



NACHRICHTEN

Ausgabe 4-2024

Information für Mitglieder



Aufbruch nach Indien

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

wochenlang wurde spekuliert, ob sie sich weiter durchschleppt oder vorzeitig zerbricht, nun ist sie doch überraschend schnell beendet: die Ampel-Koalition ist Geschichte. Bis die neue Bundesregierung nach der geplanten Wahl am 23. Februar 2025 steht, ist die jetzige Regierung ohne Mehrheit noch im Amt. Gesetze betreffend den Wirtschaftsstandort Deutschland sind bis dahin nicht zu erwarten. Und nicht absehbar ist, wie lange sich die Regierungsbildung hinziehen wird. Es könnte also noch einige Monate dauern, bis wir wieder eine handlungsfähige Regierung am Start haben.

Derweil verschärft sich die Situation in der Industrie immer weiter. Erste Stahlverarbeiter fallen in die Insolvenz, und flächendeckend wird Beschäftigung abgebaut. Die Krise verschärft sich von Woche zu Woche. Kostenreduktion, Krisenmanagement und Restrukturierung sind jetzt für viele Unternehmen die aktuellen Themen. Und nach den Konjunkturprognosen wird es noch dauern, bis die Bodenbildung erreicht ist und wieder ausreichendes Wachstum entsteht.

Aber Krisen bergen auch Chancen. Alte Zöpfe abzuschneiden, sich von Belastungen zu trennen und auf das Wesentliche zu konzentrieren helfen nicht nur dabei, die notwendige Liquidität zu sichern, sondern auch das Geschäftsmodell zukunftsfest zu machen. Automobilzulieferer werden sich darauf einstellen müssen, dass zumindest in Deutschland nicht mehr die Mengen bestellt werden wie in den Jahren vor Corona. Die Automobilindustrie befindet sich im Umbruch mit dauerhaften Folgen für den Standort Deutschland. Andere Abnehmerindustrien wie zum Beispiel der Maschinenbau, die Elektroindustrie und der Bau dürften bald wieder an das Wachstum der Vor-Corona-Dekade anknüpfen.



Foto: Chris Götter

Einen dauerhaften Auftragsboom wird die Wehrtechnik erleben.

Die Amerikaner haben Donald Trump zu ihrem nächsten Präsidenten gewählt. Er hat wieder Zölle gegen chinesische Produkte angekündigt und auch Europa dabei nicht ausgeschlossen. Wir müssen also damit rechnen, dass weitere Importe aus Deutschland mit Zöllen belegt werden. Außerdem könnten US-Zölle dazu führen, dass die EU Vergeltungszölle gegen die USA und Umlenkungszölle gegen andere Nationen verhängt.

Das Handelsabkommen Mercosur mit Südamerika wäre jetzt der richtige Schritt. Für deutsche Unternehmen könnte auch Indien immer interessanter werden. Mit modernen Industrien wächst eine kaufkräftige Mittelschicht auf dem Subkontinent. Es lohnt sich, die Chancen zu bewerten, zumal das Wachstum in China nach vielen Boom-Jahren merklich abkühlt. Denn eines ist gewiss: Der industrielle Mittelstand Deutschlands muss sich weiter internationalisieren.

Ich lade Sie herzlich ein, zu diesen und anderen Themen mehr in den aktuellen WSM-Nachrichten zu lesen. Entspannung an den bevorstehenden Festtagen soll Ihnen Kraft geben für das vor uns liegende Jahr. Dafür wünsche Ihnen und uns alles Gute!

Christian Vietmeyer

INHALT

■ Aktuelles aus Wirtschaft & Politik

- 5 **WSM IM GESPRÄCH**
Mike D. Batra: „Die Bedeutung Indiens für die deutsche Wirtschaft wird sich weiter erhöhen“
- 9 **INDIEN**
Nicht nur bei der Metallwarenbeschaffung lohnt sich der Blick nach Südasien
- 14 **3 FRAGEN AN ...???**
Philipp Wohler, Geschäftsführender Gesellschafter der Hubert Stüken GmbH & Co. KG

■ Aus der Branche

- 17 **WSM-KONJUNKTUR**
Auf einen Blick
- 18 **WSM-KONJUNKTUR**
Produktion 2024 nach drei Quartalen 7,1% unter Vorjahresniveau

■ Neues aus unserem Verbändenetzwerk

- 20 **ArGeZ**
Zulieferstandort Deutschland
- 22 **BDI**
BDI legt Studie über Transformationspfade vor

■ Für die Betriebspraxis

- 23 **RECHT**
BGH hält Werbung mit dem Begriff „klimaneutral“ für irreführend
- 24 **WIDER DIE BÜROKRATIE**
Wir brauchen einen Paradigmenwechsel: Bürokratie runter, Vertrauen rauf!
- 28 **INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN (48)**
Gefährlicher Import? So schützen Sie Ihr Unternehmen beim Handel mit Indien

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Verlag

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

Redaktion

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

Projektleitung (UBG)

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

Anzeigenverwaltung

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

Titelfoto

visoot – stock.adobe.com
Stock Images – stock.adobe.com

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

Urheberrechte:

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

GELEITET VON ZAHLEN - DIE REALITÄT IM BLICK!

Wir sind Ihr Partner für aktive Unternehmensentwicklung auf Augenhöhe.

Wir finden die Lösung. Gemeinsam.

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

hahn,consultants gmbh

Memeler Straße 30 | 42781 Haan | Tel. +49 (0)21 29 - 55 73 10
Lister Straße 9 | 30163 Hannover | Tel. +49 (0)5 11 - 899 399 10
Arnulfstraße 37 | 80636 München | Tel. +49 (0)89 - 2123 114 10
Bad Nauheimer Straße 4 | 64289 Darmstadt | Tel. +49 (0)61 51 - 734 751 86
info@hahn-consultants.de | www.hahn-consultants.de

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



hahn,consultants
STRATEGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT

WSM im Gespräch

„Die Bedeutung Indiens für die deutsche Wirtschaft wird sich weiter erhöhen“

Mike D. Batra, Mitbegründer & Geschäftsführer der auf Indien spezialisierten Unternehmensberatung Dr. Wamser + Batra in Bochum / New Delhi

Welche Rolle spielt Indien aktuell für die deutsche Wirtschaft, und wie schätzen Sie die wirtschaftliche Entwicklung des Landes in den kommenden Jahren ein? Wie wird sich sein Stellenwert für die deutsche Wirtschaft, auch im Vergleich zu anderen Regionen der Welt, verändern?

Mike D. Batra: Indien ist gegenwärtig die am schnellsten wachsende bedeutende Volkswirtschaft weltweit. Es wird erwartet, dass dieses Wachstum in den kommenden Jahren weiterhin robust bleibt, mit einer Prognose von etwa 6 bis 7 Prozent. Zudem sind nennenswerte Fortschritte in der Infrastruktur sowie beim Abbau bürokratischer Hürden zu verzeichnen, die durch die fortschreitende Digitalisierung unterstützt werden. Hinzu kommen geopolitische Faktoren sowie eine vorher selten dagewesene politische Stabilität des Landes: Premierminister Modi wurde bei den diesjährigen Parlamentswahlen in seinem Amt bestätigt und hat seine dritte Amtszeit angetreten.

Die Bedeutung Indiens für die deutsche Wirtschaft wird sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Das liegt vor allem daran, dass Indien in vielen verschiedenen Bereichen interessante Möglichkeiten für die deutsche Wirtschaft bietet – als neuer Absatzmarkt, im Einkauf von



Mike D. Batra

Vorprodukten, durch lokale Produktion, als Pool für das Sourcing von Fachkräften, durch die Bereitstellung von IT-Kapazitäten und anderes mehr.

Welche Chancen und Risiken birgt die Einbindung Indiens in Staatenbünde wie BRICS und ASEAN für deutsche Unternehmen, die in Indien Fuß fassen wollen?

Mike D. Batra: Innerhalb der BRICS ist Indien aktuell und für die nächsten Jahre wahrscheinlich der interessanteste Wachstumsmarkt für deutsche Unternehmen. Die Mitgliedschaft Indiens im BRICS-Verbund ist dafür weniger wichtig, da es bisher noch kein Freihandelsabkommen innerhalb des Verbunds gibt. Interessanter für die Perspektive von in Indien tätigen deutschen Unternehmen sind die regionalen



Foto: manassantant – stock.adobe.com

Freihandelsabkommen, wie Indien es zum Beispiel mit dem ASEAN-Staatenbündnis geschlossen hat. Diese Abkommen ermöglichen es nämlich, eine Produktion in Indien als Hub für andere Märkte in Südostasien zu nutzen. Das geplante Freihandelsabkommen Indiens mit der EU wird momentan wieder aktiv verhandelt. Eine solche Vereinbarung würde natürlich noch größere Möglichkeiten für deutsche Unternehmen eröffnen.

Indien hat eine bedeutende Stahlindustrie mit sehr großen Stahlerzeugern und auch Verarbeitern, beispielsweise Schmieden. Welche Standortbedingungen bietet Indien der Stahlindustrie?

Mike D. Batra: Die vorteilhaften Standortbedingungen der indischen Stahlindustrie, zum Beispiel relativ geringe Energie- und Lohnkosten, gelten auch für die Verarbeiter und für deutsche Zulieferer, die in Indien eine Niederlassung planen. Zudem gibt es für insgesamt 14 Sektoren, darunter auch für die Stahl- und Automobilzulieferindustrie, seit dem Jahr 2020 ein gezieltes

Förderprogramm der indischen Regierung. Die Fördermöglichkeiten im Rahmen des sogenannten Production-Linked Incentive (PLI) Scheme sind abrufbar für Unternehmen, die in diesen Bereichen eine lokale Produktion aufbauen.

