

WSM Nachrichten ^{2/2017}

Außenhandel:

Deutschlands Rolle im Welthandel

- ▶ *Anti-Dumping-Maßnahmen:
Neue Entscheidungen der EU-Kommission*
- ▶ *Energiemanagement:
Erfolge müssen nachgewiesen werden*





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

einige Jahre lag es im Dornröschenschlaf, jetzt ist es erwacht: das Thema Außenhandel und Protektionismus. Wir sind stark betroffen. Nimmt man die WSM Industrien zusammen, ergibt sich folgendes Bild: Knapp 35 Prozent der Erzeugnisse werden direkt exportiert, davon mehr als die Hälfte in den Euro-Währungsraum. Wichtige Zielmärkte innerhalb der EU sind Frankreich als die Nummer 1 und England als Nummer 5. Nach Europa sind die USA, China und die Schweiz die wichtigsten Exportmärkte. Russland und die Türkei nehmen zwar keine vorderen Plätze ein, sind aber auch bedeutende Abnehmer. Das zweite Drittel der WSM Erzeugnisse geht in Produkte, die wiederum für den Export bestimmt sind. Direkte und indirekte Exporte machen also zusammen mehr als zwei Drittel der Produktion der WSM Betriebe aus. Das heißt, weniger als ein Drittel der WSM Erzeugnisse bleibt in Deutschland! Die wichtigsten Kundenbranchen von WSM – der Autobau und der Maschinenbau – exportieren sogar drei Viertel ihrer in Deutschland hergestellten Waren.

Die WSM Unternehmen sind – das kann man an den Zahlen leicht erkennen – auf einen möglichst barrierefreien Welthandel existenziell angewiesen. Mit den meisten Industriestaaten der Welt erzielen die WSM Unternehmen auch einen Handelsüberschuss. Am größten ist dieser mit den USA mit einem Volumen von 1,2 Milliarden Euro (2016), gefolgt von Frankreich mit etwa 1 Milliarde Euro. Die stärksten Wettbewerber kommen dagegen aus China und Italien. Aus diesen Ländern impor-

tiert Deutschland mehr Stahl- und Metallverarbeitungsprodukte, als es dorthin exportiert.

Wie alle anderen Staaten auch, will die neue US-Regierung ihre nationalen Interessen bestmöglich wahren. Um die heimische Produktion zu stärken und Industrie-Arbeitsplätze zu schaffen, setzt man erklärtermaßen auf Marktabstottungen. Mit etwaigen Verstößen gegen WTO-Recht und andere Regeln wird man sich dort nicht lange aufhalten. Die Hoffnung vieler deutscher Hersteller ist indes, dass die Erfolglosigkeit dieser Strategie früh erkannt wird und dass man sich eines Besseren besinnt. Andere Staaten könnten ähnlich reagieren, und Arbeitsplätze könnten dann in die umgekehrte Richtung abwandern. Der amerikanische Konsument wird jedenfalls weniger wettbewerbsfähige und teurere Produkte nicht begrüßen. Zudem schadet es der heimischen Industrie, Rohstoffe und Vorleistungsprodukte zu verteuern. Ganz abgesehen davon, dass viele Produkte in den USA

zu vergleichbaren Qualitäten in absehbarer Zeit gar nicht hergestellt werden können. Ein historisches Vorbild gibt es auch: Die Importzölle auf japanische Autos haben den amerikanischen Autoherstellern nicht nachhaltig genützt.

Die Globalisierung wird von Populisten diskreditiert und zum Stimmenfang missbraucht. Wirtschaft und Politik müssen die Menschen mit mehr Leidenschaft von den Vorzügen, den erreichten Erfolgen und den konkreten Chancen des globalen Handels überzeugen. Ansonsten gefährden die protektionistischen Tendenzen unser Geschäftsmodell und damit ganz konkret Arbeitsplätze vor Ort in Deutschland.

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



Christian Vietmeyer
Christian Vietmeyer

Inhalt

WSM-Nachrichten 2/2017

■ AKTUELLES AUS WIRTSCHAFT & POLITIK

- 4 *WSM im Gespräch*
„Nur nicht die Ruhe verlieren“
- 8 *Außenhandel I*
Die internationalen Märkte sind für Deutschland extrem wichtig
- 10 *Außenhandel II*
Ist die Kritik am deutschen Handelsbilanzüberschuss berechtigt?
- 14 *Im Interview*
Drei Fragen an Christoph M. Schmidt

■ AUS DER BRANCHE

- 17 *WSM-Konjunktur*
Produktion steigt im ersten Quartal des Jahres um 3,2 Prozent
- 18 *Vormaterial*
Kehrtwende bei den Materialpreisen – Verarbeiter in Not
- 19 *Anti-Dumping-Maßnahmen*
Neue Entscheidungen der EU-Kommission
- 21 *Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen*
Lang erwartete „AwSV“ veröffentlicht: Anforderungen treten am 1. August 2017 in Kraft
- 25 *Geplante 42. Bundes-Immissionsschutzverordnung*
Umfangreiche Anforderungen für Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider

■ WSM-INTERN

- 28 *Personalialia / Termine*

■ FÜR DIE BETRIEBSPRAXIS

- 29 *Recht*
- 32 *Steuern*
- 34 *Lean Management im Mittelstand*
Einfach machen
- 37 *IATF 16949*
Neue Norm für die Automobilindustrie
- 39 *Automobilzulieferer im digitalen Zeitalter*
Portal-Technologie als Wettbewerbsvorteil
- 40 *Energiemanagement*
Erfolge müssen nachgewiesen werden
- 42 *Industrielle Versicherungen XVIII*
„Hochrisikoland“ USA

04

WSM im Gespräch mit Professor Dr. Michael Hüther
„Nur nicht die Ruhe verlieren“

25

Geplante 42. Bundes-Immissionsschutzverordnung
Umfangreiche Anforderungen für Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider

37

IATF 16949
Neue Norm für die Automobilindustrie

WSM im Gespräch

„Nur nicht die Ruhe verlieren“

Professor Dr. Michael Hüther ist Geschäftsführer des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln

Protektionismus und Nationalismus bedrohen den freien Welthandel. Warum ist das gerade für die deutsche Industrie so problematisch?

Hüther: Die deutsche Industrie ist besonders exportorientiert und dementsprechend abhängig von den weltwirtschaftlichen Entwicklungen. Von der Einführung von Schutzzöllen oder sonstigen Handelshemmnissen ist sie daher stärker betroffen als die auf die Binnenwirtschaft ausgerichteten Volkswirtschaften.

Der schwelende Protektionismus ist für die deutsche Wirtschaft auch deshalb so gefährlich, weil sich die Wertschöpfungsketten seit der Handelsliberalisierung der 1990er Jahre internationalisiert haben: Nur noch ein Drittel beträgt die in Deutschland anfallende Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes am Produktionswert. Praktisch jede Produktion ist heute abhängig von grenzüberschreitenden Vorleistungen. Werden nationalistisch motiviert

Eigentumsrechte ausländischer Investoren verletzt oder Handlungsspielräume grundsätzlich eingeschränkt, dann sind wiederum offene, breit in der Welt investierte Volkswirtschaften wie die deutsche besonders betroffen.

Erklärtes Ziel von Präsident Trump ist es, mit Schutzzöllen neue Arbeitsplätze in den USA zu schaffen. Geht das überhaupt, und wie nachhaltig wäre so ein „Wachstum“?

Hüther: Investitionsentscheidungen werden nach wirtschaftlichem Kalkül getroffen. Blockiert ein Land etwa die Einfuhr von Produkten für den Endkonsumenten, können Unternehmen dazu gezwungen werden, Produktionsstätten für die Binnennachfrage nur im Inland anzusiedeln. Kurzfristig mag eine solche Strategie also tatsächlich zusätzliche Arbeitsplätze mit der Brechstange ins Land holen. Problematisch sind jedoch die Reaktionen, die dies nach sich zieht. Denn führen andere Län-



Foto: Freepik.com / Pressfoto

der dieselben Beschränkungen ein, käme es zu Arbeitsplatzverlagerungen in entgegengesetzter Richtung. Auf Zulieferungen von Rohstoffen und Vorleistungen sind moderne Volkswirtschaften sowieso angewiesen. Deren Preise künstlich zu erhöhen schadet selbst kurzfristig den Produktionsstandorten im eigenen Land.

In jedem Fall führen die erhöhten Produktionskosten bei den Bewohnern der betroffenen Länder zu realen Wohlfahrtsverlusten durch steigende Preise. Langfristiges Wachstum mit nachhaltigem Arbeitsplatzaufbau ist aus einer solchen Strategie nicht zu erwarten.

Gibt es historische Beispiele für eine isolationistische Politik und deren Folgen?

Hüther: Tatsächlich ist die amerikanische Wirtschaftspolitik bereits in der Phase der Industrialisierung im 19. Jahrhundert einem protektionistischen Kurs gefolgt. Zu dieser Zeit waren die Technologieführer aus Großbritannien die Avantgardisten im erfolgreichen Propagieren freier Märkte. Der deutsche Ökonom Friedrich List hatte damals eine Wirtschaftspolitik des Protektionismus empfohlen, um junge, international nicht konkurrenzfähige Industriezweige zu schützen. Die globale Vernetzung der Wertschöpfungsketten führt diese Strategie heutzutage gerade für ein Industrieland wie die USA ad absurdum, zeichnet sich doch ein Handelskrieg mit massiven Folgen für den amerikanischen Wirtschaftsstandort ab.

Was wären aus Ihrer Sicht sinnvolle Reaktionen auf amerikanische Marktabschottungen wie zum Beispiel die geplante Grenzausgleichsteuer?

Hüther: Reaktionen auf einseitige protektionistische Maßnahmen müssen den bestehenden institutionellen Rahmen respektieren. In vielen Fällen sollten Gegenmaßnahmen über die entsprechende Gerichtsbarkeit der WTO umgesetzt werden. Es ist aber durchaus vorstellbar, dass je nach Art der US-Maßnahmen auch die Gegenmaßnahmen jeden Bezug zu den bestehenden WTO-Regeln vermissen lassen.

Wirtschaftspolitische Vergeltungsmaßnahmen sind allerdings wegen der Verlustposition für alle Beteiligten weniger hilfreich und sinnvoll als das kühle Anwenden der bestehenden und bewährten Regeln. Nur weil ein wirtschaftliches Schwergewicht vom Kurs der Vernunft abkommt, bedeutet das nicht, dass andere Länder die Ruhe verlieren sollten.



Foto: Freeplik.com / mrsitaphot

Ist mit der Wirtschaftspolitik von Trump die Zeit für internationale Wirtschaftsverträge, wie zum Beispiel Freihandelsabkommen unter dem Dach der Weltorganisation WTO, erst einmal vorbei?

Hüther: Die Frage lautet vielmehr, wie will Donald Trump seine Wirtschaftspolitik mit dem Rahmen der multilateralen Regeln und Vereinbarungen der WTO zusammenbringen. Unilaterale Maßnahmen, die gegen das aktuelle Regelwerk verstoßen, werden Strafmaßnahmen der betroffenen Länder nach sich ziehen – ohne dass diese Länder untereinander Strafzölle erheben. Die USA werden folglich als Handelspartner und als Investitionsziel wesentlich weniger attraktiv und vermehrt aus der global vernetzten Wirtschaftsstruktur ausgeklammert.

Freilich steht es den USA frei, Partner für bilaterale Investitions- und Handelsabkommen zu suchen. Die jüngsten Verhandlungen haben jedoch gezeigt, wie langwierig diese Verhandlungen sein können. Zudem haben die ersten Amtshandlungen den amerikanischen Präsidenten nicht gerade zu einem attraktiven Partner für langwierige und kleinteilige Verhandlungen gemacht.

Ab April 2019 ist England nicht mehr Teil der EU. Stellen Sie sich vor, dass bis dahin kein Handelsabkommen mit England zustande gekommen sein wird. Was steht dann für die Wirtschaft zu befürchten?

Hüther: Die EU Unterhändler haben deutlich gemacht, dass Fragen zum Handel erst dann diskutiert werden, wenn die Austrittsmodalitäten zum Brexit abschließend geklärt sind. Auch wenn nicht alle Mitgliedsstaaten bedingungslos hinter diesem Vorgehen stehen, ist es praktisch unmöglich, dass im April 2019 ein Handelsabkommen präsentiert wird. Mit Austritt aus der EU würden die Briten zudem vorerst auch die Welthandelsorganisation verlassen. Einem WTO-Beitritt müssten dann alle 164 Mitglieder zustimmen. Die Folgen für den schon jetzt angespannten britischen Handel und das Investitionsklima auf der Insel wären verheerend.

Wer wie der britische Außenminister behauptet, kein Deal wäre „perfectly ok“, handelt schlichtweg verantwortungslos, im besten Fall ahnungslos.

Welche Branchen in England und in Europa sind vom Brexit am meisten betroffen?

Hüther: Letztlich wird die gesamte britische Volkswirtschaft unter dem Austritt aus der Europäischen

Union leiden. Exportabhängige Branchen werden Einbrüche im Handel spüren, investitionsintensive Geschäftsmodelle werden es schwieriger haben, Investoren zu finden, dem Staat werden durch geringere Einnahmen die Handlungsspielräume eingeschränkt, und am Ende trifft es auch die Konsumenten, die unter steigenden Preisen leiden.

Will man eine spezielle Branche exemplarisch herauspicken, bietet sich der britische Finanzsektor an: Würde dieser seine sogenannten Passporting-Rechte verlieren, die ihm erlauben, aus Großbritannien auf dem Kontinent zu agieren, wäre der noch strahlende Finanzplatz London empfindlich getroffen. Gerade da viele Investitionen nach Europa aus Übersee über britische Banken abgewickelt werden, würde das nicht nur die Londoner Finanzindustrie, sondern auch vor und nachgelagerte Dienstleister betreffen.

Es gibt in allen Industrienationen sogenannte Globalisierungsverlierer, also Menschen, die Jobs wegen der Globalisierung verloren haben. Zu lange wurde das einfach hingenommen. Zuletzt bei der TTIP-Debatte konnte man sehen, dass der Rückhalt in der Bevölkerung schwindet. Hat man zu wenig Rücksicht darauf genommen?

Hüther: Im Zuge der Handelsliberalisierung und dem Fall des Eisernen Vorhangs hat eine zunehmende internationale Ausdifferenzierung der Arbeitsteilung stattgefunden. Aus den USA sind beispielsweise über zwei Millionen Arbeitsplätze durch die neue Konkurrenz aus China verloren gegangen. Gerade Industriearbeiter waren hiervon getroffen und hatten Probleme, nach der Abwanderung von ganzen Werken neue Beschäftigung in der Region zu finden.

In Deutschland stellt sich die Situation grundlegend anders dar. Hier haben verschiedene sehr wettbewerbsfähige Industriezweige zum Teil massiv von den neuen Absatzmärkten profitiert. Die Arbeitsplatzzuwächse der Exportbranchen konnten die Verluste kompensieren, so dass es nicht zu einem Verlust der industriellen Basis gekommen ist. Auch ist das soziale Sicherungssystem hierzulande wesentlich attraktiver ausgestaltet als in den USA, was die Fallhöhe nach einem Arbeitsplatzverlust deutlich begrenzt.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.



Zur Person

Prof. Dr. Michael Hüther studierte Wirtschaftswissenschaften sowie Mittlere und Neuere Geschichte in Gießen und in Norwich. Der renommierte Wirtschaftswissenschaftler ist unter anderem Mitglied des Vorstands der Atlantik-Brücke, einem überparteilichen Verein zur Stärkung der deutsch-amerikanischen Freundschaft. Hüther ist seit 2004 Direktor und Mitglied des Präsidiums im Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Finanzierung



**Deutsche Bank AG
Verbände und Institutionen**

Dr. Alexander Winkler

Große Gallusstraße 10 –13
60311 Frankfurt

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

Industrielle Versicherungen



**VSM Versicherungsstelle Stahl-
und Metallverarbeitung GmbH**

Günter Hennig

Hohenzollernstraße 2
44135 Dortmund

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

Energieberatung



ECG Energie Consulting GmbH

Prof. Dr. Jürgen Joseph

Wilhelm-Leonhard-Straße 10
77694 Kehl-Goldscheuer

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

Unternehmensberatung



hahn,consultants gmbh

Holger Hahn

Memeler Straße 30
42781 Haan

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

Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung



Baker Tilly

Frank Schröder

Cecilienallee 6-7
40474 Düsseldorf

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

Dienstleistung



**Lloyd's Register
Deutschland GmbH
Zertifizierung, Projekte und
Praxistrainings von
Managementsystemen**

Carl Ebelshäuser

Adolf-Grimme-Allee 3
50829 Köln

Tel.: +49 (0) 221 9675 7705
carl.ebelshaeuser@lrqa.com



Foto: AdobeStock.com / stockWERK

Außenhandel I

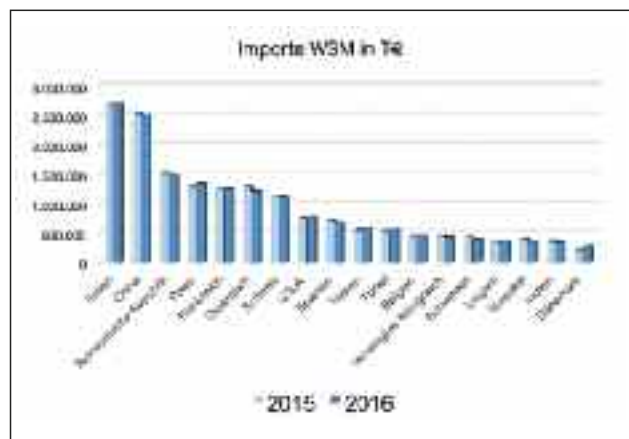
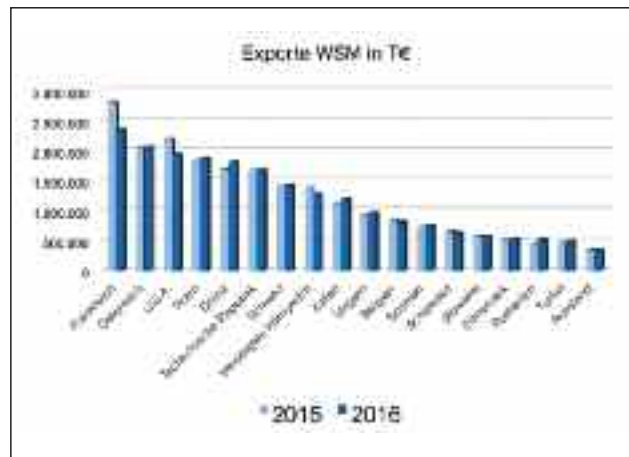
Die internationalen Märkte sind für Deutschland extrem wichtig

Exporte und Importe der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie nach Ziel- und Quellländern

Knapp 35 Prozent ihrer Umsätze erzielen die Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen Deutschlands direkt mit ausländischen Kunden. Wichtigster Markt mit einem Anteil von fast 60 Prozent an diesen Exporten ist der Euro-Währungsraum. Im letzten Jahr hat Frankreich seine Spitzenposition als Exportland Nr. 1 verteidigt, obwohl die Lieferungen an die Nachbarn im Westen um 16% zurückgingen. Ebenfalls rückläufig waren die Umsätze mit amerikanischen Kunden (-12%) und mit Großbritannien (-9%). Aufgrund der Schwäche der US-Exporte hat Österreich die Rolle des zweitwichtigsten Auslandsmarktes übernommen. Weiterhin vor China liegt Polen auf Rang vier der größten Exportpartner der deutschen Stahl- und Metallverarbeiter.

