

## Zahlungsverkehr

### Viele Firmen sind auf SEPA nicht vorbereitet

Unternehmen und Verbraucher müssen sich auf wesentliche Änderungen im Zahlungsverkehr einstellen. Ab 1. Februar 2014 gelten im europäischen Wirtschaftsraum neue Regeln für den bargeldlosen Zahlungsverkehr, die an die Stelle der bisher gültigen Überweisungs- und Lastschriftverfahren treten. Die Neuregelungen ergeben sich aus den Anforderungen des Einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums, kurz SEPA (Single Euro Payments Area). Auch der Einkauf sollte rechtzeitig eingebunden werden.

Seite 3

## Verhandlungstaktik

### Wie man mit Empathie punkten kann

Die Verhandlung mit dem Lieferanten ist an einem toten Punkt angelangt. Jetzt stellt sich für den Einkäufer die Frage: Baue ich Druck auf, um mein Verhandlungsziel doch noch zu erreichen, oder gebe ich nach? Vielversprechender könnte es sein, mit Empathie zu reagieren, also mit Einfühlungsvermögen.

Seite 4

## Warenkennzeichnung

### Pläne der EU-Kommission weiter umstritten

Die EU-Kommission hat sich erneut gegen Kritik an Gesetzesplänen gewehrt, die nach deutscher Lesart die bekannte Kennzeichnung „Made in Germany“ in Gefahr bringen. Vielmehr würde die Kennzeichnung „gestärkt und in der gesamten EU rechtlich besser geschützt“, erklärte ein Kommissionssprecher.

Seite 8

## Binnenschifffahrt

### Bundesweiter Streik der Schleusenwärter rückt näher

Der Arbeitskampf in der Wasser- und Schifffahrtsverwaltung droht sich zu einem bundesweiten, unbefristeten Streik auszuweiten. Sollte der Streik länger dauern, müssten die Kunden der Binnenschiffer mit Lieferverzögerungen und Mehrkosten aufgrund des Ausweichens auf andere Verkehrsträger rechnen.

Seite 6

## Metalle

### Messingbarren aus Indien mit Co 60 kontaminiert

Der Verband Deutscher Metallhändler (VDM) weist darauf hin, dass in den Niederlanden mit Co 60 kontaminierte Messingbarren (brass ingots) indischer Herkunft gefunden worden seien. Die Barren seien aus Indien nach Europa verschifft und von den niederländischen Behörden sichergestellt worden.

Seite 9

## Transportrecht

### Neue Haftungsregeln für Seetransport in Kraft

Seit April gilt das neue internationale Seehandelsrecht. Dies hat auch Folgen für das deutsche Seehandelsrecht und das deutsche Transportrecht. Erhebliche Änderungen ergeben sich insbesondere im Haftungsrecht.

Seite 7

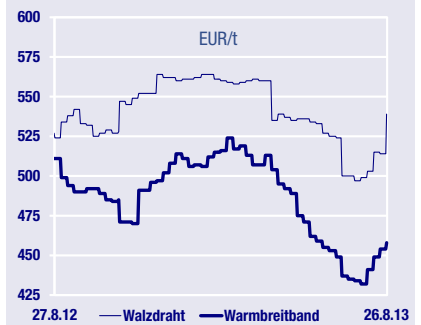
## Preisindizes

### Weiter sehr gedämpfte Preisentwicklung

Die deutschen Erzeugerpreise entwickeln sich weiter sehr gedämpft: Der Erzeugerpreisindex war im Juli lediglich 0,5 Prozent höher als im Vorjahr. Die Importpreise sind gegenüber dem Vorjahresmonat sogar 2,6 Prozent gefallen.

Seite 11

## Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren Warmbreitband vs. Walzdraht



## Kupfer



## Aluminium



## Dow Jones Kunststoff-Preisindizes Ethylen vs. Propylen



## SEPA nicht unterschätzen

Liebe Leserinnen und Leser,

wie das so ist mit Vorgaben aus Brüssel: Die EU-Kommission verabschiedet eine Richtlinie, europäisches Parlament und Ministerrat stimmen zu, irgendwann steht das Ganze dann auch im Amtsblatt und ist deutsches Recht – und kaum jemand nimmt die Sache ernst. Wenn aber dann die Fristen zur konkreten Umsetzung der Richtlinie näher rücken, stellen viele Unternehmen fest, dass sie wertvolle Zeit haben verstreichen lassen.



So war es mit der Chemikalienverordnung REACH und so ist es offenbar auch bei SEPA, dem einheitlichen europäischen Zahlungsraum. Die deutsche Bundesbank warnt, dass insbesondere kleine und mittelgroße Firmen das Thema entweder noch gar nicht zur Kenntnis genommen haben oder die Umstellung auf die neuen Zahlungsstandards unterschätzen. Dabei läuft die Zeit allmählich davon: Zum Stichtag 1. Februar 2014 müssen alle Zahlungsvorgänge SEPA-konform sein, Ausnahmen gibt es nur für private Verbraucher. Was bei der Umstellung beachten werden muss, lesen Sie auf Seite 3.

Eine Zahl, die Viele nicht kennen werden: Knapp 12 Prozent des Gütertransportaufkommens in Deutschland (Nahverkehre und Luftfracht ausgenommen) entfällt auf die Binnenschifffahrt. Vor diesem Hintergrund ist der Arbeitskampf in der Wasser- und Schifffahrtsverwaltung des Bundes für die Industrie keine Petitesse. Seit fast zwei Monaten wird an den Schleusen gestreikt, Leidtragende sind bislang vor allem die Binnenschiffer, denen Umsatz verloren geht. Bisher dauerten die Streiks jeweils nur einige Tage und waren regional begrenzt. Damit könnte demnächst Schluss sein – sollten sich die Konfliktparteien nicht bald annähern, droht ein unbefristeter und bundesweiter Schleusenstreik. Und dann könnte es auch für diejenigen Unternehmen eng werden, die Vormaterial auf dem Wasserweg beziehen (Seite 6).

Dr. Mark Krieger  
Verantwortlicher Redakteur

### Fachbeirat

Der Fachbeirat steht der Redaktion beratend zur Seite. Die langjährige Einkaufserfahrung seiner Mitglieder gewährleistet den Praxisbezug des „Einkäufer im Markt“. Folgende Persönlichkeiten gehören ihm an:

**Ludwig Binder**, Group Procurement Director, R+M Ship Tech GmbH, Hamburg

**Erik Manning**, Vice President Purchasing, MTU Friedrichshafen GmbH, Friedrichshafen

**Thomas Maiss**, Principal, Booz & Company (ME), Düsseldorf

**Friedhelm Schlößer**, Vice President Purchasing, KION Group, Wiesbaden

**Marc Staudenmayer**, Managing Director und Partner, goetzpartners Management Consultants, München

### Impressum

„Einkäufer im Markt“ erscheint 2-mal monatlich bei Dow Jones News GmbH, Sitz der Gesellschaft: Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt HRB 58631 ID-Nr. DE 813 953 596

**Geschäftsführer:** Michael Tallai, John Galvin, Anna Sedgley, Eric Mandrackie

**Verantwortlich für den Inhalt:** Lars Hoffmann, Tel.: +49(0)69/29725-416, Fax: -440, Internet: [www.djnewsletters.de](http://www.djnewsletters.de)

**Abonnenten-Service:** [service.europe@dowjones.com](mailto:service.europe@dowjones.com) oder +49(0)69/29725-166

**Anzeigenverkauf:** +49(0)69/29725-166 E-Mail: [anzeigen@dowjones.com](mailto:anzeigen@dowjones.com)

**Herstellung:** atrikom fulfillment GmbH, Haagweg 12, 65462 Ginsheim-Gustavsburg

Die Fachpublikationen von Dow Jones stützen sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auf weitere auch international tätige Nachrichtenagenturen, bei Charts, Kursen und Preisen auch auf [www.aic-net.de](http://www.aic-net.de). Alle Meldungen werden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet. Für Verzögerungen, Irrtümer und Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen. Kopien, Nachdrucke oder sonstige Vervielfältigungen nur mit Genehmigung des Herausgebers.