Die hohe Verfügbarkeit von Arbeitskräften ist ein weiterer positiver Standortfaktor. Jeden Monat strömt rund eine Million junge, motivierte und Englisch sprechende Inder neu auf den Arbeitsmarkt. Den UN zufolge ist die Hälfte der indischen Bevölkerung 2024 jünger als 28,6 Jahre. Diesen riesigen Talentpool kann man sowohl für die Aktivitäten vor Ort wie auch für das Stammhaus in Deutschland nutzen. Zwar müssen oft insbesondere Facharbeiter in der Produktion durch die Unternehmen selbst ausgebildet werden, da die indische Ausbildung traditionell eher theoretisch ausgerichtet ist. Wenn dies aber gelingt und sich die Mitarbeiter in der indischen Tochtergesellschaft etablieren, dann ist eine mögliche Beschäftigung in Deutschland für beide Seiten eine interessante Perspektive und fördert umso mehr die Bindung an das Unternehmen.

Als Stahl- und Metallverarbeiter produzieren unsere Betriebe Vorleistungsgüter für viele große Kundenindustrien wie den Fahrzeugbau, den Maschinen- und Anlagenbau und die Elektroindustrie. Welche Chancen haben unsere mittelständischen Betriebe auf den indischen Märkten?

Mike D. Batra: Die drei genannten Industrien verzeichnen in Indien ein bemerkenswertes Wachstum, was sich in einer Vielzahl von Möglichkeiten niederschlägt. Die überwiegende Mehrheit der über 750 Kunden, die wir in den vergangenen rund zwanzig Jahren in Indien betreut haben, stammt aus diesen spezifischen Sektoren. Viele dieser Unternehmen begannen als kleine Vertriebs- und Servicegesellschaften und haben sich im Laufe der Zeit schrittweise der lokalen Wertschöpfung angenähert.

Wichtig ist, dass sich ein Unternehmen vor dem Markteintritt eingehend damit beschäftigt, welches Produkt mit welchen Funktionen und vor allem zu welchem Preis es in Indien anbieten will beziehungsweise kann. Da die durchschnittlichen Importzölle relativ hoch sind, muss man dem indischen Kunden einen echten Mehrwert für den hohen Preis bieten können. Wichtig ist auch zu berücksichtigen, dass mit importierten, hochpreisigen Produkten meist irgendwann eine Art „gläserne Decke“ erreicht wird und der Umsatz stagniert. Vor allem mit lokaler Montage oder Produktion wird es möglich, das große Potenzial richtig auszunutzen.

Manche unserer Mitgliedsunternehmen, zum Beispiel aus dem Bereich Blechverarbeitung, erwägen den Aufbau einer eigenen Fertigung in Indien. Was muss man beim Markteintritt in Indien besonders beachten? Was sind die Risiken?

Mike D. Batra: Der Aufbau einer Produktionsstätte in Asien ist nicht nur, aber vor allem in Indien aufgrund der Bürokratie sehr komplex und birgt viele Fallstricke. Zunächst sollten

entsprechende Kapazitäten im Stammhaus vorhanden sein, die sich um das Projekt von Deutschland aus und durch regelmäßige Besuche vor Ort kümmern. Indien ist sehr kommunikationsintensiv, und viel informelle wie auch formelle Kommunikation findet spontan telefonisch oder über Messengerdienste wie WhatsApp statt – auch nach Feierabend oder an Wochenenden.

Ein weiterer Faktor ist die richtige Standortwahl. Diese sollte objektiv und nach festgelegten Kriterien und nicht nach persönlichen Präferenzen erfolgen. Der darauffolgende Grundstückskauf muss entsprechend gründlich geprüft und fachlich begleitet werden. Unsere Erfahrung aus vielen Projekten hat gezeigt, dass zudem ein Modell mit einem Indien-erfahrenen Interim-Manager vor Ort vorteilhaft ist. Dann kann der Aufbau einer Montage oder Produktion schneller und mit weniger Risiko durchgeführt werden.

Wie unterscheidet sich die Geschäftsmentalität in Indien von der in Deutschland? Welche Fettnäpfchen gilt es zu vermeiden?

Mike D. Batra: Im interkulturellen Kontext Indiens gibt es so gut wie keine Fettnäpfchen, die Geschäfte verhindern würden. Es ist eher so, dass deutsche Unternehmen oft zu vorsichtig agieren, weil sie interkulturell nichts falsch machen wollen. Was zum Beispiel sehr häufig passiert, ist eine zu schnelle geschäftliche und auch emotionale Bindung von deutschen Unternehmen an lokale Partner, ohne vorherige gründliche Prüfung deren Hintergrunds. Dies gilt auch für den oder die ersten Mitarbeiter. Oft wird hier aus dem Netzwerk, beispielsweise vom bisherigen Handelsvertreter, rekrutiert und eingestellt, ohne wirklich systematisch im Markt zu suchen.

Bei einer Partnerschaft, insbesondere bei Joint Ventures, werden anfänglich häufig von deutscher Seite aus falsch verstandener interkultureller Vorsicht wichtige Themen nicht angesprochen. Dabei kann und sollte man in Indien sehr



Foto: Vlad – stock.adobe.com

direkt – und auf Englisch – mit den Geschäftspartnern kommunizieren.

Weiterhin ist es ratsam, in Indien eigene persönliche Beziehungen im relevanten Markt herzustellen und auch eigene informelle Informationskanäle zu etablieren, um Informationen der Märkte, der Geschäftspartner oder der eigenen Mitarbeiter verifizieren zu können.

Indien ist in seiner Größe, Struktur und Vielfalt dem europäischen Kontinent sehr ähnlich. Kann ein deutsches Unternehmen auf dem Absatzmarkt Indien ähnlich vorgehen wie im multikulturellen Europa? Welche Strategien versprechen Erfolg?

Mike D. Batra: Indien ist ein Subkontinent mit mehr als 1,4 Milliarden Menschen und durchaus in geografischer Ausdehnung und Vielfalt der Kulturen und Sprachen mit Europa zu vergleichen. Ähnlich wie in Europa existiert seit der großen Steuerreform (Goods and Services Tax) aus dem 2017 ein einheitlicher Binnenmarkt.

Trotz der Größe des Landes gibt es bei genauerer Betrachtung des Potenzials für die meisten deutschen Unternehmen im B2B-Bereich oft vertrieblich nur drei relevante Regionen. Diese sind der Großraum Delhi im Norden, der Korridor Mumbai-Pune im Westen sowie das Dreieck Chennai-Bengaluru-Hyderabad im Süden. Üblicherweise fängt man mit der lokalen Präsenz oder mit einer Vertriebspartnerschaft in einer dieser Regionen an. Von hier aus können die anderen Regionen zunächst durch Reisen abgedeckt werden, mittelfristig kommen dann regionale Vertriebsmitarbeiter hinzu. Im B2C-Bereich entwickeln sich neben den Metropolen mit steigender Kaufkraft auch die mittelgroßen Städte Indiens immer mehr zu wichtigen Absatzmärkten. Grundsätzlich sind dabei Geduld, Ausdauer und Kontrolle sicherlich die wichtigsten Erfolgsgaranten.

Wir bedanken uns für das Gespräch. ■

Indien

Nicht nur bei der Metallwarenbeschaffung lohnt sich der Blick nach Südasien

Indien hat großes Interesse daran, stärker in internationale Lieferketten eingebunden zu werden. Das Land verfügt über eine breite industrielle Basis, zu der neben der Schwerindustrie auch weiterverarbeitende Firmen gehören. Die Unternehmen in der indischen Metallindustrie sind mehrheitlich klein bis mittelgroß. Exporte, auch nach Deutschland, spielen bereits eine Rolle, sie sind aber ausbaufähig.

Der indischen Regierung ist es gelungen, in den vergangenen Jahrzehnten eine leistungsfähige Stahlindustrie aufzubauen. Mittlerweile liegt das Land in Bezug auf die hergestellten Stahlmengen auf Rang 2 hinter China. Die World Steel Association meldete, dass 2023 in Indien 140,2 Millionen Tonnen Rohstahl hergestellt wurden – gut 12 Prozent mehr als im Vorjahr.