Die indirekten Exporte verändern das Bild

Eine andere Rangfolge würde sich ergeben, wenn man die indirekten Exporte der Branche berücksichtigen würde. Die wichtigsten Kunden Automobil- und Maschinenbau exportieren etwa drei Viertel ihrer in Deutschland hergestellten Waren und somit die darin verbauten Teile ihrer Zulieferer ins Ausland. Während die Pkw-Hersteller in Großbritannien ihren wichtigsten Absatzmarkt haben, sind es für die Maschinenbauer China und die USA.



Die stärkste Importnation von Produkten der Stahl- und Metallverarbeitung nach Deutschland ist Italien, gefolgt von China. Erst an achter Stelle folgen die USA, Großbritannien nimmt lediglich Position 13 ein. Bei den Importen zeigen sich keine nennenswerten Verschiebungen im Vergleich der Jahre 2015 und 2016. Da die Auslandsumsätze jedoch insgesamt leicht rückläufig waren, ist der Exportüberschuss der Branche zwischen 2015 und 2016 von knapp 38% auf gut 36% zurückgegangen.



Mit knapp 1,2 Milliarden Euro erzielen die in Deutschland produzierenden Stahl und Metall verarbeitenden Unternehmen den höchsten Handelsüberschuss mit den USA. Gleichwohl ging dieser Überschuss von 2015 auf 2016 um rund 19% zurück. Noch stärker, nämlich um 29%, ging der Exportüberschuss gegenüber dem französischen Markt zurück.

Die stärksten Wettbewerber kommen aus Italien und China. Die italienische Konkurrenz hat im Jahr 2016 Stahl- und Metallteile im Wert von 1,5 Milliarden Euro mehr nach Deutschland geliefert, als die deutschen Wettbewerber umgekehrt in Italien absetzen konnten. Für China liegt der Wert bei 675 Milliarden Euro. Auf beiden Märkten konnten die deutschen Hersteller allerdings ihre Wettbewerbsposition verbessern. So ging das Exportdefizit gegenüber China um 16% und gegenüber Italien um 3,5% zurück.



Ansprechpartner
Holger Ade
WSM Wirtschaftsverband
Stahl- und Metallverarbeitung e.V.
 Goldene Pforte 1
 58093 Hagen
 Tel.: 02331/95 88 21
 Fax: 02331/51 0 46
 hade@wsm-net.de



Foto: AdobeStock.com / kalaifoto

Außenhandel II

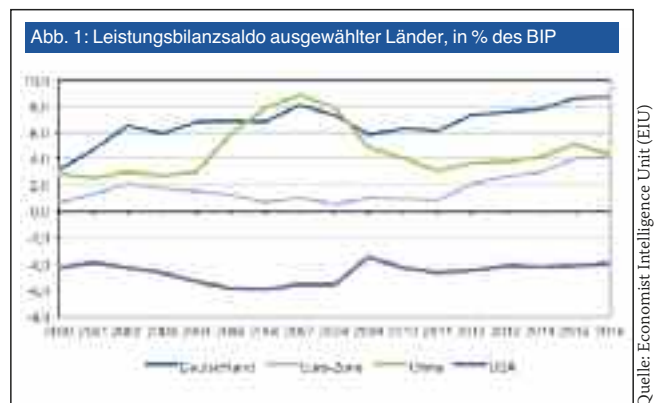
Ist die Kritik am deutschen Handelsbilanzüberschuss berechtigt?

Ein Anstieg der Binnennachfrage infolge steigender Löhne oder höherer Staatsausgaben kann die Handelsungleichgewichte zwischen Deutschland und dem Rest der Welt nicht nachhaltig lösen.

„America first“ – diese Aussage von Donald Trump ist Wasser auf die Mühlen der Globalisierungsgegner. Sie sind sich mit dem amerikanischen Präsidenten einig, dass die USA aufgrund ihres Leistungsbilanzdefizits im globalen Handel benachteiligt werden. Importe vernichten demnach Arbeitsplätze und führen zu Kapitalabfluss, der das Land ärmer macht.

Ein fairer Handelspartner mag durch viele Facetten gekennzeichnet sein. Dieser Argumentation folgend, scheint auch eine ausgeglichene Leistungsbilanz dazuzugehören, weshalb Länder mit einem Überschuss in der Kritik stehen. Ihr positiver Leistungsbilanzsaldo beruhe entweder darauf, dass sie unfairen Wettbewerb betreiben oder nicht ausreichend konsumieren und somit zu Lasten anderer Länder oder Handelspartner lokale Arbeitsplätze schaffen. Es wird sogar zunehmend behauptet, Überschussländer würden Arbeitslosigkeit exportieren.

Selbst der IWF kann sich diesem Gedankengang nicht grundsätzlich entziehen. So kritisierte IWF-Chefin Christine Lagarde jüngst, dass der deutsche Leistungsbilanzüberschuss zu hoch sei. Obwohl die deutsche Wirtschaft nur einen Anteil von rund 5,5% am Welt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) hat (3,4% nach Kaufkraftparität), lieferte sie im vergangenen Jahr mit 279 Milliarden Dollar den weltgrößten Leistungsbilanzüberschuss. Um den Überschuss zu reduzieren und die Produktion in anderen Ländern zu stützen, sei laut Lagarde erforderlich, dass Deutschland mehr konsumiere. Die Bundesregierung konterte mit den Argumenten, der Handelsbilanzüberschuss beruhe auf der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft und dem aktuell schwachen Euro-Devisenkurs, der mögliche preisliche Wettbewerbsvorteile verstärke und den sie nicht beeinflussen könne.



Ein Handelsüberschuss bedeutet, dass ein Land mehr produziert, als es konsumiert. Dies wird oft positiv gesehen, da damit gleichzeitig ein Aufbau von Sparvermögen verbunden ist. Seit der Zeit des Merkantilismus existiert die Vorstellung, Exporte seien besser als Importe, da sie einen Zahlungseingang und keinen -abgang (damals von Gold) bedeuten.

Der Wohlstand eines Landes wird jedoch nicht durch die Anhäufung von Zahlungen bestimmt, sondern durch das Niveau des Konsums. Länder mit einem Handelsbilanzdefizit können deshalb ein über ihrem Potenzial liegendes Konsumniveau erreichen, während Überschussländer einen Lebensstandard unter ihren Möglichkeiten aufweisen. Die Leistungsbilanz wirkt im Fall der Defizitländer wie ein Ventil, das den Überdruck der Wirtschaft reguliert, der sonst in einer eskalierenden Inflation enden würde. Gerade Schwellenländer, deren Nachfrage oftmals die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft überfordert, profitieren vom freien Handel und einem Leistungsbilanzdefizit. Anhaltende Defizite sind auch Zeichen einer nicht reagierenden, unflexiblen Angebotsseite. Aspekte wie Produktivität und Wachstumspotenzial des Defizitlandes stehen hierbei im Vordergrund und nicht unfairen Wettbewerb.



Natürlich können auch der Wechselkurs und damit womöglich manipulierte preisliche Wettbewerbsvorteile eine Rolle spielen. So kann ein anhaltender Überschuss auch auf einer künstlich schwach gehaltenen Währung beruhen. Dies hat China gezeigt, dessen Notenbank ein enormes US-Dollar-Vermögen durch Interventionen auf dem Devisenmarkt aufgebaut hat.

Gegen Handelsüberschüsse hilft eine rückläufige Sparquote

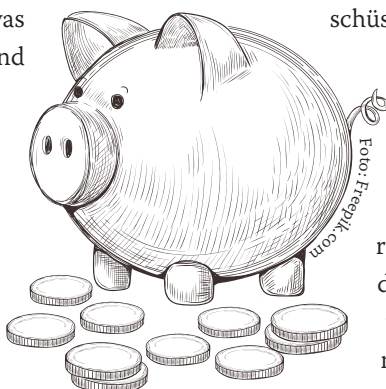
Wenn Überschussländer eine höhere Nachfrage erzeugen wollen, geht das nicht zwingend einher mit mehr Konsum aufgrund steigender Löhne und daraus folgendem Wettbewerbsverlust. Bei einem Land mit alternder Bevölkerung, in dem sich allmählich ein Ungleichgewicht zwischen Potenzialwachstum und Binnennachfrage aufbaut – Beispiel Deutschland –, kann sich ein Handelsüberschuss tendenziell auch reduzieren, wenn die Sparquote sinkt, etwa indem aufgebautes Fremdvermögen abgebaut und für eine stärkere Binnennachfrage genutzt wird. Ein Leistungsbilanzüberschuss bedeutet auch, dass zu viel gespart wird beziehungsweise Investitionen zu niedrig sind. Eine höhere Investitionsquote könnte dann kurzfristig helfen. Allerdings würde dies für zusätzliche Produktionskapazitäten sorgen, was bei unverändertem Binnenkonsum und ohne aufwertende Währung wieder zu höheren Exporten und somit auf Sicht zu einer Ausweitung des Überschuss führen würde.

Ein hohes strukturelles Defizit ist ein Indiz dafür, dass diese Länder bei ihren Handelspartnern ausreichendes

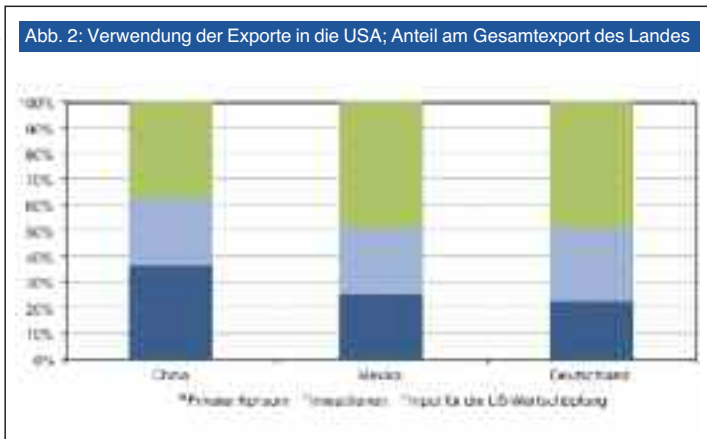
Vertrauen genießen, um ihr Defizit durch steigende Verbindlichkeiten zu finanzieren. Als Schuldner genießen vor allem die USA aufgrund ihrer Weltwährung und ihrer Wirtschaftskraft Glaubwürdigkeit und sind deshalb beliebt bei Anlegern aus China oder Deutschland. Das erlaubt ihr ein jahrzehntelanges Defizit ohne eskalierenden Abwertungsdruck, und es forciert keinen Reformdruck auf der Angebotsseite der Wirtschaft. Eine deutliche US-Dollar-Abwertung würde allerdings die reale Kaufkraft der Vermögenswerte ausländischer Investoren verwässern.

Ein Vertrauensverlust in die Währung oder Kreditwürdigkeit eines Landes hat somit für beide Seiten Nachteile: Das Defizitland kann seinen negativen Saldo nicht mehr ausreichend finanzieren, während die Gläubiger deutliche Einbußen ihres realen Vermögen hinnehmen müssen. Deshalb ist ein Land mit anhaltendem Leistungsbilanzüberschuss nicht uneingeschränkter Gewinner des unausgewogenen Handels. Länder mit Handelsüberschuss verzichten auf Konsum, indem sie sparen und Auslandsvermögen aufbauen, dessen Werterhalt langfristig jedoch nicht gesichert ist.

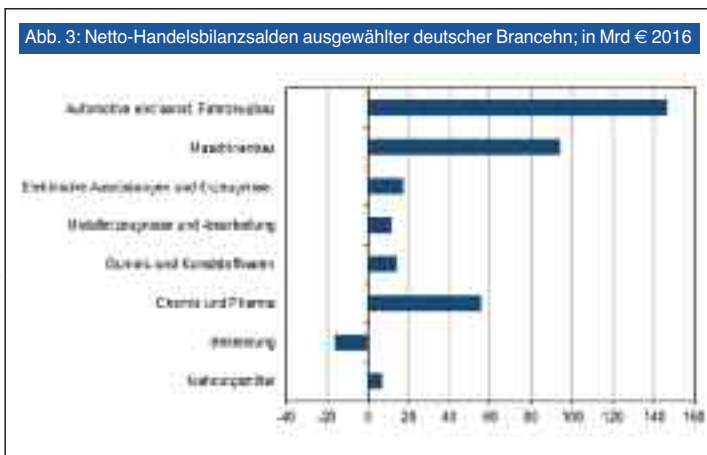
Innerhalb der Euro-Zone gibt es einen festen Wechselkurs, der für ein Land mit preislichen Wettbewerbsvorteilen effektiv zu einem unterbewerteten Devisenkurs, Überschüssen in der Leistungsbilanz und steigenden Auslandsvermögen in der Euro-Zone führt. Der Vermögensaufbau Deutschlands innerhalb der Euro-Zone ist aktuell anhand der aufgeblähten Target2-Salden zu erkennen – Salden, die bei größtem Vertrauen in das Bankensystem durch den Privatsektor finanziert worden wären und keinerlei Diskussion hätten aufkommen lassen.



Quellen: World Input Output Database (WIOD), IKB-Berechnungen



Quellen: Feri; IKB Berechnung



Ein Anstieg der Binnennachfrage infolge steigender Löhne oder höherer Staatsausgaben kann die Handelsungleichgewichte zwischen Deutschland und dem Rest der Welt nicht nachhaltig lösen. Eine solche Entwicklung würde den Defizitländern nur helfen, wenn die Nachfrage durch eigene Wirtschaftsleistung und Kapazitäten bedient werden kann.

Es scheint effizienter zu sein, durch den Export deutscher Investitionsgüter Kapazitäten und Arbeitsplätze in Defizitländern aufzubauen. Das gilt vor allem dann, wenn die

Angebotsseite des jeweiligen Defizitlandes aufgrund mangelnder Reformen eher träge auf Nachfrageimpulse reagiert und eine Aufwertung des Euro, die dem Defizitland relative Preisvorteile verschaffen könnte – im Falle mangelnder Reformen allerdings auch höhere Inflation –, nicht in Sicht ist.

Alle bedeutenden deutschen Vorleistungs- und Investitionsgüterbranchen weisen erhebliche Exportüberschüsse aus. Diese dienen dem Ausbau von Produktionskapazitäten und somit dem Aufbau von produktiven Arbeitsplätzen. Auch in den USA dienen die deutschen Exportgüter vor allem dem US-Wertschöpfungsprozess und somit der Angebotsseite der Wirtschaft. Anders verhält es sich mit finalen Konsumgütern. Sie erlauben einen kurzfristig höheren Lebensstandard. Allerdings werden keine Anreize geschaffen, die das Niveau der lokalen Wertschöpfung steigern. Insgesamt sollte die deutsche Leistungsbilanz deshalb weniger als Übel angesehen werden, sondern eher als Vertrauensbeweis der deutschen Wirtschaft in ihre Handelspartner sowie als Förderung des Wachstumspotenzials in Ländern mit Leistungsbilanzdefiziten. Dies gilt vor allem für die

Schwellenländer, aber auch für die USA.

Handelsüberschüsse in der Metallindustrie

Während Maschinen- und Fahrzeugbau sowie Chemieindustrie die größten Netto-Handelsüberschüsse aufweisen, ist der Saldo in der Metallindustrie mit rund 11,5 Milliarden Euro im letzten Jahr eher überschaubar. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die deutsche Metallindustrie kein bedeutender Exporteur ist; 2016 wurden Waren im Wert von fast 90 Milliarden Euro ausgeführt.



Ansprechpartner
Dr. Klaus Bauknecht
IKB Deutsche Industriebank AG
 Wilhelm-Bötzkes-Str. 1
 40474 Düsseldorf
 Tel. 0211/8221-4118
 klausdieter.bauknecht@ikb.de
 www.ikb.de

WSM-Mitgliedsverbände

- ◆ **Eisendraht- und Stahldraht-Vereinigung e.V. – ESV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564237, www.drahtverband.org
- ◆ **Verband der Deutschen Federnindustrie e.V. – VDFI**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2231 958851, www.vdfi.wsm-net.de
- ◆ **Industrieverband Garten e.V. – IVG**
Wiesenstraße 21a, 40549 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 90999800, www.ivg.org
- ◆ **Industrieverband Härtetechnik e.V. – IHT**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958825, www.haertetechnik.org
- ◆ **Fachvereinigung Kaltwalzwerke e.V. – FVK**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564120, www.fv-kaltwalzwerke.de
- ◆ **Industrieverband Massivumformung e.V. – IMU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958813, www.massivumformung.de
- ◆ **Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien e.V. – FMI**
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf, +49 (0) 211 5773910, www.fmi.de
- ◆ **Fachverband Pulvermetallurgie e.V. – FPM**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958817, www.pulvermetallurgie.com
- ◆ **Deutscher Schraubenverband e.V. – DS**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958849, www.schraubenverband.de
- ◆ **Schweißelektroden-Vereinigung e.V. – SEV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, +49 (0) 211 4564251, www.schweisselektroden.de
- ◆ **Stabziehereien-Vereinigung e.V. – STV**
Kaiserswerther Str. 137, 40474 Düsseldorf, Tel.: +49 (0) 211 4564251, www.blankstahl.org
- ◆ **Industrieverband Bau- und Bedachungsbedarf – IV B+B**
Lechfeldstraße 67, 86899 Landsberg am Lech, Tel.: +49 (0) 8191 4286719, info@ivbb-net.de
- ◆ **Herstellerverband Haus & Garten e.V.**
Deutz-Mülheimer Str. 30, 50679 Köln, Tel.: +49 (0) 221 2798010, www.herstellerverband.de
- ◆ **Industrieverband Blechumformung e.V. – IBU**
Goldene Pforte 1, 58093 Hagen, Tel.: +49 (0) 2331 958831, www.industrieverband-blechumformung.de
- ◆ **Fachverband Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren e.V. – IVEST**
An der Pönt 48, 40885 Ratingen, Tel.: +49 (0) 2102 186200, www.ivist.de

Im Interview

Drei Fragen an Christoph M. Schmidt

Christoph M. Schmidt ist Präsident des RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung und Vorsitzender des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Herr Professor Schmidt, die USA drohen mit Schutzzöllen, auch China ist solchen Handelsbremsen nicht abgeneigt. Gibt es historische Beispiele, die den Effekt solcher Maßnahmen belegen – positiv wie negativ?