## Zahlungsverkehr

## Stichtag zur Umstellung auf SEPA naht mit großen Schritten

Unternehmen und Verbraucher müssen sich auf wesentliche Änderungen im Zahlungsverkehr einstellen. Ab 1. Februar 2014 gelten im europäischen Wirtschaftsraum neue Regeln für den bargeldlosen Zahlungsverkehr, die an die Stelle der bisher gültigen Überweisungs- und Lastschriftverfahren treten. Hintergrund der Neuregelungen sind die Anforderungen des Einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums, kurz SEPA (Single Euro Payments Area). Während Großunternehmen die Umstellung bereits fest im Blick haben, sind viele kleinere Firmen noch nicht ausreichend vorbereitet, sorgen sich Beobachter.

SEPA ist der aus 33 Staaten bestehende Einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum. Dazu gehören die 28 EU-Staaten sowie Island, Liechtenstein, Norwegen, die Schweiz und Monaco, die ebenfalls zum Europäischen Wirtschaftsraum gehören. In dem einheitlichen Zahlungsverkehrsraum gelten ab Februar 2014 einheitliche Verfahren für den bargeldlosen Zahlungsverkehr, also für Überweisungen und Lastschriften. Mit den SEPA-Verfahren soll der grenzüberschreitende Zahlungsverkehr vereinfacht werden.

## Übergangsfrist für Verbraucher

Es ändern sich die Bankverbindungsdaten. Die bisherigen Kontonummern und Bankleitzahlen werden ab Februar 2014 abgeschafft und durch neue internationale Kontonummern ersetzt, die IBAN (International Bank Account Numbers). Diese bestehen aus 22 Stellen. Für deutsche Bankkunden beginnt die IBAN mit DE, es folgen zwei neue Ziffern – dann die altbekannte Bankleitzahl und Kontonummer. Häufig sind die IBAN schon jetzt auf Bankauszügen vermerkt. Verbraucher können in einer Übergangszeit bis Februar 2016 für inländische Überweisungen auch noch die bisherigen Verbindungsdaten nutzen, sofern ihre Bank dies zulässt.

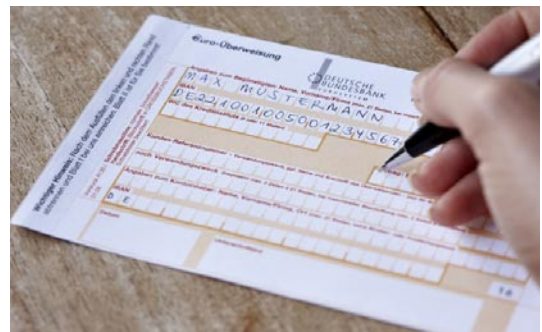
Für Unternehmen ist der SEPA-Standard dagegen ab Februar verpflichtend. Sie müssen etwa ihre Buchungssoftware für SEPA umstel-

len und die Bankverbindungen ihrer Kunden für Lastschriften mit IBAN und BIC erfassen. Zudem müssen sie sich bei der Bundesbank eine so genannte Gläubiger-ID besorgen, eine Nummer, mit der sie als Gläubiger im Zahlungsverkehr eindeutig identifiziert werden können. Für neue Einzugsermächtigungen müssen sie sich dann auch neue SEPA-Mandate ausstellen lassen.

Die Deutsche Bundesbank befürchtet, dass viele Firmen die SEPA-Umstellung verschlafen. „Die Zeit drängt“, sagte Bundesbankvorstand Carl-Ludwig Thiele bei einer gemeinsamen Pressekonferenz von Bundesbank, Bundesfinanzministerium, Kreditwirtschaft und Verbraucherzentralen in Berlin. Thiele warnte vor Liquiditätsengpässen und Kosten infolge von fehlerhaften Zahlungsvorgängen, falls die Unternehmen nicht rechtzeitig auf SEPA umstellen. Nach Angaben der Bundesbank tun sich vor allem kleine und mittelgroße Firmen schwer mit SEPA: Obwohl SEPA-Überweisungen schon seit Anfang 2008 möglich seien, wurden laut Thiele im ersten Quartal 2013 lediglich 8,7 Prozent aller Überweisungen mit IBAN durchgeführt. Bei den Lastschriften habe der SEPA-Anteil sogar nur 0,14 Prozent betragen. Auch verfüge nur eine Minderheit der deut-

schen Unternehmen über die neue Gläubiger-Identifikationsnummer, bis Mitte Juni 2013 wurden erst knapp 500.000 Gläubiger-IDs vergeben – von insgesamt 3,6 Millionen Unternehmen hierzulande.

„SEPA betrifft auch den Einkauf“, betont Deniz Albayrak von der Unternehmensberatung Kloepfel Consulting. Die Einkaufsabteilung müsse zusammen mit der Finanzbuchhaltung und der IT darauf achten, dass die Prozesse auf der Kreditorensseite – also den Lieferanten des Unternehmens – sauber auf die SEPA-Anforderungen umgestellt werden, sagte der Berater zu Einkäufer im Markt. Albayrak schätzt, dass die Mehrheit der Firmen noch nicht auf SEPA vorbereitet sind. „Falls die Umstellung zum Stichtag nicht klappt, müssen die Unternehmen mit finanziellen Einbußen rechnen, die sich negativ auf



Ab 1. Februar 2014 sind Überweisungen nur noch mit dem SEPA-Verfahren möglich.

Foto: Bundesbank

ihre Liquidität und damit auch auf ihre Bonität auswirken können. Schlimmstenfalls bricht der gesamte Zahlungsverkehr zusammen, das Unternehmen wird zahlungsunfähig und muss Insolvenz anmelden“, malt der Berater den „worst case“ aus.

Unter besonders hohem Handlungsdruck stehen Albayrak zufolge Unternehmen, die ihre Daten noch mit SAP R/3 verwalten. In diesem System sei die für SEPA notwendige Datenmigration nicht möglich. Die betroffenen Firmen müssten daher ein Software-Upgrade durchführen, was in der noch verbleibenden Zeit bis zum Stichtag aber kaum zu schaffen sei.

kri

## Verhandlungstaktik

## Wie Sie mit Empathie in der Preisverhandlung punkten können

Kennen Sie das auch? In schwierigen Verhandlungen mit einem Lieferanten kommt das Gespräch irgendwann an einen toten Punkt. Es wird unangenehm, der Ton verschärft sich. Wie gehen Sie in solchen Situationen um mit Kritik und Angriffen? Geben Sie jetzt eher nach oder versuchen Sie, durch Druck Ihr Verhandlungsziel zu erreichen? Vielleicht resignieren Sie und vertagen die Verhandlung auf einen anderen Zeitpunkt? Es gibt eine Alternative, wird im folgenden Gastbeitrag argumentiert.

Mir geht es hier um wirklich schwierige Verhandlungen, bei denen Sie als Kunde sich in einer Abhängigkeit zu Ihren Lieferanten befinden. Im Klartext: Sie können nicht einfach zum Wettbewerb wechseln, da der Fachbereich oder der Kunde diesen Lieferanten vorgegeben hat oder nur er die erforderliche Qualität oder Lieferzeit schafft. Zu drohen, den Umsatz zum Wettbewerb zu verlagern, fällt hier komplett weg. Unabhängig von der Verhandlungsposition ist es kaum empfehlenswert, mit einem Wechsel zu drohen, denn wenn Sie gedroht haben und ihr aktueller Lieferant darauf aber nicht reagiert, dann müssten Sie Ihre Drohung wahr machen. Und wenn Sie das nicht können oder wollen, dann werden Sie Ihr Gesicht verlieren.

Also, was tun Sie in diesen schwierigen Verhandlungsmomenten, „wo nichts mehr geht“. Fangen Sie an Druck aufzubauen, kritisieren Sie den Verkäufer? Oder andersherum: Der Verkäufer fängt an, laut zu werden und Sie fühlen sich angegriffen. Wie „antworten“ Sie? Mit Gegenangriff, Verteidigung oder Resignation?