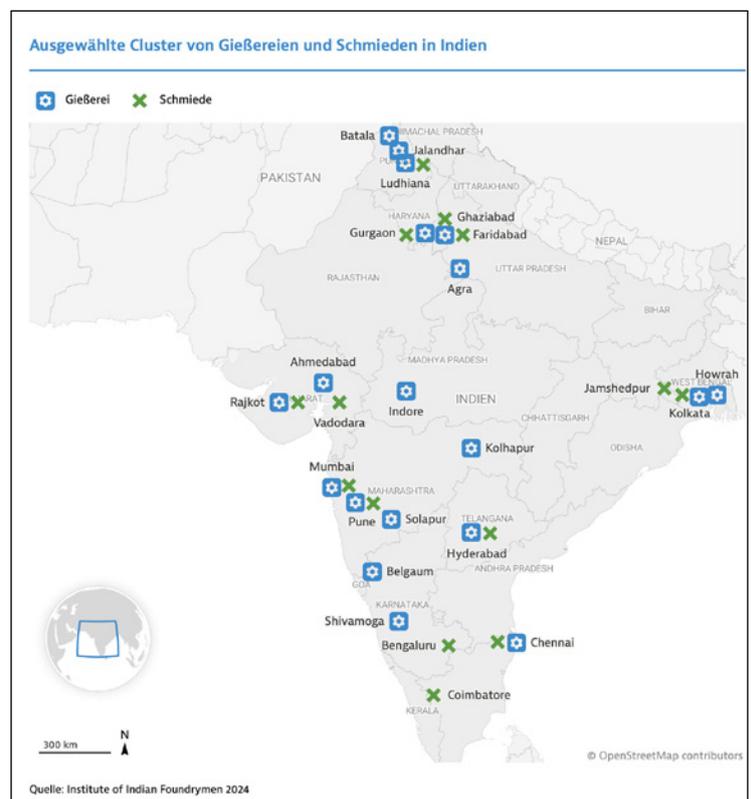
Im Bereich der Spezialstahlherstellung besteht noch deutliches Steigerungspotenzial. Dies hat die Regierung erkannt und Subventionen in Form von Production-Linked Incentives bereitgestellt. Diese sind an wachsende Herstellungsmengen geknüpft und ziehen zwingend Investitionen in neue Kapazitäten nach sich. Im Februar 2024 gab das zuständige Ministry of Steel den aktuellen Zwischenstand bekannt: Es gibt Absichtserklärungen mit 57 Unternehmen sowie potenzielle neue Produktionskapazitäten an Spezialstahl bis 2028 im Umfang von 25 Millionen Tonnen pro Jahr. Laut Ministeriumsangaben haben bereits 5 Unternehmenseinheiten die Produktion aufgenommen, und weitere 9 Standorte sollen demnächst mit der Herstellung beginnen.

Damit dürfte sich die Produktionsmenge von Spezialstahl bis 2028 auf rund 42 Millionen Tonnen jährlich verdoppeln. Das ist auch das von der Regierung angepeilte Ziel. Ein Großteil der

zusätzlichen Produktion soll Importe ersetzen. Dennoch dürfte ein Teil den Weg in den Export finden und damit eine Beschaffungsalternative für deutsche Einkäufer darstellen.

Kleine Gießereien können ihre Auslastung erhöhen

Indien verfügt über zahlreiche Unternehmen, die in der Metallverarbeitung tätig sind und in etwa



2 Millionen Personen beschäftigen, davon 1,5 Millionen indirekt. Dazu gehören beispielsweise 4.500 bis 5.000 Gießereien, die Metallteile herstellen. Rund 90 Prozent der Gießereien sind kleine und mittlere Unternehmen. Der Branchenumsatz liegt bei etwa 20 Milliarden US-Dollar, Exporte steuern gut 3,9 Milliarden US-Dollar dazu bei. Im Finanzjahr 2022/2023 (1. April bis 31. März) stellten die Unternehmen insgesamt Waren im Umfang von 14,2 Millionen Tonnen her. Zu fast 70 % handelt es sich um Grauguss.

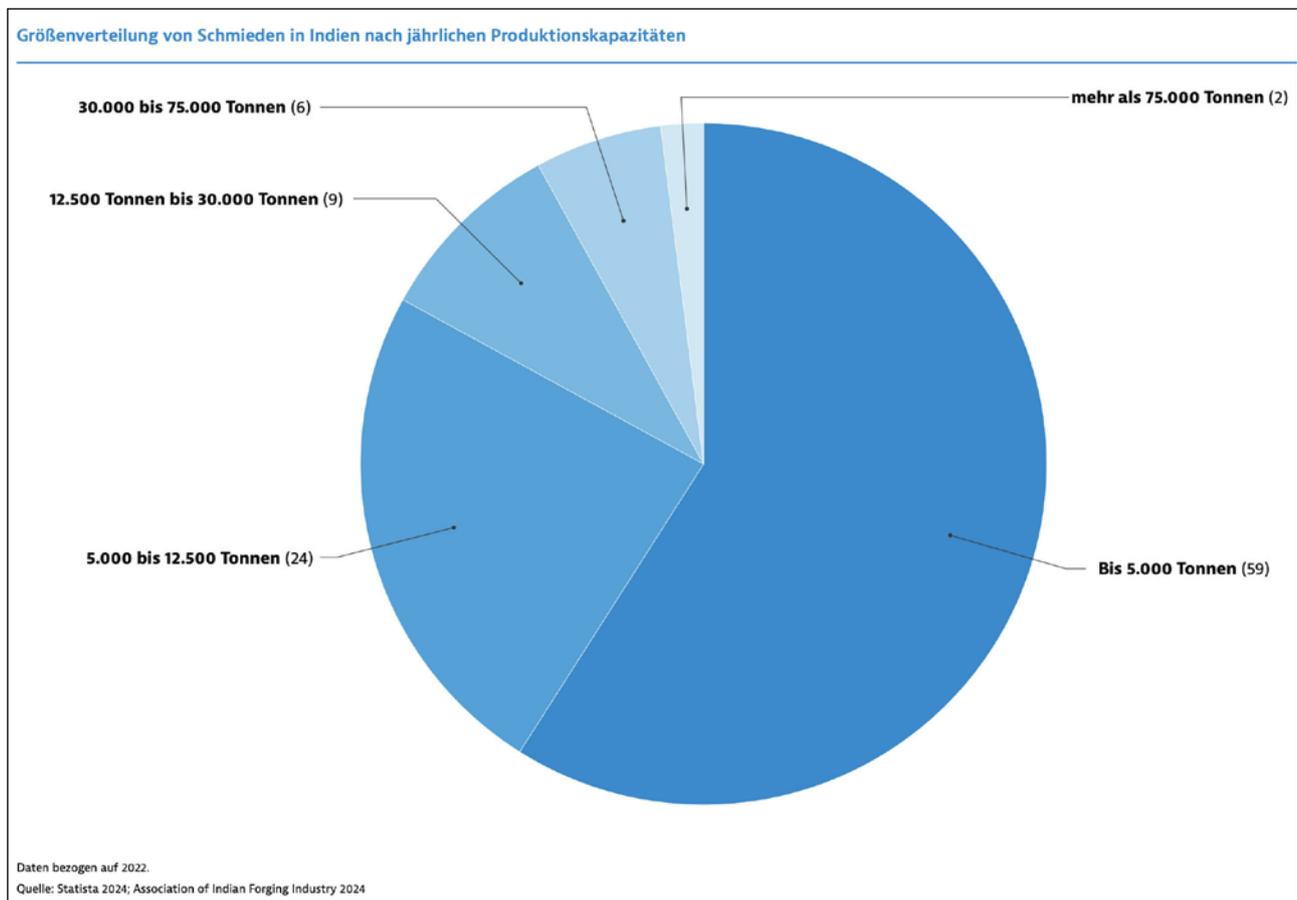
Branchenangaben von Ende 2023 beziffern die Kapazitätsauslastung der Unternehmen auf bis zu 80 %, wenn es Firmen sind, die vertikal mit Vorstufenbetrieben integriert sind (backward integration). Bei den vielen kleinen und Kleinstgießereien soll die Auslastung hingegen nur bei etwa 50 % liegen. Vor allem Gießereien, die für den Export arbeiten, sollen noch Möglichkeiten für zusätzliche Produktion besitzen.

Gießerei- und Schmiedeprodukte gehen oftmals an die Kfz-Industrie

Das Institute of Indian Foundrymen geht davon aus, dass rund 1.500 Gießereien über internationale Qualitätszertifizierungen verfügen. Das dürften die im Export tätigen Unternehmen sein. Die Gießereien haben bereits Erfahrung in der Produktion für Kundengruppen, die auch in Deutschland stark vertreten sind, insbesondere die deutsche Automobilbranche, die knapp ein Drittel der Produkte aus indischen Gießereien abnimmt. Weitere wichtige indische Produkte für den Export sind Rohre und Formstücke, Teile für Landmaschinen, Sanitär-, Eisenbahn- und Maschinenteile sowie Pumpen und Kompressoren.

Kleinere Gießereien sind im ganzen Land verteilt. Allerdings gibt es einige Schwerpunktregionen bei leistungsfähigeren Produzenten. Oft haben sich die verschiedenen Cluster auf spezielle

Grafik 1



Produktkategorien spezialisiert. So stellen beispielsweise viele Gießereien rund um Kolhapur und Belgaum Autoteile her. (Siehe Abbildung Seite 9)

Schätzungen zufolge verfügt Indien über 400 industrielle Schmieden. Für 2022/2023 gehen Branchenkenner von einer Fertigung von 2,2 Millionen Tonnen aus. Davon gingen etwa 30 bis 35 % in den Export. Zukünftig soll die Fertigung auf rund 4 Millionen Tonnen jährlich steigen. Da die Fertigungskapazität bei etwa 5 Millionen Tonnen liegt, besteht theoretisch die Möglichkeit, zusätzliche Produkte herzustellen.

Im Hinblick auf ihre Verfahren dominieren Gensenschmieden mit einem Anteil von etwa 70 %. Weitere 17 % sind Freiformschmieden und etwa 6 % Ringwalzwerke. Die Association of Indian Forging Industry gibt an, dass lediglich 8 % aller Schmieden größere Betriebe mit mehr als

30.000 Tonnen Jahresproduktion sind. Es dominieren Kleinstschmieden. Schwerpunkte liegen hier im Westen und Norden des Landes. (Siehe Grafik 1, Seite 10)

Je nach Quelle liegt der Anteil der Automobilindustrie als Abnehmer von Schmiedeteilen zwischen 60 und 80 %. Branchenkenner erwarten, dass sich dieser Wert mit dem Wandel zu mehr Elektromobilität deutlich verringern wird. Damit werden Kapazitäten für die Herstellung anderer Produkte frei, sofern die Schmieden in die Umstellung ihrer Produktion investieren.