Schmidt: Seit dem Ende des zweiten Weltkriegs stand weltweit der Abbau von Handelshemmnissen im Mittelpunkt, wenn es auch zuletzt immer schwieriger wurde, Fortschritte zu erzielen. So konnte beispielsweise die Doha-Runde, die die Wirtschafts- und Handelsminister der WTO-Mitgliedstaaten bis 2005 abschließen sollten, bisher nicht zum Abschluss gebracht werden. Jedoch blieben Handelskonflikte auf einzelne Streitfälle begrenzt.

Schmidt: Es ist zwar richtig, dass einseitig verhängte handelspolitische Maßnahmen gegen die Regeln der WTO verstoßen. Und die von protektionistischen Maßnahmen betroffenen Länder werden wohl auch Klagen bei der WTO einreichen. Bekommen sie Recht, dürfen sie dann beispielweise ebenfalls Zölle auf Waren aus dem Land erheben, das die dann als unrechtmäßig eingestufte Maßnahmen ursprünglich ergriffen hat, und zwar auf beliebige Waren. Damit wäre dann eine nächste Eskalationsstufe erreicht. Aber Verfahren vor der WTO benötigen Zeit, und sie enden oft auch damit, dass sich die Parteien anders geeinigt haben – was in manchen Fällen wahrscheinlich sogar so intendiert war. Die WTO

” *Pläne sind das eine, ihre Umsetzung im politischen Prozess das andere.*

Sucht man nach Beispielen für einen um sich greifenden Protektionismus und dessen Schädlichkeit, muss man also weiter zurückblicken. Das am stärksten zu beachtende Beispiel ist hier wohl die Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren, die in einem Abwertungswettlauf endete, der keine Gewinner hatte und zur Ausbreitung der Wirtschaftskrise beitrug.

Verstoßen protektionistische Maßnahmen nicht gegen internationale Wirtschaftsverträge, etwa solche unter dem Dach der Welthandelsorganisation WTO? Welche Sanktionsinstrumente hat eine solche Institution?

ist also keine Institution, die gegenüber protektionistischen Maßnahmen kurzfristig Abhilfe schaffen kann.

Sollten die aktuell hohen Erwartungen in den USA nicht erfüllt werden, könnte die Stimmung in der amerikanischen Realwirtschaft kippen. Wird die Fed dann noch ausreichenden Spielraum für ihre avisierten Zinsanhebungen in 2018 finden?

Schmidt: Die wirtschaftspolitische Entwicklung in den USA ist derzeit schwierig einzuschätzen. In den vergangenen Tagen hat der US-Präsident Pläne für eine Steuer senkung vorgestellt. Sollte sie rasch umgesetzt werden, würde das der Wirtschaft zumindest kurzfristig einen



Foto: AdobeStock.com / ake1150

Schub verleihen. Sie würde aber auch, weil die Kapazitätsauslastung in den USA recht hoch ist, die Inflation anschieben, und dann müsste die Fed möglicherweise die Zinsen sogar kräftiger anheben als derzeit erwartet.

Aber Pläne sind das eine, ihre Umsetzung im politischen Prozess das andere. Würde die Wirtschaft der USA sich – was ich aber derzeit überhaupt nicht sehe –

aufgrund enttäuschter Erwartungen schwächer entwickeln, dann würde die Fed die Zinsen wahrscheinlich weniger stark oder gar nicht anheben. Es bestünde in diesem Fall aber wohl auch ein geringerer Anlass für Zins-schritte, weil dann die Kapazitätsauslastung sinken und der Inflationsdruck nachlassen würde.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.



Foto: Julia Bracht/RWI

Zur Person

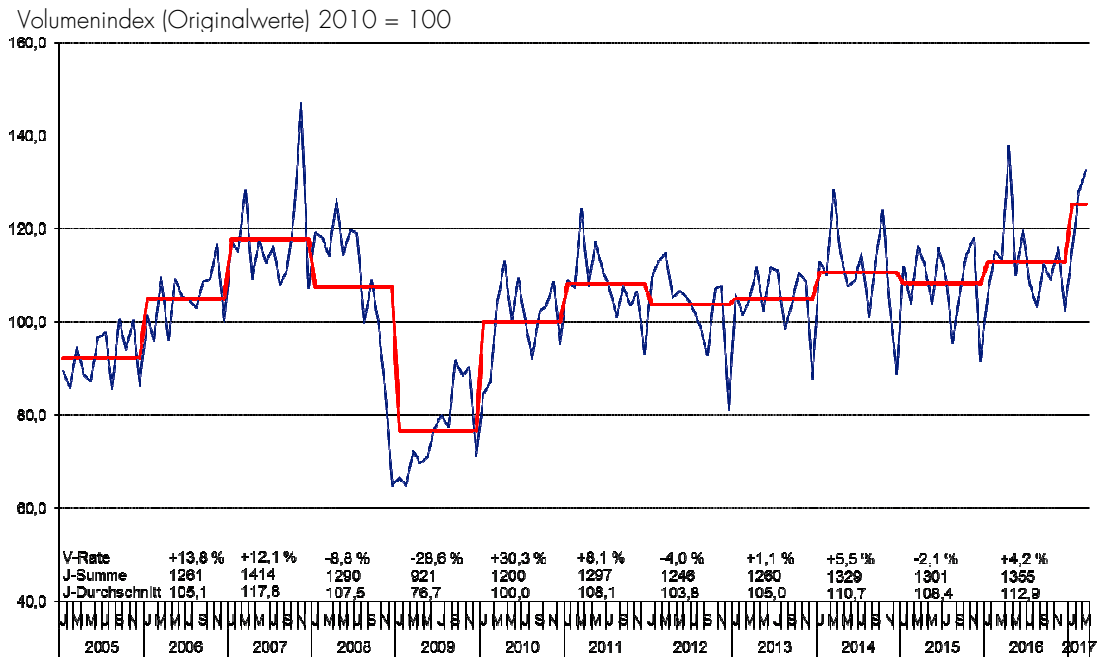
Christoph M. Schmidt, Jahrgang 1962, studierte Volkswirtschaftslehre an der Universität Mannheim, wurde an der Princeton University promoviert und habilitierte sich 1995 an der Universität München. Seit 2002 ist er Präsident des RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung und Professor an der Ruhr-Universität Bochum. Zum März 2009 wurde Christoph M. Schmidt in den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung berufen, seit März 2013 ist er dessen Vorsitzender. Von 2011 bis 2013 war er Mitglied der Enquete-Kommission „Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität“ des Deutschen Bundestages.

Foto (Hintergrund): Freepik.com / Eduardo Chang

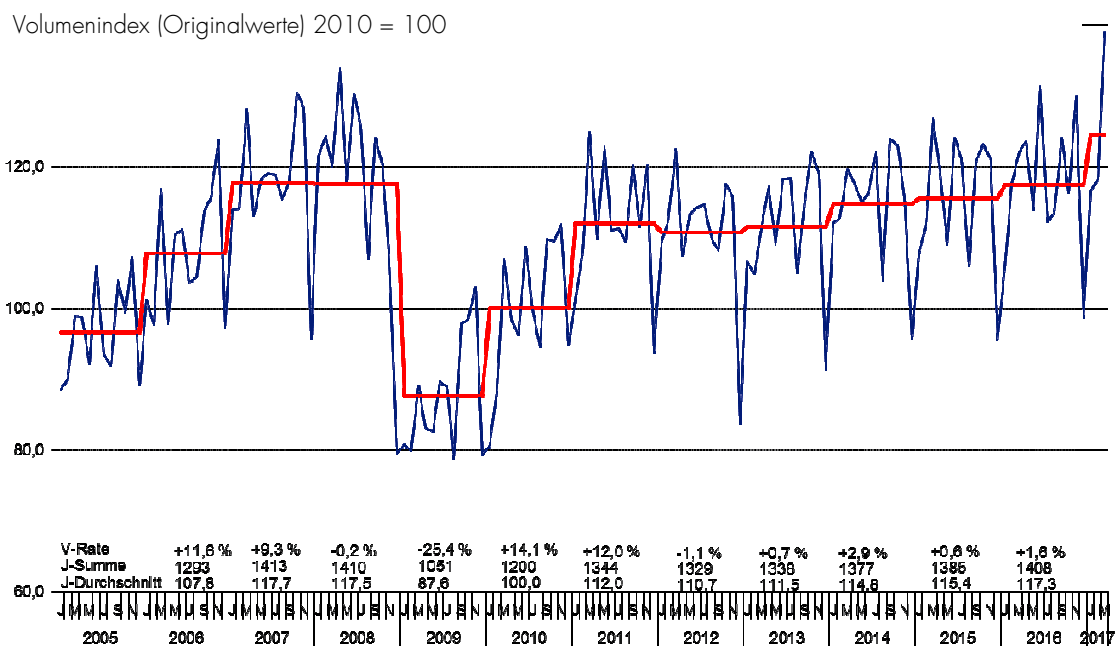
WSM-Konjunktur

Auf einen Blick

Auftragseingangsentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis März 2017



Umsatzentwicklung in der Stahl- und Metallverarbeitung in Deutschland von Januar 2005 bis März 2017



Produktion steigt im ersten Quartal des Jahres um 3,2 Prozent

Im Auftaktquartal zum Wahljahr 2017 hat die Stahl und Metall verarbeitende Industrie ihre Produktion um 3,2 Prozent über das Vorjahresniveau gesteigert. Die erfreuliche Dynamik aus dem Schlussquartal 2016 setzt sich damit sogar etwas beschleunigt fort. Die Prognose von +1% für die Produktionsentwicklung im Jahr 2017 scheint somit bereits durch dieses starke Quartal nach unten abgesichert zu sein.



Foto: Freepik.com / fanjianhua



Die Umsätze der Branche sind im März um 5,5% über das Vormonatsniveau gestiegen und im ersten Quartal um 4% über das Vorjahresquartal. Zwar zeigt sich die Inlandsnachfrage im Monat März mit +6,8% dynamischer als die Exporte, die um 3,1% zulegten. Über die ersten drei Monate gesehen tragen die Auslandslieferungen jedoch mit +5,2% stärker zum Wachstum bei als inländische Kunden (+3,2%).

Die Auftragseingänge haben im Startquartal den Vorjahreswert um 8,9% übertroffen. Dabei zeigen sich inländische und ausländische Abnehmer ähnlich bestellfreudig. Während die Auftragseingänge aus dem Inland um 9,1% zulegen, halten die Exportorders mit +8,5% fast mit. Im Vorjahr waren die ausländischen Bestellungen noch um 1,2% rück-

läufig. Die starke Nachfrage lässt für das laufende zweite Quartal erwarten, dass die Dynamik anhalten könnte. Der mittelfristige Ausblick hat sich dagegen auch im April weiter eingetrübt.

Das Geschäftsklima in der Stahl und Metall verarbeitenden Industrie driftet im Jahresverlauf auseinander. Während die aktuelle Lage immer besser beurteilt wird, schätzen die Unternehmer die zukünftige Entwicklung wieder zurückhaltender ein. Auch im April gingen die Zukunftserwartungen um 1,2 Saldenpunkte unter die neutrale Linie zurück. Damit hat sich die Abwärtsdynamik zwar abgeschwächt, gleichwohl bleibt sie erhalten. Möglicherweise sehen wir bald eine Trendumkehr, nachdem die Wahlen in Holland und Frankreich wirtschafts- und europafreundlich ausgegangen sind.



	Produktion		Umsatz (Vol.) *			Auftragseingang (Vol.) *		
	original	berein.*	gesamt	Inland	Ausland	gesamt	Inland	Ausland
März 16/17	+ 13,1	+ 4,7	+ 5,5	+ 6,8	+ 3,1	+ 8,9	+ 9,1	+ 8,5
QIV 16/QI 17	+ 8,6	+ 6,3	+ 5,9	+ 6,7	+ 4,4	+ 12,5	+ 13,0	+ 10,6
Jan. - März 16/17	+ 7,3	+ 3,2	+ 4,0	+ 3,4	+ 5,2	+ 8,5	+ 11,7	+ 3,0
Jan. - Dez 15/16	+ 2,1	+ 1,9	+ 1,5	+ 2,0	+ 0,6	+ 2,8	+ 5,2	- 1,2

*arbeitstäglich bereinigt, Veränderungsraten in Prozent

Der April hat den bis dato guten Konjunkturdaten der deutschen Automobilindustrie einen Dämpfer verpasst. Das wird zum Teil durch die Osterfeiertage und entsprechende Kalendereffekte erklärt, daher bleibt die weitere Entwicklung abzuwarten, bevor hier ein pessimistisches Szenario gezeichnet wird. Über die ersten vier Monate liegt der Absatz neuer Pkw in Deutschland mit 3 Prozent im Plus. Als Trend zeichnet sich jedoch bereits ein Rückgang des Dieselmartanteils ab, der im Vergleichszeitraum Januar bis April von 47% auf 42% rückläufig ist.

Die deutschen Maschinenbauer verzeichnen im ersten Quartal ein Bestellplus von 1%, das sich auf die stabile inländische Nachfrage stützt (+4%). Die ausländische Nachfrage stagnierte, wobei die Euro-Zone im März mit einem Plus von 19% überraschen konnte.



Foto: Freepik.com / katemangostar

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen scheint es verfrüht, die Prognose für die Produktion der Stahl- und Metallverarbeitung bereits nach dem guten Auftaktquartal anzuheben. Gleichwohl könnten die jüngsten Wahlergebnisse die Zuversicht in der Industrie zurückbringen und die Investitionsneigung erhöhen. Hilfreich dafür wäre eine globale Politikorientierung, die stärker auf freie Marktkräfte setzt, anstatt regulatorisch einzugreifen. Das gilt im weltweiten Maßstab für die Handels-, Industrie- und Klimapolitik ebenso wie regional für die Energiepolitik.

Ansprechpartner

Dipl.-Kaufmann Holger Ade

Leiter Betriebswirtschaft, Energie- und Klimapolitik

Tel.: 02331 / 95 88 21

E-Mail: hade@wsm-net.de

www.wsm-net.de

Vormaterial

Kehrtwende bei den Materialpreisen – Verarbeiter in Not

Der drastische Anstieg der Stahlpreise ist weiterhin eines der häufigsten Gesprächsthemen in der stahlverarbeitenden Industrie. Denn die Materialkosten haben eine abrupte Kehrtwende hingelegt, die in diesem Ausmaß kaum vorherzusehen war. Bei einem Materialkostenanteil von durchschnittlich 60 Prozent schlägt dies voll auf die Erträge der Unternehmen durch und bedroht die kurzfristige Liquidität. Wie stark die Folgen sind, hängt davon ab, wie schnell und in welchem Umfang es gelingt, die höheren Kosten an die Kunden weiterzugeben.

Die vom Statistischen Bundesamt ermittelten Erzeugerpreise für Walzstahl (ohne Edelstahl) lagen im März um 20% über dem Vorjahr und haben den höchsten Stand seit 2014 erreicht. Bei Edelstahl sind neben den Grundpreisen vor allem die Legierungszuschläge stark gestiegen. Bei Nichteisen-Metallen wie Kupfer, Aluminium oder Zink liegen die Notierungen um 15 bis 40% höher als im Vorjahr. Das Vormaterial der WSM Unternehmen ist über alle Werkstoffe, Erzeugnisse und Vertragslaufzeiten in kurzer Zeit sehr viel teurer geworden.

Der Preisanstieg am Stahlmarkt hatte seinen Ursprung bereits im Frühjahr des Vorjahres. Seit dem vierten Quartal 2016 hat sich die Lage am Spotmarkt aber dramatisch zugespitzt. Bereits zum Jahreswechsel waren Unternehmen, die ihren Stahlbezug über Halbjahres- oder Jahresverträge abwickeln, mit erheblichen Verteuerungen konfrontiert. Am stärksten betroffen ist Flachstahl, wo die Preise den höchsten Stand seit 2011 erreicht haben. Je nach Erzeugnis lagen die Preise am Spotmarkt im März 2017 um etwa 230 bis 280 Euro je Tonne höher als vor einem Jahr. Bei Langprodukten fiel der Anstieg nicht ganz so stark aus. Dennoch waren zum Beispiel bei Walzdraht Erhöhungen im dreistelligen Eurobereich keine Seltenheit.

Auslöser der Stahlpreisexplosion waren zweifellos höhere Rohstoffkosten. So hatten sich die Preise für Kokskohle im zweiten Halbjahr 2016 vervierfacht. Auch die Eisenerzpreise erlebten einen unerwarteten Aufschwung. Allerdings sind die Stahlpreise in vielen Fällen noch stärker als die Rohstoffkosten gestiegen. So hat sich der zwischenzeitliche Rückgang der Kokskohlepreise bisher kaum ausgewirkt.

Nicht zuletzt aufgrund von lagerzyklischen Effekten ist es den Stahlherstellern in vielen Fällen gelungen, ihre Preise überproportional stark anzuheben. Die Aufstockung von Lägern hat dazu geführt, dass der tatsächliche Stahlbedarf überzeichnet wurde. Dies wurde durch die Anti-Dumping-Kampagne der EU verstärkt, die bei Flachstahl und vor allem bei verzinkten Blechen bei vielen Marktteilnehmern zu Versorgungsängsten und entsprechend vorgezogenen Buchungen führte. Bei verzinkten Blechen wird seit Monaten über sehr lange Lieferzeiten der EU-Werke und Beschaffungsschwierigkeiten berichtet.