Instinktiv reagieren wir bevorzugt mit Gegenangriff oder Flucht. Genau so kennen wir das doch aus anderen Lebensbereichen – insbesondere in der Partnerschaft. Der Haken daran ist, dass sich dadurch die Situation verschlechtern kann und eine Lösung kaum findbar ist. Nehmen wir doch einmal ein Beispiel aus der Partnerschaft, wenn Ihnen Ihr Partner sagt: „Du bist der egoistischste Mensch, den ich kenne!“ Wie füh-

len Sie sich, wenn Ihnen das gesagt wird? Wie reagieren Sie auf diesen Angriff Ihres Partners? Klassisch nehmen wir es persönlich und reagieren auf zwei Arten:

**Gegenangriff:** „Du hast kein Recht so mit mir zu reden! Ich nehme immer Rücksicht! In Wirklichkeit bist du der Egoist hier!“

**Flucht:** „Oh, tut mir leid. Ich werde versuchen in Zukunft mehr auf deine Belange zu achten.“

## Klassische Reaktionen auf negative Äußerungen:

## „Du bist der egoistischste Mensch, den ich kenne!“

## 1. Angriff: dem anderen die Schuld geben

Den Sprecher selbst zu beschuldigen, da wir uns ärgern, z.B.:

„Du hast kein Recht, so mit mir zu sprechen. Ich nehme immer Rücksicht. In Wirklichkeit bist Du derjenige, der egoistisch ist.“

*Problem: Kann eskalieren*

## 2. Flucht/Resignation: uns selbst die Schuld geben

Z.B.: „Oh, tut mir leid, ich hätte sensibler sein sollen.“

Wir akzeptieren das Urteil des anderen und geben uns die Schuld.

*Problem: Schwächt unser Selbstwertgefühl*

Diese Reaktionen sind verständlich und menschlich. Das Problem beim Gegenangriff ist jedoch, dass das Gespräch eskalieren kann. Das Problem bei der Flucht ist, dass wir das Urteil des anderen akzeptieren und uns selbst die Schuld geben.

Eine Alternative besteht darin, mit Empathie zu reagieren. Was ist damit gemeint? Empathie bedeutet „Einfühlungsvermögen“. Was die Kommunikation betrifft, ist es empfehlenswert, nicht nur dem anderen Empathie zu geben (= Fremdempathie), sondern auch über seine eigenen Gefühle zu sprechen (= Selbstempathie, auch „Ich-Botschaft“ genannt). Nehmen wir das oben genannte Beispiel:

**Selbstempathie:** „Wenn du das sagst, dann fühle ich mich verletzt, da es mir wichtig ist, dass meine Bemühungen, auf deine Belange zu achten, anerkannt werden.“

**Fremdempathie:** „Bist du verletzt, weil du mehr Interesse von mir für deine Anliegen brauchst?“

Bei der Selbstempathie reden wir also über unsere Gefühle und Bedürfnisse. Dies könnte man noch ergänzen um einen Wunsch, zum Beispiel: „Bitte teile mir das nächste Mal direkt mit, wenn Du wieder das Gefühl hast, ich wäre egoistisch.“

Bei der Fremdempathie ist es wichtig, sich vor meiner Reaktion zu überlegen, welches Gefühl wohl der andere hat, wenn er dies sagt. Dazu gehört etwas Übung, doch die Erfahrung zeigt, dass es oft die Gefühle „Enttäuschung“ oder „Verärgerung“ sind. Ergänzend ist es empfehlenswert, nach dem Bedürfnis dahinter zu schauen und dies auch zu kommunizieren. Ganz entscheidend ist, das Gefühl und das Bedürfnis dem anderen in Frageform mitzuteilen, da es nur eine Annahme unsererseits ist.

In dieser Art der Kommunikation reagiert der andere meist entspannter, weil er sich verstanden fühlt und ihm bewusst wird, wie wir uns fühlen. Anstatt es persönlich zu nehmen, reden wir über Gefühle und Bedürfnisse. Ich weiß, das ist in der Geschäftswelt eher ungewöhnlich, doch wenn diese Methode Vorteile bringt, dann ist es sinnvoll, sie – im richtigen Augenblick – zu nutzen. ▶▶

### Im Umgang mit einem Verkäufer

Beispiel: Wir konfrontieren unseren Lieferanten mit einem Angebot aus einem Billiglohnland. Seine Reaktion: „Das weiß doch jeder, dass die dafür nicht taugen!“

#### 1. Dem anderen die Schuld geben (Angriff)

„Wie kommen Sie darauf, so etwas zu behaupten? Es liegen schon gute Musterteile vor. Wollen Sie unsere Kompetenz in Frage stellen?“

#### 2. Uns selbst die Schuld geben (Resignation/Flucht)

„Ach, das wusste ich gar nicht. Da muss ich wohl nächstes Mal genauer hinschauen.“

#### 3. Selbstempathie: Ich nehme meine Gefühle und Bedürfnisse wahr

„Wenn ich Sie das sagen höre, *fühle ich mich angegriffen*, denn mir ist es wichtig, dass meine Bemühungen, für mein Unternehmen wettbewerbsfähige Preise zu erzielen, anerkannt werden.“

#### 4. Fremdempathie: die Gefühle und Bedürfnisse des anderen wahrnehmen

„*Sind Sie verärgert*, weil Ihnen wichtig ist, dass wir Ihre Qualität wertschätzen?“ „*Erschreckt es Sie*, weil Ihnen eine lange Zusammenarbeit wichtig ist?“

► Übertragen auf den Umgang mit Lieferanten, können wir dieses Modell genauso anwenden. Nehmen wir folgendes Beispiel: Sie konfrontieren Ihren Lieferanten mit einem Angebot aus einem Billiglohnland. Seine (leicht cholerische) Reaktion ist: „Das weiß doch jeder, dass die dafür nicht taugen! Die bekommen die Qualität niemals hin! Dann kaufen Sie doch dort!“

Auch hier geht es darum, unsere Gefühle und Bedürfnisse dem Verkäufer zu nennen. Oder – je nach Situation – dem anderen seine Gefühle und Bedürfnisse in Frageform mitzuteilen. Auch wenn diese Methode für den einen oder anderen wohl sehr „softy“ klingt, empfehle ich Ihnen, sie einfach einmal auszuprobieren. Sie werden feststellen: Es funktioniert. Nicht immer, aber sehr oft. Denn Sie erreichen den Verhandlungspartner auf einer ganz anderen, subtileren Ebene. Dadurch steigt die Wahrscheinlichkeit erheblich, dass Sie die Verhandlung fortführen und zu einem Ergebnis kommen können.

Neben dieser weichen Art der Verhandlungsführung, ist es natürlich wichtig, andere Verhandlungstechniken zu kennen. Empathie ist eine Methode, die in bestimmten Momenten genau die richtige sein kann. In

### Reagieren mit Empathie

#### „Du bist der egoistischste Mensch, den ich kenne!“

##### 1. Selbstempathie

Wir machen uns *unsere* Gefühle und Bedürfnisse bewusst und teilen diese dem anderen mit, z.B.: „Wenn Du das sagst, *fühle ich mich verletzt*, weil ich gerne möchte, dass meine Bemühungen, auf das zu achten, was Dir wichtig ist, anerkannt werden.“

##### 2. Fremdempathie

Ich nehme die Gefühle und Bedürfnisse des anderen wahr und teile diese ihm in Frageform mit, z.B.: „*Bist du verletzt*, weil Du mehr Interesse von mir für Deine Anliegen brauchst?“

anderen Situation ist eine andere Verhandlungstechnik passender. Als professioneller Verhandler sollten wir möglichst viele kennen, um flexibel agieren beziehungsweise reagieren zu können.

Matthias Grossmann  
Einkaufstreiner und -berater  
[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)

### Praxistipp

#### Den Kunden mit an den Verhandlungstisch holen

Eine Situation, die jeder Einkäufer hasst: Der Kunde gibt vor, von welchem Lieferanten ein bestimmtes Produkt bezogen werden darf. Doppelt unangenehm ist es, wenn das zu beschaffende Teil im eigenen Haus produziert wird, denn dann ist der Lieferant direkter Wettbewerber und nicht im geringsten dazu geneigt, einen Preisnachlass zu gewähren. Verhandlungen im eigentlichen Sinn des Wortes erübrigen sich in einem solchen Fall.

Was kann der Einkauf tun? Von einem Einkäufer haben wir gehört, dass er den Einkaufskollegen beim Kunden mit an den Verhandlungstisch geholt hat. Mit durchschlagendem Erfolg – unter dem Strich ergab sich eine Preisreduzierung im zweistelligen Prozentbereich. „Damit hätte ich selbst nicht gerechnet“, gibt der Einkäufer zu.

