die Handlungsempfehlung lautet eindeutig: Vorsicht ist besser als Nachsicht. Das bedeutet konkret, dass Sie sich Ihres Risikos bewusst werden sollen.

Finden Sie heraus, wo sich Ihre Teile befinden und welche Werte außerhalb Ihres Betriebs liegen. Danach sprechen Sie mit denjenigen, welche Ihre Teile in Obhut haben, und klären, wer im Schadenfall für den Schaden aufkommt. Andersherum sollten Sie sich vor Augen führen, welche Werte Sie von Fremden in Ihrem Betrieb haben. Denke Sie auch an Werkzeuge, welche gegebenenfalls Abnehmern gehören, und führen Sie dementsprechend Gespräche mit den Eigentümern der Ihnen überlassenen Werte.

Sprechen Sie in diesem Zusammenhang auch über Ihre Lieferverpflichtungen. Dies sollte nunmehr fester Bestandteil in Ihren Gesprächen zur Angebotserteilung werden. Halten Sie die besprochen Punkte schriftlich fest und teilen Sie diese Ihrem Betreuer in Versicherungsfragen mit, damit Ihr Versicherungsschutz entsprechend angepasst wird.

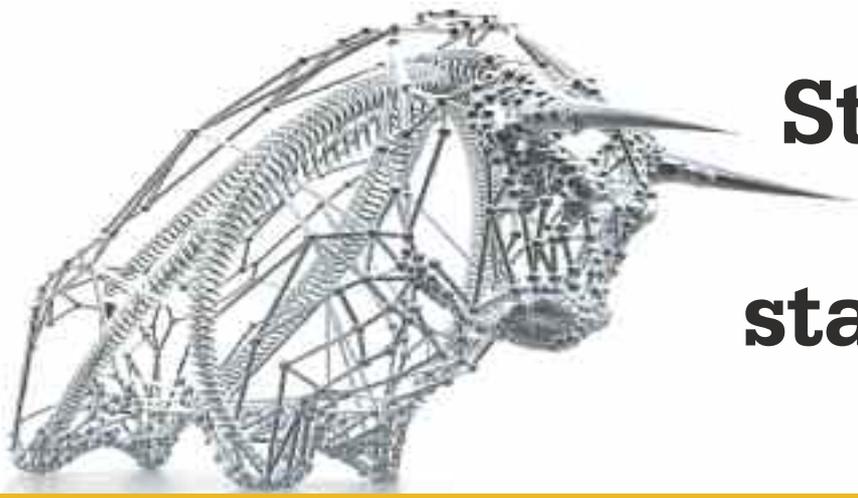


**Ansprechpartner**  
**Dennis Gottschalk**  
**VSM Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung GmbH**  
Hohenzollernstr. 2  
44135 Dortmund  
Tel. 0231/5404-521  
Fax 0231/5404-7521  
E-Mail: dennis.gottschalk@leue.de

## LQRA Trainingsprogramm 2016

*Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA), Partner des WSM im Bereich Zertifizierung und Weiterbildung, hat sein Trainingsprogramm rund um erfolgreiche Managementsysteme für das Jahr 2016 veröffentlicht. Aktuelle Themen sind insbesondere die neuen Normenversionen ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 sowie das Thema Energiemanagement auf der Basis der ISO 50001 ISO 14001:2015. Eine Anmeldung ist ab sofort möglich unter [www.LRQA.de/training](http://www.LRQA.de/training). Als WSM – Mitglied erhalten Sie einen Rabatt von fünf Prozent auf alle öffentlichen Trainings im Jahre 2016. Sämtliche Trainings können auch innerbetrieblich durchgeführt werden.*

*Gerne berät Sie das LRQA-Trainingsteam persönlich unter Tel. 0221/9377 37 20 und per E-Mail unter [training@LRQA.de](mailto:training@LRQA.de)*



# Starker Stahl braucht starke Bücher



## Unverzichtbar im Arbeitsalltag – BDS-Fachbücher



Dr. Axel Willauschus  
**Stahlrohre und Rohrzubehör**  
Herstellung und Anwendungsgebiete  
Format DIN A5, veredeltes Softcover,  
308 Seiten, 1. Auflage Nov. 2015, 49,00 €  
zzgl. MwSt., Verpackung & Versand



Ludwig Felser  
**Ladungssicherung  
im Stahlhandel**  
Empfehlungen, Ausrüstung und Umsetzung  
Format DIN A4, dt./engl. | hochwertiges  
Hardcover | 89 Seiten, 168 Abbildungen  
1. Auflage – Sep. 2013 |  
39,00 € zzgl. MwSt., Verpackung & Versand



Dipl.-Ing. Jochen Adams,  
Dr. rer. nat. Peter Drodten  
**Langerzeugnisse aus Stahl**  
Herstellung, Eigenschaften und  
Prüfung  
Format DIN A4, dt./engl. | hochwertiges  
Hardcover | 128 Seiten, 99 Abbildungen  
1. Auflage – Sep. 2013 | 119,00 €  
zzgl. MwSt., Verpackung & Versand



Dr. Axel Willauschus  
**EN-Normen für Stahlrohre  
und Rohrzubehör**  
Kommentar für den praxisorientierten  
Anwender aus Handel und Industrie  
Format DIN A5 | veredeltes Softcover  
474 Seiten | 3. Auflage – Feb. 2008 |  
39,00 € zzgl. MwSt., Verpackung & Versand



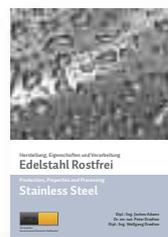
Manfred Feurer, Prof. Dr. Joachim Lueg,  
Heinz Schürmann  
**Stahl-Lexikon**  
Eine Material-, Produkt- und  
Anarbeitungskunde  
Format DIN A5 | veredeltes Softcover |  
339 Seiten, 75 Abbildungen | 27. Auflage –  
Nov. 2009 | 49,00 € zzgl. MwSt.,  
Verpackung & Versand



Peter Henseler  
**Prüfbescheinigungen nach  
EN 10204 in der Praxis**  
Format DIN A5 | veredeltes Softcover |  
ca. 100 Seiten | 1. Auflage – 2011 | 45,79 €  
zzgl. MwSt., Verpackung & Versand



Dipl.-Ing. Jochen Adams,  
Dr. rer. nat. Peter Drodten  
**Flacherzeugnisse aus Stahl**  
Herstellung, Eigenschaften und Prüfung  
Format DIN A4, dt./engl. | hochwertiges  
Hardcover | 130 Seiten, 120 Abbildungen  
1. Auflage – Dez. 2010 | 119,00 €  
zzgl. MwSt., Verpackung & Versand



Dipl.-Ing. Jochen Adams, Dr. rer. nat. Peter  
Drodten, Dipl.-Ing. Wolfgang Drodten  
**Edelstahl Rostfrei**  
Herstellung, Eigenschaften und  
Verarbeitung  
Format DIN A4, dt./engl. | hochwertiges  
Hardcover | 144 Seiten, 104 Abbildungen  
1. Auflage – Dez. 2009 | 99,00 €  
zzgl. MwSt., Verpackung & Versand