Die Lage am Stahlmarkt bleibt unübersichtlich, und die weitere Preisentwicklung ist schwer vorherzusehen. Vor allem die Rohstoffseite macht weiter Sorgen. Infolge der vom Wirbelsturm Debbie in australischen Förderregionen verursachten Schäden und Lieferausfälle sind die Spotmarktpreise für den wichtigen Rohstoff Kokskohle in der ersten Aprilhälfte erneut von etwa 160 auf 300 Dollar je Tonne explodiert und haben damit wieder den Stand von Anfang Dezember erreicht. Zwar sind die Preise bis Ende April wieder auf rund 240 \$/t zurückgefallen, und die Schäden scheinen relativ schnell behoben werden zu können. Es ist aber vollkommen offen, wann die Preise wieder ein normales Niveau erreichen werden.

Allerdings kamen ab März vom Weltmarkt auch einige Signale für eine mögliche Entspannung. So sind in China die Inlands- und Exportpreise für Flachstahl bis Ende April um rund 25% gesunken. In der Folge haben die Preise am globalen Exportmarkt ebenfalls deutlich nachgegeben. Bei Langprodukten fiel der Rückgang etwas schwächer aus. Die Eisenerzpreise lagen im April-Mittel um knapp 20% niedriger als im März.

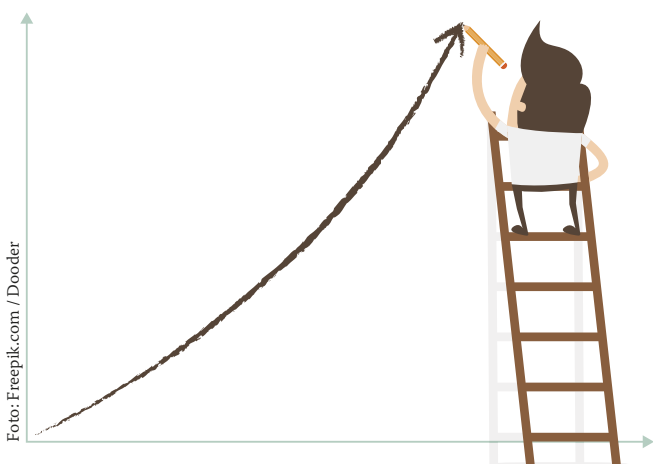


Foto: Freepik.com / Dooder

Am deutschen Spotmarkt kam es in einzelnen Fällen zwar in den vergangenen Wochen zu leichten Preisrückgängen. Damit ist aber bestenfalls bei einigen Erzeugnissen das Preisniveau vom Jahresanfang wieder erreicht worden. Aufgrund der vielen auf den Stahlmarkt wirkenden Einflüsse ist die weitere Entwicklung kaum vorherzusehen.

(Hinweis: Dieser Text wurde am 3. Mai 2017 abgeschlossen. Aufgrund der dynamischen Marktentwicklungen können bis zur Drucklegung und dem Versand der WSM Nachrichten neue Umstände eingetreten sein. Mit den Stahlmarkt-Consult-Informationsdiensten bleiben Sie über aktuelle Marktentwicklungen auf dem Laufenden.)

Anti-Dumping-Maßnahmen

Neue Entscheidungen der EU-Kommission

Die von der Stahlindustrie angestregten Anti-Dumping-Untersuchungen haben in den vergangenen Monaten zu neuen Entscheidungen der EU-Kommission geführt. Hier ein Überblick zu den jüngsten Verfahren und Entscheidungen:

Überzogene Bleche („korrosionsbeständiger Stahl, schmelztauchbeschichtet mit Zink und/oder Aluminium, chemisch passiviert“) aus China:

Mit Veröffentlichung vom 09.12.2016 im EU-Amtsblatt (2016/C 459/11) wurde ein neues Verfahren eingeleitet. Die vorläufige Entscheidung muss bis spätestens September 2017 und die endgültige Entscheidung bis spätestens März 2018 fallen.

Da auf China bei überzogenen Blechen ein Lieferanteil von knapp 50 Prozent aller EU-Drittlandeinfuhren entfällt, entfaltete das Verfahren schon mit der Einleitung eine große Wirkung. Es wird damit gerechnet, dass die Lieferungen aus China im Frühjahr wegen der Furcht vor einer dann möglichen rückwirkenden Zollverhängung versiegen werden. Am Markt gibt es verbreitet Zweifel daran, dass die Liefermöglichkeiten in der EU und in alternativen Herkunftsländern ausreichen, um die erwartete Lücke zu füllen. Auch aus deutscher Sicht sind die Lieferungen aus China beträchtlich. Im Jahr 2016 wurden 330.000 Tonnen plattierte oder überzogene Flacherzeugnisse (gemäß Kapitel 72.10 des Warenverzeichnisses für die Außenhandelsstatistik), die von diesem Verfahren schwerpunktmäßig erfasst werden, aus China nach Deutschland geliefert.



Dies entspricht immerhin einem Anteil von knapp 9% aller deutschen Einfuhren bei dieser Erzeugnisgruppe.

Beton(stab)stahl aus Weißrussland:

Seit 20.12.2016 (Amtsblatt L 345) werden vorläufige Anti-Dumping-Zölle in Höhe von 12,5% erhoben. Die endgültige Entscheidung fällt bis spätestens 20.06.2017.

Grobbleche aus nicht legiertem oder anderem legierten Stahl mit Ursprung in China:

Mit Durchführungsverordnung 2017/336, Amtsblatt L 50 vom 28.02.2017, hat die EU-Kommission unverändert zu der vorläufigen Entscheidung Anti-Dumping-Zölle in Höhe von bis zu 73,7% verhängt. Auf eine rückwirkende Erhebung wurde verzichtet. Die Zölle gelten für fünf Jahre.

Flacherzeugnisse, warmgewalzt, aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl:

Gegen Einfuhren aus China hat die Europäische Kommission mit Durchführungsverordnung 2017/649 (Amtsblatt L 92 vom 6.4.2017) für fünf Jahre endgültige Anti-Dumping-Zölle in Höhe von bis zu 35,9% verhängt. Demgegenüber hat die Kommission überraschend im laufenden Verfahren gegen Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland, Serbien und Ukraine den Termin für die Einführung vorläufiger Zölle verstreichen lassen, ohne Maßnahmen zu ergreifen. Dem Vernehmen nach haben dabei die Interessen der verarbeitenden Industrie eine Rolle gespielt. Mit der endgültigen Entscheidung, die bis Oktober 2017 getroffen werden muss, können aber nach wie vor noch Zölle verhängt werden. Seit dem 07.01.2017 gilt eine zollamtliche Erfassung der Einfuhren aus Brasilien und Russland, die auch eine rückwirkende Verhängung von Zöllen möglich macht.

Kaltgewalzte Flacherzeugnisse aus rostfreiem Stahl mit Ursprung in Taiwan:

Im August 2016 hatte die Kommission den Beginn einer sogenannten Antiabsorptionsuntersuchung bekanntgegeben. Das Verfahren wurde nun ohne Änderung der gelten-

den Anti-Dumping-Maßnahmen eingestellt (EU-Amtsblatt L98 vom 11.04.2017). Der Eurofer-Antrag auf eine Erhöhung der Zölle blieb damit ohne Erfolg.

Da die Verfahren insgesamt durchaus unterschiedlich beurteilt werden, empfiehlt es sich, zur eigenen Meinungsbildung die Details der Verfahren und Abwägungsgründe der Entscheidungen jeweils in den EU-Amtsblättern nachzulesen.

Die breite Anwendung des Anti-Dumping-Instrumentariums ist für den EU-Stahlmarkt historisch einmalig. Entsprechend sind die mittelfristigen Auswirkungen auf Versorgung, Preise und Wettbewerb schwer vorhersehbar. Kurzfristig entsteht jedenfalls große Unsicherheit. Bisher vorliegenden Zahlen sprechen aber dafür, dass die vom EU-Markt durch Zölle ausgesperrten Lieferungen schneller und in einem größeren Umfang ersetzt werden können, als es vielfach erwartet wurde. Sich dynamisch ändernde Handelsströme sorgen bei allen bisher betroffenen Erzeugnissen dafür, dass Lieferungen aus anderen Ländern die entstehenden Lücken recht gut füllen können. Allerdings sind die meisten Entscheidungen zu frisch und die Einflussfaktoren auf die Handelsströme zu vielseitig, um eine endgültige Bewertung vornehmen zu können.



Ansprechpartner
Andreas Schneider
Stahlmarkt,
Europäische Stahlpolitik

Schleiermacherstraße 7
51377 Leverkusen
Tel. 0214/312 281 64
a.schneider@stahlmarkt-consult.de

Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen

Lang erwartete „AwSV“ veröffentlicht: Anforderungen treten am 1. August 2017 in Kraft

Am 21. April 2017 wurde die Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (AwSV) im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Die hohen fachlichen und politischen Hürden hatten immer wieder zu langen Verzögerungen geführt. Mit der nun veröffentlichten AwSV gelten zukünftig vor allem für die Planung, die Errichtung und den Betrieb von Anlagen bundesweit einheitliche Standards.

Wie bereits berichtet (siehe WSM Nachrichten 4-2016, S. 23), nahm in den letzten Monaten die Diskussion um die AwSV wieder an Fahrt auf. Mit der nun im Bundesanzeiger veröffentlichten AwSV werden erstmals bundeseinheitliche Regelungen im anlagenbezogenen Gewässerschutz für Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen etabliert.

Die AwSV ersetzt die Verwaltungsvorschrift des Bundes zur Einstufung wassergefährdender Stoffe und die bisher in diesem Bereich geltenden 16 Bundesländerverordnungen über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (VAwSen). So wird beispielsweise die nordrhein-westfälische Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen und über Fachbetriebe (VAwS) nach vollständigem Inkrafttreten durch die nun vorliegende AwSV abgelöst. Anforderungen an Güte- und Überwachungsgemeinschaften sowie an Fachprüfer sind bereits ab dem 22. April 2017 wirksam. Alle anderen Anforderungen – auch die wichtigen Betreiberpflichten – treten mit dem 1. August 2017 in Kraft.

Grundlage der bisherigen 16 Bundesländerverordnungen bildet eine Muster-Anlagenverordnung, die zwischen den Ländern abgestimmt ist. Jedoch konnte über die Zeit nicht verhindert werden, dass sich die Inhalte der Bundesländerverordnungen mehr und mehr auseinanderentwickelt haben. Zwar stimmt es, dass die neue AwSV im Wesentlichen bereits nach Landesrecht bestehende Verpflichtungen von Anlagenbetreibern zum Schutz der Gewässer im Zusammenhang mit Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen vereinheitlicht. Jedoch muss vor allem



damit gerechnet werden, dass in den Bundesländern, in denen bisher auf bestimmte Verfahrensvorschriften verzichtet worden ist, der Anpassungsaufwand steigt. Der Handlungsbedarf für Anlagenbetreiber kann dabei von Bundesland zu Bundesland variieren. Vor allem die Verordnungen der Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Berlin haben bisher auf die Einstufung von wassergefährdenden Stoffen und vor allem Gemischen verzichtet, was folglich Auswirkungen auf technische und organisatorische Maßnahmen hat.

Die AwSV enthält sowohl stoff- als auch anlagenbezogene Regelungen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen und konkretisiert damit entsprechende gesetzliche Vorgaben des Wasserhaushaltsgesetzes (WHG). Außerdem nimmt sie Regelungen zu Sachverständigenorganisationen (SVO), Güte- und Überwachungsgemeinschaften (GÜG) und Fachbetrieben vor.

Inhaltlich gliedert sich die AwSV in fünf Kapitel mit den folgenden, grob zusammengefassten Inhalten:

Kapitel 1: Anwendungsbereich; Begriffsbestimmungen

Grundsätzlich gilt die AwSV nur für Anlagen, in denen mit wassergefährdenden Stoffen umgegangen wird. Laut Rechtstext sind alle Anlagen betroffen, die selbständige und ortsfeste oder ortsfest benutzte Einheiten darstellen,

Ermittlung der Gefährdungsstufen	Wassergefährdungsklasse (WGK)		
	1	2	3
Volumen in Kubikmetern (m ³) oder Masse in Tonnen (t)			
≤ 0,22 m ³ oder 0,2 t	Stufe A	Stufe A	Stufe A
> 0,22 m ³ oder 0,2 t ≤ 1	Stufe A	Stufe A	Stufe B
> 1 ≤ 10	Stufe A	Stufe B	Stufe C
> 10 ≤ 100	Stufe A	Stufe C	Stufe D
> 100 ≤ 1 000	Stufe B	Stufe D	Stufe D
> 1 000	Stufe C	Stufe D	Stufe D

Gefährdungsstufen von Anlagen

in denen wassergefährdende Stoffe gelagert, abgefüllt, umgeschlagen, hergestellt, behandelt oder im Bereich der gewerblichen Wirtschaft oder im Bereich öffentlicher Einrichtungen verwendet werden. Auch sind Rohrleitungsanlagen betroffen, die

- den Bereich eines Werksgeländes nicht überschreiten,
- Zubehör einer Anlage zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen sind oder
- Anlagen verbinden, die in engem räumlichen und betrieblichen Zusammenhang miteinander stehen.

In diesem Sinne als ortsfest oder ortsfest benutzt gelten Einheiten, wenn sie länger als ein halbes Jahr an einem Ort zu einem bestimmten betrieblichen Zweck betrieben werden.

Hingegen nicht in den Anwendungsbereich der Verordnung fallen oberirdische Anlagen außerhalb von Schutz- und Überschwemmungsgebieten mit einem Volumen bis zu 0,22 Kubikmetern (220 Liter) bei flüssigen Stoffen oder einer Masse bis zu 200 Kilogramm bei gasförmigen und festen Stoffen. Jedoch ist hierbei der Besorgnisgrundsatz des WHG zu berücksichtigen. Ferner findet die Verordnung keine Anwendung auf Untergrundspeicher nach § 4 Absatz 9 des Bundesberggesetzes. Ein Untergrundspeicher ist eine Anlage zur unterirdischen behälterlosen Speicherung von Gasen, Flüssigkeiten und festen Stoffen mit Ausnahme von Wasser. Ebenso wenig auf Anlagen, bei denen der Umfang der wassergefährdenden Stoffe gegenüber anderen Sachen in der Anlage unerheblich ist (Ausnahme auf Betreiberantrag).

Kapitel 2: Einstufung von Stoffen und Gemischen

Die Einstufung von Stoffen und Gemischen (unter anderen Hilfs- und Betriebsstoffe/-gemische, wie beispielsweise Kühlschmiermittel, Öle, Kraftstoffe, Lösemittel, Säuren,

Laugen oder Salze) auf Grundlage ihrer Gefährlichkeit ist Betreiberpflicht. Alle Stoffe und Gemische, mit denen in der jeweiligen Anlage umgegangen wird, müssen vom Betreiber als nicht wassergefährdend oder in eine von drei Wassergefährdungsklassen (WGK 1: schwach wassergefährdend; WGK 2: deutlich wassergefährdend; WGK 3: stark wassergefährdend) eingestuft werden (Selbsteinstufungspflicht). Anlage 1 der Verordnung konkretisiert die Einstufungsgrundlagen und Kriterien zur Selbsteinstufung. Das Umweltbundesamt ist verpflichtet, die Selbsteinstufung zu überprüfen und die jeweilige Entscheidung zu veröffentlichen.

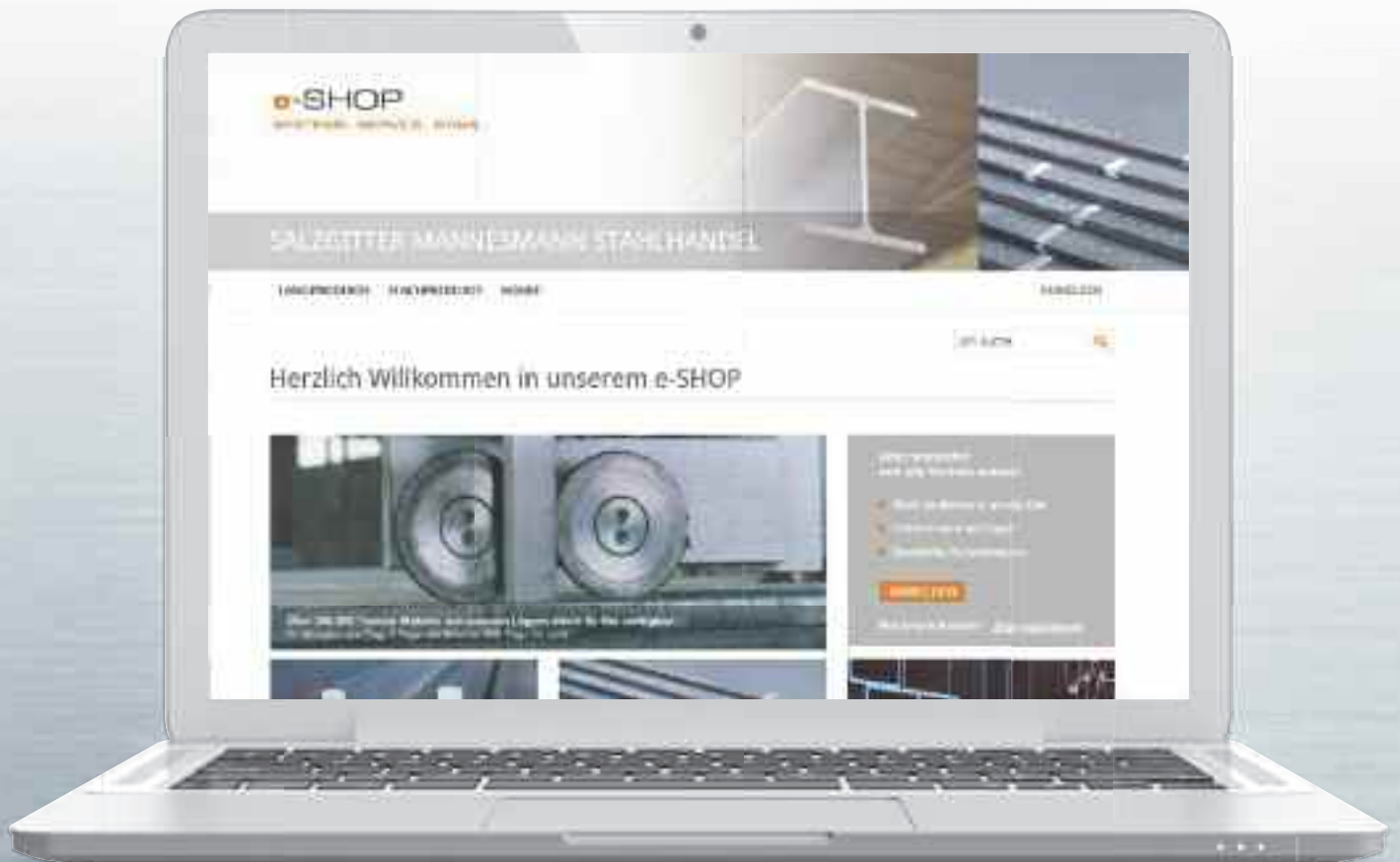
Eine Besonderheit betrifft feste Gemische; diese werden nach der AwSV als „allgemein wassergefährdend“ angesehen und nicht in Wassergefährdungsklassen eingestuft. § 10 der AwSV bietet jedoch die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen feste Gemische betreiberseitig als nicht wassergefährdend einzustufen.