Das funktioniert natürlich nur, wenn der Kunde bereit ist, einem zur Seite zu stehen. Für den Fall, dass man selbst einmal von einem Lieferanten um einen solchen Hilfsdienst gebeten wird, ist es empfehlenswert, das nicht an die große Glocke zu hängen. Denn dann könnte es sein, dass bald auch andere Lieferanten auf der Matte stehen. Und so viel Zeit hat kein Einkäufer, dass er seine Lieferanten bei deren Einkaufsverhandlungen unterstützen kann.

Fazit: ein interessantes Instrument, das aber nur behutsam benutzt werden sollte. *kri*

DOWJONES | Events

Dow Jones  
Fachkonferenzen &  
Seminare

Von Profis - für Profis!

Informationen zu allen aktuellen  
Veranstaltungen finden Sie unter:  
[www.dowjones-events.de](http://www.dowjones-events.de) oder  
+49 (0) 69 / 29725 - 164

## Binnenschifffahrt

## Keine Einigung im Schleusenwärterstreik in Sicht

Unternehmen, die Güter über die deutschen Wasserstraßen beziehen, müssen sich ab Anfang September möglicherweise auf längere Lieferverzögerungen einstellen. Dann droht ein bundesweiter, unbefristeter Streik der Schleusenwärter.

Die Gewerkschaft ver.di fordert für die vom Bund geplante Umstrukturierung der Wasser- und Schifffahrtsverwaltung (WSV) einen Tarifvertrag. Ver.di befürchtet, dass der Umbau der WSV bis zu einem Viertel der 12.000 Stellen kosten könnte. Die von Bundesverkehrsminister Peter Ramsauer (CSU) bisher gegebenen Zusagen reichen der Gewerkschaft nicht aus. Mitte kommender Woche berate die zuständige Tarifkommission, sagte ver.di-Sprecher Jan Jurczyk zu Einkäufern im Markt. Sollte es bis dahin keine Einigung geben, sei ein unbefristeter Streik möglich.

Seit Anfang Juli bestreikt die Gewerkschaft die Flussschleusen mit Unterbrechungen und mit regionalen Schwerpunkten. Derzeit wird laut Gewerkschaftssprecher Jurczyk die Mainstrecke bestreikt.

Betroffen von dem Arbeitskampf sind in erster Linie die Binnenschiffer. „Vor allem die Einzelunternehmer haben durch den Streik massive Umsatzverluste erlitten, die nicht mehr aufgefangen werden können“, erklärte der Bundesverband der Deutschen Binnenschifffahrt (BDB) auf Anfrage. Viele stünden kurz vor dem finanziellen Ruin, bei weiter andauernden Streiks müsse mit Insolvenzen gerechnet werden.

Für die Kunden der Binnenschiffer halten sich die Folgen der Streiks vorerst offenbar noch in Grenzen. Allerdings verfügten die meisten Industriebetriebe nur über Material- und Roh-

stoffreserven für eine Woche, schätzt der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME). Bislang konnten die Einkäufer aber noch auf andere Transportwege ausweichen. So ist etwa die Dillinger Hütte auf Lkw oder Bahn ausgewichen, wie eine Sprecherin des Unternehmens sagte. Falle die Mosel als Transportweg aus, müsse man notfalls auch zusätzliche Kosten in Kauf nehmen, um an Vormaterial für die Stahlproduktion wie Kokskohle und Erze zu kommen.

Auf Deutschlands Wasserstraßen wurden nach Angaben des BDB im vergangenen Jahr 222 Millionen Tonnen Güter transportiert. Zum Vergleich: Die Tonnage im Straßenverkehr per Lkw betrug 1,3 Milliarden Tonnen und mit der Bahn wurden 375 Millionen Tonnen befördert.

kri

## 8. Dow Jones Stahl Tag 2013

Der Treffpunkt der deutschen Stahlbranche

24.–25. September 2013 | Frankfurt am Main

Melden auch Sie sich an und diskutieren Sie mit hochrangigen Branchenvertretern folgende Themen:

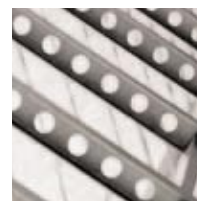
- Ausblick Stahlmarkt und Rohstoffentwicklung 2014
- Auswirkungen des EU-Aktionsplans
- Stahlpreisprognosen gezielt eingesetzt
- Einkauf in der Türkei und Mittel- und Osteuropa

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Judith Karlsbach | +49 (0) 69 / 29725 - 157 | judith.karlsbach@dowjones.com

[www.dowjones-akademie.de](http://www.dowjones-akademie.de)

DOWJONES



## Transportrecht Neue Haftungsregeln für den Seetransport in Kraft

Das Transportrecht hat jüngst einige Neuerungen erfahren. Am 25.04.2013 ist das neue Seehandelsrecht in Kraft getreten. Durch die Modernisierung änderten sich die gesetzlichen Regelungen des deutschen Seehandelsrechts, die in den §§ 476 ff. Handelsgesetzbuch (HGB) niedergeschrieben sind, sowie das allgemeine deutsche Transportrecht in den §§ 407 ff. HGB. Erhebliche Änderungen ergeben sich im Haftungsrecht. Besonders relevant ist, dass der Haftungsausschluss für Verfrachter bei Schäden durch nautisches Verschulden (Verschulden der Schiffsbesatzung bei der Führung des Schiffs) oder Feuer an Bord entfällt. Außerdem wird die Haftung des Absenders für Fehlinformationen nicht mehr summenmäßig durch das Gesetz beschränkt.

Wenn Unternehmer keine anderweitigen Regelungen getroffen haben, gilt die neue Gesetzeslage. Zahlreiche Firmen verwenden zur Ausgestaltung der vertraglichen Beziehungen mit ihren Kunden die von Verbänden entworfenen Muster von Allgemeinen Geschäftsbedingungen, wie die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp) oder die Vertragsbedingungen für den Güterkraftverkehr-, Speditions- und Logistikunternehmer (VBGL). Diese Muster sind nicht automatisch an die neue Gesetzeslage angepasst.

### BGL passt empfohlene Vertragsbedingungen an

Der Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) hat als erster Verband seine empfohlenen Vertragsbedingungen, die VBGL, an die aktuelle Gesetzeslage angepasst. Die VBGL mit Stand vom 13.06.2013 weichen insbesondere in den Bereichen der Haftungsregelungen von den VBGL in der Fassung vom 17.12.2002 ab.

Die neuen VBGL schließen in § 29 Abs. 1 eine Haftung für Schäden wegen nautischen Verschuldens und Feuer an Bord aus. Nach der aktuellen Gesetzeslage müsste der Spediteur für einen Schaden haften, wenn er auf dem Frachtweg eine Seestrecke nutzt. Er könnte keinen Rückgriff

auf den Reeder (Verfrachter) nehmen, wenn dieser vertraglich seine Haftung für einen solchen Schadensfall ausgeschlossen hat. Die neuen VBGL vereinbaren nun einen entsprechenden Haftungsausschluss vertraglich.

In anderen Fällen ist ein Haftungsausschluss nicht ohne weiteres möglich. Ein gänzlicher Haftungsausschluss ist für den Unternehmer bei vertragswesentlichen Pflichten („Kardinalpflichten“) gegenüber den Vertragspartnern rechtlich nicht erlaubt. Allerdings kann eine Haftung der Höhe nach beschränkt werden. So wird immerhin eine unbegrenzte Haftung ausgeschlossen. In den §§ 30 und 31 der neuen VBGL hat der Verband neue Haftungshöchstgrenzen eingeführt.

So ist die Haftung des Spediteurs bei einem Güterschaden bei einer verfügbaren Lagerung auf höchstens 100.000 Euro pro Schadensfall, anstatt wie zuvor nur auf höchstens 25.000 Euro begrenzt worden.

Für logistische Dienstleistungen, die nun in § 31 der VBGL geregelt sind, gelten neue Haftungshöchstgrenzen. Die Haftung des Auftragnehmers für Güterschäden ist hierbei nun auf einen Höchstbetrag von 1 Million Euro festgelegt. Für sonstige Schäden sehen die VBGL nun einen Höchstbetrag von 20.000 Euro je Schadensfall vor. Bei einem Serienschaden von mehr als vier Schadens-

fällen mit gleicher Ursache, haftet der Auftragnehmer mit einem Betrag von 100.000 Euro, unabhängig von der Zahl der Schadensfälle.