Indien exportiert Metall für mehrere Milliarden US-Dollar weltweit. Im Jahr 2022 waren es für mehr als 10,5 Milliarden US-Dollar Metallwaren und für fast 5,2 Milliarden US-Dollar Maschinenteile. Der deutsche Anteil an diesen Ausfuhren wächst immer mehr. Beispielsweise lag der Anteil der Exporte von Maschinenteilen nach

Grafik 2

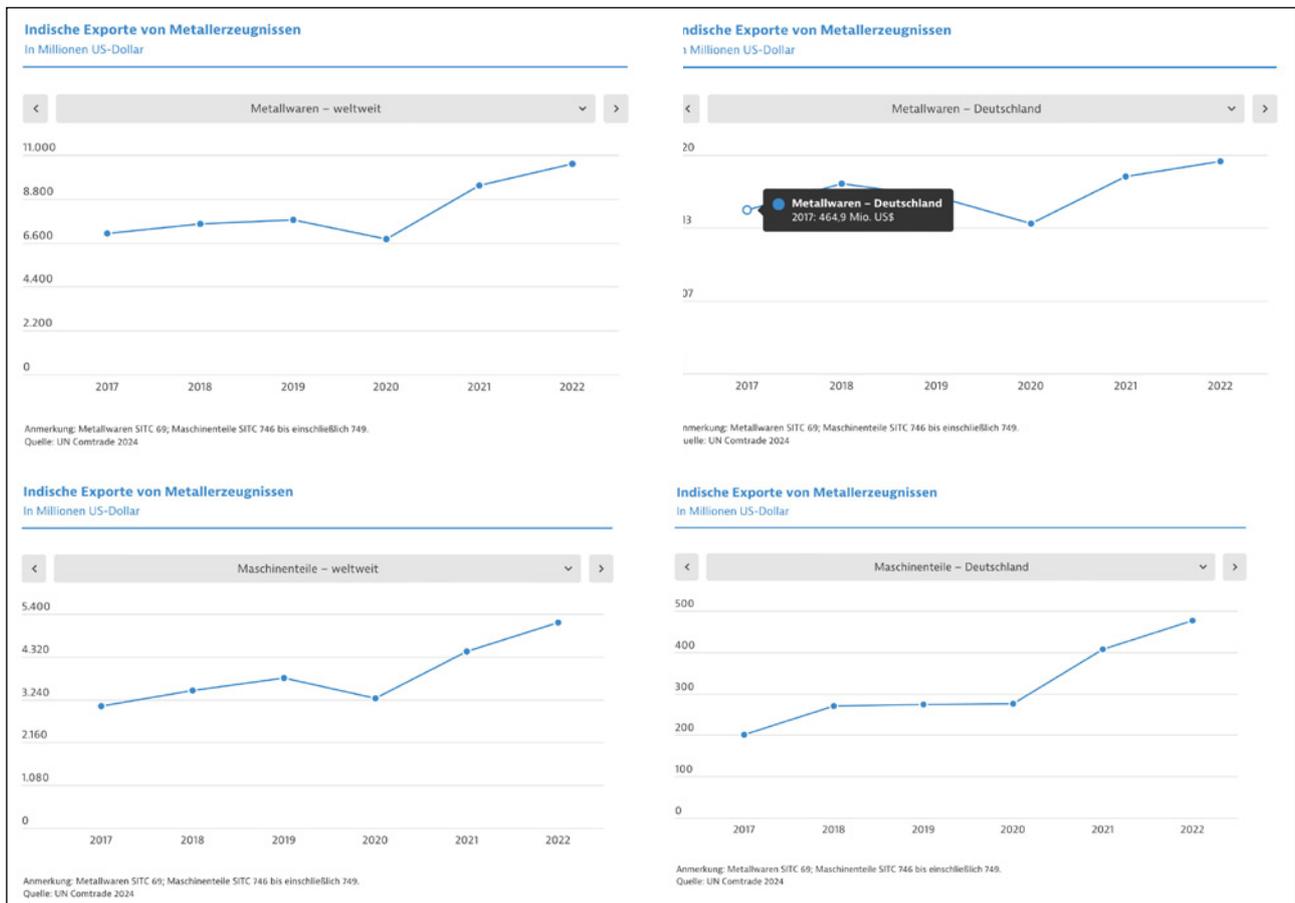




Foto: Aliaksandr Siamko – stock.adobe.com

Deutschland an den Gesamtausfuhren 2022 bei 9,2 % – fast 3 Prozentpunkte mehr als noch 5 Jahre zuvor. (Siehe Grafik 2, Seite 11)

Herausforderungen bei der Beschaffung in Indien

Bisher gibt es kein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien, allerdings wird derzeit verhandelt. Zahlreiche Experten gehen aber frühestens für 2025 von einer möglichen Einigung aus. Dadurch fallen auf viele Metallwaren Zölle bei der Einfuhr nach Deutschland an und machen diese teurer. Hinzu kommen die Logistikkosten. Zwar baut Indien derzeit seine Verkehrsinfrastruktur deutlich aus, allerdings kann der Transport in Indien zeitintensiv sein und Waren zusätzlich verteuern.

Zudem sollten Einkäufer genau prüfen, ob die gewünschten Produkte in ausreichenden Mengen und in gewünschter Qualität geliefert werden können. Insbesondere die vielen Klein- und Kleinstunternehmen könnten sich mit größeren Bestellungen übernehmen.

Indien als Absatzmarkt für Metallwaren

Die Absatzchancen sind besonders gut in Regionen mit großer Präsenz von Firmen aus dem Maschinenbau und dem Automobilsektor. Dazu

zählen Pune, Chennai, Bengaluru und die Hauptstadtregion um New Delhi. Weitere kleinere Zentren sind im ganzen Land verteilt. 2023 importierte Indien Metallwaren (SITC 69) und Maschinenteile (SITC 746 bis einschließlich 749)

Hinweise zur Geschäftspraxis

- Langfristige Beziehungen spielen im indischen Geschäftsleben eine wichtige Rolle und sollten beim Aufbau eines Lieferantennetzwerks berücksichtigt werden.
- Eine enge Steuerung der Lieferbeziehungen ist sehr wichtig. Bereits bei den Verhandlungen muss intensiv geprüft werden, ob die Produkte in der versprochenen Menge und Qualität über die Vertragslaufzeit geliefert werden können.
- Lieferverträge sollten juristisch wasserdicht sein, um langwierige und teure Gerichtsverfahren möglichst schon im Vorfeld auszuschließen.
- Harte Preisverhandlungen und -nachverhandlungen sind in Indien die Regel. Hier sollte man flexibel bleiben, aber sich auch nicht verbiegen.

Kontaktadressen

Bezeichnung	Anmerkung
Germany Trade & Invest	Informationen zum Thema Außenwirtschaft
AHK Indien (Deutsch-Indische Handelskammer)	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen
Indian Foundry Association	Fachverband für Gießereien
Institute of Indian Foundrymen	Fachverband für Gießereien
Association of Indian Forging Industry	Fachverband für Schmieden
Ministry of Steel	Ministerium, zuständig für die Stahlindustrie

Hersteller von Metallprodukten sind auf allen einschlägigen Fachmessen wie zum Beispiel für die Chemie- oder die Automobilzuliefererbranche zu finden.

im Wert von 13,3 Milliarden US-Dollar. Wichtigster Lieferant für diese Güter war China. 2023 führte Indien aus dem Reich der Mitte Metallwaren und Maschinenteile im Wert von 5,3 Milliarden US-Dollar ein. Aus Deutschland kamen im selben Zeitraum entsprechende Güter im Wert von 1,5 Milliarden US-Dollar.

Indien setzt zunehmend auf eigene Produktstandards. Durch sogenannte Quality Control Orders (QCO) werden diese festgelegt und bekanntgemacht. So gibt es beispielsweise für Schrauben, Muttern und ähnliche Verbindungselemente eine QCO. Ohne entsprechende Zertifizierung dürfen Produkte nicht vor Ort verkauft werden. Für die Zertifizierung ist das Bureau of Indian Standards zuständig.

Transport und Logistik

Rund zwei Drittel des Frachtvolumens werden in Indien über die Straße befördert, auf den Schienengütertransport entfallen 27 Prozent. Das Land investiert in den Ausbau und die Modernisierung seiner Verkehrsinfrastruktur. Dadurch werden sich die Transportzeiten verkürzen und die Logistikkosten sinken. Im Logistics Performance Index der Weltbank von 2023 belegt Indien Rang 38 von 138 Ländern. Im Jahr 2018 war es noch Rang 44. In der Transport- und Logistikbranche dominie-

ren nach wie vor kleine und mittelständische Unternehmen aus dem informellen Sektor, die häufig nicht internationale Qualitätsstandards erfüllen. Der Warenverkehr wird immer stärker digitalisiert, und die Betreiber der großen Seehäfen wollen die Umschlagzeiten weiter senken.