Die Verpflichtung zur Selbsteinstufung kann entfallen, wenn die besagte Einstufung bereits vorliegt und veröffentlicht wurde. Beispielsweise ist es über die Internetseite <http://webrigoletto.uba.de/rigoletto/public/welcome.do> möglich, schon heute den Status der Einstufung eines bestimmten Stoffes oder Gemisches nachzuvollziehen. Es ist zu berücksichtigen, dass Stoffe und Gemische ohne Einstufung bis zur Bewertung als stark wassergefährdend gelten.

Kapitel 3: Technische und organisatorische Anforderungen an Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen

Die Einstufung ist der Ausgangspunkt für abgestufte Sicherheitsanforderungen betroffener Anlagen. Dazu ist es zunächst notwendig, die betreffenden Anlagen zu definieren und eindeutig abzugrenzen. Es sind bestimmte Grund-

Der e-SHOP: Stahl – nur einen Klick entfernt.



shop.salzgitter-mannesmann-stahlhandel.de



e-WORLD

SYSTEME. SERVICE. STAHL. DIGITAL.



**SALZGITTER
MANNESMANN
STAHLHANDEL**

Ein Unternehmen der Salzgitter Gruppe

satzanforderungen einzuhalten, damit beispielsweise sichergestellt werden kann, dass aus Anlagen unter allen Betriebsbedingungen keine wassergefährdenden Stoffe austreten können.

Neben allgemeinen Regelungen in Bezug auf die Rückhaltung wassergefährdender Stoffe (unter anderen Rückhaltung bei Brandereignissen) enthalten die vorrangig zu berücksichtigenden §§ 26 bis 38 spezielle Rückhalteregulungen für bestimmte Anlagen. § 27 beinhaltet beispielsweise besondere Anforderungen an Anlagen zum Lagern oder Abfüllen fester Stoffe, denen flüssige wassergefährdende Stoffe anhaften. Ferner sind besondere Sicherheitsvorschriften bei der Befüllung und Entleerung einzuhalten sowie Anzeigepflichten und Maßnahmen bei Betriebsstörungen zu berücksichtigen beziehungsweise zu ergreifen.

Der Abschnitt 4 des Kapitels 3 beschreibt Anforderungen an Anlagen in Abhängigkeit von ihren Gefährdungsstufen. So sind Betreiber verpflichtet, ihre jeweilige Anlage in Abhängigkeit von der Wassergefährdungsklasse und dem Volumen beziehungsweise der Masse einer von vier Gefährdungsstufen (A bis D) zuzuordnen.

Vorwiegend beziehen sich die Verpflichtungen zur Anzeige und zur Eignungsfeststellung auf diese Gefährdungsstufen. Für den sicheren Betrieb ist außerdem betreiberseitig eine Betriebsanweisung vorzuhalten und die Errichtung und Wartung der Anlage nur durch Fachbetriebe zulässig. Des Weiteren müssen Anlagen durch einen unabhängigen Sachverständigen auf ihren ordnungsgemäßen Zustand überprüft werden. Anlage 5 regelt dazu die maßgeblichen Prüfzeitpunkte und -intervalle. Grundsätzlich nehmen dabei mit steigender Gefährdungsstufe die Verpflichtungen zu.

Kapitel 4: Sachverständigenorganisationen und Sachverständige; Güte- und Überwachungsgemeinschaften und Fachprüfer; Fachbetriebe

Sachverständigenorganisationen sind vor allem dafür zuständig, Anlagen zu prüfen sowie Fachbetriebe zu zertifizieren und zu überwachen. Güte- und Überwachungsgemeinschaften sind allein dafür verantwortlich, Fachbetriebe zu zertifizieren und zu überwachen. Sowohl die Organisationen als auch die Gemeinschaften bedürfen dabei einer bundesweit geltenden Anerkennung durch die zu-

ständige Behörde, damit sichergestellt werden kann, dass entsprechende Fachkunde und Erfahrung des Personals vorliegen. Übersichten von anerkannten Fachbetrieben sind durch die Sachverständigenorganisationen und Güte- und Überwachungsgemeinschaften zu veröffentlichen. *Informationen hierzu bietet <http://www.lanuv.nrw.de/fileadmin/lanuv/wasser/pdf/ListeSVOenVAwS.pdf>.*

Kapitel 5: Ordnungswidrigkeiten; Schlussvorschriften

Neben einer umfangreichen Liste von Ordnungswidrigkeitstatbeständen enthält das letzte Kapitel der AwSV Übergangsregelungen, unter anderen für bestehende Einstufungen von Stoffen und Gemischen und bestehende Anlagen. Vor allem die Übergangsregelungen für bestehende Anlagen sind von großer Relevanz, da diese einen gewissen Bestandsschutz beinhalten. Beispielsweise muss der Betreiber einer bestehenden Anlage, die mit einem wassergefährdenden Stoff umgeht, der in eine abweichende Wassergefährdungsklasse eingestuft worden ist, nicht von sich aus die daraus folgenden neuen Anforderungen erfüllen. Erst auf Anordnung der zuständigen Behörde ist zu handeln. Es besteht also oftmals bei bestehenden Anlagen ein Ermessensspielraum der Behörden.

Was ist jetzt zu tun?

Unternehmen, die schon von den bundesländerspezifischen Verordnungen (VAwSen) betroffen sind, sollten sich umgehend mit den neuen Anforderungen der jetzt veröffentlichten AwSV auseinandersetzen. Die teilweise unterschiedlichen Verfahrensvorschriften in den Bundesländern können zu einem größeren Anpassungsaufwand führen (Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Berlin).

In jedem Fall ist jetzt zu analysieren und zu bewerten, wie und in welchem Umfang wassergefährdende Stoffe im Unternehmen eingesetzt werden und in welchem Rahmen Anforderungen der AwSV zu erfüllen sind. Das Datum des Inkrafttretens der Verordnung, der 1. August 2017, sollte dabei stets berücksichtigt werden, da vor allem organisatorische und administrative Regelungen wie das Überwachen des Befüllens und Entleerens, Pflichten bei Betriebsstörungen, Anzeigepflichten oder Pflichten zu Dokumentationen und Betriebsanweisungen mit diesem Datum wirksam werden.



Geplante 42. Bundes-Immissionsschutzverordnung

Umfangreiche Anforderungen für Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider

Am 22. März 2017 hat das Bundeskabinett die 42. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (Verordnung über Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider – 42. BImSchV) beschlossen.

Es ist davon auszugehen, dass sie noch in diesem Jahr in Kraft treten wird und damit umfangreiche Anforderungen an betroffene Anlagen gestellt werden. Anlagenbetreiber sollten sich frühzeitig mit der Thematik auseinandersetzen.

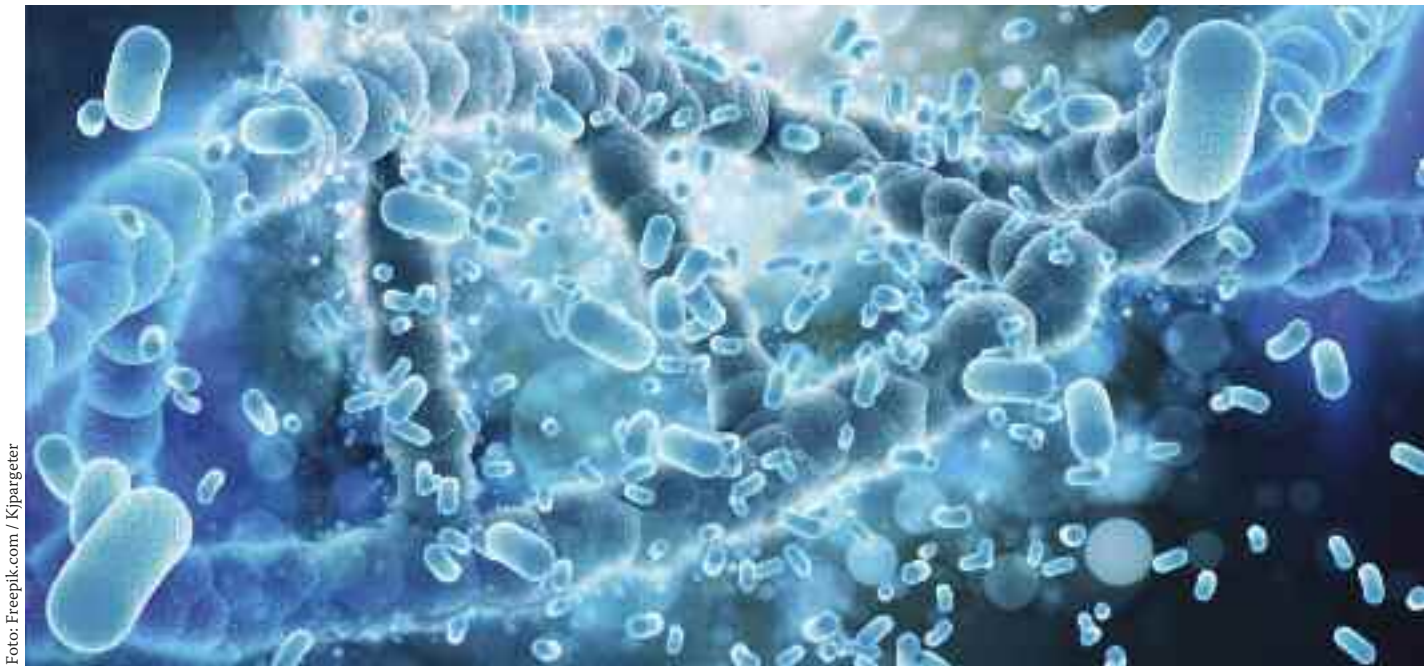


Foto: Freepik.com / Kjpargeter

In jüngster Vergangenheit hat eine Reihe von Legionellenausbrüchen (unter anderen Legionellose-Ausbruch in Warstein 2013 und in Jülich 2014) zu einer großen medialen Aufmerksamkeit geführt. Als Konsequenz hat die Bundesregierung im Juni 2014 ein Eckpunktepapier einer zukünftigen Verordnung vorgelegt. Mit dem Beschluss einer 42. Bundes-Immissionsschutzverordnung im Bundeskabinett ist nun damit zu rechnen, dass die Verordnung noch in diesem Jahr wirksam wird. Nach dem Bundeskabinett muss nur noch der Bundesrat der neuen Verordnung zustimmen. Nach der Veröffentlichung sind keine großzügigen Übergangsfristen vorgesehen. Die Verordnung wird nach derzeitiger Lesart einen Monat nach Veröffentlichung in Kraft treten.

Auf Grundlage der Fassung des Beschlusses des Bundeskabinetts vom 22. März 2017 sind die folgenden wesentlichen Inhalte für Anlagenbetreiber von Bedeutung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich die Verordnung größtenteils auf die Richtlinie VDI 2047 Blatt 2 stützt.

Anwendungsbereich

Grundsätzlich werden durch die Verordnung die Errichtung, die Beschaffenheit und der Betrieb von Verdunstungskühlanlagen, Kühltürmen und Nassabscheidern geregelt. Da die gesundheitsgefährdende Ausbreitung von Legionellen über den Luftweg im Vordergrund steht, werden diejenigen Anlagen fokussiert, in denen Wasser ver-



rieselt oder versprüht wird oder anderweitig in Kontakt mit der Atmosphäre kommt. Ausgenommen von den Anforderungen der Verordnung sind spezielle Anlagen (beispielsweise bestimmte Wärmeüberträger) und Anlagen, in denen bestimmte chemisch-physikalische Parameter eingehalten werden können. Daneben existieren keine weiteren Ausschlusskriterien bei Nassabscheidern und Verdunstungskühlanlagen. Bei Kühltürmen wird hingegen eine Kühlleistung von mehr als 200 Megawatt je Luftaustritt als Kriterium angegeben.

Pflichten für Anlagenbetreiber

Die Verordnung stellt allgemeine Anforderungen an die Errichtung, die Beschaffenheit und den Betrieb von betroffenen Anlagen. Diese sind so zu errichten und zu betreiben, dass Verunreinigungen des Nutzwassers durch Mikroor-

ganismen, insbesondere Legionellen, nach dem Stand der Technik vermieden werden. Maßnahmen sind dabei vor allem bei Neuanlagen zu berücksichtigen; ein Anpassungsbedarf für bestehende Anlagen wird in der Begründung zum Kabinettsbeschluss hingegen nicht gesehen.

Der Betreiber hat sicherzustellen, dass vor und nach der Inbetriebnahme oder Wiederinbetriebnahme spezielle Maßnahmen getroffen werden. Beispielsweise müssen betroffene Anlagen eine anlagenbezogene Gefährdungsbeurteilung unter Beteiligung einer hygienisch fachkundigen Person durchlaufen. Diese ist außerdem zu dokumentieren. Als weiteren wichtigen Punkt hat der Betreiber innerhalb von vier Wochen nach der Inbetriebnahme oder Wiederinbetriebnahme eine erste regelmäßige Laboruntersuchung des Nutzwassers durchführen zu lassen (Erstuntersuchung). Für bestehende Anlagen hingegen muss eine erste regelmä-

Art der Anlage	Prüfwert 1	Prüfwert 2	Maßnahmewert
	Legionellenkonzentration (KBE Legionellen/100 ml)		
Verdunstungskühlanlagen	100	1 000	10 000
Nassabscheider	100	1 000	10 000
Kühltürme	500	5 000	50 000

Quelle: Beschluss des Bundeskabinetts vom 22. März 2017 zur „Verordnung über Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider – 42. BImSchV“

Prüfwerte und Maßnahmewerte für die Konzentration von Legionellen im Nutzwasser



ßige Laboruntersuchung vier Wochen nach Inkrafttreten der Verordnung durchgeführt werden. Diese zu veranlassenden Laboruntersuchungen und Probenahmen müssen von akkreditierten Prüflaboratorien durchgeführt werden.

Neben den allgemeinen Anforderungen sind spezielle Anforderungen an den Betrieb von Verdunstungskühlanlagen, Nassabscheider und Kühltürmen vorgesehen. Bei Verdunstungskühlanlagen und Nassabscheider sind dies unter anderem:

- Nach Inbetriebnahme oder Wiederinbetriebnahme: Ermittlung und Dokumentation des Referenzwertes (Parameter allgemeine Koloniezahl) aus mindestens sechs aufeinanderfolgenden externen Laboruntersuchungen des Nutzwassers.
- Bestehende Anlagen: Ermittlung und Dokumentation des Referenzwertes aus den ersten sechs externen Laboruntersuchungen nach dem Inkrafttreten der Verordnung.
- Alle 14 Tage: Betriebsinterne Überprüfungen chemischer, physikalischer oder mikrobiologischer Kenngrößen des Nutzwassers.
- Mindestens alle drei Monate: Überprüfung der Einhaltung des Referenzwertes durch externe Laboruntersuchungen des Nutzwassers (Parameter allgemeine Koloniezahl).
- Mindestens alle drei Monate: Externe Laboruntersuchungen des Nutzwassers (Parameter Legionellen).

Hier sind Erleichterungen vorgesehen, wenn gezeigt werden kann, dass der Prüfwert 1 (siehe Abbildung 1) in einer bestimmten Zeit nicht überschritten wird.

- Maßnahmen bei einem Anstieg der Konzentration der allgemeinen Koloniezahl.
- Maßnahmen bei einer Überschreitung der Prüfwerte 1 oder 2 (siehe Tabelle S. 26).

Die Maßnahmen bei einer Überschreitung der Prüfwerte sind bei Verdunstungskühlanlagen, Nassabscheider und Kühltürmen identisch. Bei Überschreitung hat der Betreiber die zuständigen Behörden zu informieren. Außerdem sind Betriebsstörungen zu ermitteln und erforderliche Maßnahmen zu ergreifen und ein Betriebstagebuch zu führen.

Weiterhin sind Anzeigepflichten vorgesehen. So müssen beispielsweise Neuanlagen einen Monat nach Erstbefüllung mit Nutzwasser angezeigt, Bestandsanlagen hingegen spätestens sechs Monate nach Inkrafttreten der Verordnung angezeigt werden. Überprüfungen des ordnungsgemäßen Anlagenbetriebs durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen oder einer akkreditierten Inspektionsstelle Typ A sind regelmäßig alle fünf Jahre durchzuführen. Für bestehende Anlagen sind dafür Übergangszeiträume vorgesehen.

Was ist jetzt zu berücksichtigen?

Unternehmen sollten sich frühzeitig über die Anforderungen der Verordnung über Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider – 42. BImSchV informieren. Vor allem sollte der Kontakt zu akkreditierten Prüflaboratorien gesucht werden, damit die dargestellten Anforderungen – vor allem externe Laboruntersuchungen – erfüllt werden können. Die WSM Fachgruppe Umwelt und Arbeitsschutz wird dieses Thema weiter verfolgen und seinen Mitgliedern mit Rat und Tat zur Seite stehen.



Ansprechpartner

Andre Koring

Leiter Umwelt und Arbeitsschutz

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

Uerdinger Str. 58-62

40474 Düsseldorf

Tel. 0211/95 78 68 30

akoring@wsm-net.de

www.wsm-net.de

Personalia

Stabwechsel bei der Fachvereinigung Kaltwalzwerke



Die Mitgliederversammlung der Fachvereinigung Kaltwalzwerke (FVK) hat Dr. Matthias Gierse (57) zu ihrem neuen Vorsitzenden gewählt.