Außerdem wurde folgende Situation bedacht: Nach dem neuen Transportrecht hat der Absender (Auftraggeber), auch wenn ihn kein Verschulden trifft, dem Frachtführer Schäden und Aufwendungen zu ersetzen, die in besonderen Fällen verursacht wurden (vgl. § 414 HGB). Besondere Fälle sind die ungenügende Verpackung oder Kennzeichnung, die Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit der in den Frachtbrief aufgenommenen Angaben, das Unterlassen der Mitteilung über die Gefährlichkeit des Gutes und das Fehlen, die Unvollständigkeit oder Unrichtigkeit von Urkunden oder Auskünften.

### Haftung des Absenders darf 1 Million Euro nicht unterschreiten

Nach der neuen Gesetzeslage haftet der Auftraggeber gegenüber dem Frachtführer unbegrenzt. Diese Haftung kann der Absender durch seine eigenen Regelungen begrenzen. Damit die Höchstgrenze nicht zu niedrig gewählt werden kann, ist in dem neu verfassten § 28 a VBGL nun geregelt, dass diese Haftung des Auftraggebers eine Haftungssumme von 1 Million Euro nicht unterschreiten darf.

Im Ergebnis kann durch die Verwendung der neuen VBGL weitgehend verhindert werden, dass ein Unternehmer Nachteile gegenüber seinen Vertragspartnern wegen der Gesetzesänderung erleidet.

Die verbreiteten ADSp des Deutschen Speditions- und Logistikverbandes sind bisher nicht an die neue rechtliche Situation angepasst. Hier stammt die letzte Fassung aus dem Jahr 2003. Das sollten Unternehmen bei ihren Geschäftsbeziehungen beachten. Vor allem wenn auf dem Frachtweg eine Seestrecke genutzt wird, sollten ergänzende Regelungen hinsichtlich eines Haftungsausschlusses für nautisches Verschulden oder Feuer an Bord vereinbart werden.

*Yvonne Schäfer  
Rechtsanwältin  
Rödl & Partner*

## Warenkennzeichnung

## Pläne der EU-Kommission weiter umstritten

Die EU-Kommission hat sich erneut gegen Kritik an Gesetzesplänen gewehrt, die nach deutscher Lesart die bekannte Kennzeichnung „Made in Germany“ in Gefahr bringen. Ganz im Gegenteil würde durch das vorgeschlagene EU-Gesetz die Kennzeichnung „gestärkt und in der gesamten EU rechtlich besser geschützt“, erklärte ein Sprecher der Behörde in Brüssel.

Zuvor war bei der Kommission ein Schreiben von Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler (FDP) und Verbraucherministerin Ise Aigner (CSU) eingegangen. In dem Brief, der der Nachrichtenagentur AFP vorliegt, werden die Gesetzespläne kritisiert. Es sei zu befürchten, „dass die Verbraucher mit der von der Kommission vorgeschlagenen Herkunftskennzeichnung am Ende eher verwirrt“ werden, heißt es.

„Made in Germany“ stehe für „Qualität, Zuverlässigkeit und innovative, hochwertige deutsche Produkte“, schreiben Rösler und Aigner. Das solle nicht gefährdet werden.

Die geplante Verordnung würde die Kennzeichnung nicht abschaffen. Das Gesetz will vielmehr erstens die Angabe der Herkunft einer Ware verpflichtend machen, die heute noch freiwillig ist. Und zweitens geht es um die Regeln, wie dieses Land ermittelt wird – wann eine Firma also beispielsweise „Made in Germany“ oder eher „Made in China“ auf die Ware schreiben darf oder muss. Wo eine Ware eigentlich hergestellt wurde, ist heute oft nicht immer leicht auszumachen. In der globalen Wirtschaft werden Güter häufig in verschiedenen Ländern gefertigt und weiter verarbeitet.

Der Kommission zufolge sind die Regeln für die Herkunftsangabe nicht eindeutig genug. Sie will in diesem

Punkt das Zollrecht zur Grundlage machen. Dagegen wenden sich Aigner und Rösler. Das Zollrecht treffe „keine Aussagen über tatsächliche Herstellungsstandards, Produktbeschaffenheit und Qualität“, schreiben sie in dem Brief an die Kommission. „Eine Antwort wird vorbereitet“, teilte der Kommissionssprecher mit.



Anfang August hatten der Außenhandelsverband BGA und der deutsche Industrie- und Handelskammerstag (DIHK) die gleiche Kritik wie die Bundesregierung geäußert. Eine Tasche, die aus in Deutschland gegerbtem Leder hergestellt, aber in Tunesien zugeschnitten wird, müsse zukünftig mit „Made in Tunesia“ gekennzeichnet werden, nannten die beiden Verbände als Beispiel für ihre Kritik.

#### Letzter Bearbeitungsschritt bestimmt Herkunft des Produktes

Die Kommission verweist auf den Gesetzesentwurf, in dem es heißt: „Bei Produkten, die in der EU hergestellt worden sind, ist als Ursprung entweder die EU oder ein bestimmter Mitgliedstaat anzugeben.“ Dabei sei die Herkunft eines Produktes das Land, wo „die letzte wesentliche, wirtschaftlich gerechtfertigte Be- und Verarbeitung“ stattfindet. Eine Tasche, die also in Deutschland aus importiertem Leder zu einer fertigen Tasche verarbeitet wird, gilt dann als „Made in Germany“, teilte die deutsche Kommissionsvertretung mit.

Das Europäische Parlament und die EU-Mitgliedstaaten müssen der geplanten Gesetzesinitiative, die zwei Verordnungen umfasst, noch zustimmen, bevor sie in Kraft treten können.

## Buchtipps

## Chinas KP hat alles fest im Griff

Der erste Kontakt mit dem chinesischen Lieferanten ist geknüpft, jetzt steht die Reise in den Fernen Osten an. Was liest man zur Vorbereitung? Einen kurzen Abriss der chinesischen Geschichte oder doch lieber den Management-Ratgeber? Unsere Redaktion empfiehlt stattdessen das Buch von Richard McGregor, „Der rote Apparat – Chinas Kommunisten“. McGregor hat viele Jahre in Ostasien gelebt und war unter anderem Korrespondent der Financial Times in Peking.

Das zentrale Argument McGregors lautet: Ohne die Kommunistische Partei (KPCh) läuft in China nichts. Die Partei bestimmt nicht nur, wer in die Spitzenfunktionen in Verwaltung und Staatsbetrieben aufrückt. Sie kontrolliert auch indirekt den privaten Wirtschaftssektor, indem sie Unternehmen zwar weitgehende Freiheiten einräumt, diese aber jederzeit wieder zurücknehmen kann, sollten die Privaten zu übermütig werden.

Wer glaubt, dass die rapide wirtschaftliche Entwicklung Chinas über kurz oder lang auch zu einer Demokratie nach westlichem Muster führen muss, den wird McGregors Buch ernüchtern: Die Kommunistische Partei sei flexibel genug, um sich immer wieder veränderten Umständen anzupassen und ihre Herrschaft aufrechtzuerhalten. Dies gelte auch trotz der grassierenden Korruption. Sie ist der Preis, den die Partei dafür entrichtet, dass ihr ausschließlicher Machtanspruch anerkannt wird. Solange die Wirtschaft brummt und immer mehr Chinesen sozialen Aufstieg ermöglicht, bleibt die Macht der KPCh aber unangefochten, resümiert McGregor.

Das Buch ist flüssig und anschaulich geschrieben. Wer das heutige China verstehen will, kommt an McGregor nicht vorbei. *kri*

*Richard McGregor, Der rote Apparat – Chinas Kommunisten, Verlag Matthes & Seitz, Berlin 2013, geb., 398 Seiten, ISBN 978-3-88221-988-3, 29,90 Euro.*



## Kunststoffe

## Syrien-Krise sorgt für Verunsicherung

Am Kunststoffmarkt zeichnet sich für die kommenden Wochen ein erneuter Preisanstieg ab. Nachdem sich die beiden wichtigsten petrochemischen Vorprodukte, Ethylen (C2) und Propylen (C3), zuletzt um 40 bzw. 50 Euro pro Tonne verteuert haben, stellen sich die von uns befragten Einkäufer auf weiter steigende Preise für die Polyolefine ein. Für Verunsicherung sorgt die Eskalation des Syrien-Konflikts, in deren Folge die Ölpreise deutlich angezogen haben.