Abschließend noch ein wichtiger Hinweis: Kulturelle Aspekte sollten beim Einkauf in Indien gleichfalls beachtet werden. Es gilt, Beziehungen langfristig aufzubauen und zu pflegen. Der persönliche Kontakt zwischen den Partnern ist wichtig und sollte auf Augenhöhe erfolgen. Entsprechend üblich ist beim Vertrieb in Indien ein engmaschiges Vertriebsnetz mit großer Nähe zum Kunden. Die Käufer schätzen kurze Lieferzeiten. ■

Florian Wenke
Director

Germany Trade & Invest (GTAI)
c/o Indo-German Chamber of Commerce
Maker Tower ‚E‘, 1st floor, Cuffe Parade
Mumbai 400 005 / India

Telefon +91-22-6665 2177
florian.wenke@gtai.de
www.gtai.de/indien



Foto: Privat

Ansprechpartner



Drei Fragen an...

Philipp Wohlert

Geschäftsführender Gesellschafter der Hubert Stüken GmbH & Co. KG, Rinteln



Philipp Wohlert

Warum ist der indische Markt aus Ihrer Sicht interessant?

Philipp Wohlert: Indien verfügt nicht nur über die größte, sondern auch über eine vergleichsweise junge Bevölkerung. Die Anzahl der jährlichen Absolventen von Schulen und Hochschulen ist enorm, die bisher – auch im Vergleich zu China – kleine Mittelschicht wächst sehr dynamisch. Damit steigt die Nachfrage nach unseren Produkten, beispielsweise im Bereich Individualmobilität der Zwei- und Dreiräder sowie PKW und leichten Nutzfahrzeugen.

Das „Ökosystem“ zeigt eine deutlich steigende Anzahl an potenziellen Lieferanten und Kunden in interessanten Marktsegmenten. Die ausländischen Direktinvestitionen in Indien werden wei-

ter steigen. Lokale und internationale Kunden suchen eine stabile und leistungsfähige Lieferantenbasis. Gleichwohl ist der indische Markt aus unserer Sicht sehr preisgetrieben – ein starker Grund für eine lokale Produktion.

Was haben Unternehmen zu beachten, die dort produzieren möchten?

Philipp Wohlert: Unser Unternehmen in Indien wurde bereits im Sommer gegründet. Wir befinden uns aber – nach einigen Überraschungen – noch inmitten der Grundstückssuche und erwarten einen Abschluss zum Jahresende. Die ersten Mitarbeiter werden im Januar 2025 ihren Dienst aufnehmen. Ende des ersten Quartals 2025 wird dann hoffentlich unser Bauprojekt mit rund 3.500 m² Fabrik und Verwaltung beginnen.

Damit kommen wir zu meiner eigentlichen Antwort: Nach unserem Eindruck sind Geduld und Beharrlichkeit sehr wichtige Voraussetzungen, um auf dem indischen Markt Fuß zu fassen. Viele Prozesse laufen langsamer, als wir es aus anderen Märkten kennen. Das betrifft nicht nur die Entwicklung der Infrastruktur, sondern beispielsweise auch den Erwerb eines Grundstücks oder den Erhalt von notwendigen Lizenzen. Das Miteinander mit unseren lokalen, teilweise schon langjährigen Kunden hingegen ist partnerschaftlich, vertrauensvoll und verlässlich.



Foto: VolumeThings – stock.adobe.com

Wie sind Ihre Erfahrungen als mittelständischer Stahlverarbeiter mit Indien?

Philipp Wohler: Indien gehört ja seit Jahren zu den größten Stahlerzeuger-Ländern der Welt. Der Markt, weit über Bau-Stahl hinausgehend, verfügt über beachtliche Erfahrungen in vielen Marktsegmenten. Das von uns verarbeitete

Bandmaterial jedoch muss häufig sehr hohe und artikelspezifische Eigenschaften erfüllen, so dass wir in den nächsten Jahren noch nicht für alle Produkte auf lokale Quellen werden setzen können. Material-Importe werden anfangs unerlässlich sein und dann sukzessive zurückgehen.

Wir bedanken uns für das Gespräch. ■

WSM-PARTNER

Gemeinsam stark!

UNTERNEHMENSBERATUNG



VIA Consult

VIA Consult GmbH & Co. KG

Martinstraße 25
57462 Olpe/Biggesee

Guido Solbach

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

FINANZIERUNG



Deutsche Bank AG Verbände und Institutionen

Taunusanlage 12
60325 Frankfurt

Dr. Alexander Winkler

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

UNTERNEHMENSBERATUNG



hahn,consultants gmbh

Memeler Straße 30
42781 Haan

Holger Hahn

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

ENERGIEBERATUNG

ECG Energie Consulting GmbH

Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer

Prof. Dr. Jürgen Joseph

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



INDUSTRIELLE VERSICHERUNGEN

VSM Versicherungsstelle Stahl- und Metall- verarbeitung GmbH

Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

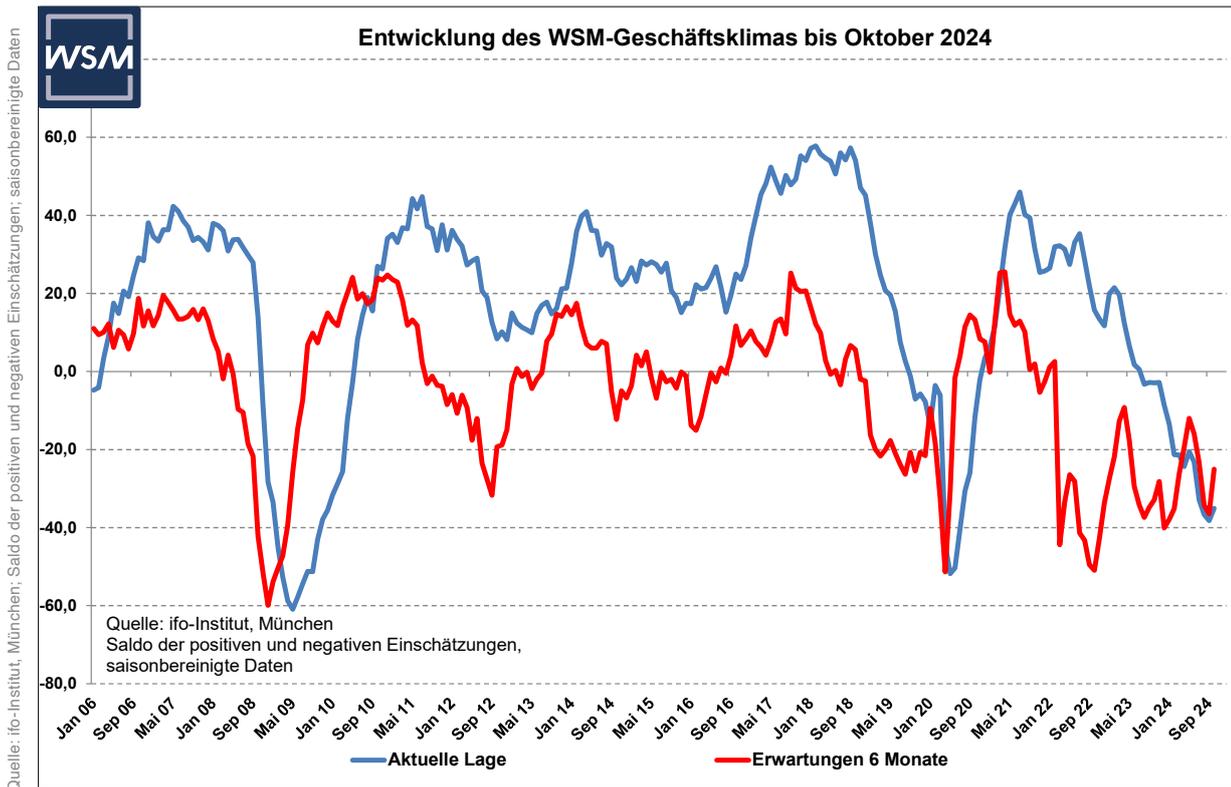
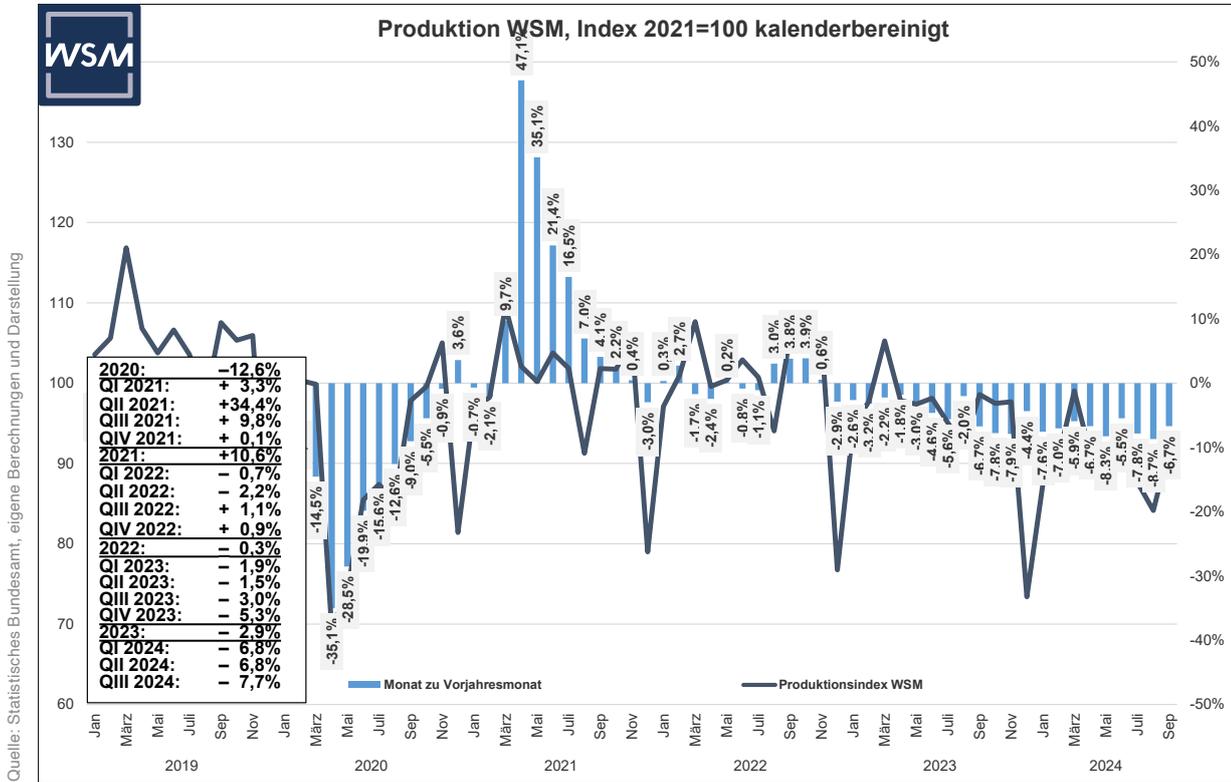
Günter Hennig

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



WSM-Konjunktur

AUF EINEN BLICK



WSM-Konjunktur

Produktion 2024 nach drei Quartalen 7,1 % unter Vorjahresniveau

Das dritte Quartal 2024 ist mit einem Produktionsrückgang von 7,7 % gegenüber dem Vorjahresquartal das schwächste im Jahr 2024. Von Quartal zu Quartal ist die Produktion weiter gesunken, in keinem einzigen Monat konnte annähernd das Vorjahresniveau erreicht werden. Kumuliert über sieben Monate liegt der Rückgang gegenüber 2023 bei 7,1 %. Im September ist die Produktion allerdings gegenüber dem Vormonat August um 9,3 % gestiegen – ein erfreuliches Lebenszeichen der Konjunktur.



Grafik

Produktion WSM,
Index 2021 = 100 kalenderbereinigt

Die Auslastung der Produktionskapazitäten liegt im Oktober nochmals 3,5 Prozentpunkte niedriger als im Juli, der langjährige Durchschnitt wird um 10 Prozentpunkte unterschritten. Nachdem die Betriebe in den letzten drei Jahren trotz geringerer Produktion und Auslastung ihre Fachkräfte gehalten haben, hat jetzt eine größere Freisetzungswelle begonnen, denn auch die Auftragseingänge lassen kurzfristig keine Trendwende erwarten. Sie liegen nach neun Monaten 12,3 % unter der Vorjahresnachfrage.

Trotz dieser negativen Kennzahlen hat sich die Stimmung in den Stahl und Metall verarbeitenden Betrieben in Deutschland im Oktober verbessert. Gegenüber dem Vormonat steigt die Lagekomponente des Geschäftsklimas um 3,1 Saldenpunkte, die Erwartungen sogar um 11,4 Punkte. Zwar ist der Anteil der Unternehmer,

die ihre Geschäftslage als „gut“ bezeichnen, nochmals auf jetzt unter 10 % gesunken. Gleichzeitig gibt es jedoch auch weniger Betriebe, in denen die Lage „schlecht“ ist. Der Anteil der Umfrageteilnehmer, die eine Besserung in den nächsten sechs Monaten erwarten, ist von 5,1 % auf 6,3 % gestiegen. Gleichzeitig ist der Anteil der pessimistischen Zukunftseinschätzungen von 47 % auf unter 40 % gefallen.



Grafik

Entwicklung des WSM-Geschäftsklimas

Die Unternehmer stimmen sich gegen die negativen Trends, denn sie wissen um die Stärken ihrer Geschäftsmodelle und Mitarbeiter. Politik und Gesellschaft sind dennoch gefordert, die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandortes Deutschland nicht weiter zu gefährden, sondern durch Deregulierung und gezielte Förderung neues Wachstum und die Transformation zu ermöglichen. ■

Dipl.-Kaufmann Holger Ade

Leiter Industrie- und Energiepolitik

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Goldene Pforte 1
58093 Hagen
Telefon: 0160-8407944
hade@wsm-net.de
www.wsm-net.de



Ansprechpartner

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



28. ZULIEFERFORUM DER ARBEITSGEMEINSCHAFT ZULIEFERINDUSTRIE

30. Januar 2025

ZULIEFERSTANDORT DEUTSCHLAND

TRENDS, STRATEGIEN UND GLOBALISIERUNG IM SCHRUMPFENDEN MARKT

Moderator: Johannes Winterhagen, FAZ

Spielfeld Digital Hub GmbH
Skalitzer Straße 85/86 – 10997 Berlin





PROGRAMM

12:00 UHR

Registrierung und
Mittagessen



13:00 UHR

Begrüßung

Dr. Michael Niese, Hauptgeschäftsführer WVMetalle

Christian Vietmeyer, Hauptgeschäftsführer WSM &
Sprecher der ArGeZ

13:15 UHR

**AUTOMOBILES
WERTSCHÖPFUNGS-
NETZWERK AM
STANDORT
DEUTSCHLAND**

IMPULSE:

- **Michael Kellner**, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und Beauftragter der Bundesregierung für den Mittelstand
- **Jens Gieseke**, Mitglied des Europäischen Parlaments
- **Andreas Rade**, Geschäftsführer VDA Verband der Automobilindustrie

DISKUSSION

14:30 UHR

**WIE GEHT ES MIT DEN
ANTRIEBSTECHNOLOGIEN
WEITER?**

GESPRÄCH:

- N.N., Firma Bosch

15:00 UHR

Kaffeepause



15:15 UHR

**CHINESISCHE EU-
ZULIEFER-STRATEGIE**

IMPULSE:

- **Bernd Reitmeier**, Geschäftsführer und Inhaber Startup Factory (Kunshan) Co., Ltd.
- **Bernhard Bartsch**, Leiter External Relations Mercator Institute for China Studies (MERICS), Berlin

DISKUSSION

Die Veranstaltung endet
voraussichtlich um 16:15 Uhr.

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e. V.

Yvonne Störmer

ystoermer@wsm-net.de

Telefon 0211 / 95 7868 -22



BDI

Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.

BDI legt Studie über Transformationspfade vor

Die vom Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) bei der Boston Consulting Group (BCG) und dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Auftrag gegebene Studie „Transformationspfade“ zeigt, wie das Industrieland Deutschland zukunfts- und wettbewerbsfähig bleibt. Über 30 Unternehmen und Verbände und mehr als 40 Expertinnen und Experten analysierten von Oktober 2023 bis September 2024 die Standortbedingungen für die Industrie und industriennahe Dienstleistungen. WSM war mit von der Partie. Die Ergebnisse sind zum Teil alarmierend: Der Industriestandort Deutschland ist deutlich zurückgefallen, ein Fünftel der Industrie steht unter Druck. Der Investitionsbedarf für eine erfolgreiche Transformation bis 2030 beläuft sich auf 1,4 Billionen Euro. Mehr als 70 Milliarden Euro davon muss der Fiskus aufbringen. Es gibt aber auch gute Nachrichten: In einigen Wachstumsmärkten wie zum Beispiel Umwelttechnologien und Pharmazie ist Deutschland gut positioniert.

(<https://bdi.eu/themenfelder/energie-und-klima/transformationspfade>)



RECHT

BGH hält Werbung mit dem Begriff „klimaneutral“ für irreführend

Mit seinem Urteil vom 27.6.2024 (Az. I ZR 98/23) hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden, dass die Werbeaussage „klimaneutral“ irreführend ist. Der beklagte Fruchtgummihersteller warb mit der Aussage, dass er klimaneutral produziere. Er produziert Fruchtgummi und vertreibt dieses über die Lebensmittelhandelsorganisationen. Tatsächlich emittiert der Beklagte bei der Produktion seiner Lebensmittel CO₂ und kompensiert dieses Treibhausgas durch das Klimaschutzprojekt der CP energie Deutschland. Diese Organisation führt Klimaschutzprojekte durch und bietet Kompensationsgeschäft an. Dadurch können Emissionen bilanziell neutralisiert werden.

Der BGH entschied, dass die Werbeaussage „klimaneutral“ wegen Irreführung gem. §§ 8 Abs. 1, 3 Abs. 1, 5 Abs. 1 UWG unterlassen werden müsse. Er begründete seine Entscheidung wie folgt:

Maßstab ist der durchschnittlich informierte und verständige Verbraucher. Dieser darf nicht über die Auswirkungen des Herstellungsverfahrens auf die Umwelt getäuscht werden. Für umweltbezogene Werbeaussagen bestehen besondere Maßstäbe, es gelten die strengen Anforderungen an gesundheitsbezogene Werbeaussagen. Diese müssen richtig, eindeutig und klar sein. Der Begriff „klimaneutral“ ist hingegen nicht eindeutig, sondern mehrdeutig. Er kann auch so verstanden werden, dass bei der Produktion CO₂ vermieden wird und es sich nicht nur um einen bilanziellen Ausgleich handelt. Das Erfordernis der Eindeutigkeit ist mithin verletzt. Die Möglichkeit, auf der Internetseite von CP energie Deutschland aufgeklärt zu werden, reicht nicht, die Werbeaussage selbst muss eindeutig



Foto: tanaonte – stock.adobe.com

sein, Verweise auf Informationen außerhalb der Werbung helfen nicht. Aufklärende Hinweise sind mithin nur geeignet, wenn diese in der Werbung selbst eindeutig aufklären.

Mit dieser Entscheidung ist klar, dass an Werbeaussagen mit Blick auf den Klimaschutz sehr hohe Anforderungen gestellt werden. Auch wenn die Entscheidung im Bereich der Lebensmittel ergangen ist, sollten auch Hersteller im B2B-Geschäft aufpassen. Klarheit wird wohl die Green Claims Richtlinie der EU bringen, die bis 2026 in Deutschland umzusetzen ist. Begriffe wie „klimaneutral“ werden womöglich auf einer Verbotsliste landen. ■

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Straße 58-62
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211/95 78 68 22
cvietmeyer@wsm-net.de
www.wsm-net.de



Foto: Chris Göttert

Ansprechpartner



Foto: alphaspirit – stock.adobe.com

Wider die Bürokratie

Wir brauchen einen Paradigmenwechsel: Bürokratie runter, Vertrauen rauf!

Die Lasten der Bürokratie wiegen schwer. Sie verschlingen Unsummen Geldes und verzögern unnötig die Abläufe in den Betrieben. In folgendem Beitrag werden die Ergebnisse von Studien und eigener Erfahrung aufgezeigt sowie Handlungsoptionen für die Zukunft vorgestellt.

Kürzlich fielen auf einer Mitgliederversammlung die Stichworte „Bürokratie“ und „Vertrauen“. Mein Tischnachbar, ein im Ruhestand befindlicher, sehr erfahrener Inhaber eines mittelständischen Unternehmens, sagte: „Ich hatte als Unternehmer immer Spaß daran, Verantwortung für mein Unternehmen, für die Wirtschaft und für meine Mitarbeiter zu übernehmen – täglich! Die ist uns leider abhandengekommen bei all dem vielen Schreibkram seit ein paar Jahren. Das verleidet der derzeitigen aktiven Generation das Thema. Das muss wieder anders werden“.

Wie recht er hat. Darüber kann nachgelesen werden beim Institut für Mittelstandsforschung in Bonn.

Der Status Quo

Ja, wir brauchen im unternehmerischen Umfeld Regulierungen in Form von Rechtsvorschriften, Gesetzen und anderen untergesetzlichen Regelwerken wie Technische Anleitungen und Normen. Diese gewährleisten Rechts- und Planungssicherheit. Sie engen aber auch Unternehmen ein, sodass die so oft zitierte „Übernahme des unternehmerischen Handelns“ schwierig wird und demotivierend wirkt. Dies ist augenscheinlich auch von der Bundesregierung erkannt worden und hat Einzug in die „Wachstumsinitiative der Bundesregierung“ vom Juli 2024 erhalten. Hier heißt es im Abschnitt II: „Unternehmerische Dynamik stärken: Unnötige Bürokratie abbauen“ und weiter unter Punkt 14:

„Um die überschießende Umsetzung von EU-Recht zu vermeiden, wird die Bundesregierung ab sofort EU-Richtlinien in der Regel 1:1 in nationales Recht umsetzen (...).“

Die Fakten können auch einer im Dezember 2023 erschienenen Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM Bonn) entnommen werden. Auch hier wird anhand einer Studie dargestellt, dass das optimale Ausmaß der Bürokratie „weit überschritten“ zu sein scheint. Die Belastung der Unternehmen gehe deutlich über den statistisch gemessenen Zeit- und Kostenaufwand hinaus. Mindestens ebenso hohe Bedeutung kommt den psychologischen Kosten, den Opportunitätskosten und den Folgewirkungen auf Investitionen und Wettbewerbsfähigkeit zu.

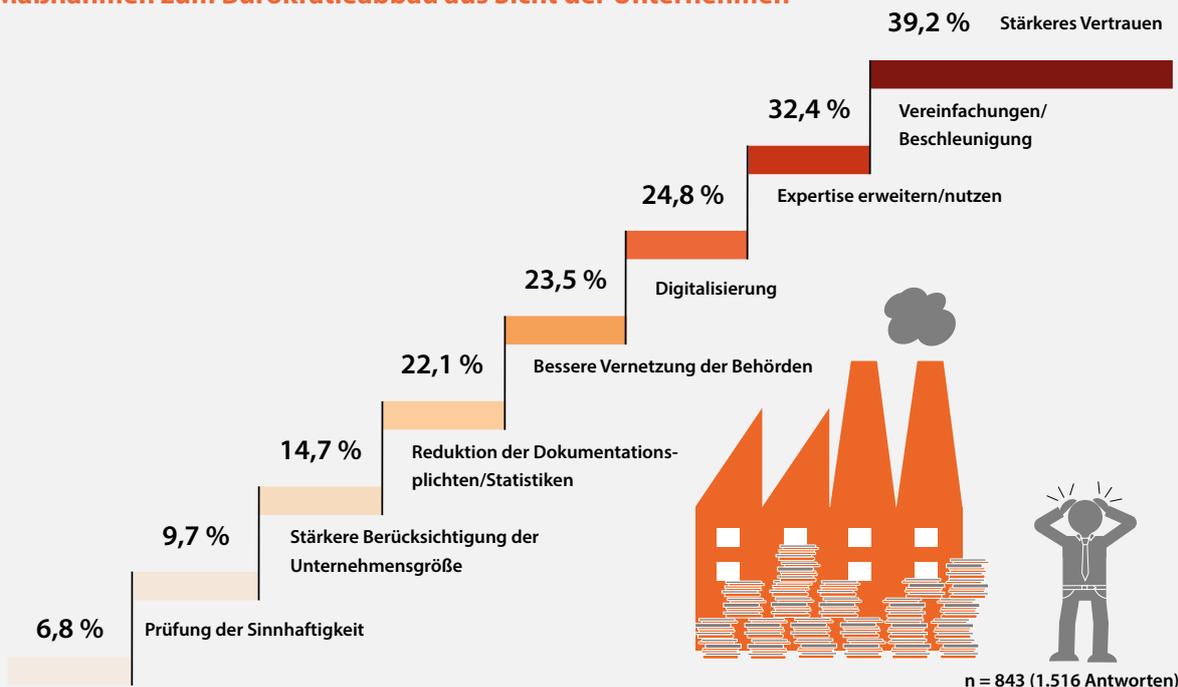
Besonders bedenklich ist, dass Bürokratie einem Großteil der Unternehmer die Freude an der unternehmerischen Tätigkeit verleidet. Anstelle der übermäßigen Kontrolle durch den Gesetzgeber

wünschen sie sich mehr Vertrauen und Gestaltungsfreiräume. Sie kritisieren die mangelnde Verhältnismäßigkeit, Sinnhaftigkeit und Praxis-tauglichkeit der Regelungsinhalte und sehen sich nicht (mehr) in der Lage, alle Rechtsvorschriften zu erfüllen (Quelle: IfM-Standpunkt Nr. 42, „Wir brauchen einen Paradigmenwechsel“).

Handlungsempfehlungen für die Zukunft

Die Kernbereiche des Umweltrechts, bestehend aus anlagen-, umweltmedien- und stoffbezogenen Schutzgesetzen (Immissionsschutzrecht, Wasserrecht, Bodenschutzrecht, Abfallrecht, Chemikalienrecht) müssen zukunftsfähig, praxistauglich und vor allen Dingen im europäischen und internationalen Umfeld wettbewerbsfähig werden. Das Umweltrecht muss verstärkt Teil der Industriepolitik werden, um insbesondere die konkret schlechter gewordenen Standortbedingungen abzuwenden und wirtschaftspolitisch nachhaltige Maßnahmen zu etablieren.

Maßnahmen zum Bürokratieabbau aus Sicht der Unternehmen



Quelle: IfM Bonn 2023, eigene Darstellung.

Abbildung 1

Die Struktur der wirtschaftlichen Aktivitäten muss zwei übergeordneten Strategien folgen, zum einen die global geforderte Nachhaltigkeit erreichen und zum zweiten einen Stopp der begonnenen Deindustrialisierung bewirken. Die Bundesregierung kann dies maßgeblich durch Subventionen und handelspolitische Maßnahmen erreichen, zusätzlich auch durch den Abbau der bürokratischen Hürden.

Grundsätzlich müssen die Unternehmen mehr Freiraum für ihre unternehmerische Verantwortung erhalten. Die Vor-Beurteilung, zu starke Einhegung und Gängelung von Unternehmen durch dazu erforderliche Maßnahmen durch den Staat und die Bundesregierung müssen zurückgefahren werden. Zudem erzeugen die exponentiell gestiegenen Anforderungen an externen Berichten und Dokumenten eine massiv ausufernde Bürokratie, welche die Umwelt eher zusätzlich schädigt statt entlastet.

Als Beispiel ist die überschießende Umsetzung von EU-rechtlichen Vorgaben zu nennen, die es massiv zurückzufahren und langfristig absolut zu vermeiden gilt. Das Grundprinzip der 1:1-Umsetzung ist zu beachten. Dies sichert das wichtige Level-Playing-Field-Prinzip, damit Deutschland in europäischen Vergleich nicht benachteiligt wird. Konkret sollten die vorhandenen Umweltregelwerke allenfalls angepasst und nicht erweitert werden. Dies gilt es zum Beispiel bei der Umsetzung der Industrieemissionsrichtlinie (IED-Richtlinie) und den erforderlichen umfangreichen Auswirkungen bei den zu ändernden diversen nationalen Regelwerken wie dem Bundesimmissionsschutzgesetz, dem Gewässerschutz und dem Abfallrecht zu beachten. Im exemplarischen Fall der IED-Umsetzung in

nationales Recht sind beispielhaft folgende Forderungen zu beachten:

Verbesserungsansatz nicht in Gesetzen verankern. Dem Ansatz des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (kvp) in IED Anlagen ist Einhaltung zu gebieten. Der kvp-Ansatz gilt vorbehaltlich freiwillig zu etablierender Umweltmanagementsysteme, zum Beispiel ISO 14001 oder Eco-Management and Audit Scheme (EMAS).

Maximale Integration in vorhandene Umweltregelwerke. Maximale Nutzung und Integration von Anforderungen, wie zum Beispiel in Bezug auf das Chemikaliensystem, in vorhandene, nationale Vorschriften. Keine Wortneuschöpfungen!

Keine zusätzlichen Prüfungen von Systemen durch externe Stellen. Etablierte Kontrollen und Überprüfungen von Behörden und/oder akkreditierten Stellen reichen aus, um zum Beispiel das IED-Umweltsystem zu begutachten.

Notwendige Veröffentlichungen und externe Berichte eindämmen. Die zusätzlich zu anderen Regelwerken wie CSDDD und CSRD geforderte externe Kommunikation von Elementen des Umwelt-Management-Systems ist zu vermeiden. Der vorherrschenden Meinung „externe Umweltkommunikation bringt Umweltverbesserung“ stehen wir grundsätzlich kritisch gegenüber.

Beschleunigte Planungs- und Genehmigungsverfahren

Zentrale Voraussetzung, um die notwendigen Transformationsprozesse in Deutschland umzusetzen, ist zudem eine durchgreifende

Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren.

- Bei Verfahren und Prozessen ist auf eine Optimierung und maximale Ausnutzung der EU-rechtlichen Spielräume zu achten.
- Ein Verzicht auf beziehungsweise ein vereinfachtes Genehmigungsverfahren bei unwesentlichen Umweltrisiken muss möglich werden.
- Genehmigungsverfahren sollten digitalisiert und in der Industrie etablierte Projektmanagementstrukturen verstärkt werden, zum Beispiel durch die Parallelisierung von Genehmigungsschritten.
- Das Instrument „vorzeitiger Maßnahmenbeginn“, zum Beispiel im Bundesimmissionschutzgesetz (BImSchG), sollte verstärkt werden.
- Verfahrensverzögerungen sind zu vermeiden durch eine konsequente Anwendung der Stichtagsregelung und einer gesetzlichen Genehmigungsfiktion.

Ein weiterer wichtiger Punkt und eine Forderung an die zukünftige Bundesregierung betrifft die Zusammenarbeit zwischen Behörden und Unternehmen. Hier sollte der Tenor lauten: „Mehr Vertrauen bitte!“ Maßgeblich sind insbesondere die folgenden beiden Punkte:

Bessere und zuverlässige Zusammenarbeit: Die zuverlässige und strukturierte Verbändeeinbindung und Integration in den weiteren Gesetzgebungsprozess muss verbessert werden. Dem

vorherrschenden Eindruck von „Anhören ja, Berücksichtigen nein“ muss entschieden geändert werden.

Abkehr von der Frontstellung Behörde vs. Unternehmen: Die immer wieder beobachtbare Einstellung: „Behörde sind die Guten“ ist abzulegen. Es muss ein Zusammenarbeiten auf Augenhöhe etabliert werden, die Ansätze zur Einbindung und Erklärung der Ministerien im Verbändeprozess muss ausgebaut und zum Alltag werden.

All dies wird zur positiven Folge haben, dass die Freude an der Führung eines Unternehmens mit strategischen und operativen Aufgaben von Geschäftsführern und Vorständen wieder zurückkehrt. Zurzeit weicht die Begeisterung für ihre sinnstiftende und eigentlich hochmotivierende Arbeit in der „guten“ Branche der Stahl- und Metallverarbeitung zunehmend der Frustration über eine hohe Bürokratielast, zeitraubenden Dokumentationsaufwand und unnötige Auflagen.

Diese WSM-Umweltempfehlungen sind auch in den [WSM-Handlungsempfehlungen](#) für die zukünftige Bundesregierung vom Oktober 2024 nachlesbar. ■

Dipl.-Ing. Volker Bockkopf

Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

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

Uerdinger Straße 58-62

40474 Düsseldorf

Telefon: 0211 / 95 78 68 30

vbockkopf@wsm-net.de

www.wsm-net.de



Foto: Thomas Häuss

Ansprechpartner

Industrielle Versicherungen (48)

Gefährlicher Import? So schützen Sie Ihr Unternehmen beim Handel mit Indien

Indien ist ein zentraler Handelspartner für die metallverarbeitende Industrie. Kostengünstige Maschinenbauteile und Komponenten locken viele Unternehmen, doch beim Import solcher Produkte lauern Risiken. Ohne den richtigen Versicherungsschutz können Haftungsfälle und Transportschäden schnell existenzbedrohend werden. Dieser Artikel zeigt, worauf Unternehmen achten müssen – von der Haftung als Quasihersteller bis zur Absicherung des Transports.



Foto: Adisorn – stock.adobe.com

Wer Produkte aus Indien importiert und unter seinem Namen in der EU vertreibt, wird rechtlich wie ein Hersteller behandelt. Unternehmen tragen als sogenannte Quasihersteller die volle Verantwortung für mögliche Schäden durch fehlerhafte Waren – auch wenn der Fehler vom indischen Lieferanten verursacht wurde.

Was passiert im Schadensfall? Angenommen, ein importiertes Bauteil hat einen Materialfehler und beschädigt eine Maschine, führt zu einem Rückruf oder verursacht sogar Personenschäden. In solchen Fällen haftet das importierende Unternehmen umfassend gegenüber Kunden oder Geschädigten. Da Rückgriffe auf indische Lieferanten oft schwierig und langwierig sind,

ist eine gezielte Haftpflichtversicherung unverzichtbar.

Wichtige Bestandteile der Haftpflichtversicherung sind:

Produkthaftung: Sie deckt Sach-, Personen- und Vermögensschäden ab, die durch fehlerhafte Produkte entstehen.

Erweiterte Produkthaftung: Diese greift bei Schäden durch Weiterverarbeitung, Vermischung oder Vermengung. Wenn etwa ein importierter Werkstoff fehlerhaft ist und dadurch eine gesamte Produktionscharge unbrauchbar wird, schützt diese Versicherung vor hohen Kosten.

Rückrufkostenversicherung: Wenn fehlerhafte Produkte aus dem Markt genommen werden müssen, deckt diese Police die Kosten für Logistik, Benachrichtigungen und Entsorgung.

Internationale Deckung: Sie stellt sicher, dass der Versicherungsschutz auch bei Weiterverkäufen in andere Länder greift.

Unternehmen sollten darüber hinaus die Bonität und Qualität ihrer Lieferanten sorgfältig prüfen und vertragliche Rückgriffsrechte festlegen.

Transportversicherung: Schutz vor Transportschäden und Lieferverzögerungen

Der Transport von Waren aus Indien birgt erhebliche Risiken. Aufgrund der kritischen Lage im Roten Meer werden Waren oft über längere Routen um Südspitze Afrikas verschifft. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit von Transportschäden durch widrige Wetterbedingungen oder unsachgemäße Handhabung.

Eine Transportversicherung schützt vor solchen Risiken. Sie umfasst:

Allgefahrendeckung (All Risks): Diese deckt Schäden durch Feuer, Wasser, Bruch oder falsche Handhabung ab.

Absicherung von Lieferverzögerungen: Schäden während des Transports können zu erheblichen Lieferverzögerungen führen, die Produktionsausfälle oder zusätzliche Logistikkosten verursachen. Versicherungen übernehmen in solchen Fällen die Mehrkosten für Ersatzlieferungen oder beschleunigten Versand.

Versicherungsverantwortung klären: Die Wahl der Incoterms (International Commercial Terms) hat großen Einfluss darauf, wer für den Versicherungsschutz während des Transports verantwortlich ist. Beispiele:

- EXW („Ex Works“): Der Käufer trägt die volle Verantwortung für Transport und Versicherung.
- CIF („Cost, Insurance and Freight“): Der Verkäufer organisiert und zahlt die Transportversicherung bis zum Zielhafen, der Käufer haftet ab dort.
- DAP („Delivered at Place“): Der Verkäufer trägt die Verantwortung bis zur Ankunft der Ware am Zielort.

Für Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie ist es oft sinnvoll, Incoterms zu wählen, bei denen sie selbst den Versicherungsschutz kontrollieren können, um Risiken gezielt abzusichern.

Fazit: Sicher durch den globalen Handel

Der Handel mit Indien bietet zahlreiche Chancen, birgt aber auch erhebliche Risiken. Ob Haftung als Quasihersteller, Transportschäden oder Lieferverzögerungen: Ohne die richtige Versicherung können solche Szenarien teuer werden. Mit gezieltem Risikomanagement und einem durchdachten Versicherungsschutz sichern Unternehmen ihre Geschäfte ab – und bleiben in der globalisierten Welt wettbewerbsfähig. ■

Dennis Gottschalk, M. Sc.

VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metallverarbeitung GmbH
Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund
Telefon: 02 31/54 04 - 521
Dennis.Gottschalk@leue.de



Foto: Lutz Kampert

Ansprechpartner