Gierse, bislang stellvertretender Vorsitzender der Fachvereinigung, löst Dr. Kai Wilke (58) ab, der die Fachvereinigung 19 Jahre lang geführt hat und nun die Stellvertretung über-

nehmen wird. „Ich werde den erfolgreichen Kurs meines Vorgängers fortsetzen und die Interessen unserer Fachvereinigung mit großem Engagement nach außen vertreten“, sagte Gierse.

Zu den wichtigsten Themen, mit denen sich die Fachvereinigung in Zukunft beschäftigen wird, zählt der neue Vorsitzende die Digitalisierung und die Frage nach den Konsequenzen der Elektromobilität für Werkstofflieferanten.

Gierse kennt die Stahlindustrie seit Jahrzehnten aus allen Perspektiven. Bevor er 2011 als Geschäftsführer Vertrieb und Einkauf beim Bandstahlspezialisten Wälzholz auf die Seite der Stahlverarbeiter wechselte, hatte er jahrelang in mehreren verantwortlichen Positionen beim Stahlerzeuger ThyssenKrupp gearbeitet. Kennengelernt hat der promovierte Volkswirt Gierse die Stahlindustrie 1991 als Referent bei der Wirtschaftsvereinigung Stahl.



Ansprechpartner
Martin Kunkel
 Geschäftsführer
Fachvereinigung Kaltwalzwerke
 Tel.: 0211/ 4564-121
 Fax: 0211/ 4564-122
 Mobil 0172/ 2164344
 kunkel@fv-kaltwalzwerke.de
 www.fv-kaltwalzwerke.de

Baker Tilly

Baker Tilly Roelfs und TPW-Gruppe schließen sich zusammen

Baker Tilly Roelfs und die TPW-Gruppe vollziehen nach ihrem Zusammenschluss im Mai 2015 den nächsten Schritt: Gemeinsam werden sie zu Baker Tilly als Teil des globalen Netzwerks Baker Tilly International. Neben den länderübergreifenden einheitlich hohen Qualitätsstandards stellt das weiterhin partnerschaftlich geführte, deutsche Beratungsunternehmen die globale Präsenz nun auch in den Vordergrund seines Außenauftritts. Baker Tilly entspricht damit den stetig steigenden Anforderungen des Marktes nach integrierten, globalen Beratungsleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung, Steuerberatung und Unternehmensberatung. Ein besonderer Wachstumsfokus soll sowohl in Deutschland als auch weltweit auf die Bereiche gestaltende Steuerberatung und prüfungsnahe Beratung gesetzt werden. Zusätzlich forciert Baker Tilly aus Deutschland heraus innerhalb des Netzwerks nun auch den weltweiten Auf- und Ausbau des Bereichs Rechtsberatung.



Foto: Freepik.com / Nautlicreative

Termine

31.1.2018

Save the Date: 22. Zulieferforum der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie

Das 22. ArGeZ-Forum findet am Nachmittag des 31.1.2018 in Düsseldorf statt. Vor hochkarätigen Referenten werden neueste Trends und Entwicklungen sowie die Herausforderungen für die Zulieferer beleuchtet und mit dem Publikum diskutiert.

Recht

Reform der Insolvenzanfechtung ist verabschiedet

Am 16. Februar 2017 hat der Deutsche Bundestag den Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz mit Änderungen angenommen. Die Zustimmung des Bundesrates erfolgte am 10. März 2017, das Gesetz ist verkündet. Ein wichtiges Anliegen der Industrie wird damit endlich umgesetzt.

Bei der Vorsatzanfechtung nach § 133 InsO wird die Anfechtungsfrist von zehn auf vier Jahre verkürzt. Künftig ist die Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit – früher: der drohenden Zahlungsunfähigkeit – Voraussetzung für die Anfechtung. Die Zahlungsunfähigkeit kann künftig zudem nicht mehr allein aufgrund einer Zahlungsvereinbarung oder der Gewährung einer sonstigen Zahlungserleichterung vermutet werden. Denn guten Kunden wird in der Praxis häufig ein Zahlungsaufschub gewährt. Das dies allein eine Anfechtung des gesamten Geschäftes Jahre später auslösen kann, war nicht nachvollziehbar. Eine Rechtsänderung war deshalb überfällig.

Entsprechend dem Regierungsentwurf erfolgt außerdem eine Klarstellung zur Unmittelbarkeit beim Bargeschäft

nach § 142 InsO. Im parlamentarischen Verfahren wurde hier eine Privilegierung der Arbeitnehmer eingefügt: Das Bargeschäftsprivileg erfasst künftig auch die Gewährung des Arbeitsentgelts durch einen Dritten nach § 267 BGB, wenn für den Arbeitnehmer nicht erkennbar war, dass das Entgelt nicht durch den Schuldner gewährt wurde. Dies ermöglichte offenbar ein Kompromiss zwischen den Fraktionen. Nach dem neuen § 143 Abs. 1 S. 3 InsO beginnt der Zinslauf erst mit Eintritt des Verzuges beziehungsweise der Rechtshängigkeit. Positiv ist, dass dies bereits ab Inkrafttreten des Gesetzes und auch für bereits eröffnete Verfahren gelten soll. Gemäß dem künftigen § 14 Abs. 1 S. 2 InsO wird der Eröffnungsantrag eines Gläubigers nicht mehr allein durch die Erfüllung der Forderung unzulässig. Eine Privilegierung des Fiskus¹ ist zudem nicht mehr vorgesehen.

Haftung für Ein- und Ausbaurkosten kommt am 1.1.2018

Der Deutsche Bundestag hat am 9. März 2017 das „Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung“ beschlossen. Der Bundesrat hat am 31. März 2017 zugestimmt. Die wesentlichen Teile des Gesetzes treten am 1. Januar 2018 in Kraft.

In zwei Urteilen aus dem Jahr 2011 hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden, dass der verschuldens-



unabhängige Nacherfüllungsanspruch aus § 439 BGB – also nicht der verschuldensabhängige Schadensersatzanspruch aus § 280 BGB – auch die Kosten des Ausbaus der mangelhaften Sache und des Einbaus der mangelhaften Sache umfasse. In beiden Fällen ging es um Verbrauchsgüterkäufe (B2C), die Verbraucher bei einem Händler getätigt hatten. In den folgenden Jahren hatte der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden, dass diese EuGH-Rechtsprechung ausschließlich auf Verbrauchsgüterkäufe anzuwenden sei. Im unternehmerischen Geschäftsverkehr (B2B), so der BGH, umfasse der kaufrechtliche Nacherfüllungsanspruch aus § 439 BGB die Kosten für den Aus- und Einbau nicht. Im Koalitionsvertrag hatten sich die Regierungsparteien geeinigt, hier tätig zu werden, und sie erweitern jetzt die Haftung beim B2B-Geschäft um die Aus- und Einbaukosten. Der neue Absatz 3 von § 439 BGB wird dann lauten: „Hat der Käufer die mangelhafte Sache gemäß ihrer Art und ihrem Verwendungszweck in eine andere Sache eingebaut oder an eine andere Sache angebracht, ist der Verkäufer im Rahmen der Nacherfüllung verpflichtet, dem Käufer die erforderlichen Aufwendungen für das Entfernen der mangelhaften und den Einbau oder das Anbringen der nachgebesserten oder gelieferten mangelhaften Sache zu ersetzen.“ Allerdings erhält der Verkäufer einen Regressanspruch gegen seinen Lieferanten, wenn er Ein- und Ausbaukosten ersetzen musste und diese Kosten aus einem Sachmangel resultieren, der bereits beim Kauf vom Lieferanten vorhanden war (§ 445a BGB-E). Zu beachten ist, dass sich an der verschuldensabhängigen Schadensersatzhaftung (§ 280 BGB), die Aus- und Einbaukosten regelmäßig schon immer umfasste, hierdurch nichts ändert.

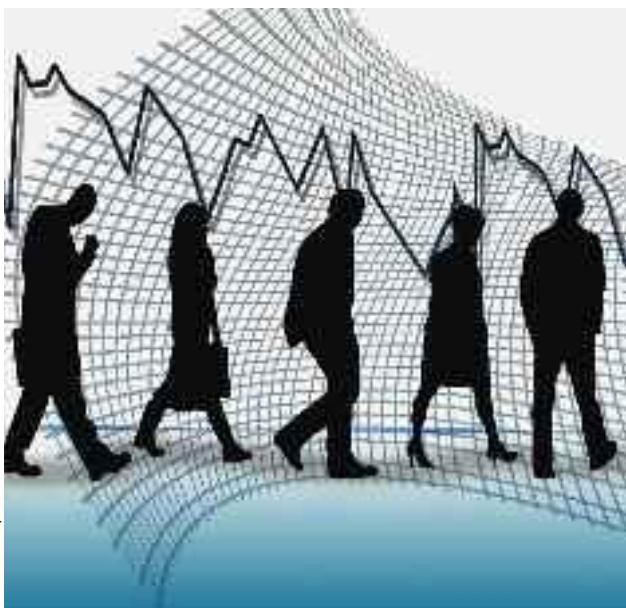


Foto: Pixabay.de / CC0 Public Domain

Europäische Harmonisierungsbestrebungen zu Unternehmensinsolvenzen

Die Europäische Kommission hat einen Richtlinienentwurf über präventive Restrukturierungsrahmen, die zweite Chance und Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz von Restrukturierungs-, Insolvenz- und Entschuldungsverfahren und zur Änderung der Richtlinie 2012/30/EU (COM(723 final)) vorgelegt. Nach der Vorstellung der Kommission soll damit eine Sanierungskultur gefördert und Unternehmen die Wahrnehmung einer zweiten Chance erleichtert werden.

Den Schwerpunkt des Vorschlags bilden die Regelungen für eine frühzeitige Restrukturierung: Bei einer drohenden Insolvenz sollen Schuldner in finanziellen Schwierigkeiten Zugang zu einem präventiven Restrukturierungsrahmen haben. Grundsätzlich kann dies in Eigenverwaltung stattfinden. Die Einbindung eines Gerichts oder eines Restrukturierungsverwalters ist nicht zwingend vorgesehen. Grundlage der Restrukturierung ist der Restrukturierungsplan. Bei dessen Aushandlung können einzelne Gläubiger(-Klassen) überstimmt werden. Außerdem sieht der Richtlinienentwurf die Möglichkeit der Aussetzung von Durchsetzungsmaßnahmen der Gläubiger für die Dauer von grundsätzlich bis zu vier Monaten vor. Die Verpflichtung des Schuldners, nach nationalem Recht einen Insolvenzantrag zu stellen, soll während der Aussetzung im Regelfall ruhen; Ausnahmeregelungen der Mitgliedstaaten sind nur im Fall der Zahlungsunfähigkeit möglich.

Darüber hinaus sollen die Gläubiger nicht allein wegen der Aufnahme von Restrukturierungsverhandlungen noch zu erfüllende Verträge verweigern, Verträge kündigen oder vorzeitig fällig stellen dürfen. Unter dem Stichwort „zweite Chance“ sollen überschuldete Unternehmer nach maximal drei Jahren vollständig von Restschulden befreit werden. Kritiker sehen einen angemessenen Interessenausgleich nicht gewährleistet und die Restrukturierungsverfahren zu schuldnerfreundlich ausgestaltet.

Aufgrund der geringen staatlichen Eingriffsbefugnisse besteht die Gefahr erhöhter Missbrauchsrisiken. Nur ein transparentes Verfahren schafft indes das nötige Vertrauen. Auch sollten Vertragsänderungen in bestimmten Fällen möglich bleiben. Einer Verschleppung von Insolvenzen wird zudem nicht hinreichend entgegen gewirkt. Im Gegenteil: Die für bestimmte Fälle vorgesehene Suspension von



Foto: AdobeStock.com / nmann77

Antragspflichten ist ein Schritt in die falsche Richtung. Einzelne Gläubiger würden dabei mitunter benachteiligt. Auch die sehr kurze Restschuldbefreiungsfrist wird kritisch beurteilt. Eine Frist von drei Jahren gilt in Deutschland zu Recht nur als Untergrenze, wenn eine Mindestbefriedigungsquote erreicht und die Verfahrenskosten getragen werden. Die ohnehin geringen Befriedigungschancen für die Gläubiger sollten nicht weiter reduziert werden. Anderenfalls entstehen Fehlanreize, die Risikobereitschaft auf Kosten der Gläubiger zu erhöhen. Der Vorschlag befindet sich derzeit im Gesetzgebungsverfahren in Rat und Parlament.

Zeitarbeit auf 18 Monate begrenzt und Pflicht zur gleichen Bezahlung

Zum 01.04.2017 sind wichtige Gesetzesänderungen in der Zeitarbeit erfolgt. Zeitarbeitnehmer dürfen künftig nicht mehr dauerhaft eingesetzt werden. Spätestens nach 18 Monaten ist ein Wechsel des Entleiherbetriebs oder eine Übernahme durch das ausleihende Unternehmen erforderlich. Bei Unterbrechungen von bis zu drei Monaten werden die Beschäftigungszeiten addiert. War die Beschäftigung länger als drei Monate unterbrochen, beginnt die Frist von 18 Monaten wieder von neuem. Demnach besteht auch weiterhin die Möglichkeit, Zeitarbeitnehmer im turnusmäßigen Wechsel zwischen verschiedenen Betrieben einzusetzen. Bei Überschreitung der Überlassungshöchstdauer entsteht künftig automatisch ein Arbeitsverhältnis zwischen Zeitarbeitnehmer und Einsatzunternehmen.

Künftig können Zeitarbeitnehmer nach neun Monaten das gleiche Entgelt und die gleichen Arbeitsbedingungen verlangen wie Stammbeschäftigte. Diese „Equal Pay“-Regelung dient dazu, die Arbeitnehmerüberlassung zu ver-

teuern und soll den Entleiher dazu anhalten, die Zeitarbeitnehmer fest anzustellen. Equal Pay greift aber frühestens ab dem 01.01.2018, da Einsatzzeiten vor Inkrafttreten des Gesetzes nicht angerechnet werden. Unklarheit herrscht allerdings noch über die genaue Zusammensetzung der Bestandteile (beispielsweise Urlaubsgeld, Gratifikationen, Altersvorsorge) des Equal Pay.

Im Rahmen des AÜG ist zukünftig eine striktere Abgrenzung zwischen der Arbeitnehmerüberlassung und Dienst-/Werkvertragsleistungen erforderlich. Eine klare Definition zu Beginn jeder Tätigkeit ist wichtig, denn illegal verdeckte Arbeitnehmerüberlassungen führen künftig automatisch zu einem Arbeitsverhältnis zwischen Zeitarbeitnehmer und dem Einsatzunternehmen.

Zeitarbeitnehmer sind im Arbeitnehmerüberlassungsvertrag namentlich zu benennen. Bei Nichtbenennung, nicht richtiger oder verspäteter Benennung droht ein Bußgeld von bis zu 30.000 Euro. „Freelancer“ können gemäß § 611a BGB künftig leichter als Arbeitnehmer eingestuft werden, wenn Kriterien wie die Eingliederung in den Betrieb und die Weisungsgebundenheit gegeben sind. Auf bestreikten Arbeitsplätzen dürfen zukünftig keine Zeitarbeitnehmer mehr eingesetzt werden.

Ansprechpartner

Christian Vietmeyer

Syndikusrechtsanwalt
Hauptgeschäftsführer

WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.

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

Steuern

Kapitalertragsteuer

Beschränkung der Anrechenbarkeit der Kapitalertragsteuer nach § 36a EStG

Mit dem Gesetz zur Reform der Investmentbesteuerung hat der Gesetzgeber durch § 36a EStG zusätzliche Voraussetzungen für die Anrechnung von einbehaltener Kapitalertragsteuer aufgestellt. Die Kapitalertragsteuer stellt in Form eines Steuerabzugs an der Einkunftsquelle eine Vorauszahlung zur Einkommen- beziehungsweise Körperschaftsteuer auf Kapitalerträge dar.

Für eine (vollständige) Anrechnung der Kapitalertragsteuer auf die endgültige Einkommen- beziehungsweise Körperschaftsteuer müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden, die nunmehr verschärft wurden. Durch die Neuregelung soll die mehrfache Anrechnung oder Erstattung von Kapitalertragsteuer im Zusammenhang mit sogenannten Cum/Cum-Geschäften verhindert werden. Mit seinem umfangreichen Schreiben vom 3. April 2017 hat das BMF auf mehr als 30 Seiten zu den überaus schwierigen Anwendungsfragen des § 36a EStG Stellung genommen.

Von den zusätzlichen Voraussetzungen sind sowohl Einkommensteuer- als auch Körperschaftsteuerpflichtige be-

troffen. Die erhöhten Anforderungen für eine vollständige Anrechnung von einbehaltener Kapitalertragsteuer sind bereits auf Kapitalerträge anzuwenden, die ab 1. Januar 2016 zugeflossen sind. Somit ist die Neuregelung bereits im Rahmen der Einkommen- und Körperschaftsteuererklärung 2016 zu berücksichtigen.

Diese drei Voraussetzungen müssen für die Anrechenbarkeit erfüllt sein

Betroffen sind inländische Dividenden aus Aktien und Genussscheinen, die sich im In- oder Ausland in Girosammelverwahrung befinden. Erträge aus Investmentfonds fallen ganz überwiegend nicht unter die Anrechnungsbeschränkung. Soll die einbehaltene Kapitalertragsteuer in voller Höhe auf die Einkommensteuer / Körperschaftsteuer angerechnet werden, müssen die folgenden drei Voraussetzungen erfüllt werden:

- Der Steuerpflichtige muss über einen Zeitraum von mindestens 45 Tagen ununterbrochen wirtschaftlicher Eigentümer der Aktien oder Genussscheine sein. Dieser 45-tägige Zeitraum muss innerhalb des 91-tägigen Zeitraums von 45 Tagen vor und 45 Tagen nach dem Tag der Fälligkeit der Kapitalerträge liegen (sogenannte Mindesthaltedauer). Zur Bestimmung des Tags der Fälligkeit der Kapitalerträge wird im BMF-Schreiben ausführlich Stellung genommen. Vereinfachend kann auch auf den Ex-Tag, das heißt auf den



Tag, an dem eine Aktie erstmals wieder ohne Dividendenanspruch gehandelt wird, abgestellt werden.