So erreichte der Preis für US-Öl der Sorte West Texas Intermediate (WTI) mit 112 Dollar pro Barrel zwischenzeitlich den höchsten Stand seit Mai 2011 und ein Fass der Nordseesorte Brent sprang auf über 117 Dollar. „Das wird Naphtha nach oben treiben und damit auch die Nachprodukte“, befürchtete ein Einkäufer. Er rechnet mit Aufschlägen bei den C2- und C3-Septemberkontrakten in der Größenordnung von bis zu 50 Euro je Tonne und entsprechenden Steigerungen bei den Polyolefinen.

Die Anbieter halten sich mit Forderungen aber noch zurück, hören wir. „Die warten erst den September-Kontrakt ab“, mutmaßte ein weiterer Einkäufer. Er beobachtet, dass einige Lieferanten ihre Orderbücher zum Monatsende bereits schließen. In Erwartung steigender Preise hatte er sich bereits im Juli Material auf Lager gelegt und fühlt sich nun durch die zwischenzeitlich eingetretenen Preiserhöhungen bestätigt: „Im September wäre womöglich wieder Zeit, über eine weitere Bevorratung nachzudenken“, blickt der Einkäufer voraus.

Die Versorgungslage wird als im Großen und Ganzen gut beschrieben. Es gebe keine Engpässe, aber auch kein Überangebot, hören wir.

kri

## Kunststoffe

## ZF Friedrichshafen verhandelt mit Chinesen

Ein möglicher Käufer für das Geschäftsfeld Gummi-Kunststoff des Automobilzulieferers ZF Friedrichshafen ist das chinesische Unternehmen Zhuzhou Times New Material Tech Co Ltd (TMT), wie das Online-Portal KunststoffWeb berichtet. Die Gespräche befänden sich noch in einem frühen Stadium, ein Abschluss sei frühestens in einigen Wochen möglich, wird ein ZF-Sprecher zitiert.

Hinter den Verkaufsüberlegungen von ZF stehe die Konzentration in der Gummi-Kunststoff-Branche, die den Wettbewerb verschärfe. TMT ist dem Bericht zufolge stark bei so genannten NVH-Elastomerkomponenten, die zur Geräusches- und Vibrationsdämpfung eingesetzt würden. Daneben produziere das Unternehmen auch Composite-Materialien und technische Compounds.

## Verpackungsfolien

## Buypackaging verspricht enorme Einsparungen

Auf dem Internetportal buypackaging.com können Unternehmen ihren Bedarf an Verpackungsfolien ausschreiben. Wie die Betreiberin der Seite, die packagingtenders UG aus München, mitteilte, nutzen mehr als 100 Unternehmen die Plattform, darunter auch der Staubsaugerspezialist Vorwerk.

Die Registrierung ist den weiteren Angaben zufolge für Einkäufer und Lieferanten kostenlos. Pro ausgeschriebenem Kilogramm Verpackungsfolie ist eine Gebühr in Höhe von 1,49 Cents (netto) fällig, kommt das Geschäft zustande, trage der Anbieter die gesamten Gebühren. Laut packagingtenders können Einkäufer dadurch „enorme Einsparungen“ erzielen: Im Schnitt würden bei Ausschreibungsangeboten Preisspannen von 40 Prozent registriert, die bisher größte Preisdifferenz habe bei 80 Prozent gelegen. Buypackaging.com ist seit März 2013 aktiv. [www.buypackaging.com](http://www.buypackaging.com)

## Kunststoffe

## Chinas größte Plastikmesse findet in Yuyao statt

Die China Plastics Expo (CPE) findet in diesem Jahr vom 6. bis 9. November in Yuyao (Provinz Zhejiang) statt. Ausgerichtet wird die Messe von mehreren chinesischen Industrieverbänden sowie der Stadtverwaltung von Yuyao.

Nach Angaben der Veranstalter werden die 2.200 Messestände auf 46.000 Quadratmetern Fläche in vier Themenbereiche eingeteilt sein: Kunststoffrohmateriali, Kunststoffmaschinen, Maschinenwerkzeuge und -formen sowie Kunststoffformen. Die CPE geht bereits zum 15. Mal über die Bühne, laut den Veranstaltern ist sie die größte Kunststoffmesse Chinas. Im vergangenen Jahr hätten 489 Unternehmen ihre Produkte ausgestellt und mehr als 21.000 Einkäufer aus China und anderen Ländern seien registriert worden.

Weitere Informationen: <http://cpe.21cp.com>

## Metalle

## Messingbarren mit Co 60 kontaminiert

Der Verband Deutscher Metallhändler (VDM) weist darauf hin, dass in den Niederlanden kontaminierte Messingbarren (brass ingots) indischer Herkunft gefunden worden seien. Wie der Verband weiter mitteilte, wurde in den Barren eine Kontamination mit Co 60 nachgewiesen. Die Barren seien aus Indien nach Europa verschifft und von den niederländischen Behörden sichergestellt worden.

Laut dem VDM wurden innerhalb der letzten zwei Jahre mehrmals mit Co 60 kontaminierte Waren aus Indien entdeckt. Im Gegensatz zu dem aktuellen Fund von Zwischenprodukten aus Messing habe es sich dabei bisher nahezu ausschließlich um Edelstahlprodukte gehandelt, die für Endverbraucher bestimmt waren. Der Verband empfiehlt, bei Lieferungen aus Indien weiterhin ein besonderes Augenmerk auf Kontaminationsfreiheit zu richten.

**Metalle**

**Indonesien mildert Exportverbot ab**

Die indonesische Regierung hat laut Angaben des Rohstoff-Research der Commerzbank mehrere Änderungen an ihrem umstrittenen Exportverbot für Erzminerale vorgenommen, das Anfang 2014 in Kraft treten soll. Demnach dürfen die Minenunternehmen auch weiterhin Roherze exportieren, wenn sie bereits Verarbeitungsanlagen im Land bauen. Aufgrund der prekären wirtschaftlichen Situation und dem Einbruch der indonesischen Rupiah hatte die Regierung bereits zuvor die Exportquoten für Roherze aufgehoben. Dadurch könnte das Angebot von z.B. Nickel, Kupfer, Zinn und Bauxit auf dem Weltmarkt ausgeweitet werden, heißt es von den Cobalt-Analysten.

**Metalle**

**Macquarie erwartet für 2014 Überschuss am Nickelmarkt**

Der Nickelmarkt könnte nach Ansicht der Rohstoffanalysten von Macquarie 2014 einen großen Produktionsüberschuss aufweisen. Daher bleibe der Ausblick für die Nickelpreise schwach. Höhere Nickelpreise erforderten einen Angebotsschock, etwa infolge von Produktionskürzungen. Die Bank rechnet mit einem Überschuss am globalen Nickelmarkt von 74.000 Tonnen in diesem und von 84.000 Tonnen im nächsten Jahr. Chinesische Adressen hätten im ersten Halbjahr ihre Lagerbestände deutlich aufgestockt, so die Analysten.

**Metalle**

**Commerzbank sieht niedrigere Alu-Prämien**

Laut den Rohstoffanalysten der Commerzbank dürften die physischen Prämien bei Aluminium sinken. Zuletzt seien in Europa geringere Aufschläge von 240 bis 250 US-Dollar je Tonne auf den LME-Preis gezahlt worden. In den USA fiel die Prämie laut Angaben des Research-Instituts Har-

bor Intelligence auf 11 US-Cents je Pound. Und auch in Japan, dem größten Aluminiumimporteur Asiens, rechnet die Abnehmer mit niedrigeren Prämien für das vierte Quartal, so die Analysten. Hier zeichne sich jedoch noch kein Konsens ab, die Produzenten wollen die Prämien unverändert bei 250 Dollar je Tonne belassen. Als Grund für die Tendenz zu geringeren Prämien nennen die Analysten die Anstrengungen der US-Behörden und der LME selbst, die Lagerhausproblematik zu entschärfen.

**Stahl**

**Globale Rohstahlproduktion nimmt 2,7 Prozent zu**

Die globale Rohstahlproduktion lag im Juli mit 132,3 Millionen Tonnen 2,7 Prozent über dem Wert im gleichen Vorjahresmonat. Den Angaben der Worldsteel Association zufolge haben starke Produktionsziffern in China sowie in Nord- und Südamerika die rückläufige Produktion anderswo überkompensiert. China erzeugte 65,5 Millionen Tonnen Rohstahl, 6,2 Prozent mehr als im Juli 2012. In der EU ging die Rohstahlproduktion dagegen um 6 Prozent auf 13,4 Millionen Tonnen zurück, die deutsche Erzeugung sank um 5,4 Prozent.

**Elektronik**

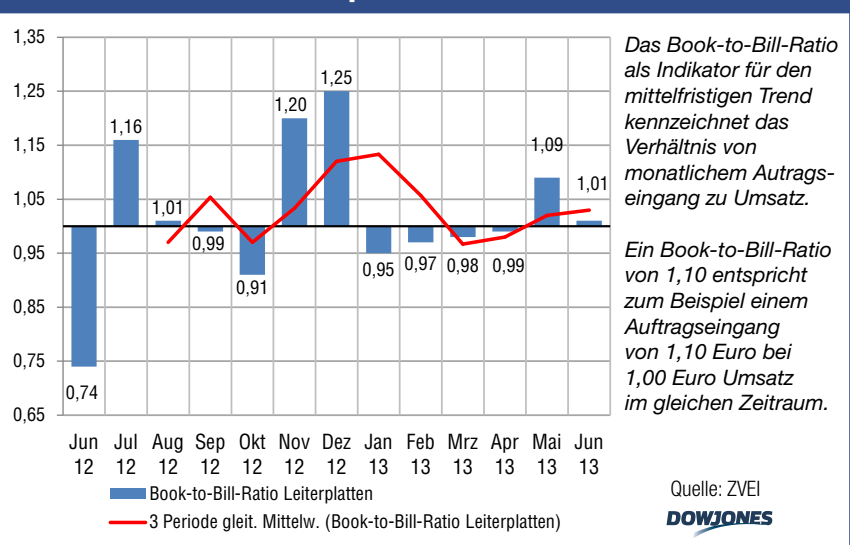
**Kein Ende der Stagnation am Leiterplattenmarkt**

Der Umsatz der Leiterplattenhersteller lag im Juni 2013 auf gleicher Höhe wie im Vormonat, wie der ZVEI-Fachverband PCB and Electronic Systems berichtete. Im Vergleich zu dem um einen Arbeitstag kürzeren Juni 2012 ging er um zwei Prozent zurück. Die kumulierten Umsätze waren im ersten Halbjahr 2013 zwei Prozent niedriger als im Vergleichszeitraum des Vorjahres, wobei es in diesem Jahr zwei Arbeitstage weniger gab. Der Auftragseingang im Juni 2013 blieb den weiteren Angaben nach um sieben Prozent unter dem Vormonatsniveau, lag aber ein Drittel über dem des Vergleichsmonats 2012. Damit schloss das erste Halbjahr sieben Prozent über Vorjahr.

Laut dem Verband beklagen die Unternehmen, dass die Abnehmer immer kurzfristiger bestellen und das Bestellverhalten sehr sprunghaft sei. Dies mache es zunehmend schwierig, die Kapazitäten zu planen.

Das Book-to-Bill-Ratio im Mai 2013 fiel gegenüber dem Vormonat etwas ab und erreichte einen Wert von 1,01. Die Zahl der Mitarbeiter lag knapp sechs Prozent unter dem Vorjahresmonat.

**Book-to-Bill-Ratio Leiterplatten ZVEI für Juni 2013**



Wasser

## Wasserpreise für Firmen bleiben konstant

Die Trinkwasserpreise für Unternehmen sind auch 2013 weitgehend konstant geblieben. Im Vergleich zum Vorjahr hätten sich die Preise um durchschnittlich 0,3 Prozent pro Kubikmeter erhöht, teilte der Bundesverband der Energie-Abnehmer (VEA) mit. Industriekunden mit einer Jahresabnahme von 7.500 bis 100.000 Kubikmeter zahlen nach VEA Angaben einen gewichteten Durchschnittspreis von rund 1,75 Euro pro Kubikmeter. Bei der Untersuchung der Wasserpreise in 83 Städten hätten der Energiekonzern EnBW in Stuttgart mit 9,3 Prozent und die Technischen Werke Kaiserslautern mit 12,2 Prozent am stärksten zugelegt. Bei weiteren 17 Versorgern sei die Steigerung niedriger als acht Prozent ausgefallen. In fünf Städten kam es zu Preissenkungen – Eurawasser habe in Rostock dabei mit 6,5 Prozent den höchsten Nachlass gewährt.

Erzeugerpreise

## Vorleistungsgüter sorgen für gedämpften Preisdruck

Der Preisdruck auf der Ebene der deutschen Produzenten ist im Juli sehr gedämpft geblieben. Steigende Preise für Lebensmittel wurden von sinkenden Kosten für Vorleistungsgüter kompensiert. Im Resultat sanken die deutschen Erzeugerpreise insgesamt um 0,1 Prozent gegenüber dem Vormonat, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilte. Gegenüber dem Vorjahr ergab sich ein Anstieg um 0,5 Prozent.

Vorleistungsgüter (Güter, die im Produktionsprozess verbraucht, verarbeitet oder umgewandelt werden) waren im Juli 2013 um 1,0 Prozent billiger als im Juli 2012. Gegenüber Juni sanken die Preise um 0,4 Prozent. Metalle kosteten 6,2 Prozent weniger als im Juli 2012 (minus 1,4 Prozent gegenüber Juni 2013). Die Preise für Kupfer und Halbzeug daraus waren um 11,0 Prozent niedriger als ein Jahr zuvor, Betonstahl verbilligte sich um 8,0 Pro-

zent, Walzstahl um 6,9 Prozent. Einen starken Preissprung gab es bei Flachglas, das laut Destatis 25,8 Prozent teurer war als im Juli 2012 (plus 17,3 Prozent gegenüber Juni 2013). Die Erzeugerpreise für Primärkunststoffe gaben im Jahresvergleich um 1,9 Prozent und im Monatsvergleich um 0,3 Prozent nach. Synthetischer Kautschuk war 7,3 Prozent billiger als vor einem Jahr (minus 1,9 Prozent gegenüber Juni 2013).

Importpreise

## Einfuhren im Juli gegenüber Vorjahr 2,6 Prozent billiger

Die deutschen Importpreise sind im Juli erstmals seit Februar auf Monatsbasis wieder gestiegen, weil die Energieimporte teurer wurden. Gegenüber dem Vorjahr fielen sie dagegen stärker zurück. Auf Monatsbasis stiegen die Einfuhrpreise nach den Daten des Statistischen Bundesamts (Destatis) um 0,3 Prozent. Im Vormonat waren die Importpreise um 0,8 Prozent gefallen. Gegenüber dem Vorjahresmonat lag der Index der Einfuhrpreise im Juli um 2,6 Prozent niedriger. Im Juni war ein Minus im Jahresvergleich von 2,2 Prozent verzeichnet worden.

Die Einfuhrpreise für Energie waren im Juli zwar um 4,1 Prozent niedriger als im Vorjahr, zogen aber im Monatsvergleich um 2,8 Prozent an. Starke Preisrückgänge gegenüber dem Vorjahresmonat gab es laut Destatis dagegen bei Eisenerzen (minus 19,9 Prozent), Nicht-Eisen-Metallerzen (minus 15,9 Prozent) sowie bei Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen (minus 9,7 Prozent). NE-Metalle und Halbzeug daraus waren im Juli 10,2 Prozent billiger als vor einem Jahr, wobei Nickel mit einem Minus von 19,2 Prozent den stärksten Rückgang verzeichnete.

Der Import von chemischen Erzeugnissen nach Deutschland verbilligte sich im Juli auf Jahressicht um 0,4 Prozent. Primärkunststoffe waren 2,5 Prozent teurer als im Juli 2012, synthetischer Kautschuk dagegen gab 16,1 Prozent nach. Bei veredeltem und bearbeitetem Flachglas war Importware 0,9 Prozent günstiger.

### Erzeugerpreise

#### für ausgewählte Produkte

Veränderung in Prozent gegenüber:	Juli 2013	
	Juli 2012	Juni 2013
Leichtes Heizöl	-4,2	+2,7
Schweres Heizöl	-9,1	-1,4
Flüssiggas	+7,7	+3,8
Erdgas (Verteilung)	-0,6	-0,8
Elektrischer Strom	+1,6	+0,1
Fernwärme	+3,2	-
Aluminium und Aluhalbzeug	-2,8	-1,0
Kupfer und Kupferhalbzeug	-11,0	+0,4
Walzstahl	-6,9	-2,3
Betonstahl	-8,0	-1,9
Grobblech im Quartobereich	-10,1	-2,6
Stab- und Flachstahl	-4,9	-1,7
Stahlgießerei-erzeugnisse	+1,2	-
Eisen- oder Stahlrohre	-5,5	-0,7
Dampfkessel	+2,9	-
Chemische Grundstoffe	-1,9	-0,7
Anorganische Industriegase	-2,4	-0,2
Polyethylene	-0,9	-1,2
Polystyrole	+0,6	+0,6
Synthetischer Kautschuk	-7,3	-1,9
Verpackungsmittel aus Kunststoffen	+0,3	-0,3
Papier und Pappe	-0,3	-
Verpackungsmittel aus Papier, Karton, Pappe	-0,4	+0,1
Elektronische Bauelemente	-1,8	+0,3
Elektronisch integrierte Schaltungen	+4,0	+0,6

Quelle: Statistisches Bundesamt

Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren		
Langstahl (Spot, EUR/t)	26.8.	19.8.
Walzdraht C7D	539,00	514,00
Betonstahl B500N	471,00	474,00
Stahlkostenfaktoren		
Hard Coking Coal	Juli	
(fob Australien, USD/t)	132,00	
Schrott	26.8.	19.8.
HMS 1&2 (80/20), FOB ARA	358,00	358,00
SGX-Eisenerz Swaps <sup>1)</sup>	28.8.	21.8.
(CFR China, 62% FE Fines)		
August	136,97	136,00
Q1/13	131,11	129,60

<sup>1)</sup> Beachten Sie bitte den Disclaimer  
Quelle: Singapore Exchange

NE-Metalle (LME)	
Drei-Monats-Preise (USD/t)	28.8.
Nickel	14275,00
Zink	1970,00
Blei	2225,00
Kobalt	26800,00
Molybdän	20600,00
Aluminium	1876,00
Kupfer	7276,00
Zinn	21725,00

Quelle: London Metal Exchange

Neben- und Legierungsmetalle	
(Kassamarkt)	26.8.
Ferro-Chrom 62%(USD/lb)	0,90
Bronze Rg7(CuSn7ZnPb; €/ 100 kg)	613,00
Ferro-Silizium 75% (EUR/t)	1080,00
Ferro-Vanadium 80%(USD/kg)	25,80
Ferro-Wolfram 75%(USD/kg)	48,50

**DOWJONES** | Metals  
 Noch mehr Preise zu Stahl und NE-Metallen erhalten Sie in unserem Onlinebereich:  
 Dow Jones MetalSource  
 www.dowjones-metals.de oder +49 (0) 69 / 29725-472

Edelmetalle		
	28.8.	21.8.
Silber **, (EUR/kg fein)	583,40	538,80
Silber, verarbeitet **, (EUR/kg fein)	673,20	621,70
Platin, verarb. (EUR/g fein)	39,45	38,54
Palladium, verarb. (EUR/g fein)	20,27	20,06
Iridium, verarb. (EUR/kg fein)	21250,00	21200,00
Rhodium, verarb. (EUR/kg fein)	26300,00	26250,00
Ruthenium, verarb. (EUR/kg fein)	2100,00	2150,00

\*\* Basis Londoner Fixing / Preise von W. C. Heraeus GmbH

Dow Jones Kunststoff-Preisindizes		
(Februar 2009 = 100)	26.8	19.8.
Ethylen	2,54,00	254,00
Propylen	248,00	248,00

Kautschuk-Terminmarkt		
(in US-cts/kg)	29.8.	
RSS3, September	265,00	
TSR20, September	242,00	243,40

Quelle: Singapore Commodity Exchange

Pflanzenöl-Terminmarkt		
Palmöl, (in MYR/t)	September	
September	2444,00	2402,00

Quelle: Bursa Malaysia

Energie		
Rohöl, Brent (in USD/Barrel)	28.8.	21.8.
Oktober	116,61	109,81

Quelle: ICE

Erdgas (in EUR/MWh)		
Jahr 2014 NCG-Gebiet	26,58	26,29
Quelle: European Energy Exchange		
Strom, (in EUR/MWh)		
Jahr 2014, Grundlast	36,60	36,60

Quelle: European Energy Exchange

EZB Referenzkurse		
	28.8.	21.8.
EUR/USD	1,33	1,34
EUR/GBP	0,86	0,85
EUR/MYR	4,45	4,41
EUR/RUB	44,37	44,20
EUR/JPY	130,10	130,52
EUR/SEK	8,69	8,73
EUR/DKK	7,46	7,46
EUR/NOK	8,06	8,05
EUR/TRY	2,77	2,62

**Legende**

**Dow Jones Stahlpreis-Indikatoren**  
 Hierdurch lässt sich die aktuelle Preisentwicklung im deutschen Stahl-Spotmarkt nachvollziehen. Dow Jones veröffentlicht zweiwöchentlich acht Indikatoren für den deutschen Markt: Fünf auf Flachstahlprodukte (Edelstahl, Warmbreitband, Quartblech, Feinblech, Feinblech verzinkt) und drei auf Langstahlprodukte (Walzdraht, Stabstahl, Betonstahl). Die Ermittlung erfolgt wöchentlich. Grundlage der Stahlpreis-Indikatoren ist ein ökonomisches Modell, basierend auf historischen Korrelationen zwischen globalen Kostenfaktoren und Nachfrageentwicklungen einerseits sowie Stahlpreisen andererseits.

**Dow Jones Kunststoff-Preisindizes**  
 Hierdurch lässt sich die aktuelle Preisentwicklung im europäischen Kunststoff(spot)markt für Ethylen bzw. Propylen nachvollziehen. Die Ermittlung erfolgt wöchentlich. Grundlage der Kunststoffpreisindizes ist jeweils ein ökonomisches Modell, basierend auf historischen Korrelationen zwischen Kostenfaktoren der Kunststoffherzeugung und Nachfrageentwicklungen im Kunststoffmarkt einerseits sowie Kunststoffpreisen andererseits.

**Allgemein**  
 Die Dow-Jones-Stahlpreis-Indikatoren und Kunststoff-Preisindizes dienen ausschließlich Informationszwecken. Sie stellen als ökonomische Wahrscheinlichkeitswerte keinen Ersatz für effektiv erzielte Transaktionspreise am physischen Markt dar. Als partiell synthetische Annäherungen sind sie somit nicht gleichzusetzen mit „direkt“ messbaren Markttransaktionen (z.B. börsengehandelte Stahlkontrakte). Als fragmentarische und allgemeine Orientierungswerte berücksichtigen sie nicht spezielle Marktstrukturen, individuelle Sachlagen oder besondere Abnahmevereinbarungen einzelner Marktteilnehmer. Die Angaben zur Preis- und Kostenentwicklung erfolgen nach bestem Wissen und Gewissen.

**<sup>1)</sup> Disclaimer Singapore Exchange:**  
 This information, including but not limited to the Daily Settlement Prices („DSP“), is for general information only. It does not constitute any financial advice or recommendation and is not an offer or solicitation to buy or sell any investment product. While SGX and its affiliates have taken reasonable care on the accuracy and completeness of the information provided, they will not be responsible or liable for any loss suffered due to any omission, error, inaccuracy, incompleteness, or otherwise any reliance on such information.

SGX and its affiliates may make changes to the information provided from time to time. You may not copy, store, either in hardcopy or in an electronic retrieval system, transmit, transfer, perform, broadcast, publish, reproduce, create a derivative work from, display, distribute, sell, license, rent, lease or otherwise transfer the information provided, including the DSP, to any third person whether for direct commercial or monetary gain or otherwise without the prior written permission of SGX.“