- Der Steuerpflichtige muss während der Mindesthaltungsdauer ununterbrochen ein Wertänderungsrisiko der Aktien oder Genussscheine im Umfang von mindestens 70 Prozent selbst tragen. Insbesondere Kurssicherungsgeschäfte, zum Beispiel durch Optionsscheine, Leerverkäufe oder entsprechende Zertifikate, können dem entgegenstehen. Hierbei sind auch Anlagen mit gegenläufiger Wertentwicklung, die durch nahe stehende Personen gehalten werden, zu berücksichtigen. Gerade innerhalb von Konzernstrukturen mit in- und ausländischen nahe stehenden Personen dürfte es eine größere Herausforderung werden, solch gegenläufige Ansprüche zu identifizieren. Zur Berechnungsweise des Umfangs des Wertänderungsrisikos, auch unter Berücksichtigung von nahe stehenden Personen, enthält das BMF-Schreiben zahlreiche, sehr detaillierte Beispiele.
- Der Anteilseigner darf nicht über ein Rechtsgeschäft verpflichtet sein, die erzielten Kapitalerträge zu mehr als 50 Prozent an andere Personen weiterzureichen. Dies könnte zum Beispiel in Form von Ausgleichszahlungen oder Leihgebühren erfolgen. Eine gesetzliche Verpflichtung zur Weitergabe der Kapitalerträge (zum Beispiel in Form von Überschussbeteiligungen bei Versicherungsunternehmen) ist hingegen unschädlich.

Wird auch nur eine der drei genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, dürfen nur zwei Fünftel der einbehaltenen Kapitalertragsteuer auf die Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer angerechnet werden. Die restlichen drei Fünftel der Kapitalertragsteuer können lediglich bei der Ermittlung der Einkünfte abgezogen werden und mindern folglich nur die Bemessungsgrundlage der Steuer. Zu beachten ist, dass die verschärften Anrechnungsvoraussetzungen nur für die Kapitalertragsteuer selbst gelten. Der einbehaltene Solidaritätszuschlag auf die Kapitalertragsteuer ist von den erhöhten Anrechnungsvoraussetzungen nicht betroffen.

Die verschärften Voraussetzungen der vollständigen Anrechnung der einbehaltenen Kapitalertragsteuer müssen allerdings nicht beachtet werden, wenn die inländischen Dividenden aus Aktien und Genussscheinen, die im In- oder Ausland girosammelverwahrt werden, im jeweiligen Veranlagungszeitraum höchstens 20.000 Euro betragen

haben oder wenn die Aktien/ Genussscheine im Zeitpunkt des Zuflusses der Kapitalerträge seit mehr als einem Jahr ohne Unterbrechung gehalten werden. Bei bilanzierenden Steuerpflichtigen wird es vom BMF nicht beanstandet, wenn auf das Wirtschaftsjahr abgestellt wird. Insbesondere bei einem vom Kalenderjahr abweichenden Wirtschaftsjahr stellt dies eine deutliche Vereinfachung dar.

Für wen sind diese Vorschriften relevant?

Die zusätzlichen Anrechnungsvoraussetzungen sind vor allem für vermögensverwaltende Gesellschaften, Privatpersonen, Stiftungen und andere institutionelle Investoren mit Anlagen in Aktien deutscher Unternehmen relevant. Bei umfangreichen Beständen an inländischen Aktien mit unterschiedlichen Anschaffungszeitpunkten und gelegentlichen (Teil-)Veräußerungen kann sich die Notwendigkeit ergeben, die Überwachung der Anrechnungsvoraussetzungen auch in den IT-Systemen beziehungsweise in einer Vermögensverwaltungssoftware umzusetzen.

Das BMF-Schreiben kann trotz seines Umfangs nur punktuell Hilfestellungen bei der praktischen Umsetzung dieser Neuregelung geben. Betroffenen Steuerpflichtigen empfehlen wir, in Zweifelsfällen die Berechnung der im Rahmen der Steuererklärung angesetzten, anrechenbaren Kapitalertragsteuer im Detail gegenüber dem Finanzamt zu erläutern.



Ansprechpartner
Dr. Jochen Busch
Partner, Steuerberater
Baker Tilly
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Nymphenburger Straße 3b
80335 München
Tel.: 089/55066-260
Jochen.busch@bakertilly.de



Ansprechpartner
Dominik Halbmeier
Senior Manager, Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater
Baker Tilly
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Nymphenburger Straße 3b
80335 München
Tel.: 089/55066-223
Dominik.halbmeier@bakertilly.de

Lean Management im Mittelstand

Einfach machen

Ist Lean Management nur im Großunternehmen und nicht in kleinen und mittelständischen Unternehmen realisierbar? Dieser Auffassung begegnet man immer wieder, und sie ist falsch. Denn Lean Management ist eine Denk- und Arbeitsweise, die in allen Branchen und unabhängig von der Unternehmensgröße anwendbar ist.

Infolge verschärfter Markt- und Wettbewerbsbedingungen sowie zunehmender Produktvariantenvielfalt wachsen die betriebswirtschaftlichen Anforderungen an Unternehmen. Beispiele hierfür sind die aufwandsoptimierte Auftragserfüllung und eine schnelle sowie flexible Reaktion auf Kundenwünsche bei gleichzeitig hohem Qualitätsniveau. Lean Management kann dabei – auf Basis einer ganzheitlichen Ausrichtung der Unternehmensführung und -organisation entlang der Wertschöpfungskette und einer kontinuierlichen Optimierung von Geschäftsabläufen – einen Wettbewerbsvorteil darstellen und die Positionierung eines Unternehmens im Marktumfeld stärken.

von nicht wertschöpfenden Tätigkeiten („Verschwendung“), wie unter anderen unnötige physische Bewegungen, Suchvorgänge sowie fehlende Standardisierungen, gilt es, die Prozessabläufe zu optimieren sowie Bestände und Durchlaufzeiten zu reduzieren. Hierzu erfolgt ein permanentes Hinterfragen bestehender Strukturen, Abläufe und Tätigkeiten bezüglich ihres Wertebeitrags für den Kunden. Neben einer höheren Produktivität und Flexibilität wird auf diese Weise ebenfalls eine höhere Qualität erzielt.

Mit dem Ziel einer Steigerung der Mitarbeitermotivation strebt Lean Management auf Basis einer unternehmensweiten Dezentralisierung von Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungsbereichen nach Mitarbeiterpartizipation sowie Übertragung von Verantwortung. Eine bereichsübergreifende Kommunikation ist sicherzustellen und Entscheidungswege möglichst kurz zu halten. Erst wenn die Beteiligten die aus Japan stammende Philosophie und die damit einhergehende Notwendigkeit von Veränderungen verstehen, diese annehmen und unterstützen, können Verbesserungspotenziale mit Hilfe der Mitarbeiter als Know-how-Träger identifiziert und anschließend genutzt werden. Eine umfassende Sensibilisierung der Mitarbeiter für Schwachstellen, Fehler und Verschwendung ist dabei ebenso unerlässlich wie das aktive Vorleben durch die Leitungsebene.

Um messbare, standardisierte, im Fluss befindliche Prozesse in einem Unternehmen etablieren zu können, sind die Leistungserbringungsprozesse – sowohl die des direkten als auch die des indirekten Bereichs – zu analysieren, transparent darzustellen und zu optimieren. Lean Management zielt auf die Verbesserung des Gesamtprozesses hinsichtlich Prozessqualität, -stabilität und -dauer bei selbstständigem Analysieren der von den Mitarbeitern ausgeführten Abläufe. Alle Beteiligten betreiben somit kontinuierliche Fehlervermeidung und -behebung mit einer gleichzeitig erhöhten Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen.

„Es gibt nichts, was man nicht noch besser machen könnte.“ (Henry Ford 1863-1947)

Lean Management versteht sich als umfassende Denk- und Arbeitsweise eines Unternehmens mit dem Ziel der fortlaufenden Effektivitäts- und Effizienzsteigerung. Auf Basis einer durchgehenden Orientierung an den Kundenbedürfnissen und einer kontinuierlichen Verbesserung aller Unternehmensaktivitäten erfolgt eine Ausrichtung aller Unternehmensprozesse auf die Erbringung des maximalen Kundennutzens.

Maßgebend für Lean Management ist eine kontinuierliche Effizienzsteigerung im Sinne eines höheren Outputs bei nicht wachsender Personalstärke. Durch die Verringerung



Anwendung und Besonderheiten des Lean Managements im Mittelstand

Einige Charakteristika von kleinen und mittleren Unternehmen unterstützen ein erfolgreiches Lean Management, andere wirken erschwerend:

- Unternehmensführung und operative Ebene sind sich aufgrund einer geringeren Anzahl an Hierarchiestufen organisatorisch und räumlich deutlich näher und pflegen in der Regel einen engeren Austausch im Rahmen des täglichen Arbeitsablaufes.
- Bei einer geringeren Mitarbeiteranzahl finden sich im Mittelstand meist direkte Informations- und kürzere Entscheidungswege, welche die Schnittstellenproblematik und die damit einhergehenden möglichen Potenzialverluste zwischen Bereichen und Abteilungen reduzieren und der Organisation im Vergleich zu Großunternehmen deutlich mehr Flexibilität verleihen.
- Die Prinzipien des Lean Managements sowie erforderliche Anpassungen können an einen kleineren Kreis der Beteiligten direkt vermittelt und die Angst vor Veränderungen somit besser genommen werden.
- Zusätzlich zeichnen sich kleine und mittelständische Unternehmen in der Regel durch eine größere Veränderungsbereitschaft aus, da Änderungen zeitnäher und mit geringerem Aufwand möglich sind sowie schneller sichtbare Ergebnisse erzielt werden können.

Dank dieser Spezifika findet Lean Management, trotz meist geringerer finanzieller Ressourcen im Vergleich zu Großunternehmen, bereits in vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen unbewusst Anwendung.

Einzelne Methoden des Lean Managements sind im Mittelstand durchaus bekannt. Eine aktive, bewusste Anwendung findet allerdings trotzdem vergleichsweise selten statt. Dies ist auf fehlende Kenntnis über die Möglichkeiten zur Implementierung sowie einer grundsätzlichen kritischen Positionierung gegenüber Lean Management-Ansätzen zurückzuführen. Anstelle der Nutzung einzelner Lean-Werkzeuge sollte eine ganzheitliche Betrachtung stattfinden und die Einführung dem Mittelstand gerecht gestaltet werden. Dabei sind insbesondere die knappen Ressourcen zu berücksichtigen.

Den wohl wichtigsten Aspekt stellen hierbei die personellen Faktoren dar. Denn sowohl das operative Personal als auch die Mitarbeiter auf der Führungs- und Leitungsebene sind nicht unbegrenzt verfügbar. Für die erfolgreiche Einführung von Lean Management besteht die Notwendigkeit einer gelebten Unternehmenskultur, die auf Lean Management basiert, deren Gestaltung in dem Verantwortungsbe-

reich der Unternehmensführung liegt und die von allen Hierarchiestufen adaptiert werden muss. Aus diesen Gründen ist ein phasenweises Vorgehen bei der Anwendung des Lean Managements im Mittelstand zu empfehlen.

1. Phase: Bestandsanalyse

Zunächst gilt es, die Ist-Situation im Rahmen einer ganzheitlichen Bestandsanalyse zu beurteilen und somit die schwerwiegendsten Defizite sichtbar zu machen. Als mögliche Methode zum transparenten und objektiven Aufzeigen von wirtschaftlichen Verbesserungspotenzialen kann unter anderen die klassische Deckungsbeitragsrechnung, differenziert beispielsweise nach Geschäftsbereichen, verwendet werden.

Im Laufe der ersten Phase werden einfach durchführbare Sofortmaßnahmen ergriffen, um das involvierte Personal für die Umsetzungsphase zu entlasten. Am Ende der Bestandsanalyse steht außerdem eine Sammlung an weiteren, geeigneten Maßnahmen zur Reduktion von Verschwendung im Unternehmen.

2. Phase: Umsetzung

Im Rahmen der Lean Management Umsetzung werden mithilfe der definierten Maßnahmen kontinuierlich Effektivität und Effizienz der betrieblichen Prozesse verbessert. Die Prozesse sollen so optimiert werden, dass die definierten Kundenanforderungen an den Prozessoutput in einem möglichst günstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis erreicht werden. Durch Nutzung der Prinzipien des Lean Managements sollen somit in der zweiten Phase standardisierte Prozesse in einen bedarfsgesteuerten Ablauf integriert und die umfassende Beseitigung von Unwirtschaftlichkeit in selbigen gewährleistet werden.

Der zentrale Faktor bei der Effizienzsteigerung sind die eigenen Mitarbeiter des Unternehmens. Durch Schulungen und Integration in Entscheidungsprozesse sollen diese befähigt werden, zukünftig auftretende Probleme und Ineffizienzen zu erkennen und Verbesserungen, teils auch eigenständig und eigenverantwortlich im definierten Handlungsrahmen, durchzuführen.

Dies führt neben ganzheitlichen Verbesserungen zusätzlich zu einer gesteigerten Qualifikation sowie einer höheren Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter durch Prozessintegration.

IMPRESSUM

Herausgeber:

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

Verlag und Druck:

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

Redaktion:

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

Projektleitung (UBG):

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

Anzeigenverwaltung:

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

Titelfoto: AdobeStock.com / Thomas

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 2017

3. Phase: Verstetigung

Ist die dritte Phase erreicht, so besteht die nächste Hürde darin, die bereits erreichten Fortschritte beizubehalten und eine Kultur der stetigen Suche nach weiterer Verbesserung zu schaffen. Dabei werden die in der zweiten Phase implementierten Strukturinstrumente zunehmend gefestigt und systematisch erweitert. Als Prämisse hierfür gilt, dass ein Optimum nie erreicht ist.

Es ist zu erwarten, dass die Verbreitung von Lean Management in der Zukunft noch zunehmen wird und auch über den Fokus auf die Produktion hinweg Bereiche wie Einkauf, Vertrieb und Administration erobern wird.

Wenn mittelständische Unternehmen ihre Skepsis gegenüber Lean Management überwinden können, werden sie vermehrt in der Lage sein, ungenutzte Potenziale auszuschöpfen. Zusätzlich werden neue Entwicklungen und Trends wie beispielsweise Industrie 4.0 oder generative Fertigung in der Zukunft weitere Gelegenheiten zur Verschlinkung von Prozessen aufzeigen. Fest steht: Die Möglichkeiten des Lean Managements sind noch lange nicht erschöpft, und dies gilt insbesondere auch für kleine und mittelständische Unternehmen.

Für die Sicherstellung eines optimalen und zielorientierten Ablaufs der Lean Management Anwendung empfiehlt sich die Einbindung einer erfahrenen Beratungsexpertise.



Ansprechpartner

Lars Krümmel
Senior Partner

hahn,consultants gmbh

Lister Str. 9
30163 Hannover
Tel.: 0511/899 399 14
Fax: 0511/899 399 11
l.kruemmel@hahn-consultants.de



Ansprechpartner

Thilo Kleinschmitt
Junior Consultant

hahn,consultants gmbh

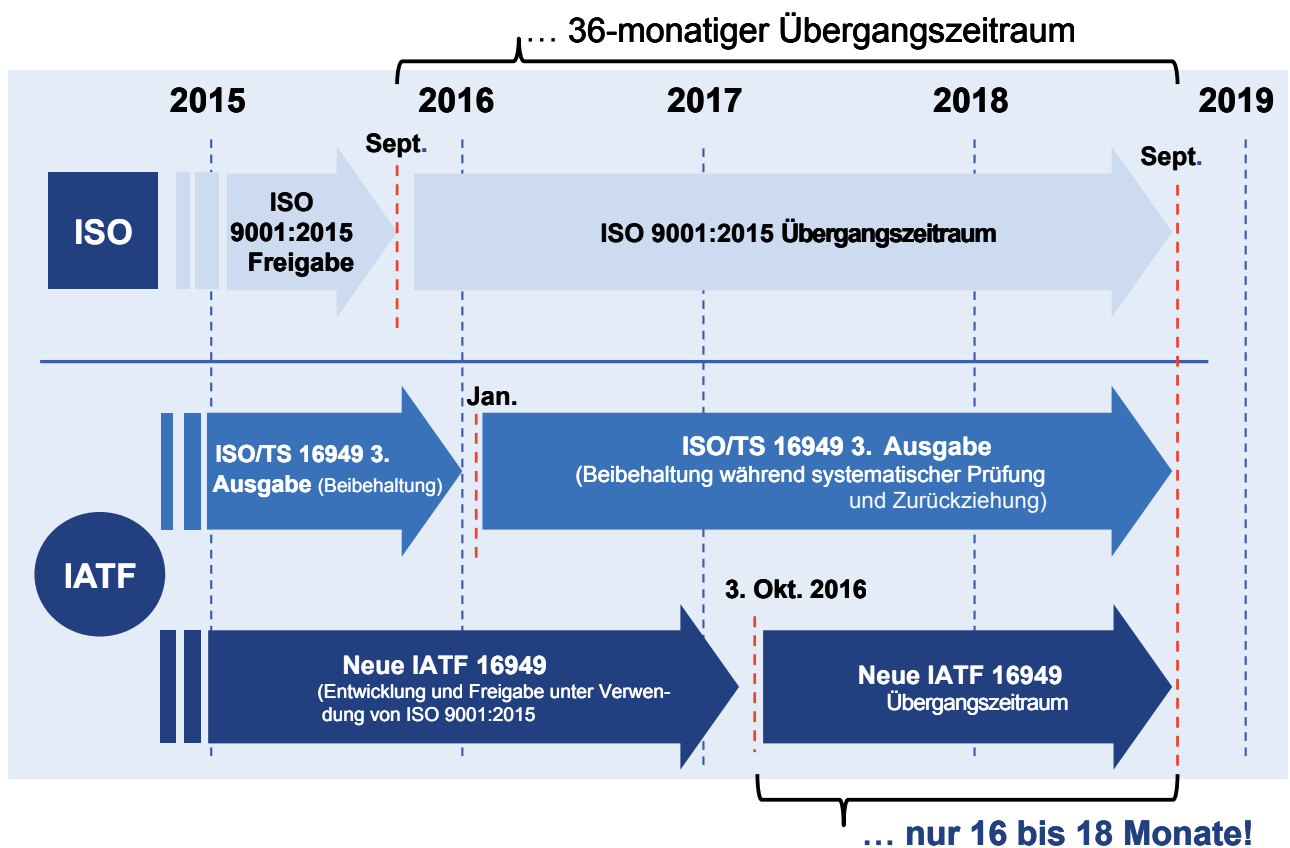
Lister Str. 9
30163 Hannover
Tel.: 0511/899 399 19
Fax: 0511/899 399 11
t.kleinschmitt@hahn-consultants.de

IATF 16949

Neue Norm für die Automobilindustrie

Am 1. Oktober 2016 hat die neue IATF 16949:2016 die bisherige Norm ISO/TS 16949:2009 abgelöst.

Der neue Standard legt die grundlegenden Anforderungen an Qualitätsmanagementsysteme für die Serien- und Ersatzteilproduktion in der Automobilindustrie fest. Michael Lotz von TÜV NORD CERT informiert über die Normumstellung und sagt, worauf Unternehmen jetzt achten müssen. .



Im Jahr 2015 wurde die Revision der Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001 veröffentlicht. In der Folge hat die International Automotive Task Force (IATF) beschlossen, die Norm ISO/TS 16949 zu überarbeiten und an die Struktur und den Anforderungen von ISO 9001:2015 anzupassen. Der neue Standard ist damit als Ergänzung und ausschließlich in Verbindung mit der ISO 9001:2015 Zertifizierung zu verstehen.

Termine

Alle Unternehmen, die jetzt noch eine Erstzertifizierung gemäß ISO/TS 16949:2009 anstreben würden, können

hiernach noch bis zum 30. September 2017 auditiert werden; das entsprechende ISO/TS 16949:2009-Zertifikat ist allerdings nur bis zum 14. September 2018 gültig. Ab 1. Oktober 2017 können Unternehmen nur noch nach IATF 16949:2016 auditiert und zertifiziert werden. Audits gemäß ISO/TS 16949:2009 sind ab diesem Zeitpunkt nicht mehr zulässig.

Alle Organisationen, die eine bestehende ISO/TS 16949-Zertifizierung besitzen und beabsichtigen diese aufrechtzuerhalten, müssen bis spätestens 15. September 2018 gemäß neuer Norm zertifiziert werden, um die



Foto: Freepik.com / creativeart

Erfüllung der Anforderungen der IATF 16949:2016 nachzuweisen. Sämtliche ISO/TS 16949:2009 Zertifikate laufen am 14. September 2018 ab und verlieren ihre Gültigkeit.

Übergangsregeln

Alle nach ISO/TS 16949:2009 zertifizierten Produktionsstandorte müssen auf die neue IATF 16949:2016 umstellen. Hierfür muss ein sogenanntes Transition (Übergangs-)Audit durchgeführt werden, was seit Januar 2017 möglich ist – vorausgesetzt, die zuständige Zertifizierungsstelle sowie die verantwortlichen Auditoren sind von der IATF entsprechend qualifiziert und zur Zertifizierung für IATF 16949:2016 zugelassen. Detaillierte Informationen über den genauen Ablauf im Übergangsprozess liefert die zuständige Zertifizierungsstelle oder die Internetseite <http://www.iafglobaloversight.org>.

Wichtig: Ein Übergangsaudit zur IATF 16949:2016 darf nicht mit einem Wechsel zu einer anderen Zertifizierungsstelle verbunden werden und darf auch nicht im Zuge eines separaten Sonderaudits erfolgen. Alle Unternehmen, die einen Wechsel ihrer Zertifizierungsstelle planen, müssen zunächst ein Transferaudit nach ISO/TS 16949:2009 durchführen, bevor sie im Folgejahr den Übergang auf IATF 16949:2016 umsetzen können.

Kostenvorteil Upgrade-Audit

Ausgehend von einer gültigen ISO 9001:2015 Zertifizierung auf IATF 16949 können Unternehmen weiterhin im Rahmen eines Upgrade-Audits 30 Prozent des Vor-Ort-

Auditaufwands einsparen. Allerdings muss ein solches Upgrade-Audit auf IATF 16949:2016 durch dieselbe Zertifizierungsstelle durchgeführt werden, die auch das ISO 9001:2015-Zertifikat ausgestellt hat.

TÜV NORD CERT empfiehlt

Alle Unternehmen, die ein Transition Audit planen, sollten sich rechtzeitig mit ihrer Zertifizierungsstelle in Verbindung setzen. Wochen bis Monate können folgende Aufgaben in Anspruch nehmen, die im Rahmen eines Transition auf Unternehmen zukommen:

- Änderungen und deren Auswirkungen auf das QMS überprüfen
- Geänderte Anforderungen umsetzen beziehungsweise das QM-System anpassen und aktualisieren
- interne Audits und Management Reviews auf Basis von IATF 16949:2016 durchführen
- IATF 16949 Transition Audit beantragen und durchführen lassen
- Auditergebnisse weiterverfolgen.



Ansprechpartner
Michael Lotz
Produktmanager Automotive
TÜV NORD CERT
Feithstraße 188
58097 Hagen
Tel. 02331/803-215
Fax 02331/803-208
mloetz@tuev-nord.de
www.tuev-nord.de

Automobilzulieferer im digitalen Zeitalter

Portal-Technologie als Wettbewerbsvorteil

In der Automobilindustrie sind die Prozesse der Automatisierungspyramide schon weitestgehend digitalisiert. Aber wie digitalisiert man etwas, das schwer zu digitalisieren ist?



Aufgrund der Komplexität der zunehmend eng gekoppelten internationalen Logistikketten und deren Störanfälligkeit bedarf es heute einer intensiven Nachverfolgbarkeit in Zuliefernetzwerken. Risiken können durch das Zusammentreffen mehrerer Fehler und Ausfälle leicht eskalieren und unüberschaubar werden.

Die Teilezulieferer sind besonders gefordert

Hier hat die Digitalisierung zum größten Teil den OEMs selbst geholfen. Zulieferer, insbesondere die Teilelieferanten, haben es hier schon schwerer. Denn wie digitalisiert man etwas, was schwer zu digitalisieren ist? Die tägliche Produktion von Metallteilen im siebenstelligen Bereich unterschiedlicher Güte an verschiedene Zulieferer oder direkt an OEMs ist schwer bis auf Losgröße 1 nachzuverfolgen. Fehler können meist nur bestimmten, fehlerhaften Metall-Coils zugeordnet werden. Hier sind verschiedene Systeme einzusehen und die Daten oft nicht eindeutig zuordenbar. Nach der neuen IATF 16949:2016 ist die Nachverfolgung von Produkten bis zum Umstellungsdatum 2018 ein zentraler Bestandteil der Qualitätsnorm. Hierfür müssen Teilezulieferer nicht nur allein aus Zertifizierungsgründen digital Abhilfe schaffen.

Die Portaltechnologie, die in anderen Branchen bereits seit langem Einzug erhalten hat, kann hier Abhilfe schaffen. Ein Portal ist ein Anwendungssystem, das sich durch die Integration von Anwendungen, Prozessen und Diensten auszeichnet. Es stellt seinem Benutzer verschiedene Funktionen zur Verfügung, wie beispielsweise Personalisierung, Navigation und Benutzerverwaltung. Außerdem koordiniert es die Suche und die Präsentation von Informationen und gewährleistet somit mehr Sicherheit.

Gleichzeitig den Kundenservice verbessern

Ein (Web-)Portal kann sowohl den eigenen Mitarbeiter im Kundenservice bei der schnellen Identifikation des bemängelten Teiles unterstützen als auch mögliche Fehler schneller ausschließen. Ferner können im Portal zugeordnete Informationen als Service angeboten werden. Ein OEM ist daran interessiert, schnell einen androhenden Rückruf aufzuklären und eindeutig zuzuordnen. Nur Zulieferer, die ihren Kunden solche digitalen Services bereitstellen können, werden somit in Zukunft erfolgreich agieren können.



Ansprechpartner

Felix Schreiber
Vorstand Vertrieb &
Business Development

ark|group

Dennewartstr. 25-27
52068 Aachen
Tel.: 0241/963 11 60
felix.schreiber@ark-group.de
www.ark-group.de

Energiemanagement

Erfolge müssen nachgewiesen werden

Ab Oktober 2017 weht Unternehmen, die von der besonderen Ausgleichsregelung profitieren, ein rauerer Wind entgegen: Sie müssen dann eine messbare Steigerung ihrer Energieeffizienz nachweisen. Ansonsten droht der Verlust einkalkulierter Entlastungen.

Energiemanagementsysteme (EnMS) sind häufig die Voraussetzung für finanzielle Entlastungen, die die Betriebe dringend benötigen, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Wem im Herbst 2017 ein Audit seines zertifizierten EnMS ins Haus steht, der muss sein System bis spätestens Ende Juni 2017 auf Vordermann gebracht haben. Nur so lässt sich die zentrale Voraussetzung erfüllen, über drei Monate – sprich: ab Juli – mit ausgezeichneten Daten die Steigerung seiner Energieeffizienz zu dokumentieren. Für die Erarbeitung des passenden Sy-

stems müssen die Unternehmen einen Zeitaufwand von mindestens drei Monaten einkalkulieren.

Hintergrund ist die neue Norm ISO 50003, die die Anforderungen an den Prüfer bei der Auditierung und Zertifizierung von Energiemanagementsystemen definiert. Insgesamt werden dadurch die Ansprüche an die ISO 50001-Zertifizierung strenger, und Unternehmen haben es künftig schwerer, die Zertifizierung ihrer Energiemanagementsysteme nach ISO 50001 zu erhalten.



Betroffene Unternehmen müssen daher umgehend eine geeignete Datenbasis erarbeiten. Dafür empfiehlt sich ein Fünf-Punkte-Plan:

- Prüfen, wann der nächste Audittermin ansteht, und den Zeitplan gegebenenfalls anpassen (drei Monate Vorlauf braucht es im Minimum!).
- Analyse der Energieflüsse im Unternehmen: Welche sind die wesentlichen Variablen, die Energieverbrauch, Produktivität und damit die Effizienz beeinflussen? (Zeitaufwand: etwa 2 bis 4 Wochen)
- Entwicklung eines Kennzahlen-Messsystems: so einfach wie möglich, so komplex wie nötig. (Zeitaufwand: etwa 4 bis 8 Wochen)
- Evaluation des Modells anhand alter Daten; Prüfung, ob geplante Maßnahmen zur Effizienzsteigerung damit abgebildet werden können. Gegebenenfalls Nachjustierung der Kennzahlen und erneute Evaluation. (Zeitaufwand: etwa 2 bis 4 Wochen)
- Datenerfassung: Für Audits ab Oktober 2017 müssen bereits Aufzeichnungen über etwa ein Vierteljahr vorliegen.

Entwicklung eines Kennzahlen-Messsystems

Nur mit einem adäquaten Kennzahlen-Messsystem lassen sich erzielte Effizienzsteigerungen auch wirklich belegen. Ungeeignete Kennzahlen bescheinigen im schlimmsten Fall sogar eine Effizienzverschlechterung, obwohl eigentlich eine Verbesserung erreicht wurde. Dieser Dokumentationsfehler würde dennoch zu Zertifizierungsproblemen führen. Vor allem zu starke Vereinfachungen sind problematisch; vielmehr sollten bei der Entwicklung der Kennzahlen alle einflussnehmenden Variablen identifiziert und berücksichtigt werden. Den meisten Unternehmen sind die entscheidenden Faktoren jedoch nicht bewusst, zumal es hierfür keine pauschale Anleitung gibt. Je nach individuellen Gegebenheiten kann es sich etwa um konjunkturell bedingte Veränderungen der Auftragslage handeln, die den Energieverbrauch und damit die Effizienzberechnung beeinflussen, oder auch um Witterungseinflüsse oder Entscheidungen zur Schichtfahrweise.

Das Gros der Unternehmen unterschätzt, wie komplex die Entwicklung eines Messkonzeptes ist, das den neuen

Anforderungen an Energiemanagementsysteme genügt. Grundsätzlich stellen die Normen ISO 50001 (Aufbau eines systematischen Energiemanagements), 50003 (Zertifizierungsanweisungen für Auditoren), 50006 (Bildung von Energiekennzahlen) und 50015 (systematisches Messen) einen guten Leitfaden dar, um ein normkonformes EnMs zu etablieren. Dennoch kommen Unternehmen hier schnell an ihre Grenzen: Einmal mehr steigen der zeitliche Aufwand, die damit verbundenen Kosten und nicht zuletzt das Risiko, aufgrund ungeeigneter Kennzahlen die Zertifizierung und damit finanzielle Entlastungen verwehrt zu bekommen.

Ärgerlich ist zudem, dass die Politik der Industrie signalisiert hatte, von derartigen Vorschriften abzusehen. Nun kommen Optimierungspflichten und Messvorschriften durch die Hintertür und bleiben dadurch weitestgehend unbemerkt – obwohl damit erhebliche wirtschaftliche Risiken für die Unternehmen verbunden sind.

Aber jammern hilft nicht: Wer Land sehen will, muss jetzt hart am Wind segeln und Kurs auf die Richtlinienumsetzung nehmen. Da ist es vielleicht gut zu wissen, dass Unternehmen, die sich dieses Projekt nicht in Eigenregie zutrauen oder schlichtweg nicht über die zeitlichen Kapazitäten verfügen, Teile dieses Prozesses wie auch den gesamte Prozess an Beratungsfirmen auslagern können.

Weitere Informationen zu Energiemanagementsystemen finden Interessenten auf der Website der ECG unter <http://www.energie-consulting.com/energiemanagementsystem/>.



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



Foto: Fotolia.de

Industrielle Versicherungen XVIII

„Hochrisikoland“ USA

Die USA sind 2015 zum wichtigsten Absatzmarkt deutscher Unternehmen noch vor Frankreich aufgestiegen. Hersteller, die ihre Produkte in die Vereinigten Staaten exportieren, haben allerdings immer wieder mit dem Thema Produkthaftung zu kämpfen. Sie stellt in den USA ein besonders hohes Risiko dar.

Produkthaftungsfälle werden schnell auch Themen für die Medien. Jüngstes Beispiel ist der VW-Abgasskandal. Haftungsfragen betreffen allerdings nicht nur Firmen, die direkt in die USA exportieren. In Haftung genommen werden auch Unternehmen, die lediglich Teil einer Produktions- oder Vertriebskette sind, neben Zulieferern also auch Händler, Importeure, Produktentwickler und Lizenzgeber. Im jüngsten Fall konkret betroffen ist der deutsche Zulieferer Bosch. Er wird in einer US-Klageschrift aufgeführt, da Bosch-Komponenten die Abgasmanipulationen angeblich erst möglich gemacht hätten.

Das amerikanische Produkthaftungsrecht

Hintergrund ist das amerikanische Produkthaftungsrecht. Ebenso wie in Deutschland besteht in den USA eine Haftung für Herstellungs-, Produktbeobachtungs-, Konstruktions- und Instruktionsfehler. Allerdings werden in den Vereinigten Staaten insbesondere im Bereich Produktinstruktionen extrem hohe Anforderungen gestellt. „Das führt mitunter dazu, dass es auch im Zusammenhang mit fehlerfreien Produkten zu hohen Schadenforderungen kommen kann“, beschreibt Barbara Ruwe, Haftpflicht-Expertin bei LEUE & NILL, die Situation.



Außerdem werden in den USA zumeist deutlich höhere Schadenersatzansprüche zugesprochen als hierzulande. Hauptgrund ist der „Strafschadenersatz“ – eine Besonderheit im amerikanischen Produkthaftungsrecht. Diese „punitive damages“ liegen häufig um ein Vielfaches über dem Wert des eigentlichen Schadenersatzes. Hinzu kommen die als „class actions“ bekannten und in dieser Form in Deutschland nicht zulässigen Sammelklagen. Sie treiben einen Streitwert schnell in die Höhe, da einzelne Forderungen addiert werden. Die Verhandlung vor einer Jury aus juristischen Laien stellt ebenfalls ein kaum kalkulierbares Risiko dar.

Haftungsrisiko minimieren

Um die erheblichen Haftungsrisiken zu minimieren, gibt es grundsätzlich zwei wesentliche Ansatzpunkte. Zum einen die Fehlervermeidung, zum anderen die Haftungsverlagerung.

Bei der Fehlervermeidung geht es darum, stets von einem verhältnismäßig niedrigen Kenntnisstand der Produktanwender auszugehen, eine Risiko- und Gefährdungsanalyse

durchzuführen und auf eine robuste Konstruktion zu achten. Außerdem müssen Montage, Nutzung und Wartung einfach durchzuführen sein.

Deckung überprüfen

Zur Verlagerung der Haftung sollte in jedem Fall eine passgenaue Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden. Aufgrund des erhöhten Haftungspotenzials sind die USA und Kanada in der Regel vom Versicherungsschutz ausgenommen, weshalb darauf zu achten ist, dass – sollte man Umsätze in diesen Ländern generieren – diese auch in den Versicherungsvertrag aufgenommen werden.

Darüber hinaus sollte die Versicherung eine Deckung weit über den Zeitpunkt des eigentlichen Exportes hinaus beinhalten, um spätere Forderungen abzudecken. Weiterhin ist sicherzustellen, dass Zulieferer oder Subunternehmer ebenfalls über einen entsprechenden

Versicherungsschutz verfügen, um eventuelle Regressmöglichkeiten abzusichern.

Die von den Versicherern aufgerufenen Prämiensätze für die Vereinigten Staaten und Kanada sind wesentlich höher als die anderer Länder. Sollte man planen, den US-amerikanischen Markt erschließen zu wollen, macht es Sinn, sich verschiedene Angebote einzuholen und zu vergleichen. Oftmals wird hier mit Mindestprämien gearbeitet, welche gerade zu Beginn der Tätigkeiten in den USA zu einer signifikanten Erhöhung der Haftpflichtprämie führen können, selbst wenn erst ein vergleichsweise geringer Umsatz generiert 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

SIE WOLLEN IHRE ZUKUNFT ERFOLGREICH GESTALTEN?

WIR FINDEN DIE LÖSUNG. GEMEINSAM.



UNSERE ERFAHRUNG – IHR WEG ZUM ERFOLG

hahn,consultants ist anerkannter Consultingpartner des Mittelstands. Seit 18 Jahren sind wir erfolgreich tätig, vornehmlich für mittelständische Industrieunternehmen. Unsere hohen Beratungsstandards werden gewährleistet durch die Expertise unserer Mitarbeiter-teams und das überregionale Partner-Netzwerk. Unser Versprechen an Sie: Kompetenz zu Ihrem Vorteil, ganzheitliche Lösungsansätze und praxisnahe Umsetzung.

» Restrukturierung/Sanierung

» M&A/Unternehmensnachfolge

» Wachstum

» Unternehmenssteuerung

hahn,consultants gmbh

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

hahn,consultants
STRATEGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT