

G bdgreport

Bundesverband
der Deutschen
Gießerei-Industrie (BDG)

Die Branche zwischen Bundestagswahl und Regierungsbildung



Einladung zu den Ordentlichen Mitglieder- versammlungen des BDG und der FVG

13. Juni 2025 in Aachen



Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte BDG-Mitglieder,

wir freuen uns, hiermit alle Mitglieder des BDG im Auftrag des Präsidenten, Herrn Clemens Küpper, herzlich zur 16. Ordentlichen Mitgliederversammlung gemäß § 9 der BDG-Satzung einzuladen.

Termin: Freitag, den 13. Juni 2025, 8:45 Uhr
Ort: Eurogress, Saal Brüssel, Monheimsallee 48, 52062 Aachen

Tagesordnung:

1. Begrüßung durch den Präsidenten und Feststellung der Beschlussfähigkeit
2. Bericht des Präsidenten
3. Jahresabschluss 2024
4. Entlastung des Präsidenten, der Vorstände und der Geschäftsführung für 2024
5. Etat 2025 und Etatvorschau 2026
6. Änderung der Beitragsordnung (Mitgliederwerbung durch Rabatte)
7. Nachwahl zu den BDG-Bereichsvorständen
8. Termin der nächsten Sitzung

Teilen Sie uns bitte bis zum 8. Mai 2025 mit, ob wir mit Ihrer Teilnahme rechnen können.
Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie den kartellrechtlichen Leitfaden des BDG. Vorbereitende Unterlagen schicken wir Ihnen, wie üblich, nach Anmeldung oder auf Anfrage gerne zu.

Mit freundlichen Grüßen
Clemens Küpper, Max Schumacher

bdg-Kontakt:

Rita Hebben
Telefon: (02 11) 68 71-208
E-Mail: rita.hebben@bdguss.de

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte FVG-Mitglieder,

Wir laden Sie hiermit herzlich zur 17. Ordentlichen Mitgliederversammlung der Forschungsvereinigung Gießertechnik e.V. (FVG) ein.

Termin: Freitag, den 13. Juni 2025, gegen 9:45 Uhr
(im Anschluss an die BDG-Mitgliederversammlung)
Ort: Eurogress, Saal Brüssel, Monheimsallee 48, 52062 Aachen

Tagesordnung:

1. Tätigkeitsbericht 2024
2. Jahresabschluss 2024
3. Kassenbericht
4. Etat 2025
5. Entlastung des Vorstands und der Geschäftsführung

Teilen Sie uns bitte bis zum 8. Mai 2025 mit, ob wir mit Ihrer Teilnahme rechnen können.

Über Ihr Kommen würden wir uns freuen.
Freundliche Grüße
Forschungsvereinigung Gießertechnik e.V. FVG

Dr.-Ing. Stuart Wiesner
Vorstand

bdg-Kontakt:

Dirk Stegink
Telefon: (02 11) 68 71-245
E-Mail: fvg@bdguss.de

Rahmenbedingungen neu gestalten – mit Ihnen gemeinsam



Foto: Martin Vogt/BDG

Mit dem vorigen Report hatte Ihnen unser Präsident Clemens Küpper im Hinblick auf die Forderungen des Verbandes zur bevorstehenden Bundestagswahl noch eine Botschaft mitgegeben: „Sie sind als Mittelständler regional vernetzt. Nutzen Sie Ihre regionale Strahlkraft und verbreiten Sie die Forderungen vor Ort. Dabei wird Sie der Verband unterstützen.“

Jetzt sind wir wichtige Monate weiter, Deutschland hat einen neuen Bundestag gewählt, Union und SPD haben sondiert, schließlich in 16 Arbeitsgruppen Verhandlungen geführt und am 9. April den Koalitionsvertrag vorgestellt. Auch wenn Koalitionsverträge erfahrungsgemäß nicht buchstabengetreu umgesetzt werden und außerdem – denken wir an Corona oder den Ukraine-Krieg – externe Ereignisse die Regierungsprioritäten bestimmen können: Sie sind ein Hinweis zur künftigen Agenda einer neuen Bundesregierung und darüber, wie die gemeinsamen Auffassungen in wesentlichen Politikfeldern sind. Wir haben uns also den Koalitionsvertrag genau angesehen und geben in diesem BDG report eine erste Einschätzung aus Sicht unserer Branche vor dem Hintergrund der Forderungen, mit denen der BDG die vergangenen Monate und auch die Verhandlungen selbst begleitet hat.

Und an dieser Stelle möchte ich ausdrücklich auf die oben zitierten Worte von Clemens Küpper verweisen: Verbandsarbeit ist echtes Teamplay. Gehen Sie auf Ihre Abgeordneten vor Ort zu. Insbesondere bei Parlaments-Neulingen haben Sie die Chance, entscheidende Branchenthemen mitzugeben. Das gilt gleichermaßen auch für die Roadmap zur Klimaneutralität, die wir in der Vorstandssitzung im April vorgestellt haben und Ihnen zur Verfügung stellen. Insbesondere folgende Botschaften müssen wir gemeinsam in den Politikbetrieb bekommen: Wir benötigen wettbewerbsfähige Stromkosten, Netzausbau und -anschlüsse sowie vor allem mittelstandstaugliche Rahmenbedingungen. Eine neue Bundesregierung ist ein bisschen wie ein weißes Blatt Papier: Lassen Sie es uns gemeinsam mit den für unsere Branche richtigen Botschaften beschreiben.

Ein gemeinsames Signal des „Wir“ können wir demnächst in Aachen setzen. Ich freue mich auf Sie auf dem Deutschen Gießereitag!

Ihr

RA Max Schumacher

Hauptgeschäftsführer des

Bundesverbandes der Deutschen Gießerei-Industrie

E-Mail: max.schumacher@bdguss.de



Foto: Martin Vogt/BDG

Gießer Max Jankowsky setzt sich für den energieintensiven Mittelstand ein.

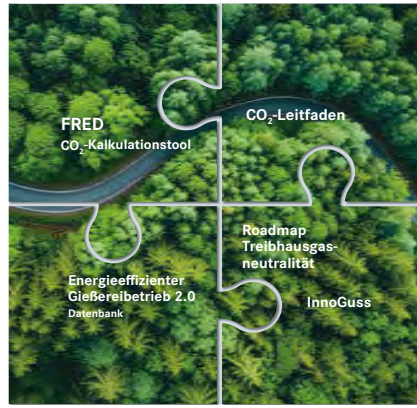


Foto: BDG

Sie liegt vor – die Roadmap zur Treibhausgasneutralität der Gießerei-Industrie



Foto: AdobeStock

Koalitionsvertrag von Union und SPD – wo muss nachgesteuert werden?

Die Branche zwischen Bundestagswahl und Regierungsbildung

14 REGIERUNGSBILDUNG

Ausbaufähiger Koalitionsvertrag

Im April stellten Union und SPD ihren Koalitionsvertrag vor. Eine Bewertung aus Branchensicht.

18 MITTELSTAND

BVMW-Zukunftstag

Gießer Max Jankowsky vertrat die Position der Gießerei-Industrie und des energieintensiven Mittelstands.

20 CLEAN INDUSTRIAL DEAL

Nur ein anderer Name oder tatsächlicher Fortschritt?

Dr. Christian Schimansky nimmt den Energy Action Plan der EU unter die Lupe, wo muss die Verbandsarbeit ansetzen?

23 BDG-ROADMAP

Treibhausgasneutralität für die Branche

Die BDG-Roadmap ist erschienen: Exklusiv als Langfassung für die BDG-Mitglieder, jedermann zugänglich auf der Verbandswebseite in der Kurzfassung.

26 DIGIGALE TRANSFORMATION

Statusmeeting in Kassel

KI-basierte Assistenzsysteme und datengetriebene Prozesse – damit Gießereien resilient bleiben

28 NACHWUCHS-AKQUISE

Miniaturgießerei für Schulen

Der Gießereikoffer des BDG soll neugierig auf die Branche machen, noch bevor die eigentliche Berufswahl ansteht. Der Prototyp des neuen Angebots für Gießereien ist jetzt angekommen.

31 NACHWUCHS

Zweite Runde der AzubiVlogs

Im Fokus stehen diesmal die Auszubildenden zum technischen Modellbauer.

32 BRANCHENTREFFPUNKT

Deutscher Gießereitag in Aachen

Es geht um internationale Wettbewerbsfähigkeit, nationale Rahmenbedingungen und technische Lösungen für Gießereien. Und um den Blick über den Tellerrand.

36 DRUCKGUSSTAG

Politik und OEMs in Ingolstadt

Wie bleibt die Branche wettbewerbsfähig, wenn der Standort schwächelt? Was vom Druckgusstag bleibt.

40 INTERVIEW

Wie wird der nächste Druckgusstag? Ein Ausblick.

Thomas Krüger, im BDG Kopf hinter dem Druckgusstag, über Neuausrichtung des Europäischen Druckgusswettbewerbs und Zusammenarbeit mit der EUROGUSS

Titelfoto:
Montage BDG



Der zentrale Treffpunkt für die Branche findet dieses Jahr im eurogress in Aachen statt – alles zu Konzept und Programm

42 ZOLLPOLITIK TRUMPS

Drohender Handelskrieg mit den USA

Was die erratische Zollpolitik des US-Präsidenten für Europa, Deutschland und die Branche bedeutet.

46 WELTWEITE AUTOMOBILINDUSTRIE

Wie sind US-Automarkt und die deutschen Hersteller vernetzt?

Die Zollpolitik der USA setzt die exportorientierte deutsche Wirtschaft unter Druck. Der Blick auf die Automobilbranche zeigt, dass die Zusammenhänge komplex sind.

49 WIRTSCHAFT & KONJUNKTUR

Einordnung der Gusskonjunktur in die wirtschaftliche Lage

Wie war 2024 und was ist für 2025 zu erwarten? BDG-Volkswirt Dr. Tillman van de Sand bewertet die Lage und wagt den Blick nach vorn.

RUBRIKEN:

- 3 EDITORIAL
- 6 MAGAZIN
- 50 IMPRESSUM
- 51 BDG-KONTAKTE

Unternehmen Tweer und Baumgarte im Bundestag

Netzentgelte und Energiekosten in der Generaldebatte

Zwei deutsche Gießler in der Bundestagsgeneraldebatte zur Grundgesetzänderung am 18. März: Die SPD-Abgeordnete Dr. Wiebke Esdar verwies ausdrücklich auf die Gießereien Tweer und Baumgarte und forderte: „Die Netzentgelte und die Energiekosten müssen runter“.

Intensiver und kontinuierlicher Austausch der Unternehmen mit der Politik vor Ort zahlt sich aus, wie die Generaldebatte im Bundestag am 18. März bewies. In dieser Debatte ging es um die von Friedrich Merz angestoßene Grundgesetzänderung. Ausgerechnet in diese Sitzung hinein - der letzten und außerordentlich wichtigen Sitzung der Legislatur - schaffte es ein Kernanliegen von Branche und Verband: „Ich erinnere mich an Gespräche aus meinem Wahlkreis mit den Unternehmen Reinhard Tweer und der Eisen-gießerei Baumgarte“, sagte die SPD-Ab-

geordnete Dr. Wiebke Esdar in ihrer Rede. Diese Unternehmen seien aufgeschlossen für Innovationen und stünden hinter der Transformation zur Klimaneutralität. Und dann noch mal wörtlich: „Aber sie müssen international wettbewerbsfähig bleiben. Das heißt: Die Netzentgelte und die Energiekosten müssen runter.“

Hier ist der Idealfall eingetreten, dass ein Mitglied des Bundestages für die Anliegen der Branche wirbt. Voraussetzung ist ein Austausch mit der Politik, der umso wirkungsvoller funktionieren kann, je genauer die Botschaften sind. Der BDG

unterstützt die Gießler deshalb mit Kommunikationsmaterialien, die sie vor Ort nutzen können, um die Belange ihrer Unternehmen und der gesamten Branche zu vertreten. Jüngste Beispiele: die BDG-Roadmap und die Webseite www.guss-ist.de. Details dazu in diesem BDG report. Die Rede von Wiebke Esdar ist unter dem QR-Code abrufbar.



Nachhaltigkeitsberichte leicht gemacht

Spezielles Tool für die Wesentlichkeitsanalyse von KMU

Obwohl die Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäß CSRD-Richtlinie durch das Omnibus-Verfahren der EU-Kommission reduziert und vereinfacht werden soll, ist die Nutzung bestimmter Instrumente auch unter dem Aspekt des Risikomanagements zukünftig sinnvoll. Die Westfälische Hochschule in Bocholt will mit einem EU-geförderten Projekt insbesondere KMU bei der Anwendung der Wesentlichkeitsanalyse unterstützen. Hierfür wird WILMA entwickelt. Eike Radtke vom BDG war bei der Vorstellung des Prototypen vor Ort.

Die Umweltexpertin vom BDG hat in den letzten zwei Jahren die Entwicklung des CO₂-Kalkulationstools FRED für Gießereien begleitet. Das Projekt der Westfälischen Hochschule befasst sich hauptsächlich mit der Entwicklung eines Tools für die Doppelte Wesentlichkeitsanalyse und könnte FRED sinnvoll ergänzen.

Das Projekt mit dem sperrigen Namen DiNaOpt4KMU – Digitales Nachhaltigkeitsreporting optimieren für kleine und mittlere Unternehmen – läuft noch bis 2027. Das Tool setzt u.a. KI in Form von ChatGPT ein. Der Prototyp WILMA wird zurzeit getestet, die Erfahrungsberichte der Unternehmen sind ermutigend. WILMA – Wilma steht für „Wesentliche Themen identifizieren leicht gemacht mit Assistenz“ und fällt durch seinen

erfreulich hohen Praxisfokus auf. Neben Unternehmen sind auch Wirtschaftsprüfer, Banken sowie die IHK in das Projekt involviert.

Weitere Details sind zu finden unter www.dinaopt.w-hs.de

Der Gießerei-FRED ist bereits einsatzbereit. BDG-Mitglieder erhalten vergünstigte Konditionen. Eine Live-Demo kann gebucht werden unter www.fred-footprint.de oder gleich per Einscannen des QR-Codes.



Führungswechsel in der Hauptgeschäftsführung des BDG

Dr. Martin Theuringer folgt Max Schumacher

Der Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie wird ab 2026 einen neuen Hauptgeschäftsführer haben. Max Schumacher, der nach 32 Jahren im Verband in den Ruhestand geht, arbeitet seinen Nachfolger Dr. Martin Theuringer bereits ab August ein.

Max Schumacher, seit 2012 Hauptgeschäftsführer des Verbandes, über seinen Nachfolger: „Ich bin überzeugt, dass Dr. Theuringer die Arbeit erfolgreich weiterführen und die Branche noch stärker positionieren wird.“ Der Volkswirt wird bereits im Spätsommer zum BDG stoßen und von seinem Vorgänger eingearbeitet werden.

Dr. Theuringer wechselt von der Wirtschaftsvereinigung Stahl (WV Stahl) zum BDG und bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Wirtschafts- und Industriepolitik mit. Als Chefvolkswirt und Geschäftsführer hat er sich intensiv mit den Themen Energiepolitik, Nachhaltigkeit und Märkte befasst. Er kommt in Zeiten

des Umbruchs und ist sich der Aufgaben bewusst, die auf ihn warten. „Stahl und Guss stehen vor enormen Herausforderungen. Ich möchte meine Erfahrung nutzen, um die Gießerei-Industrie zu stärken und ihre Zukunftsfähigkeit in Deutschland zu sichern“, sagt der 56-Jährige bei seinem Antrittsbesuch in der Hansaallee vor den BDG-Mitarbeitern.

Auch BDG-Präsident Clemens Küpper ist sich der Bedeutung der Personalentscheidung bewusst. „Mit Dr. Martin Theuringer haben wir eine exzellente Führungspersönlichkeit für unseren energieintensiven Mittelstand gewonnen. Gerade in der aktuellen industriellen Krise ist es entscheidend, die Interessen der



Dr. Martin Theuringer

deutschen Gießereien mit einer starken Stimme zu vertreten“, erklärt der Geschäftsführer der Eisengießerei Baumgarte in Bielefeld.

Ganz offiziell wird Dr. Martin Theuringer die Hauptgeschäftsführung des BDG ab dem 1. Januar 2026 übernehmen.

BDG-Kampagne #Zukunftsformer startet in die nächste Phase

Die Branche ist nicht nur Chefetage

Die zweite Staffel der #Zukunftsformer gibt allen Gießerei-Mitarbeitern eine Stimme: Von Azubi über Ausbilder, Schichtleiter oder angehende Führungskraft kommen alle Mitarbeitererebenen zu Wort. Bisher waren es vor allem Gießerei-Geschäftsführer, die die Branche auf LinkedIn in Politik und Öffentlichkeit sichtbar machten.

Was mit Geschäftsführern startete, setzt sich nun mit noch mehr Stimmen aus der Branche fort: In der neuen Phase der BDG-Kampagne zeigen Menschen aus allen Ebenen der Gießerei-Industrie, warum sie #Zukunftsformer sind. Ob Auszubildende, erfahrene Ausbilder, engagierte Schichtleiter oder junge Führungstalente – jeder Mitarbeiter in einer Gießerei trägt täglich dazu bei, die Zukunft der Branche aktiv zu gestalten und kommt zu Wort. Während die Geschäftsführer mit ihren Statements vor allem in politische Debatten eingreifen, nehmen

die neuen Stimmen der Kampagne ihre Community mit in den Gießereialltag. Mit dieser Erweiterung öffnet sich die Kampagne bewusst: Sie macht sichtbar, dass es nicht nur die Chefetage ist, die Verantwortung übernimmt, innovativ denkt und Wandel vorantreibt.

Unterschiedliche Kanäle, gezielte Wirkung

Während die Geschäftsführer weiterhin auf LinkedIn den Dialog mit Politik und Entscheidungsträgern suchen, richtet sich die neue Kampagnenwelle an ein

jüngeres Publikum und wird deshalb auch auf Instagram und TikTok ausgespielt. Authentische Einblicke und echte Begeisterung der Beteiligten soll die Faszination Guss vermitteln.

Zusammengenommen entsteht auf diese Weise das Bild einer vielfältigen Branche im Wandel – mit echten Persönlichkeiten, leidenschaftlichem Engagement und einem klaren Bekenntnis zur Zukunft.

AIF formiert sich neu

Neuer Geschäftsführer – Neuer Name

Seit Februar hat die AIF mit Dr. Matthias Heider einen neuen Geschäftsführer, erst einen Monat zuvor hat sich der ehemalige Projektträger der Industriellen Gemeinschaftsforschung (IGF) einen neuen Namen gegeben. Das ist Teil einer Restrukturierung, die bereits 2023 mit der Entscheidung des BMWK begann, die Administration der IGF dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) zu übergeben. Auch das FVG hat seitdem mit dem neuen Projektträger zu tun.

„Mit Dr. Matthias Heider haben wir eine Führungskraft und erfahrenen Experten gewonnen, der in der Bundes- und Wirtschaftspolitik ausgezeichnet vernetzt ist und darüber hinaus mit den Zukunftsthemen der deutschen Wirtschaft bestens vertraut ist“, freuen sich die AIF-Vorstände Dr.-Ing. Peter Dültgen, Jens Jerzembeck und Thomas Reiche. Der promovierte Volljurist ist zurzeit als Rechtsanwalt bei der BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH in Berlin und Düsseldorf tätig, war u.a. von 2009 bis 2021 direkt gewähltes Mitglied des Deutschen Bundestags. Er ist Mitglied des Präsidiums und Stellvertretender Bundesvorsitzender der Mittelstands- und Wirtschaftsunion (MIT).

Der 58-Jährige vertritt eine AIF nach außen, die sich hin zu einem Forschungs- und Transfernetzwerk und zur Schnittstelle zwischen Forschung, Industrie und Politik entwickeln will. Die Namensänderung von AIF – Arbeitsgemeinschaft in-



Dr. Matthias Heider

dustrieller Forschungsvereinigungen „Oto von Guericke“ e.V. – in AIF – Allianz für Industrie und Forschung e.V. – soll diese strategische Neuausrichtung betonen, die auf den Verlust der Administration der IGF folgte. Das BMWK hatte den seit 1996 laufenden Vertrag mit der umbenannten Allianz zum 31.12.2023 gekündigt, da das aus der Dauervergabe gewachsene Geflecht mit geltendem Vergaberecht in Konflikt stand.

Die Forschungsvereinigung Gießertechnik (FVG) hatte mit dem Switch zur DLR zunächst Mehraufwand zu bewältigen. Der neue Projektträger wird den Mitarbeitern des BDG auf jeden Fall noch einige Zeit erhalten bleiben. Das Mandat der DLR läuft bis Ende 2026. Details sind per Einscannen des

QR-Codes abrufbar.



Zulieferforum der ArGeZ in Berlin

Die Zukunft automobiler Wertschöpfung und Chinas Einfluss auf die Zulieferindustrie der EU

Auf dem 28. Zulieferforum der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ) drehte sich in Berlin kurz vor den vorgezogenen Bundestagswahlen alles um Zukunftsstrategien einer Branche, die sich einem multipel wandelnden Umfeld ausgesetzt sieht. BDG-Volkswirt Dr. Tillman van de Sand war vor Ort.

Michael Kellner vom BMWK sprach gleich in seiner Keynote von der Innovationskraft des Mittelstands. Eine Innovationskraft, die sich zurzeit wie selten beweisen muss. Denn – und das thematisierten die folgenden Vorträge – es geht um die Zukunft des automobilen Wert-

schöpfungsnetzwerkes. Deren Kunden müssen sich gerade neu aufstellen und sehen sich wie auch die Zulieferindustrie selbst einer zunehmenden Konkurrenz aus China ausgesetzt. Um so wichtiger, sich darüber klar zu sein, was die sich wandelnden Antriebstechnologien für die

eigenen Geschäftsmodelle und was Chinas Einfluss für die europäische Zulieferstrategie bedeutet.

Zweiter BDG-Podcast Wirtschaft online

Über Trump, Zölle und die Konjunktur

Diesmal unterhält sich BDG-Kommunikator Martin Vogt gleich mit zwei Wirtschaftsexperten des BDG. Die Volkswirte Dr. Tillman van de Sand und Johannes Kappes übersetzen die trockenen Konjunkturdaten und zeigen gleichzeitig, wie sie sich für die Branche einsetzen.

Die beiden BDG-Wirtschaftsexperten blicken zurück auf das Jahr 2024 und speziell die letzten Monate, die seit dem ersten Podcast Wirtschaft im November vergangen sind. Und sie wagen anhand der frischen Zahlen des ifo Instituts eine erste Einschätzung davon, wie 2025 wohl werden wird – angesichts durchaus volatiler Entscheidungen des US-Präsidenten Donald Trumps. Dabei erhalten die Zuhörer auch ein Bild davon, wie die einzelnen Bereiche im BDG zusammenarbeiten.

Vorteil des Podcast-Formats: Es kann auch einmal mehr als einer zu Wort kommen. Beim Gespräch zwischen Dr. Tillman van de Sand und Johannes Kappes wird Wirtschaft von mehr als einer Seite betrachtet. Rohstoffe, Betriebswirtschaft und Berichtspflichten einerseits und Konjunktur, Jahreswirtschaftsbericht und Wirtschaftspolitik andererseits sind zusammen zu denken und überschneiden



FOTO: BDG

sich. „Es ist enorm wichtig, dass wir in engem Austausch stehen“, so Dr. Tillman van de Sand.

Die BDG-Podcasts stehen auf Spotify oder in der Mediathek der Verbandswabseite online. Zum aktuellen BDG-

Podcast Wirtschaft reicht das Einscannen des QR-Codes.



Ausbildung und Studium in Deutschland

Weniger Azubis – weniger Studienanfänger

Glaubt man den Zahlen, sieht es in Zukunft schlecht aus in puncto Fachkräfte in Deutschland. Die jüngsten Erhebungen des Statistischen Bundesamts zeigen, dass 2024 weniger Ausbildungsverträge abgeschlossen wurden. Und es gab zwar mehr Studienanfänger an deutschen Universitäten – aber die Zahl deutscher Erstimmatrikulierter sank.

Die konkreten Zahlen des Statistischen Bundesamts für 2024 lassen allenfalls von Stagnation sprechen. Neue Ausbildungsverträge: Minus 1,8 Prozent – deutsche Erstimmatrikulierte: Minus 1,1 Prozent. Dabei blieb die Gesamtzahl aller gemeldeten Auszubildenden über alle Ausbildungsjahre hinweg nahezu unverändert gegenüber 2023 (-0,2 Prozent), ebenso wie die Gesamtstudentenzahl für

das Wintersemester 2024/2025 gegenüber dem Wintersemester 2023/2024 (+300 Studenten). Gegenüber 2023 schrieben sich sogar 2 Prozent mehr an deutschen Universitäten ein. Das ist jedoch auf nicht-deutsche Studienanfänger zurückzuführen, deren Zahl um 10 Prozent anstieg.

In den vermeintlich ungeliebten MINT-Fächern fiel der Anstieg der Studenten-

zahlen dabei besonders deutlich aus, auch die meisten Erstimmatrikulierten aus dem Ausland entschieden sich für ein Fach aus den Ingenieurwissenschaften, der Mathematik bzw. Naturwissenschaften oder Humanmedizin bzw. Gesundheitswissenschaften.

Marketingtools für Gießereien

Zuwachs auf der „Guss ist“

Unter www.guss.de/guss-ist stellt der BDG Gießereien Videos, PDFs und die richtigen Antworten auf häufig gestellte Fragen zur Verfügung, so dass die Unternehmen vor Ort sich und die Branche öffentlichkeitswirksam sichtbar machen können. Seit kurzem stehen neue Videos online. Übergreifendes Thema: Guss ist Alltag.

Seit 2024 ist die Webseite unter dem Claim Guss ist online. Sie hebt sich bewusst vom digitalen Auftritt des BDG ab, und wendet sich sowohl an die Branche als auch an branchenfremde Zielgruppen. Ziel: die Gießerei-Industrie sichtbar machen und mit immer wieder kolportierten Vorurteilen aufräumen.

Dazu wird die Seite laufend durch Videos ergänzt, die zeigen, wo überall Guss drin steckt. Die Idee zu der cartoonartigen Aufarbeitung des Themas kam Max Engels vom BDG auf der GIFA 2023. Inspiration ist eine Lebenswelt, die der BDG mit demselben Ziel in Auftrag gegeben hatte. Das Motiv findet inzwischen oft Verwendung – siehe den Artikel über die BDG-Roadmap in diesem BDG

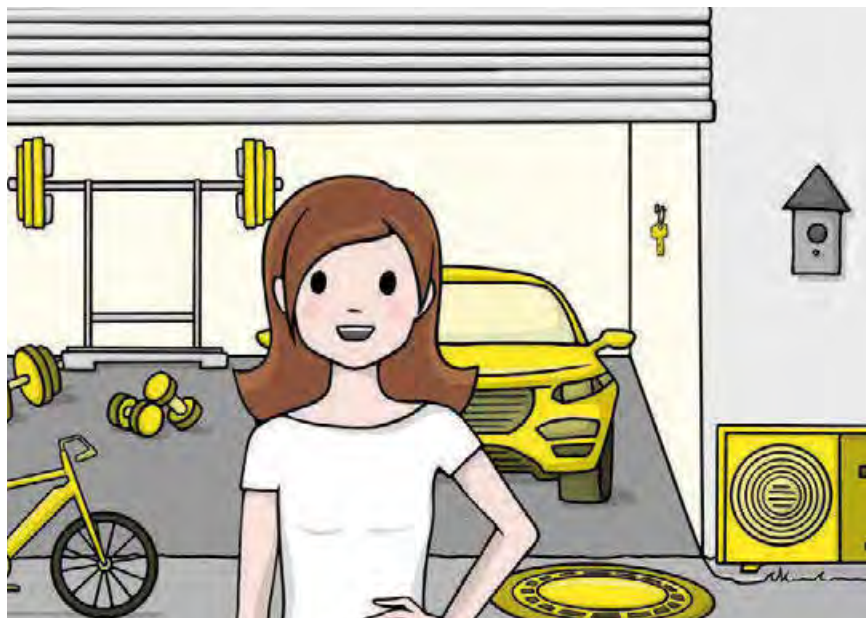


FOTO: BDG

report – und hat einen hohen Wiedererkennungswert.

Unter Guss ist Alltag stehen vier Videos online:

- Guss ist Alltag – Guss ist Garten
- Guss ist Alltag – Guss ist Garage
- Guss ist Alltag – Guss ist Schlafzimmer
- Guss ist Alltag – Guss ist Küche

Der BDG begleitet Guss ist regelmäßig auf LinkedIn, YouTube, Instagram und

TikTok unter dem Hashtag #GussIst. Es lohnt sich aber auch, immer wieder einmal hereinzuschauen über die Verbandsw Webseite: www.guss.de/guss-ist

Oder direkt per Einscannen des QR-Codes.



Personalien

Sylvia Postranecky und Katrin Schön kommunizieren für die WV Metalle

Ab April hat die WV Metalle zwei neue Kommunikatorinnen. Sylvia Postranecky und Katrin Schön übernehmen die Co-Leitung Politik & Kommunikation. Sie folgen auf Teresa Schad, die sich nach sieben Jahren in eine berufliche Auszeit verabschiedet.

Sowohl Sylvia Postranecky als auch Katrin Schön bringen Erfahrung in der politischen Kommunikation und Verbandsarbeit mit. Sie verstärken die Kommunikation der Wirtschaftsvereinigung bereits seit dem 1. April.

Die beiden Kommunikatorinnen berichten direkt an die Hauptgeschäftsführung.

Hauptgeschäftsführer Dr. Michael Niese hat das Amt bereits September 2024 von Franziska Erdle übernommen.

Der Volkswirt war bereits seit 2025 als Geschäftsführer für das Verbändebündnis tätig, darunter 2016 bis 2019 als Leiter des Europabüros in Brüssel.

Umsetzung der IED in nationales Recht

Neue IED + neue BVT = neue TA Luft

Die europäische Industrieemissions-Richtlinie (IED) ist die Rechtsgrundlage für das Konzept der Besten Verfügbaren Techniken (BVT). Der BDG hat für die bevorstehende Umsetzung in nationales Recht bereits jetzt mögliche Nachteile für KMU im Allgemeinen und die Branche im Besonderen ausgemacht. Der Verband wird die zuständigen Stellen nun für die Problematik sensibilisieren. Einen Teilerfolg kann er schon für sich verbuchen.

Die IED regelt Genehmigung und Betrieb von Anlagen hinsichtlich deren Umweltauswirkungen, die in der Richtlinie formulierten Anforderungen sind für die Behörden Grundlage für immissionschutzrechtliche Genehmigungen. In Deutschland heißt das, dass die IED im Wesentlichen in die Verwaltungsvorschrift TA Luft übertragen wird. Ist das geschehen, gleichen die Behörden bestehende Genehmigungen gegen die neuen Anforderungen ab und erlassen ggf. nachträgliche Anordnungen, die in der Regel verschärft sind. Soweit die trockenen Fakten.

In der Praxis heißt das für Elke Radtke, im BDG zuständig für BVT und damit auch für die IED und die TA Luft, dass sie die umfangreichen Rechtsdokumente daraufhin untersucht, ob es für die

Branche passt. Und eines kann sie schon vorwegnehmen: Es passt oft nicht.

„Die IED überfordert eindeutig den industriellen Mittelstand“, so ihre Zusammenfassung. Denn die neue IED formuliert Anforderungen an die Betreiber von industriellen Anlagen, die sich auf nahezu alle umweltpolitischen Ziele der EU beziehen. Dazu gehören neben Green Deal und Circular Economy u.a. auch Gesundheitsschutz, Pariser Klimaschutzabkommen, WHO-Ziele oder Lieferkettsicherheit. Und da in den sektorspezifischen BVT-Dokumenten (BREFs), die für mehr als 30 Branchen spezielle Umweltgrenz- und -leistungswerte festlegen, nun gemäß neuer IED auch die Zertifizierung von Umweltmanagementsystemen und die Überwachung von Emissionsquellen geregelt wird, stehen die Un-

ternehmen nun unter anderem vor dem Problem fehlender Kapazitäten bei Zertifizierern und Messinstituten. Ganz zu schweigen davon, dass insbesondere große Gießereien die neuen Grenzwerte gemäß gerade revidiertem Gießerei-BREF selbst mit fortschrittlichster Technik nicht werden einhalten können.

Der BDG adressiert diese Herausforderungen kontinuierlich an die zuständigen Stellen. Im Rahmen der letzten Sitzung des BDI-Arbeitskreises Immissionschutz im März konnten sie bereits gegenüber den zuständigen Vertretern des Bundes-Umweltministeriums klar kommuniziert werden. Erster Erfolg: Das Ministerium sagte eine zusätzliche spezielle Sitzung nur zum Thema IED/BREF zu.

Automobilindustrie in Europa

EU-Aktionsplan soll Wettbewerbsfähigkeit stärken

Die Europäische Kommission hat einen Aktionsplan vorgelegt, mit dem sie Digitalisierung, Software und Autonomes Fahren sowie den Aufbau kritischer Technologiebereiche in der Automobilindustrie vorantreiben will. Die Vorschläge sind Ergebnis eines strategischen Dialogs unter Leitung von Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen.

Der Aktionsplan soll angesichts technologischer und wirtschaftspolitischer globaler Herausforderungen umsetzbare Aktionen vorstellen, mit denen die mit der Automobilindustrie verbundene Wertschöpfung und Beschäftigung in Europa und in Deutschland gehalten wird. Konkret soll die Batteriezellfertigung mit 1,8 Mrd. Euro gefördert werden, um eine sichere und wettbewerbsfähige Lieferkette für Batterierohstoffe aufzubauen, die strategische Abhängigkeiten vermei-

det. Über die Förderung der lokalen Produktion wichtiger Komponenten der Elektromobilität und Batterien hinaus identifiziert der Aktionsplan weitere vier Schlüsselbereiche:

- Innovationsfähigkeit in den Bereichen Digitalisierung, Software und Autonomes Fahren
- Aufnahme Elektromobilität im Schwerlastverkehr, bidirektionelles Laden und Änderung der CO₂-Flottenregulierung

- Qualifizierung und Bezahlbarkeit klimafreundlicher Mobilität
- Gewährleistung gleicher Wettbewerbsbedingungen (level playing field)

Die EU-Mitgliedstaaten waren bislang nicht offiziell an dem strategischen Dialog und an der Erarbeitung des Aktionsplans beteiligt. Deshalb werden die zur Diskussion gestellten Maßnahmen und die daraus folgenden Legislativvorschläge auf nationaler Ebene geprüft.

TEHG-Anpassungsgesetz seit 6. März in Kraft

Bundestag und Bundesrat beschließen Reform des Emissionshandels

Von der Reform sind zunächst vor allem Energieunternehmen und die energieintensive Industrie betroffen. Härten für die Industrie soll der CO₂-Grenzausgleich und CBAM abfedern, die faire Wettbewerbsbedingungen gewährleisten sollen. Der BDG steht dem kritisch gegenüber.

„Die CO₂-Bepreisung kann nur funktionieren, wenn nicht fossile Alternativen verfügbar und bezahlbar sind, gleiche Preisbedingungen für alle Wettbewerber bestehen und die CO₂-Preise eine reine Lenkungswirkung haben“, wird Dr. Christian Schimansky von BDG nicht müde zu betonen. „Ansonsten kommt es lediglich zu Abwanderungen.“ Da diese Abwanderungen seit Jahren zu beobachten sind, zweifelt der Volljurist an der Wirksamkeit des Instruments. „Es muss mit großer Ehrlichkeit geprüft werden, wie viele CO₂-Emissionen tatsächlich eingespart und welche schlicht in andere Teile der Welt verlagert wurden“, mahnt er an.

Das TEHG-Europarechtsanpassungsgesetz überträgt im Wesentlichen die bereits 2023 in Kraft getretene Reform des

europäischen Emissionshandels in deutsches Recht. Es legt den einheitlichen Rechtsrahmen für alle Sektoren fest, die künftig vom EU-Emissionshandel erfasst sind. Ab 2027 sollen über die bislang vor allem betroffenen Energieunternehmen und energieintensive Industrie hinaus auch der Gebäude- und Verkehrssektor einbezogen werden.

Künftig werden damit für etwa 85 Prozent aller CO₂-Emissionen Zertifikate benötigt. Gleichzeitig wird die Anzahl von Zertifikaten immer weiter reduziert bis es ab 2034 keine kostenlose Zuteilung von Emissionsrechten an die Industrie mehr geben wird. Dr. Christian Schimansky vom BDG sieht auch den vorgesehenen CO₂-Grenzausgleich – eine Abgabe für Importe aus Drittstaaten – und den damit

verbundenen CO₂-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) kritisch. Er bezweifelt, dass so ein Level Playing Field, sprich gleiche Wettbewerbsbedingungen im EU-Binnenmarkt, erreicht werden können. „Die administrativen Probleme sind einfach zu groß. Zudem kann CBAM zu leicht über Drittstaaten-Exporteure umgangen werden“, resümiert er abschließend.

Positionspapier an die Koalitionäre

Sekundärbaustoffe fördern – für mehr Kreislaufwirtschaft

Acht Verbände – darunter der BDG – fordern in dem gemeinsamen Positionspapier, den Einsatz von Sekundärbaustoffen im Koalitionsvertrag zu verankern. Es geht um Regelwerksanpassungen, die kurzfristig Bürokratie abbauen und so Recycling marktfähig machen sollen.

Kreislaufwirtschaft schont natürliche Ressourcen und schützt das Klima. Der Einsatz von Sekundärbaustoffen leidet aber unter regulatorischen Hürden, die ihre Marktfähigkeit beeinträchtigen. Der BDG appelliert daher zusammen mit weiteren sieben Branchenverbänden an die derzeit verhandelnden Arbeitsgruppen für Wirtschaft, Bau/Verkehr und Umwelt, die Regelwerke zügig zu reformieren. Konkret geht es um die Ersatzbaustoffverordnung, die Produktanerkennung für Sekundärbaustoffe, auf ressourcenschonende Materialien ausgerichtete, rechts-

sichere Ausschreibungen im Sinne des Kreislaufwirtschaftsgesetzes sowie den Einsatz von Sekundärbaustoffen in Zement und Beton.

Zu den unterzeichnenden Verbänden gehören neben dem BDG der Bundesverband der Deutschen Entsorgungs-, Wasser- und Kreislaufwirtschaft (BDE), dem Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung (bvse), die Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen (BVMB), die Gütegemeinschaft Metallhüttenschlacken, die Interessensgemeinschaft der Aufbereiter und Verwerter

von Müllverbrennungsmaschinen (IGAM) die Interessensgemeinschaft der Thermischen Abfallbehandlungsanlagen in Deutschland (ITAD) sowie das Institut für Baustoff-Forschung (FEhS).

Frühzeitig die Weichen stellen – Recruiting-Strategien für Gießereien

Rund 20 Fachleute aus Industrie und Bildung trafen sich im April bei der Fritz Winter Eisengießerei in Stadtallendorf, um über Nachwuchsgewinnung und die Neuordnung der Metall- und Elektroberufe zu diskutieren.

Auf der Beliebtheitskala der Ausbildungsberufe geht es für den Gießerei-mechaniker eher abwärts. Das ist der Trend, den die Mitglieder des BDG-Fachausschusses „Facharbeiter-, Meister- und Technikerausbildung“ einmal mehr feststellen mussten. Unter Leitung von Kurt Völker, Bosch Rexroth AG, zogen sie das Fazit, dass die Imagearbeit für

einen Beruf in der Gießerei-Industrie verstärkt werden müsse. Laura Mika, im BDG zuständig für Nachwuchs- und Berufsbildung, stellte mit den AzubiVlogs und der Miniaturgießerei für Schulen Angebote des BDG vor, mit denen Verband und Unternehmen gemeinsam Jugendliche schon früh von den Karriereperspektiven in Gießereien überzeugen kön-

nen (siehe die Beiträge in diesem BDG report). Außerdem auf der Agenda: die Neuordnung der Metall- und Elektroberufe.

Die nächste Sitzung des BDG-Fachausschusses ist für das Frühjahr 2026 geplant. Interessenten können sich bei Laura Mika in den Verteiler aufnehmen lassen: laura.mika@bdguss.de

Nachruf

Das HDGI trauert um Ralf Gorski

Wir trauern um Ralf Gorski. Er ist am frühen 22. März 2025 im Alter von 61 Jahren plötzlich und unerwartet verstorben und hinterlässt Frau und Tochter.

Nach der Ausbildung arbeitete Ralf Gorski als Industriemeister und technischer Betriebswirt, seit 1992 in der Gießerei-Industrie. Im Deutschen Gießereiverband (DGV) ab 1996 als Leiter der Fachberatung Betriebswirtschaft und als Geschäftsführer des Landesverbands NRW. Seit dieser Zeit war er auch VDG-Mitglied.

Ralf Gorski zeichnete neben seinem breiten Wissen eine große Neugierde sowie ein unbändiges Streben aus, seine Aufgaben zum Erfolg zu führen und jederzeit zusätzliche Verantwortung zu übernehmen. So zog es ihn früh von der Beratung zur Umsetzung seiner umfangreichen Kenntnisse in die Praxis.

Ralf Gorski wollte proaktiv gestalten. Zunächst erfolgreich als Projektleiter bei der Gießerei Heunisch in Bad Windsheim, später mit großem Geschick als Geschäftsführer bei Gontermann-Peipers in Siegen und der C. Grossmann in Solingen. Im internationalen Umfeld war er u.a. als Technical Director bei der United Cast Bar Group tätig.

2018 gründete er sein eigenes Beratungsbüro, gleichzeitig kehrte er zu seiner alten Wirkungsstätte in den Verband zurück. Als Geschäftsführer der BDG-Service führte er diese wirtschaftlich wieder zum Erfolg. Darüber hinaus realisierte er die Integration der VDG-Akademie in die BDG-Service, bevor er sich



FOTO: BDG

im Verlaufe des Jahres 2024 wieder vornehmlich um die weiteren Projekte seines Beratungs-Büros kümmerte. Wir sind ihm zu großem Dank verpflichtet.

Ralf Gorski war ein ausgezeichnete Fachmann, der es verstand, motivierend mit seinen Mitarbeitern und Geschäftspartnern zu arbeiten. Sein wertvoller Rat wurde oft und gerne angefragt und so wurde er auch zum Mentor für viele junge Kolleginnen und Kollegen, gerade im BDG. Mit seiner positiven Ausstrahlung brachte er viel Menschlichkeit ein. Er wurde vielen, die ihn kennenlernen durften, zum Freund.

Wir vermissen ihn schmerzlich und werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

Die KollegInnen von BDG, BDG Service und VDG-Akademie



Neue Regierungsbildung

Ein ausbaufähiger Koalitionsvertrag

Am 9. April hatten Union und SPD ihren gemeinsamen Koalitionsvertrag vorgestellt. Wir betrachten das Werk nachfolgend aus der Perspektive unserer Branche. Was geht in die richtige Richtung? Was in die Falsche? Wo bleibt das Werk zu vage?

Rückblick: Im Herbst war die Ampel zerbrochen, am 23. Februar war neu gewählt worden. Anschließend begannen Sondierungen zwischen Union und SPD sowie schließlich die eigentlichen Koalitionsverhandlungen, die der BDG intensiv begleitete (mehr zur BDG-Aktivität im Infokasten). Zwar ist Friedrich Merz zum Redaktionsschluss dieses BDG reports (24. April) noch nicht zum Bundeskanzler gewählt, doch mit der Präsentation des Koalitionsvertrages ist ein wesentlicher Mei-

lenstein zur Bildung der neuen Regierung geschaffen. Auch hat der Koalitionsvertrag keine Rechtsverbindlichkeit, doch wird sich ein neues Kabinett aus Union und SPD an den nun verfassten 146 Seiten messen lassen müssen. Wenngleich die Geschichte zeigt, dass es in der Politik oft anders kommt, gibt der Koalitionsvertrag bis auf weiteres die Richtung für die kommende Legislaturperiode vor. Und so beginnt er erfreulicherweise mit einem klaren Bekenntnis:

„Unser Wirtschaftsstandort steht vor enormen Herausforderungen. Wir wollen Industrienation und Mittelstandsland bleiben, KI- und Gründer-Nation werden und die Weichen wieder auf Wachstum stellen. Unser Ziel ist es, das Potenzialwachstum wieder auf deutlich über ein Prozent zu erhöhen. Das wird unsere klare Priorität.“

Insgesamt liest sich das Papier in weiten Teilen zunächst vielversprechend: Die zentralen Herausforderungen für den Wirt-

schaftsstandort Deutschland – wie Wettbewerbsfähigkeit, Energiepreise, Bürokratieabbau und Fachkräftemangel – werden benannt, und die politische Richtung stimmt in vielen Punkten. Die Prioritäten erscheinen grundsätzlich richtig gesetzt.

Doch wie so oft liegt der Teufel im Detail. Ob der Koalitionsvertrag tatsächlich zu einem Impuls für eine wirtschaftliche Erneuerung wird, hängt maßgeblich von der konkreten Umsetzung ab. Und auch wenn sich Union und SPD mit den Grundgesetzänderungen zur Schuldenbremse und dem 500 Mrd. Euro Sondervermögen einen Handlungsspielraum verschafft, stehen doch viele Vorhaben unter Finanzierungsvorbehalt. Bereits vor der Unterzeichnung des Koalitionsvertrages zeigen die Debatten zur Gegenfinanzierung sowie zur geplanten Erhöhung des Mindestlohns, wie kontrovers zentrale Punkte in der politischen Realität von Union und SPD diskutiert werden. Die hiermit verbundenen Bekenntnisse zu dringend benötigten Reformen des Wirtschaftsstandortes bleiben daher vorerst zu vage.

Der Koalitionsvertrag ist damit ein erster Schritt – ein grundsätzlich richtiger Ansatz, um die mittelständische Industrie in Deutschland zu stärken.

Der Koalitionsvertrag ist in sechs Kapitel untergliedert, von denen sich im Wesentlichen die ersten beiden mit den Überschriften „Neues Wirtschaftswachstum, gute Arbeit, gemeinsame Kraftanstrengungen“ und „Wirkungsvolle Entlastungen, stabile Finanzen, leistungsfähiger Staat“ als Kernbereiche für den Wirtschaftsstandort Deutschland erweisen. Wichtige Elemente, die die deutsche Gießerei-Industrie betreffen, sollen an dieser Stelle Erwähnung finden.

Wirtschaft, Industrie (und Tourismus): Das Unterkapitel startet mit dem oben genannten Bekenntnis zur Industrie und dem Mittelstand und schiebt die Notwendigkeit einer Investitionsoffensive nach.

Unter der Überschrift „Industriestandort Deutschland stärken“ werden zielführende allgemeine Vorschläge gemacht, die Bedeutung der Stahlindustrie wird hervorgehoben, Die Chemie-, Pharma- und Biotechnologie wird gelobt und die Erarbeitung einer Chemieagenda wird angekündigt. Allein das Wort Mittelstand sucht man unter dieser Überschrift vergeblich. Das ist enttäuschend, werden Industrie und Mittelstand von der Koalition nicht zusammengelesen? Auskunft darüber, was der Koalitionsvertrag unter Mittelstand versteht, könnte sich aus dem

entsprechenden Absatz (Z. 328 ff.) ergeben. Die Überschrift macht gleichwohl skeptisch, denn sie lautet „Mittelstand, Handwerk und Selbstständige“. Positiv zu vermerken ist zwar, dass unsere Forderung nach der Anhebung der KMU-Schwelle aufgenommen wird. Ob das aber ausreicht, um den industriellen Mittelstand abzubilden, wird sich herausstellen müssen. Angesichts des Kontextes ist Skepsis jedenfalls angebracht. Mittelstand und Industrie gehören genauso zusammen wie Mittelstand und Handwerk. Und so findet sich am Ende dieses Unterkapitels ein Lichtblick. ZIM und IGF sollen gestärkt werden. Auch hier fehlt jedoch weitgehend ein besonderer Fokus auf produzierende mittelständische Unternehmen. Das mangelnde Verständnis für die expliziten Herausforderungen des industriellen Mittelstandes, welches es mitunter zwischen den Zeilen zu verstehen gilt, ist ein wesentliches Manko und der vielleicht entscheidende Ansatzpunkt für die kommenden Tätigkeiten des BDG im Hinblick auf diesen Koalitionsvertrag.

Auch der Automobilindustrie wird im ersten Kapitel ein eigener Absatz gewidmet. Dieser enthält ein grundsätzlich positives Bekenntnis zur Technologieoffenheit, was aus Sicht der Gießerei-Industrie zu begrüßen ist. Damit wird der Wandel zumindest nicht rein elektrisch dogmatisiert – ein wichtiger Punkt für viele mittelständische Zulieferer. Allerdings bleibt unklar, wie dieses Bekenntnis im Spannungsfeld zu bestehenden europäischen Vorgaben (z.B. Verbrennerverbot ab 2035) politisch aufgelöst werden soll. Die konkreten Fördermaßnahmen sind stark auf batterieelektrische Mobilität fokussiert. Es gilt die Erwartung, dass sich nach den teils erratischen Änderungen des Förderrahmens hierdurch ein höheres Maß an Planbarkeit einstellt.

Klima und Energie: Das Unterkapitel bietet viele positive Anknüpfungspunkte. Die Energiepreise sollen dauerhaft um mindestens 5 Cent pro kWh gesenkt werden. Ein guter Ansatz, der nicht dadurch konterkariert werden sollte, dass die Stromsteuer zum Beispiel für unsere Branche ohnehin eine sehr untergeordnete Rolle spielt. Auch ohne Anrechnung dieser theoretischen Steuerensenkung müssen faktisch 5 Cent Entlastung bei den Unternehmen ankommen. Das soll nach dem Vertrag durch die dauerhafte Deckelung der Netzentgelte erreicht werden und durch die Ausweitung der Strompreiskompensation auf weitere Bran-

chen. Bei der Umsetzung werden wir darauf achten, dass der Anwendungsbereich auf die gesamte Gießerei-Industrie ausgeweitet wird und die Antragsverfahren mittelstandstauglich sind. Besonders hervorzuheben ist, dass für „anderweitig nicht zu entlastende energieintensive Unternehmen“ im Rahmen der beihilferechtlichen Möglichkeiten ein „Industriestrompreis“ eingeführt werden soll. Hier ist zwar noch gänzlich unklar, was hiermit genau gemeint ist, allerdings ist allein die Aufnahme des Begriffs aus unserer Sicht positiv zu bewerten. Wünschenswert wäre, dass die europäische Beihilferegelung der gewaltigen Aufgabe angepasst würde und Raum für solche gestaltenden Maßnahmen gäbe.

Auf der Positivseite steht die Abschaffung der Gasspeicherumlage.

Leider nicht zu finden ist ein Moratorium für das nationale Emissionshandelsystem. Inwiefern eine Kompensation der Wettbewerbsnachteile auch für unsere Branche gelten wird, ist fraglich. Die Einführung eines europäischen „Level-Playing-Fields“ wäre jedenfalls eine sinnvolle Carbon-Leakage-Maßnahme.

Auch die Forderung nach der Anpassung des Strommarktdesigns durch Anpassung des Merit-Order-Systems findet leider keinen Eingang in den Vertrag. Die Herausnahme der Gas- (und später der Wasserstoff-)Kraftwerke aus dem Preisbildungsmechanismus wäre wünschenswert. Doch immerhin sollen die Reservekapazitäten nicht nur zur Netzstabilität, sondern auch zur Vermeidung von Preispitzen bei kalten Dunkelflauten einbezogen werden. Erfreulich ist, dass sich die CDU mit dieser Forderung durchsetzen konnte.

Zudem finden sich hinsichtlich des Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) Absichtserklärungen im Koalitionsvertrag, die neben einer Vereinfachung der Prozesse auch auf die Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit von exportorientierten Branchen abzielen. Dass bei einem ineffektiven Carbon-Leakage-Schutz weiter kostenfreie Zuteilungen von Zertifikaten möglich sein sollen, ist vernünftig. Doch eignet sich trotz der etwaigen Verbesserungen, die ohnehin auf EU-Ebene erzielt werden müssen, das System insgesamt weiterhin nicht, um die europäische Industrie effektiv auf dem Transformationspfad zu begleiten.

Bürokratierückbau: Im Rahmen eines „Sofortprogramms für den Bürokratierückbau“ sollen bis Ende des laufenden

Jahres insbesondere mit Blick auf kleine und mittlere Unternehmen unter anderem Verpflichtungen zur Bestellung von Betriebsbeauftragten entfallen. Das nationale Lieferkettengesetz wird abgeschafft, Energieeffizienz- und Energiedienstleistungsgesetz sollen auf den europäischen Standard zurückgeführt und vereinfacht werden und schließlich sollen Statistiken entschlackt werden. Positive Ansätze, die durch entschlossenes Regierungshandeln durchgesetzt werden müssen. Das gilt auch und gerade bei der im Vertrag angesprochenen Vereinfachung von Antrags- und Nachweisverfahren. Wenn damit die Minimierung der zeitweisen Wirtschaftsprüfer- und Gutachterorgien gemeint ist, wäre dies der richtige Weg.

Aussagen im Unterkapitel Umwelt beziehen sich im Wesentlichen auf diesbezügliche rechtliche Regelungen. Der Koalitionsvertrag erkennt an, dass Genehmigungsverfahren ein kritischer Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit und Transformation der Industrie sind. Folgerichtig wird mehrfach erwähnt, dass die Verfahren beschleunigt und vereinfacht werden sollen. Als konkrete Maßnahmen werden fakultative Erörterungstermine, die Ausweitung der Zustimmungsfiktion und Typengenehmigungen genannt. In den Behörden soll zudem ein Kulturwandel initiiert werden – zuständigkeitsübergreifendes Denken, Entscheidungsfreudigkeit und ein Ausschöpfen von Handlungsspielräumen sollen ausdrücklich gefördert werden. Das ist außerordentlich begrüßenswert, könnte es doch tatsächlich zu einem Abnehmen der überbordenden Gutachteritis führen. Zudem will man die EU-Industrieemissions-Richtlinie (IED) 1:1 und so schlank wie möglich umsetzen; eine bürokratische Übererfüllung – das berühmte deutsche „Goldplating“ – wird zukünftig ausgeschlossen. Das entspricht unserer Forderung an die zuständige Arbeitsgruppe für die Ausarbeitung des Koalitionsvertrages. Zu der ebenfalls von uns geforderten, expliziten Verpflichtung, Spielräume für Ausnahmeregelungen von den überambitionierten Vorgaben der IED zu nutzen, konnte man sich im Vertrag leider nicht durchringen.

Bis Ende des Jahres 2025 sollen, insbesondere mit Blick auf kleine und mittlere Unternehmen, Verpflichtungen zur Bestellung von Betriebsbeauftragten abgeschafft und der Schulungs-, Weiterbildungs- und Dokumentationsaufwand signifikant reduziert werden. Welche Beauftragten das betrifft und ob dies innerhalb dieses kurzen Zeithorizontes

gelingen kann, erscheint fraglich. Denn dafür müssten mehrere gesetzliche Vorschriften geändert werden.

Erfreulich ist zu werten, dass die neue Bundesregierung die Omnibus-Vorschläge der EU-Kommission zur Verschiebung und Verringerung der umfangreichen Vorgaben zur Nachhaltigkeitsberichterstattung unterstützt. Dafür hatten wir uns mit anderen Verbänden stark gemacht. Ebenfalls positiv: in die Ersatzbaustoffverordnung soll eine Abfallende-Regelung eingeführt werden. Dies könnte dafür sorgen, dass sekundäre Baustoffe aus mineralischen Abfällen, wie z.B. Altsanden und Kupolofenschlacken, eine verstärkte Akzeptanz im Bausektor erfahren und weniger auf Deponien umgeleitet werden.

Steuern und Abschreibungen: Die steuerliche Entlastung durch die degressive Abschreibung (30 Prozent für die Jahre 2025 bis 2027) ist betriebswirtschaftlich sinnvoll, da sie Investitionen in neue Maschinen und Anlagen beschleunigt und die Liquidität kurzzeitig verbessert. Allerdings greifen die geplanten Körperschaftsteuer-Senkungen erst ab 2028 und fallen damit für viele Gießereien zu spät und zu gering aus. Die geplanten Senkungen greifen erst ab 2028 in fünf Schritten à einem Prozentpunkt – ein Konzept, das auf eine rechtsformneutrale Besteuerung und verbesserte Thesaurierungsbegünstigungen abzielt, was für viele Gießereien zu spät und zu gering ist. Die beibehaltene Solidaritätsabgabe bleibt für Kapitalgesellschaften ebenfalls ein Kostenfaktor, der Investitionsspielräume schmälert. Positiv zu bewerten ist hingegen die Umstellung auf das Einfuhrumsatzsteuer-Verrechnungsmodell, da sie die Liquidität beim Import entlastet. Da Gießereien ihre Rohstoffe überwiegend über Händler beziehen, könnten sie indirekt von der Umstellung auf das Einfuhrumsatzsteuer-Verrechnungsmodell profitieren. Sofern sich die Liquidität beim Import verbessert, könnten die Händler günstigere Konditionen anbieten, was sich langfristig auch positiv auf die Gießereien auswirken würde. Auch die Pläne, Personengesellschaften über das Optionsmodell und die Thesaurierungsbegünstigung bei einbehaltenen Gewinnen steuerlich ähnlich zu behandeln wie Kapitalgesellschaften, sind grundsätzlich hilfreich für eine stabile Eigenkapitalbasis. Insgesamt bietet der Koalitionsvertrag also wichtige Impulse zur Investitionsförderung, wird aber durch zu späte Steuerentlastungen teils konterkariert.

Rohstoffe: Die Passagen im Koalitionsvertrag zu Rohstoffen bleiben für gieße-reispezifische Bedürfnisse (Roheisen, Bauxit, Aluminiumbedarf) relativ unkonkret. Zwar gibt es Pläne zur Diversifizierung von Rohstoffpartnerschaften und zur Förderung der heimischen Rohstoffgewinnung, doch werden gerade für den Bereich Nichteisenmetalle wie Aluminium oder Roheisen keine konkreten Maßnahmen genannt. Hingegen finden sich Aussagen zum Ausbau des Stahlschrott-Recyclings, was für die Stahlwerke prioritär ist. Diese Fokussierung sollte jedoch nicht zu einer Benachteiligung der Gießereien führen, die ebenfalls auf hochwertige Stahlschrotte angewiesen sind. Insgesamt wäre eine explizitere Einbeziehung weiterer Importrohstoffe und Legierungen im Koalitionsvertrag wünschenswert, um Versorgungssicherheit und stabile Lieferketten für die Gießerei-Industrie zu gewährleisten.

Wir werden fortan die Umsetzung des Koalitionsvertrages vor allem im Hinblick auf die hier beschriebenen Unklarheiten und Mängel im intensiven Dialog mit den Abgeordneten und Ministerien begleiten, um die Interessen der Deutschen Gießerei-Industrie mit Nachdruck zu vertreten. Insbesondere darf der industrielle Mittelstand nicht ein weiteres Mal vergessen werden. Das müssen wir, das muss jeder Gießer im ständigen Austausch klären. Den wohlfeilen Sonntagserklärungen, dass der industrielle Mittelstand das Rückgrat unserer Wirtschaft ist, müssen Taten folgen.

Max Schumacher, Tillman van de Sand, Johannes Kappes, Elke Radtke, Martin Vogt, alle BDG

Eine Kurzfassung des Koalitionsvertrags und die Bewertung des BDI stehen auf der Verbandswebseite online. Einscannen des QR-Codes genügt.





Wie der BDG agiert hat

Der BDG fordert eine Wirtschaftswende, um insbesondere die Standortbedingungen für unseren energieintensiven industriellen Mittelstand wieder auf ein weltweit konkurrenzfähiges Niveau zu verbessern. Dazu hat der BDG gleich mehrere Kanäle genutzt. Zum einen hat sich der Verband im Vorfeld des Wahlkampfes bereits bei den für die Wahlprogramme verantwortlichen Stellen der Parteien (CDU/CSU, SPD, Grünen, Linke, FDP, Freie Wähler, BSW) in die jeweiligen Prozesse eingebracht. Zum anderen hat der BDG eine Shortlist mit relevanten Politikern erstellt und diese gesondert angesprochen. Darüber hinaus fanden vor der Wahl intensive Gespräche mit Fachpolitikern von CDU, SPD, Grünen und der Linken statt. Parallel intensivierte der BDG auch in den Sozialen Medien eine Kampagne zur Bundestagswahl, bei der die acht Kernforderungen der deutschen Gießerei-Industrie (diese haben wir bereits in der letzten Ausgabe des BDG reports ausgeführt) mit einschlägigen Factsheets untermauert wurden. Diese und weitere Informationen, welche u.a. auch einen Wahlaufruf und Ausführungen zur wirtschaftlichen Lage der Gießerei-Industrie umfassen, hat der BDG seinen Mitgliedern in einem Infopaket zur Verfügung gestellt und in einem Info-Call Anfang Januar näher erläutert.

Die intensive Arbeit ist nach der Wahl fortgesetzt worden. Hier lag der Fokus klar auf der Fachebene. So hat der BDG die Koalitionsverhandlungen mit einer gezielten Maßnahme begleitet: Eigene BDG-Schreiben gingen an die jeweils 16 Mitglieder der Arbeitsgruppen 2, 11 und 15 sowie noch ein weiteres unter dem gemeinsamen Label des Bündnisses faire Energiewende (BfE) an die Arbeitsgruppe 15.

1. Im Schreiben an die Arbeitsgruppe 2 „Wirtschaft, Industrie, Tourismus“ wurde mit Nachdruck darauf hingewiesen, dass der industrielle Mittelstand eine besondere politische Aufmerksamkeit verdient. Denn zu häufig fällt er durch das Raster. Die mittelständische deutsche Gießerei-Industrie als typischer Vertreter industrieller Wertschöpfung „Made in Germany“, bleibt dabei oft unterhalb der Schwelle industriepolitischer Maßnahmen und zugleich außerhalb klassischer Mittelstandspolitik. Zentrale Sätze waren etwa: „Wir bitten Sie daher darum, der Bedeutung des industriellen Mittelstandes durch eine ausdrückliche Erwähnung Rechnung zu tragen. Eine weitere konkrete Forderung

der Gießerei-Industrie ist, dass der industrielle Mittelstand standortgerecht definiert werden muss.“

2. Das Schreiben an die Arbeitsgruppe 11 „Ländliche Räume, Landwirtschaft, Ernährung, Umwelt“ zum Thema „Industrieemissions-Richtlinie 1:1 umsetzen – Spielraum für Ausnahmen nutzen“, empfiehlt eine praxisnahe und faire Umsetzung der novellierten Industrieemissionsrichtlinie (IED) und die Anwendung der darin vorgesehenen Ausnahmeregelungen. So heißt es im Schreiben: „Damit kann eine Benachteiligung von Unternehmen am Standort Deutschland gegenüber anderen EU-Mitgliedstaaten verhindert werden.“
3. An die Arbeitsgruppe 15 „Klima und Energie“ ging ein Schreiben mit dem Titel „Industrieller Mittelstand braucht eigene Lösungen im Bereich Klima und Energie“. Kernelemente: Keine Rückerstattung von Energiekosten, sondern ex-ante-Senkung, nur Stichprobenkontrollen, Verzicht auf Zugangshürden sowie die Bereichsausnahme vom europäischen Beihilferegime.
4. Ebenfalls an die Arbeitsgruppe 15 mit dem Vorsitzenden Dr. Jan Heinisch, MDL, ging im März ein Schreiben des Bündnisses fairer Energiewende (BfE) zum Thema Energiekosten. Der BDG ist Gründungsmitglied des BfE. Es weist auf die Dringlichkeit einer echten Wirtschaftswende hin und fordert konkrete Maßnahmen zur Senkung der Energiekosten:
 1. Netzentgelte für Strom und Gas müssen vollständig aus dem Infrastrukturvermögen und dem Bundeshaushalt bezahlt werden.
 2. Die Entlastung bei der Stromsteuer muss dauerhaft sein – auch die Erdgassteuer muss auf den Mindestsatz gesenkt werden.
 3. Der bisherige rein nationale CO₂-Preis muss bis zur Einführung des europäischen Emissionshandels (ETS-2) ausgesetzt werden – mindestens muss der Carbon-Leakage-Schutz der Unternehmen deutlich verbessert werden.

Die so auf den Punkt gebrachten Forderungen sind nach wie vor gültige Prüfsteine für das zukünftige Regierungshandeln. Nutzen Sie diese, um weiter einen intensiven Dialog mit Ihren Wahlkreisabgeordneten zu führen.



Auf dem Panel beim Zukunftstag Mittelstand: Gießerei Max Jankowsky (2.v.l.), Geschäftsführer der Gießerei Löbnitz

Gießerei Max Jankowsky beim Mittelstands Jubiläum

Unter dem Eindruck des Koalitionsvertrages

Der Zukunftstag Mittelstand des Verbandes BVMW fiel mit dem 9. April ausgerechnet auf die Präsentation des Koalitionsvertrages – ein hoch spannender Zufall. Mittendrin: Gießerei Max Jankowsky, der die Perspektive des energieintensiven industriellen Mittelstandes vertrat.

Veranstaltungen sind im Regelfall nicht spontan, zumal keine mit offiziell kommunizierten 7.000 Gästen in der Station Berlin, dem ehemaligen Postbahnhof für über 90 Jahre. Solche Events plant der Veranstalter sorgsam, zumal wenn es für ihn eine der größten, weil Jubiläumsveranstaltung ist: 1975 wurde der Bundesverband Mittelständli-

che Wirtschaft (BVMW) gegründet. Jetzt ist das halbe Jahrhundert voll. Und als Datum wählte der Verein den 9. April.

Die Jubiläumsveranstaltung bezog ihre Attraktivität aus der Vielfalt innerhalb der beachtlichen Fläche: zwei Hallen mit Sponsoren und Ausstellern, dazu mehrere Parallelsessions – geboten wurde den Teilnehmern recht viel. Ein rhetorisch

wichtig agierender und einführender Verbands-Präsident Christoph Ahlhaus inklusive. „Letztes Jahr habe ich gesagt: Es ist 5 vor 12 – das kann ich ja jetzt nicht noch mal bringen. Jetzt ist es bereits 12. Ich freue mich auf ein starkes Jahr 2025, das den wirtschaftspolitischen Wendepunkt bringen muss“, sagte Ahlhaus, und: „Wir müssen schneller werden – mit Ri-



Grünen-Chefin Franziska Brantner mit Christoph Ahlhaus, Präsident des BVMW

sikobereitschaft und Mut. Das erwarten wir von einer künftigen Bundesregierung.“

Die, und das machte den besonderen Reiz aus, ja parallel zur Veranstaltung gerade intensiv im Entstehen war. Es war eine zufällige zeitliche Koinzidenz des Geschehens: Denn während in der Station unweit des Landwehrkanals Moderation, Impulse und Panels wechselten, machten die potenziellen Koalitionäre in den Koalitionsverhandlungen letzte Haken hinter offene Punkte und setzten den entscheidenden Termin: Pressekonferenz zur Präsentation des Koalitionsvertrags mit den Spitzen aus CDU, CSU und SPD wenige Kilometer entfernt vom zahlreich erschienenen Mittelstand. Dass das gemeinsame Papier der Koalitionäre mit „Verantwortung für Deutschland“ überschrieben sein würde, war bereits am Vormittag bekannt geworden.

Überhaupt hatte das zufällige Parallel-Timing multiple Konsequenzen für Programm und Ablauf des Mittelstandstages. So kam das Publikum in Genuss des Kurzauftritts von Ex-Fußballprofi Erik Meijer, der alle Trikots aus seiner Laufbahn mitgebracht hatte – inklusive „Oranje“, dem Nationaltrikot. Meijer hatte genau eine Partie für die Niederlande absolviert „weil die fünf Stürmer vor mir alle ausgefallen waren“, wie er selbstironisch anmerkte. Die Rolle des Ersatzspielers übernahm er dann auch in Berlin, denn eigentlich war Markus Söder lange angekündigt worden – der zu diesem Zeitpunkt aber noch in Sachen Koalitionsbildung zugange war.

Andere stellten sich der Herausforderung mit viel Agilität. Lindner-Nachfolger Dr. Jörg Kukies etwa hielt nicht seine vorbereitete Rede, sondern improvisierte aktuell und eindringlich. „Es braucht dringend einen Wachstumsimpuls. Wir brauchen Wachstum – diese Botschaft ist bei

den Koalitionären angekommen“, sagte der Scholz-Vertraute und nahm Punkte vorweg, die dann auch Stunden später offiziell zur Sprache kamen, wie die Energiesteuer auf dem europäischen Mindestniveau. Gute Kontakte also in die Politik hat der BVMW. Auch zur Grünen-Chefin Franziska Brantner, die wie Kukies mit großem Ernst zur aktuellen Situation sprach und dabei aktuell blieb. Brantner appellierte angesichts der Trumpschen Umtriebe: „Unsere Lebensversicherung ist Europa.“ Ganz anders Gregor Gysi, der eine vorbereitete Rede hielt – inaktuell und weitgehend bezuglos zum Tag. Ein Generationenunterschied zwischen ihm einerseits und Kukies und Brantner andererseits, ein paar anekdotenhafte, harmlose Lacher inklusive. Das schlechte Handynetz in Deutschland, das gute in Afrika, bald bekommen wir von dort Entwicklungshilfe. Schenkelklopfen im Publikum. Gysi eben.

Dieser Mittelstandstag hatte aber auch viel Substantielles, Ernsthaftes zu bieten. Zwar hat der BVMW eine große Mitglieder-Spannbreite, die vom Dolmetschen bis Taxi und Transport reicht – nicht ganz der Bereich, den der BDG mit seinem energieintensiven industriellen Mittelstand adressiert. Aber glücklicherweise hatte der Verband seinen Themenfokus auf der Hauptbühne dann doch sehr ernsthaft und durchaus industriell zugeschnitten. So stand das abschließende Panel unter der Überschrift: „Mit voller Energie voran – eine Roadmap für einen stabilen Transformationspfad der mittelständischen Industrie“. Gießerei und BDG-Mitglied Max Jankowsky (Ge-

Ersatz für Markus Söder: Ex-Fußball-Profi Erik Meijer



Polit-Prof als Entertainer: Gregor Gysi

schäftsführer der Gießerei Lößnitz) diskutierte zusammen mit Verzinkerin Christine Marin (Geschäftsführerin der Kopf Holding GmbH), Klaus Müller (Präsident der Bundesnetzagentur) sowie Franz-Josef Feilmeier (Geschäftsführer Fenecon GmbH, ein Anbieter für Stromspeicherlösungen) unter der Moderation von Dr. Hans-Jürgen Völz (Mitglied der BVMW-Bundesgeschäftsführung). Wobei, und das beschreibt den Wortaustausch besser, man ein wenig aneinander vorbei redete.

Zunächst gab es Einigkeit – Strom ist die Zukunft. Jankowsky: „Der BDG hat ganz aktuell seine Roadmap-Studie veröffentlicht. Da steht klar drin: Elektrifizierung ist der Königsweg – und Wasserstoff ist es nicht.“ (Zur Roadmap siehe den eigenen Beitrag in dieser Ausgabe). Aber wie sieht der Weg aus? Wie günstig wird Strom? Und wann fallen die Preise?

Und an dieser Stelle gingen die Perspektiven weit auseinander. Müller und Feilmeier beschworen ein günstiges und glorreiches elektrisches Zeitalter mit allerdings „dynamischen Netzentgelten“ und „Flexibilität“. Feilmeier, gerichtet an die beiden Unternehmen: „Für den Mittelstand ist meine Empfehlung: Lassen Sie sich auf diese Welt ein.“ Eine Welt mit massiv schwankenden Stromkosten? Mal teuer, mal quasi gratis? Marin findet dieses Szenario eher befremdlich: „Wir haben ein Problem: Wir können nicht verzinsen, wenn die Sonne scheint.“ Es wäre schön, wenn wir schnell Planungssicherheit bekommen.“ Und Jankowsky befürchtet, dass der Weg bis hin zu niedrigeren und berechenbaren Kosten zu lang dauert. „Der größte Impact zur Klimaneutralität ist: Unsere Industrie im Land zu halten. Mit grünem Guss erziele ich aber keine höheren Preise“, so der Gießerei. Es folgte Applaus aus dem Publikum.

Martin Vogt, BDG



Aus Green Deal wurde Clean Industrial Deal

Was haben die Gießereien vom Energy Action Plan der EU?

Am 26. Februar stellte die EU unter dem Begriff Clean Industrial Deal ein Maßnahmenpaket vor, mit dessen Hilfe die im Green Deal beschlossene Dekarbonisierung nicht nur das Klima retten, sondern auch die europäische Industrie fördern soll. Teil der Maßnahmen ist ein Fahrplan für bezahlbare Energieversorgung, der sogenannte Action Plan for Affordable Energy. Jedoch – ist das „industrial“ wirklich mehr als nur ein Namenszusatz? Und was bedeutet der Clean Industrial Deal für Branche und Verbandsarbeit?

Spätestens seit dem Antritt der neuen US-Regierung ist auch auf EU-Ebene die Einsicht gewachsen, dass etwas für den Standort Europa getan werden muss. Dass Transformation zur Klimaneutralität um jeden Preis nicht der richtige Weg sein kann, war allerdings schon seit September 2024 mit Veröffentli-

chung des Draghi-Reports bekannt. Hinter dem sprechenden Namen „Die Zukunft der europäischen Wettbewerbsfähigkeit – Eine Wettbewerbsstrategie für Europa“ verbirgt sich eine lange Mängelliste, die schonungslos vor Augen führt, dass sich schnellstens einiges ändern muss.

Der Green Deal der Europäischen Union – als Masterplan für die Erreichung der EU-Klimaziele – folgte noch der Logik „Führt ein Regelwerk nicht zum gewünschten Ergebnis, muss es erweitert werden“. Das Resultat: Unabgestimmte Einzelmaßnahmen ohne konsistenten Plan und letztlich nur noch mehr Bü-



für aber werden energiepolitische Ziele in den Vordergrund gestellt, die lange kaum Erwähnung fanden.

Es ist durchaus ein Zeichen für eine andere Denkweise, wenn der für die Energieversorgung zuständige Teil des Clean Industrial Deal den Titel „Action Plan for Affordable Energy“¹ trägt, vorausgesetzt, man darf „affordable“ tatsächlich mit „verfügbar“ und „bezahlbar“ übersetzen.

An einigen Stellen wirkt der Plan noch im alten Sinne naiv optimistisch, etwa, wenn behauptet wird, dass das Wirtschaftswachstum vom CO₂-Ausstoß entkoppelt sei. Man kann da durchaus den Einwand erheben, dass der „weggefallene“ CO₂-Ausstoß durch Produktionsverlagerung nun einfach woanders stattfindet.

Gleichwohl: Direkt in der Einleitung steht ganz vorne der klare und dringende Bedarf, die Energieunion zu stärken, um die Energiepreislücke zu schließen. Bemerkenswert ist dabei auch, dass nach den Haushalten an erster Stelle (!) die Verdoppelung der Strompreise gerade für mittelständische Unternehmen gegenüber dem Schnitt der Jahre 2014 bis 2020 genannt wird. Auch das Risiko der Industrieverlagerung, der Unterminierung des Standortes und des Verlusts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sind Risiken, die man in den Kommissionsdokumenten zum Thema Energie in den letzten Jahren lange suchen musste. „Deindustrialisierung“ wird nicht mehr beschrieben wie eine unschöne, aber hinzunehmende Nebenwirkung, sondern als reales Risiko und kritische Bedrohung der EU-Wirtschaft.

Der Plan stellt am Ende klar, dass energieintensive Industrien Sicherheit bei Versorgung und Preisen brauchen, um planen und investieren zu können.

Insofern ist tatsächlich ein veränderter Duktus festzustellen. Während früher in Dokumenten dieser Art der Fokus auf Treibhausgasneutralität und dem Ausbau erneuerbarer Energien lag, soll es im Plan ausdrücklich um die Senkung der Energiekosten gehen. Diese wurden – offenbar sehr unpassende „Nebenwirkung“ der bisherigen Klimapolitik – bislang eher ausgeblendet.

Die Ziele

Der Plan gibt sich folgende Ziele:

- kurzfristige Senkung der Energie-rechnungen („energy bills“),

- Implementierung dringend benötigter Strukturreformen, um Kosten zu senken und
- Stärkung der Energiesysteme zur Abmilderung künftiger Preisschocks.

Viele Faktoren (Verbräuche, Netzkosten, Umlagen, Steuern) werden als Kostentreiber benannt. Dabei lässt sich darüber streiten, ob die Abhängigkeit von Importen fossiler Energieträger der hauptsächliche Preistreiber ist (EU-weit 604 Mrd. Euro in 2024 gegenüber 163 Mrd. Euro in 2020). Unbestritten führen sie jedoch zu höherer Anfälligkeit für politischen externen Druck. Als weiterer Kostentreiber werden Ineffizienzen und fehlende Integration des Stromsystems genannt. Es fehle an Interkonnektoren, zusätzlicher Netzinfrastruktur und systematischer Flexibilität.

Das verwundert kaum. Energieversorgung war bislang eine höchst nationale Aufgabe, grenzüberschreitende Energieflüsse keine Herzensangelegenheit von Mitgliedstaaten und Versorgern. Die „Kupferplatte Europa“, der nahezu verlustfreie und uneingeschränkte Stromtransport von A nach B, muss unter diesen Umständen eine ferne Idealvorstellung bleiben. Zutreffend werden dabei auch die langen Genehmigungsverfahren adressiert. Wie die lange bekannten und vor allem auch durch EU-Regeln massiv aufgeblähten Bürokratiemonster gebändigt werden sollen, wird aus dem Plan jedoch kaum klar.

Die Methoden

Wie soll es also günstiger werden? Ein 29-Seiten-Papier kann natürlich kaum im Detail die Maßnahmen erklären, die nach Meinung der Kommission die Ziele erreichen können.

Einige Maßnahmen werden die Branche eher indirekt betreffen. So will die EU

- Barrieren für Verbraucher zum Wechsel des Energieversorgers abbauen,
- Power Purchase Agreements (PPAs) als Langzeitverträge vortreiben (für den Mittelstand bislang kaum zu gebrauchen),
- die Behörde ermächtigen, Genehmigungsprozesse für den Netzausbau zu beschleunigen (Genehmigungsfiktionen, stärkere Digitalisierung),

rokratie. Der Verdacht: Es ging eher um die Demonstration von Handlungsfähigkeit und Rechtfertigung der eigenen Existenz als Regulator und Institution.

Welche Auswirkungen haben nun die Institutionskritik, der Krieg zwischen Russland und der Ukraine – die von Scholz so definierte Zeitenwende –, die Energie- und Standortkrise nun auf die Klima- und Energiepolitik der EU? Hat die EU eine Kehrtwende in ihrer Klimapolitik vollzogen? Wenn ja, wie soll die Umstellung der Energieversorgung in der EU geändert werden?

Und vor allem: Wie wird die energieintensive mittelständische Industrie davon betroffen?

„The cost of inaction is higher than the cost of action“

Vorab: Es liest sich im Clean Industrial Deal tatsächlich einiges wesentlich anders als früher. Über die Klimaziele wird (noch) nicht diskutiert, da-

¹Siehe dazu https://energy.ec.europa.eu/strategy/affordable-energy_en.



- Interkonnektoren vorantreiben und die europäische Zusammenarbeit der Versorger fördern (Offshoreprojekte in der Nordsee, Netzanbindung Resteuropas an Spanien etc.),
- auch dadurch den grenzüberschreitenden Zugang zu günstiger Energie ausbauen,
- europaweite Systemflexibilität durch Smart Metering und die Nutzung künstlicher Intelligenz fördern,
- die Funktionalität der Gasmärkte verbessern und Gaseinkäufe bündeln,
- Effizienzprogramme für kleine und mittelständische Unternehmen finanziell unterstützen,
- einen Energie-Sicherheitsrahmen etablieren, der die Erfahrungen der 2022er Energiekrise aufgreift und dabei vor allem Preisausschläge in einer solchen Krise verhindern soll.

Die die industriellen Verbraucher und damit die Branche interessierende Kostenseite wird direkt durch diese Methoden angesprochen:

Die **Absenkung der Stromsteuern** auf das europäische Mindestmaß wurde bereits in Deutschland ins Auge gefasst. Nach einer grundlegenden Revision der Energiesteuerrichtlinien soll für energieintensive Industrien auch eine Absenkung auf null möglich sein. Der Vorteil für die Branche hierbei dürfte allerdings überschaubar sein, die Steuern sind durch die gesetzlichen Entlastungen schon weit abgesenkt und der administrative Aufwand wird im Steuerbereich meist als „machbar“ beschrieben.

Netzentgelte als einer der großen Kostenfaktoren zu senken, ist zunächst erstmal Sache der Mitgliedstaaten. Die EU will im aktuell auch in Deutschland heiß diskutierten Bereich der Anreize für Flexibilität neue Methoden entwickeln. Da die meisten Produktionsprozesse – auch die der Gießerei – nur bei kontinuierlichen Verbräuchen effizient laufen, sollte von dort nur wenig Entlastung zu erwarten sein.

Die grundsätzliche Möglichkeit für die Mitgliedstaaten, Netzentgelte durch Mittel aus öffentlichen Haushalten zu senken, ist dagegen ein vielversprechender Ansatz und entspricht auch der Position des BDG. Die bereits im Plan erfassten Einschränkungen, dass dies jedoch nur unter Beachtung des EU-Beihilferechts möglich werden soll, offenbart jedoch ein lange bekanntes Grundproblem.

Denn hier zeigt sich neben den durchaus ambitionierten Vorhaben im Plan eine der größten Aufgaben der Kommission: Sie muss mit dem großen Besen vor der eigenen Tür kehren. Eine wesentliche Beschleunigung von Genehmigungsverfahren wird es nur mit **weniger EU-Regeln** geben. Keine Rede ist in den Plänen etwa davon, die sehr zeitintensiven europaweite Ausschreibungen für neue Projekte auszusetzen. Auch wird der Bereich der staatlichen Beihilfen im Plan nicht angetastet. Das Beihilferegime wird jedoch seit Jahren als Standortnachteil kritisiert, ist in vollständig marktfernen Bereichen wie Klimaschutz oder Energiekrisen voll-

ständig fehl am Platze und steht dem gesamten Transformationsprozess schlicht im Wege („Wäre vernünftig, aber wir lassen das mal, das müsste in Brüssel erst genehmigt werden.“).

Obwohl das **Beihilferegime** spätestens seit dem Draghi-Report als Standortnachteil bekannt ist, will die Kommission offenbar nicht von diesem Machthebel lassen. Das ebenfalls zum Clean Industrial Deal gehörende Papier „Clean Industrial Deal State Aid Framework“ (CISAF)² verweigert sich tiefgreifenden strukturellen Veränderungen. Ohne die werden die ambitionierten Pläne und hohen Geldbeträge zur Zielerreichung aber weiter ausgebremst werden.

Fazit

Es geht auch auf EU-Ebene vieles in die richtige Richtung. Das Kostenproblem im Energiesektor ist durch den Aktions-Plan erkannt und prominent adressiert.

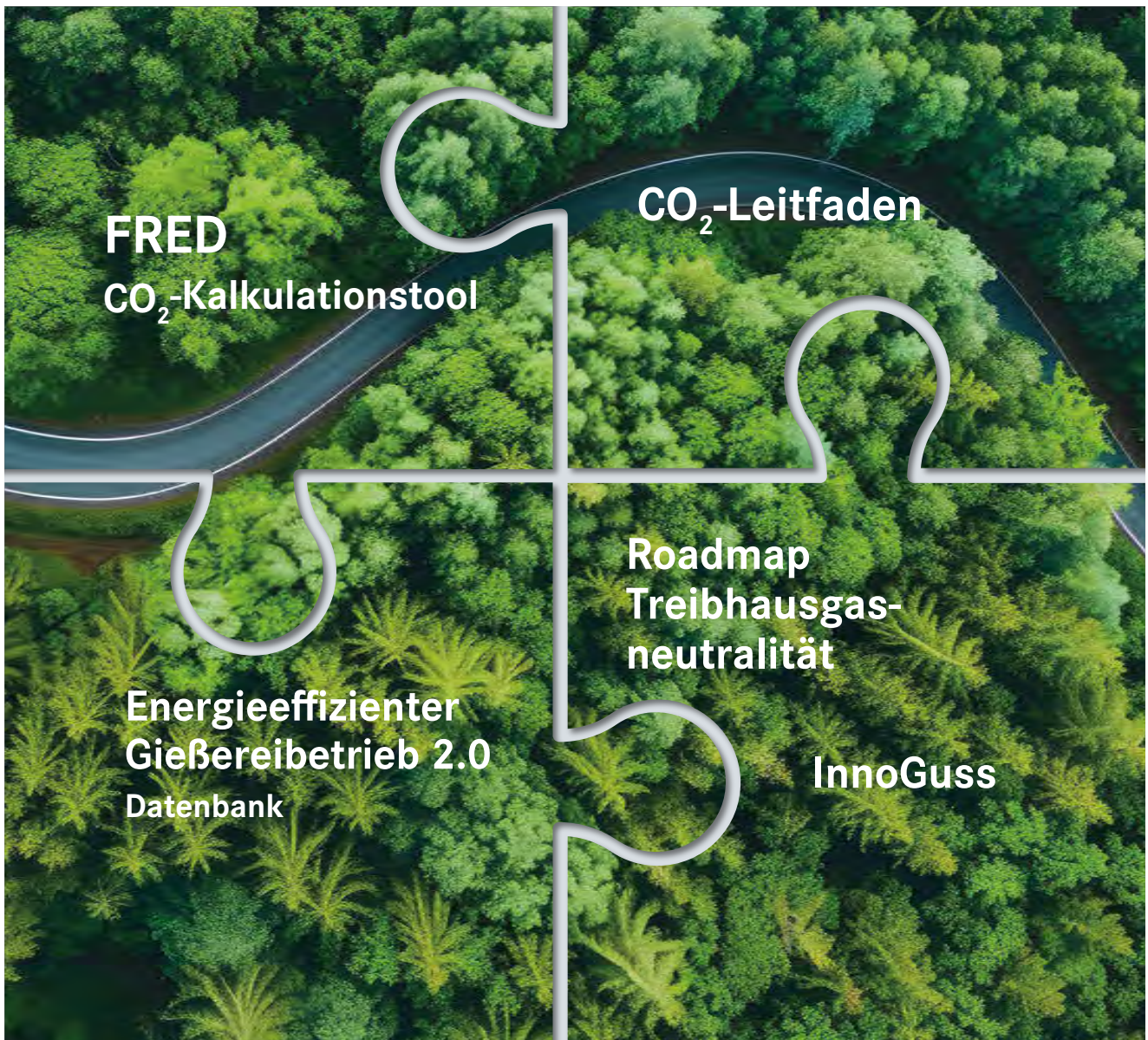
Die Mammutaufgabe werden dabei jedoch tiefgreifende Strukturreformen der politischen und behördlichen Institutionen sein, nicht nur in Deutschland, sondern auch auf EU-Ebene. Da die überbordende Bürokratie mittlerweile als das größte Problem des Standortes, z.T. noch vor der maroden Infrastruktur, angesehen wird, wird es vor allem auf die politischen Akteure ankommen, ob sie schmerzhaft Veränderungen auch gegenüber dem eigenen Apparat vornehmen können.

Es gilt daher in der nächsten Zeit, den ausufernden Einfluss der EU-Wettbewerbshüter im Energie- und Klimabereich stark zu beschneiden, im Idealfall zu beenden. Der BDG setzt sich seit Jahren dafür ein, dass in marktfernen Bereichen keine Marktkontrolle stattfindet. Der Verband wird weiterhin an neuralgischen Stellen seinen Einfluss geltend machen, damit der positive Ansatz weitergeführt wird.

Denn die Zeit für kosmetische Eingriffe ist vorbei.

Dr. Christian Schimansky, BDG

²Näher dazu: https://competition-policy.ec.europa.eu/public-consultations/2025-cisaf_en.



BDG-Roadmap zur Treibhausgasneutralität der Branche liegt vor

Deutschland will klimaneutral werden – Aussitzen ist keine Option

Die technologisch sinnvollste Lösung, die zur Treibhausgasneutralität der Branche führt, ist die Elektrifizierung – auch wenn sie gleichzeitig der teuerste Weg ist. Zudem kann sie nicht ohne etliche Rahmenbedingungen gelingen, die außerhalb des Einflussbereiches der Gießereien liegen. Mit der Roadmap gibt der BDG den Unternehmen eine Studie an die Hand, die nicht nur Transformationspfade fakten- und zahlenbasiert gegeneinander abwägt, sondern die auch die betriebswirtschaftlichen und externen Faktoren an Investoren, Kunden und Politik adressiert.

Der BDG hat sich für seine Branchenroadmap einen renommierten Partner mit ins Boot geholt: FutureCamp Climate hat schon etliche solcher Studien für Verbände und Unternehmen erarbeitet. Für die BDG-Roadmap „Treibhausgasneutralität für die deutsche Gießerei-Industrie“ konnte die Unternehmensberatung mit Sitz in München auf umfangreiche Vorarbeiten des Verbands zurückgreifen. Das Forschungsvorhaben InnoGuss wurde von NRW.Energy4Climate gefördert und lieferte die Basisdaten.

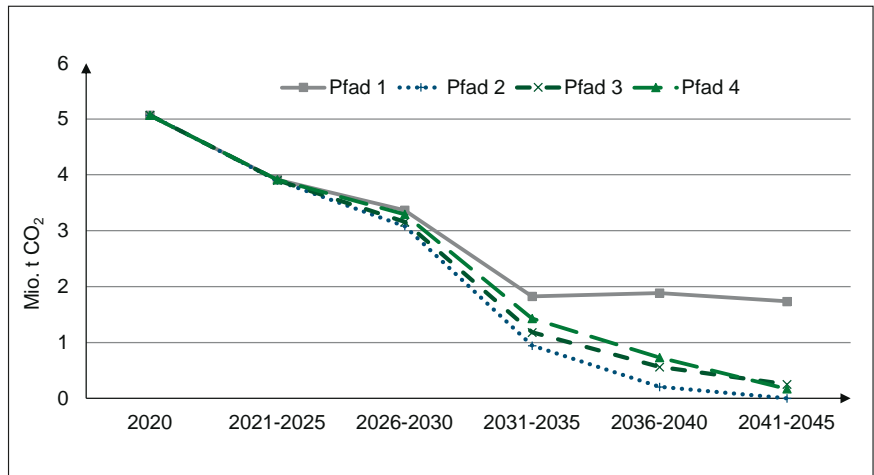
Die Roadmap liegt in einer Kurzfassung und – exklusiv für BDG-Mitglieder im Extranet – einer Langfassung vor. Die Kurzfassung adressiert über die Gießereien hinaus Investoren, Kunden, Gesellschaft sowie Politik und arbeitet den komplexen Inhalt leicht verständlich, aber nicht weniger faktenbasiert auf.

Aufbau und Nutzung der Kurzfassung

Nachdem Branchenfremden Struktur, Bedeutung und Herausforderungen der deutschen Gießerei-Industrie nahegebracht wurden, erläutert die Kurzfassung das Vorgehen der Studie. Auf vier in sich abgeschlossenen Doppelseiten wird jeder Transformationspfad unter die Lupe genommen. In einer aufwendigen Datenmodellierung wurde ermittelt: Wie sind Emissionsentwicklung und Energiebedarf, wie Kostenentwicklung und Investitionsbedarf? Und – adressiert vor allem an die Politik – welche externen Faktoren sind für die erfolgreiche Durchführung notwendig? Eine Gegenüberstellung der Treibhausgasentwicklung und der Investitionsparameter mündet schließlich in konkrete Handlungsempfehlungen an die Gießereien und Forderungen an die Politik sowie in ein Fazit. Soll es noch übersichtlicher sein, fassen zwei Tabellen Zahlen und Fakten zusammen. Auf diese Weise ist eine stringente Argumentation gegenüber unterschiedlichen Stakeholdern möglich.

Die Transformationspfade – Empfehlungen für Gießereien

Die Transformationspfade zeigen eines deutlich: Generell ist für die meisten Gießereien die Elektrifizierung der technisch gangbarste, wenn auch – aufgrund der hohen Stromkosten in Deutschland – teuerste Weg. Zumal viele Unternehmen diesen Weg bereits beschritten haben.



Entwicklung der CO2-Emissionen: die einzelnen Szenarien im Vergleich

Für Gießereien mit Heißwindkuppelöfen stehen zusätzliche Übergangslösungen offen. Dennoch lautet die Empfehlung der Studie: Langfristig spricht auch für diese Gießereien vieles für die Elektrifizierung ihres Schmelzprozesses. Die Szenarien:

- > **das Referenzszenario** – Anwendung der Besten Verfügbaren Techniken (BVT) (Pfad 1): Was ist, wenn Gießereien nur die ohnehin erforderlichen Modernisierungsmaßnahmen durchführen würden? Die damit verbundene kontinuierliche Effizienzsteigerung führt zwar zur Reduzierung des spezifischen Energieverbrauchs, aber nicht zur Treibhausgasneutralität. Somit dient Pfad 1 der Referenz, die einen Vergleich der anderen Pfade ermöglicht.

- > **der Weg zur Treibhausgasneutralität** – Elektrifizierung von Thermoprozessen (Pfad 2): Die Elektrifizierung aller Thermoprozesse erfordert die größten betrieblichen Veränderungen. Er ist somit am kostenintensivsten, aber der einzige, der letztlich zur Treibhausgasneutralität führt. Da außerdem alle erforderlichen technischen Lösungen verfügbar sind und viele Gießereien ihre Schmelz-

aggregate bereits mit Strom betreiben, ist er für die meisten Gießereistandorte praktikabel. Gießereien mit Heißwindkuppelöfen haben hier mit den größten Herausforderungen zu kämpfen. Daher stehen für sie zwei Übergangsszenarien zur Verfügung.

- > **der Übergangspfad für Heißwindkuppelöfen** – Biokoks und CCU (Pfad 3): Der Ersatz von 40 Prozent des fossilen Gießereikoks und die CO₂-Abscheidung mit Methanolsynthese durch CCU führt nicht zur Treibhausgasneutralität, jedoch zu einer signifikanten Reduzierung bei moderaten Investitionskosten, da die Anlagen weiter betrieben werden können.

- > **die potenzielle Alternative für Heißwindkuppelöfen** – Wasserstoff statt Gießereikoks (Pfad 4): Auch die Substitution von 80 Prozent des Gießereikoks durch Wasserstoff würde nicht zur Treibhausgasneutralität führen. Zudem ist Pfad 4 im Gegensatz zu Pfad 3 noch nicht technologisch ausgereift.

Das leistet der BDG



Mehr Sichtbarkeit für die eigene Gießerei und die Branche

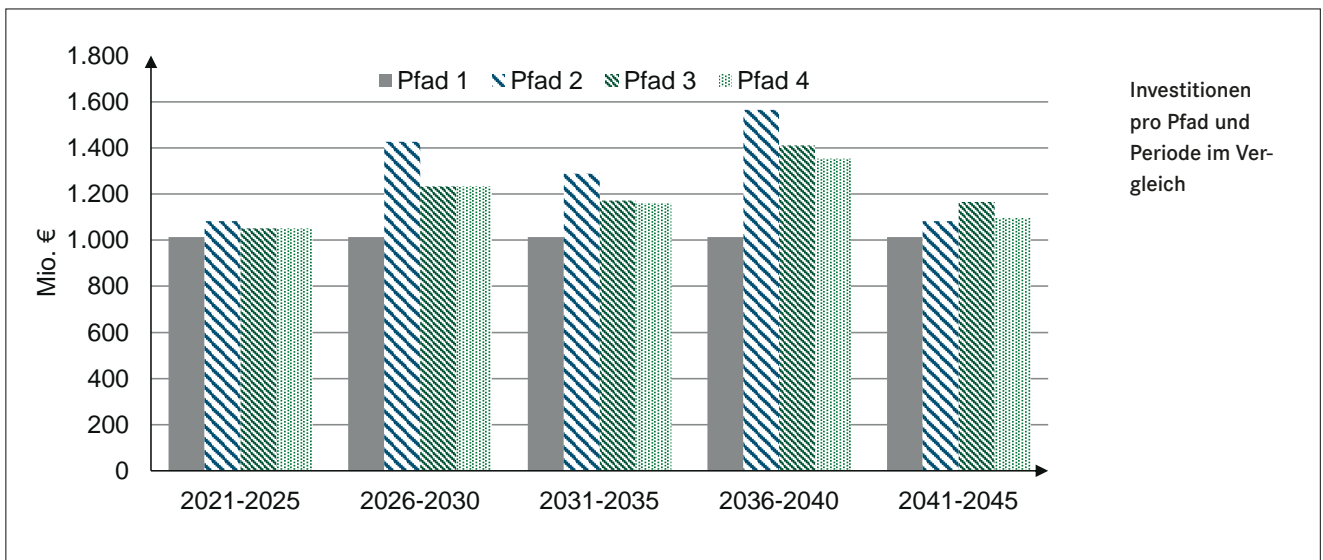
Der BDG stützt die Gießereien laufend mit Materialien aus, die die Unternehmen bei den verschiedenen Stakeholdern nutzen können. Prominentestes Beispiel: die Kampagne Guss ist. Details per Einscannen des QR-Codes oder unter www.guss.de/projekte/guss-ist In Arbeit ist zurzeit der Gießereikoffer für Schulen, Details in diesem BDG report.



Die Branche benötigt die richtigen politischen Rahmenbedingungen

Der BDG hat die nötigen Rahmenbedingungen auf acht Forderungen heruntergebrochen, vor der Bundestagswahl und während der Koalitionsverhandlungen an die Politik adressiert. Außerdem rief der Verband seine Mitglieder auf, selbst ihre regionale Poli-

tik anzusprechen. Der Aufruf gilt weiterhin. Dazu stellt der Verband die Kurzfassung des Forderungspakets weiterhin auf seiner Webseite zum Download bereit: direkt per Einscannen des QR-Codes oder unter www.guss.de/projekte/lobbyarbeit



Die externen Faktoren – Forderungen an die Politik

Die Gießerei-Industrie verfügt über die technologischen Lösungen zur Treibhausgasneutralität – wenn die nötigen Rahmenbedingungen vorhanden sind. Diese fordert die Roadmap expliziert von der Politik ein. Sie betreffen

- > **Energiekosten und CO₂-Preise:** Bezahlbarer, wettbewerbsfähiger (grüner) Strom ist die Grundvoraussetzung für jedes Transformationsszenario. Außerdem ist ein Level Playing Field für die CO₂-Preise essenziell.
- > **Versorgungssicherheit – Infrastruktur für Strom und Wasserstoff:** Jeder Transformationspfad benötigt grünen Strom in ausreichender Menge, außerdem einen Ausbau der Infrastruktur: Netzausbau und -anschlüsse, Wasserstoffleitungen und genügend Wasserstoff.
- > **Regulatorische Planungssicherheit für Biomasse und CCU:** Die anteilige Nutzung von Biokoks und CCU in Gießereien mit Heißwindkuppelöfen setzt

eine schnellstmögliche Klärung der rechtlichen Zulässigkeit (Stichwort Kaskadennutzung von Biomasse) voraus.

- > **Rohstoffsicherung:** Eine gesicherte Versorgung mit Schrotten, Primärmetallen, Roheisen und Kohlenstoff ist essenziell für die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit der Branche.
- > **Mittelstandstaugliche Rahmenbedingungen:** Für ihre Transformation muss die Branche erhebliche Investitionskosten aufbringen. Ohne finanzielle Förderung kann sie das nicht stemmen. Diese Fördermaßnahmen müssen mittelstandstauglich und unkompliziert zugänglich sein.

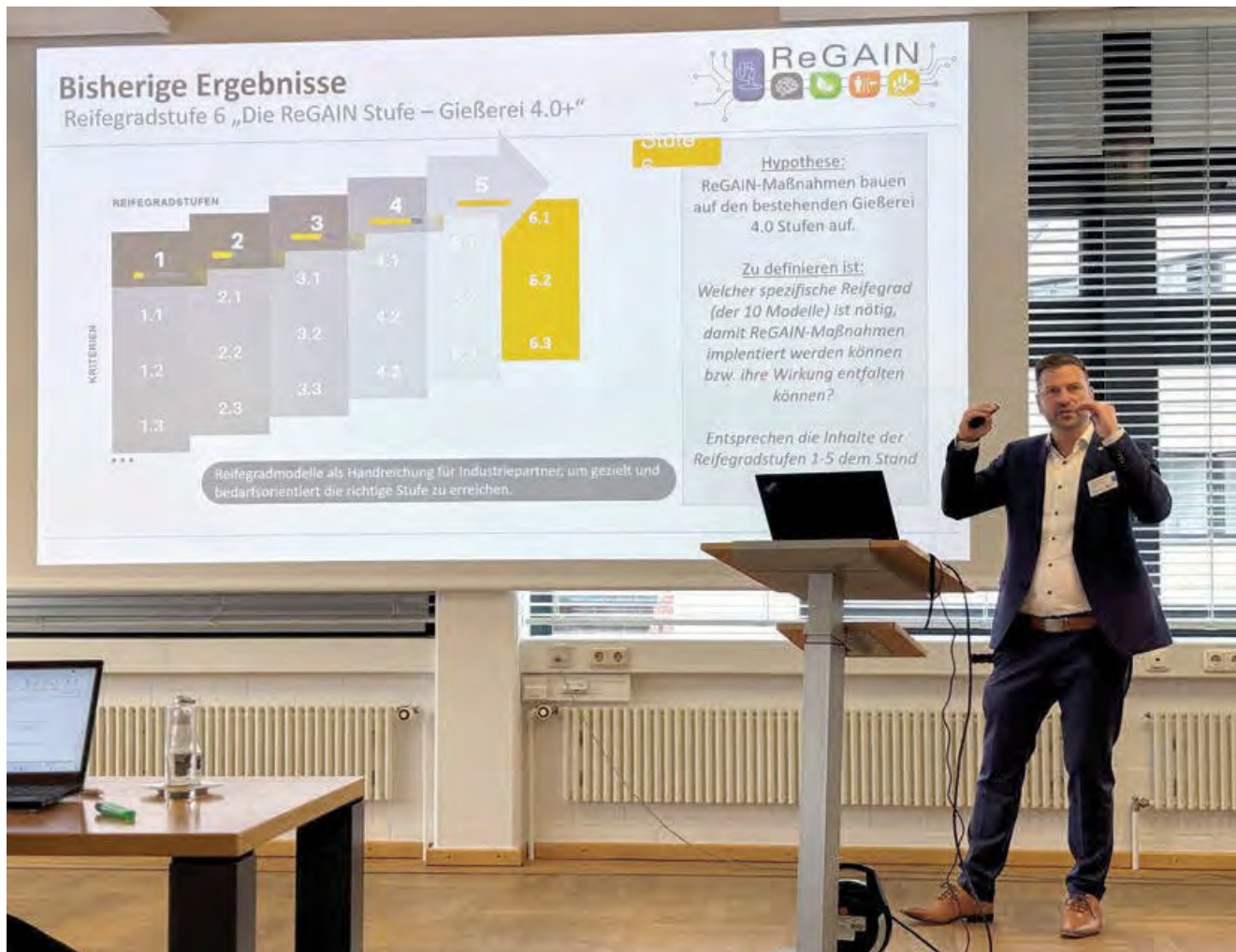
Die Kurzfassung als Kommunikationsmedium

Das novellierte Klimaschutzgesetz gibt die Treibhausgasneutralität Deutschlands bis 2045 als gesetzlich verankertes, verbindliches Ziel vor. Damit sieht sich auch die energieintensive Gießerei-Industrie vor technologische und betriebswirtschaftliche Herausforderungen

gestellt. Die Branche muss zwingend Antworten darauf geben, wie sie ihre Prozesse treibhausgasneutral betreiben will – und sie muss das gegenüber Politik, Investoren, Kunden und auch ihren eigenen Beschäftigten tun – siehe Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz.

Gießereien können in der Roadmap des BDG Orientierung für die Transformationsstrategie ihres Unternehmens finden und bei ihren Investoren Zahlen platzieren. Auch der BDG wird die Kurzfassung intensiv für seine Lobbyarbeit nutzen.

Elke Radtke, BDG



Dr. Sebastian Tewes, Leiter Technik & Innovation beim BDG, präsentiert das Konzept der Lernplattform beim Projektstatusmeeting in Kassel.

Der BDG übernimmt Führungsrolle

ReGAIN – auf dem Weg zur resilienten Gießerei der Zukunft

„ReGAIN – Resiliente Automotive-Gießereien durch Einsatz AI-gestützter Assistenten für nachhaltige Prozesse“ – unter diesem Leitgedanken steht ein zukunftsweisendes Forschungsprojekt, das Gießereien bei der digitalen Transformation unterstützt.

Im Fokus des breit aufgestellten Projekts stehen KI-basierte Assistenzsysteme, datengetriebene Prozessoptimierung und die praxisnahe Überführung wissenschaftlicher Erkenntnisse in industrielle Anwendungen: 17 Teilprojekte, 20 Projektpartner und 7 assoziierte Partner – darunter 11 Unternehmen der Gießerei-

Industrie, 7 wissenschaftliche Institutionen und 2 Verbände – engagieren sich in drei Prozessclustern (Sand-, Kokillen- und Druckguss). Mit rund 1.000 Personenmonaten und einem Gesamtvolumen von 11,68 Mio. Euro, davon 7,79 Mio. Euro gefördert, zeigt ReGAIN die gebündelte Kraft von Industrie und Forschung.

BDG als Motor des Wissenstransfers:

Von der Forschung in die Praxis

Als zentrale Branchenvertretung übernimmt der Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie (BDG) mit diesem Projekt eine aktive Führungsrolle



Finanziert von der
Europäischen Union
NextGenerationEU

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Das Projekt ReGAIN

Projektlaufzeit: 01.10.2023 – 31.08.2026
Fördergeber: BMWK – Bundesministerium
für Wirtschaft und Klimaschutz
Projektbeteiligte: 20 Forschungspartner und 7
assoziierte Partner
(darunter 11 Gießereiunternehmen, 2 Verbände)
Projektvolumen: 7,79 Mio. Euro



Details unter:

<https://www.guss.de/projekte/regain>

beim Wissenstransfer der Forschungsergebnisse. In einer Zeit, in der technologische Entwicklungen immer schneller verlaufen, ist es strategische Aufgabe des Verbandes, Komplexität zu reduzieren, Orientierung zu bieten und praxistaugliche Lösungen bereitzustellen.

Mit der neu entwickelten interaktiven Lernplattform schafft der BDG ein niederschwelliges Instrument, das Hemmnisse abbaut und den Einstieg in die Digitalisierung beschleunigt. Die Plattform ermöglicht es Unternehmen, ihren eigenen Stand im sogenannten Reifegradmodell zu bestimmen, gezielte Maßnahmen abzuleiten und sich systematisch in Richtung höherer Digitalisierungsstufen weiterzuentwickeln.

Dabei geht es nicht nur um Technologie, sondern auch um die systematische Befähigung der Mitarbeitenden, die nachhaltige Verankerung neuer Prozesse und die Förderung einer lernenden Organisation im Gießereiumfeld.

Strukturierte Entwicklung durch Reifegradmodelle

Die Lernplattform basiert auf einem modularen Reifegradmodell, das bestehende Technologien (den Stand der Technik) in 5 Entwicklungsstufen abbildet. Es wird um weitere innovative Stufen – die ReGAIN-Stufen – erweitert, die forschungsbasierte Potenziale erschließt. Die Inhalte werden als Lern-Nuggets zur Verfügung gestellt – kompakte, handlungsorientierte

Lerneinheiten, die individuell abrufbar und jederzeit verfügbar sind. Ergänzt werden die Lerneinheiten durch strukturierte Steckbriefe, die für jede Maßnahme konkrete Informationen zu Voraussetzungen, Mehrwerten und möglichen Risiken liefern.

Von der Plattform zur Bewegung:

Praxisintegration und Beteiligung

Die Plattform ist nicht als starres System, sondern als lebendiger Ort des Austauschs und der Weiterbildung konzipiert. Ein geplanter Call for Best Practice lädt demnächst die Branche ein, konkrete Beispiele aus der eigenen Praxis beizusteuern. Damit entsteht ein stetig wachsender Fundus an Wissen, der anderen Unternehmen hilft, vergleichbare Herausforderungen zu meistern.

Zudem werden Content-Lieferanten und Reviewer gesucht, um die Qualität und Anwendbarkeit der Inhalte sicherzustellen. Der Verband fungiert hierbei als Koordinator und Garant der Anschlussfähigkeit an Branchenstandards.

Erleben Sie ReGAIN live:

Projektvorstellung auf dem Deutschen Gießereitag in Aachen

Auf dem Deutschen Gießereitag in Aachen wird ReGAIN mit einem eigenen Informationsstand vertreten sein. Das

Team des BDG, bestehend aus Dr. Sebastian Tewes und Martin Seidenberg wird dort mit beteiligten Partnerinstitutionen über den aktuellen Stand, die Funktionsweise der Lernplattform und Mitmachmöglichkeiten informieren.

Dies ist eine hervorragende Gelegenheit für Mitglieder und Interessierte, sich aus erster Hand zu informieren, Fragen zu stellen und sich direkt am Projekt zu beteiligen.

Digitalisierung mit Substanz und Struktur

Mit ReGAIN und der zugehörigen Lernplattform setzt der BDG einen maßgeblichen Impuls für die digitale Transformation der Gießereibranche. Durch klare Strukturen, anwendungsorientiertes Wissen und die aktive Einbindung der Industrie wird der Weg in Richtung nachhaltiger, vernetzter und resilienter Gießereien geebnet. Der Verband übernimmt Verantwortung – für Orientierung, Bildung und Zukunftssicherheit in der Gießertechnik.

Dr. Sebastian Tewes, BDG



Fachkräftemangel an der Wurzel angehen

Die Miniaturgießerei für Schulen – der Gießereikoffer des BDG

Immer wiederkehrende Herausforderung bei der Azubi-Akquise: Den meisten Jugendlichen ist die Branche in ihrer Bedeutung nicht präsent, als potenzieller Arbeitgeber erscheint sie ihnen schon einmal gar nicht attraktiv. Bei denen, die sich dann doch für die Ausbildung in einer Gießerei entschieden haben, war der entscheidende Moment oft die Begegnung mit der Praxis. Der BDG bietet Gießereien bald die Möglichkeit, diesen Moment vorzuverlegen und gleichzeitig den Bekanntheitsgrad ihrer Unternehmen vor Ort zu steigern.

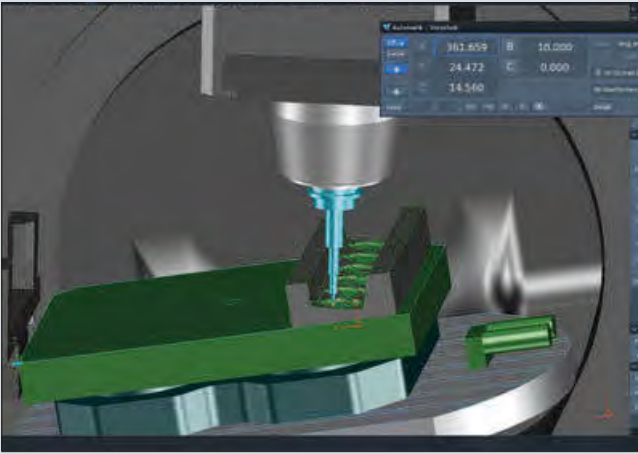
Wie heißt es so schön: Wenn der Berg nicht zum Propheten kommt ... Wenn die Jugendlichen nicht in die Gießerei kommen, kommt die Gießerei eben zu ihnen. Unternehmen können bald selbst auf potenzielle Auszubildende zugehen und ihnen die Faszination Guss nahebringen, und das, noch bevor die Jugendlichen sich aktiv mit

ihrer beruflichen Zukunft beschäftigen. Der Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie entwickelt deshalb zurzeit eine Gießerei in Miniaturformat für Schulen.

Die Idee zum Gießereikoffer hatte Laura Mika, im BDG zuständig für Nachwuchsarbeit und Berufsbildung. Mit der Holzfachschule Bad Wildungen ist wieder ein Partner an Bord,

der schon auf der GIFA mit dem BDG in Sachen Nachwuchsarbeit unterwegs war. „Die Aufgabe bestand darin, eine Form für Modelle zu entwickeln, die dann problemlos auch in Serie produziert werden können.“

Laura Mika und Carsten Fritzsing haben sich als Projekt für Plaketten entschieden, auf denen Sternzeichen als Prägung abgebildet sind.



Eine kleine Gießerei – aber für die Modelle wird moderne Technik eingesetzt: Simulation des Fräsvorgangs (links) und Ausgangsdaten, die noch angepasst wurden (rechts)

Damit das erste Gussstück auch ein Erfolgserlebnis ist

„Auch kleine Gießereien benötigen Modelle“

Carsten Fritzsching entwirft die Modelle für den Gießereikoffer. Der Modellbau-meister geht diesen Auftrag mit gewohnter Professionalität an, berücksichtigt aber auch die Besonderheit der Aufgabe, d.h. vor allem die einfache Anwendbarkeit für die Nutzer. Ein Blick auf die Werkbank.

Ge stellte Aufgabe war, eine einfache Serienproduktion von Modellen zu realisieren. Ich habe mich entschieden, Formen zu fräsen, in denen die Modelle ohne viel Aufwand hergestellt werden können.

Die Rohdaten waren zwar optisch ansprechend, aber zum Abgießen gänzlich ungeeignet. Bevor ich beginnen konnte, mussten sie also erst einmal aufgearbeitet werden. Bei diesen feinen Geometrien ist eine kleine Plakette für den Gießvorgang besonders günstig, da das eigentliche Motiv nur als „Gravur“ beim Abguss zum Tragen kommt. Ich habe alle Konturen mit Formschrägen versehen und für den Aufhänger eine Vertiefung zum Positionieren beim Bohren ankonstruiert.

Auch bei der Form wollte ich auf die spätere Nutzung hin optimieren. Ich habe deshalb eine Gießlage auf dem Kopf liegend gewählt. So liegen die Gravuren in der unteren Formhälfte und eventuelle Luftblasen steigen

auf die unkritische Rückseite. Die Angüsse der Modelle sind geometrisch in einem Oberteil angeordnet. Das erleichtert zum einen das Entformen der Modelle. Zum anderen ist das Unterteil einfacher herzustellen und später während der Produktion einfacher zu reinigen.

Nach der Konstruktion der Formen wurden Fräsbahnen generiert und aus geeigneten Blockmaterialien die Form gefräst. In einem CAM-Programm mussten zunächst die Daten wie Fertigteilkontur, Ausgangskontur und Fräsparemeter definiert werden. In mehreren Schritten wurden dann vom großen „Klotz“ ausgehend mit einem Schafffräser mit Durchmesser 16 mm immer näher an die Endkontur gearbeitet. Die letzte Fräsbahn erledigte ein Kugelfräser mit einem Durchmesser von 2 mm.

Der Testabguss zeigte, dass eine größere Form das Ergebnis erheblich verbessern würde. Es wird deshalb

Fertige Form mit den Probeabgüssen



nun eine zweite Form gefräst, die diese Erkenntnis umsetzen wird ... tbc.

Carsten Fritzsching, Holzfachschule Bad Wildungen

Der Ofen des Prototypen einmal von nahe. Er wurde von BDG-Mitarbeitern und Gießern eingehend geprüft (Bild gleich am Anfang des Beitrags)

Eine kleine Plakette kommt dem Gießvorgang bei diesen feinen Geometrien entgegen, und das eigentliche Motiv ist beim Abguss einer Gravur ähnlich. Diese Plaketten können außerdem durch eine kleine obere Bohrung als (Schlüssel-)Anhänger verwendet werden. Und – auch daran muss gedacht werden – die Motive sind garantiert rechtfrei.

Das Konzept

Gebt Menschen etwas, das sie mitnehmen können – und die Verbreitung der Botschaft ist ein Selbstläufer. Dieser Urinstinkt liegt im Grunde auch dem Konzept des Gießereikoffers zu Grunde. Die Jugendlichen halten am Ende etwas in den Händen, das sie selbst nutzen oder verschenken können.

Essenziell ist, dass diese Aktion regional in Schulen ohne großen Personalaufwand ablaufen kann. Die Unternehmen können gezielt Bildungseinrichtungen in ihrer Region ansprechen, den Koffer zur Verfügung stellen und die Aktion auch regelmäßig mit einer Gießerei-Besichtigung verbinden. Da die Koffer in den Schulen verbleiben, können sie auch immer wieder genutzt werden.

Der Ablauf

Gießereien oder Bildungseinrichtungen können den Koffer beim BDG bestellen. Die ersten neun Koffer können Mitglieder für einen Sonderpreis erwerben, auch nach der Sonderaktion zum Launch erhalten sie Vergünstigungen. Mit dem Inhalt des Gießerei-Koffers formen die Schüler dann selbst ein Modell in Sand ab, schmelzen Metall und gießen es in die Form und bearbeiten das Werkstück dann nach. Vorerfahrung ist nicht nötig, zur Durchführung reicht eine Doppelstunde. Die Schüler werden eingeladen, im Anschluss eine Gießerei zu besuchen – der Kontakt zum Ausbildungsbetrieb wird dadurch schon hergestellt. Die Aktion kann immer wieder durchgeführt werden.



Der Inhalt

Ein Koffer beinhaltet

- > Sicherheitskleidung: Schutzbrillen, hitzebeständige Handschuhe, Schürzen
- > Modelle
- > Formkästen, Zuhaltvorrichtung und Führung
- > Formsand
- > Sandschaufel
- > Stampfer
- > Abstreicheisen
- > Hitzebeständiger Löffel
- > Metallfeile
- > Elektrischer Tiegelofen inkl. Gießtiegel
- > Pinsel
- > Lanzetten
- > Metall zum Gießen

Außerdem Anleitungen, weiteres Begleitmaterial, mit denen die Lehrer das Projekt in den Unterricht integrieren können und Informationen über die Ausbildung in der Gießerei-Industrie.

Status quo

Zurzeit bringt Carsten Fritzsching das Modell zur Serienreife, parallel dazu soll der Prototyp getestet werden. Je nach dem wie die Tests ausfallen, wird der Koffer dann endgültig zusammengestellt und kann schließlich beim BDG bestellt werden.

Schon jetzt, aber auch noch im laufenden Prozess können Unternehmen das Projekt jederzeit als Sponsor oder Kooperationspartner unterstützen. Wer sich näher informieren will, wendet sich an

Laura Mika

Tel 0211 6871-235

E-Mail laura.mika@bdguss.de

Und wer vorher erst einmal wissen will, wie eine Anwendung des Gießereikoffers abläuft, kann auch das tun. Die englischsprachigen Verbände bieten Vergleichbares an.



Dr. Kristina Krüger, BDG



Was macht eigentlich ein technischer Modellbauer?



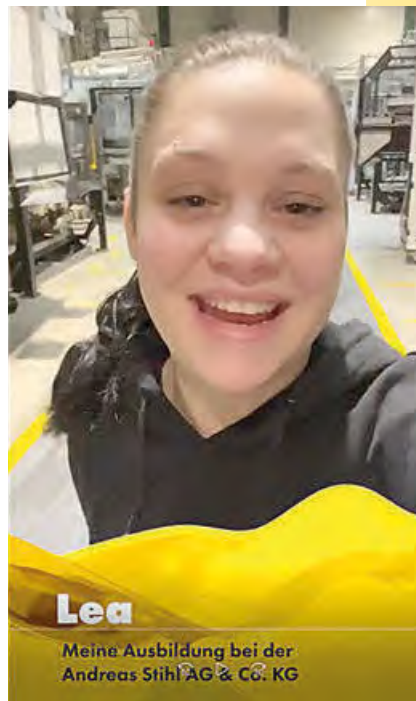
Das erklärt ein Azubi anderen Jugendlichen in seinem Videotagebuch. Im ersten Durchgang des BDG-Video-Wettbewerbs über Ausbildungsmöglichkeiten in Gießereien drehte sich alles um Gießereimechaniker. In 2025 ist der nächste Beruf an der Reihe, 2026 wird der nächste folgen.

Lea Pugliese von Stihl (rechts in ihrem Video) konnte sich 2024 über 1.500 Euro für den ersten Preis freuen. Lea ist Auszubildende zur Gießereimechanikerin. Sie erklärte anderen Jugendlichen, wie ihr Alltag aussieht und warum sie sich für ihren Beruf begeistert. Und sie tat dies engagiert und mit spürbarer Begeisterung. Insgesamt hatten die AzubiVlogs der BDG-Video-Kampagne

- auf YouTube: 9.245 Aufrufe, 3.189 Likes und 190 Kommentare
- auf TikTok: 10.530 Aufrufe, 220 Likes und 30 Kommentare

In diesem Jahr steht der Beruf des Technischen Modellbauers im Fokus. Die Bewerbungsphase ist schon abgeschlossen. Im Herbst soll das Gewinnervideo veröffentlicht werden. Bis dahin steht weiterhin mit anderen Videos des ersten Durchgangs das Gewinner-Video von Lea online (siehe QR-Code).

Der erste Durchgang hat gezeigt: Auch im digitalen Zeitalter und bei den sogenannten Digital Natives ist es immer noch etwas anderes, selbst vor die Kamera zu treten. Für manche ist es sogar eine Überwindung, um so mehr verdienen die Azubis, die sich 2024 trotzdem getraut haben, Anerkennung. Auch dies belegt eindrucksvoll die Begeisterung für ihren Beruf.



Sie machen mit ihren Videos die Ausbildungsberufe der Branche auf Social Media sichtbar und füllen damit eine Lücke. „Zurzeit gibt es keinen Content auf den verschiedenen Social-Media-Plattformen, der das authentisch vermittelt“, sagt Laura Mika, die als Referentin für Nachwuchs und Berufsentwicklung die Kampagne verantwortet. Auf Vertrieb

ausgerichtete oder dem Unternehmensbranding dienende Filme sprechen Jugendliche nicht an und sind dafür kein Ersatz.

Dieses Jahr verzichtet der BDG darauf, Voting per Engagementrate auf TikTok und YouTube als Gradmesser zu verwenden. Der Verband setzt voll auf größtmögliche Sichtbarkeit der Branche unter der Zielgruppe, den Jugendlichen. Deshalb wird er versuchen, möglichst viele Jugendliche dazu zu animieren, in ihrem Verwandten- und Bekanntenkreis zu liken und zu teilen, um so eine Art Schneeball-Effekt zu erreichen. Voraussichtliche Veröffentlichung ist der Herbst 2025.

Die Berufe, die für die Jahre 2026, 2027 und 2028 Gegenstand der Kampagne sein sollen, stehen ebenfalls schon fest. Unternehmen, die in diesen Jahren Azubis in diesen Berufen ausbilden, können so eine mögliche Beteiligung schon ins Auge fassen. Denn die Azubis brauchen die innerbetriebliche Unterstützung durch die Ausbilder und Geschäftsführung als Initialzündung. Dadurch werden die Rahmenbedingungen geschaffen, die ihnen helfen, dann frei und in ihrer eigenen Sprache ihr Video zu gestalten.

Berufe der Kampagne sind 2026 und 2028 der Gießereimechaniker und 2027 der Zerspanungsmechaniker.

Dr. Kristina Krüger, BDG



BDG richtet den zentralen Branchentreffpunkt im eurogress Aachen aus

Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Nationale Rahmenbedingungen

Auf dem Deutschen Gießereitag verortet sich die Branche im Gefüge der derzeitigen globalen Handels- und Wirtschaftspolitik und der europäischen und deutschen Klimapolitik. Und sie findet technische Antworten auf die sich daraus ergebenden Herausforderungen. Das Programm steht jetzt fest.

Rund 100 Tage nach der vorgezogenen Bundestagswahl und nach den ersten handelspolitischen Entscheidungen des neu gewählten US-Präsidenten zeichnet sich ab, vor welchem Hintergrund sich die von der Branche zu bewältigende Transformation hin zur Treibhausgasneutralität vollziehen wird. Gerade jetzt ist der Deutsche Gießereitag für die Entscheider in den Gießereien eine zentrale Informationsquelle, um ihre Unternehmen wettbewerbs- und zukunftsfähig aufzustellen. Das Programm leitet die Teilnehmer durch den Entscheidungsprozess. Die Sessions im Einzelnen.

100 Tage nach der Wahl

Die vorgezogene Bundestagswahl ist gerade rund hundert Tage vorbei. Was macht die neue Bundesregierung für einen Eindruck? Ist erkennbar, dass sie das Ruder herumreißt, die Wirtschaftspolitik wieder auf die Bedürfnisse einer erfolgreich agierenden Industrie ausrichtet, Rahmenbedingungen dafür neu absteckt? Es geht darum, wie der Industriestandort Deutschland im globalen handelspolitischen Vergleich abschneidet. Die Diskussionen, die sich um Bürokratieabbau, Energiekosten, Mittelstandstauglichkeit u.Ä. in Deutschland drehen

werden, fokussieren also nur vordergründig auf nationale Themen, sie haben vielmehr den großen Rahmen der wirtschaftspolitischen und global relevanten Standortbedingungen im Blick.

Die neue Bundesregierung hatte Zeit, erste Impulse zu setzen. Um es vorweg zu nehmen: Die Wirtschaftsverbände haben einen echten Aufbruch, eine Wirtschaftswende während den Sondierungen und Koalitionsgesprächen jedoch vermisst. Auftrag für den BDG die acht Forderungen, die der Verband vor und während der Bundestagswahl sowie in den Koalitionsgesprächen an die Politik gerichtet hat, weiterhin mit Nachdruck zu



Die acht BDG-Forderungen an die Politik

Im Vorfeld der Bundestagswahl hat der BDG acht Forderungen formuliert und an die Parteien adressiert. Sie benennen die Stellschrauben, an denen gedreht werden muss, damit die Branche, aber auch der Industriestandort Deutschland insgesamt, wettbewerbsfähig bleibt bzw. wieder wird. Diese Forderungen haben auch über die Bundestagswahl hinaus Bestand. Deswegen hat der BDG sie auch während der Koalitions-

verhandlungen an die 16 Verhandlungsgruppen gesendet und seine Mitglieder mit den nötigen Kommunikationsmaterialien und Adressen ausgestattet, damit auch sie tätig werden konnten.

Klare Botschaft: Die deutsche Gießerei-Industrie ist wettbewerbsfähig – aber der Industriestandort Deutschland ist es nicht. Details auf www.guss.de oder direkt per Einscannen des QR-Codes.

betonen (erste Einschätzung des Koalitionsvertrags in diesem BDG report). Das Eröffnungspanel wird die Entwicklungen zusammentragen und den Weg aufzeigen.

Deutscher Guss in alten und neuen Märkten

Nach dem großen Ganzen fokussiert sich das nächste Panel auf die Branche. Produkte, Geschäftsmodelle und Märkte sind einem konstanten Wandel unterworfen. Gerade in Zeiten der Transformation hat dieser Wandel jedoch Fahrt aufgenommen, lange relativ konstant bestehende Märkte werden kleiner, andere dagegen wachsen. Das trifft zurzeit vor allem auf die Automobilbranche zu, ein, vielleicht der wichtigste Kunde für die deutsche Gießerei-Industrie. Hier sind die Herausforderungen besonders deutlich: Die stark exportorientierte und damit viele Jahre höchst erfolgreiche deutsche Autoindustrie kämpft mit multiplen Veränderungen. 2025 wird voraussichtlich das dritte Rezessionsjahr in Folge, die Transformation hin zur Klimaneutralität bedeutet für die Automobilbranche mit dem E-Auto neue Produkte und damit massive technische Umstellungen, neue internationale Konkurrenten und geradezu tektonische Marktverschiebungen. Somit stehen auch traditionelle Märkte für den deutschen Guss unter Druck. Auf dem Panel werden neue Wege gesucht, angesichts von Energiewende, Digitalisierung und globaler Konkurrenz. Denn es entstehen neue Märkte: für ressourcenschonende Produktionsmethoden, leichte Gusskomponenten für eine nachhaltige Mobilität oder innovative Werkstoffe für High-Tech-Anwendungen zum Beispiel. Wie behauptet sich deutscher Guss in dieser neuen

Welt? Welche Strategien sichern unsere Wettbewerbsfähigkeit? Und wie können Innovation und Tradition gemeinsam den Wandel gestalten?

Der Weg zur Klimaneutralität – Königsweg Elektrifizierung?

Im dritten Panel geht es nicht mehr um die Transformation, die die Kunden der Branche vollziehen müssen, sondern darum, wie sich die Gießerei-Industrie selbst hin zur Treibhausgasneutralität transformiert. Im Fokus steht an dieser Stelle nur noch die Branche selbst. Der Weg zur Klimaneutralität ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit – und die Industrie steht im Zentrum dieses Wandels, besonders die energieintensive. Der BDG stellt mit seiner Roadmap „Treibhausgasneutralität für die deutsche Gießerei-Industrie“ vier Szenarien vor und gestaltet die Transformation der Branche auf diese Weise aktiv mit. Ist die Elektrifizierung der Königsweg? Die Studie kommt zu diesem Schluss: Die vollständige Treibhausgasneutralität ist nur durch die Elektrifizierung aller Thermoprozesse zu erreichen. Neue Technologien und Produktionsmethoden eröffnen vielversprechende Perspektiven. Doch die Studie zeigt auch: Es gibt Hindernisse: Hohe Investitionskosten, unzureichende Infrastruktur und der Zugang zu grüner Energie zum Beispiel (Details zur BDG-Roadmap „Treibhausgasneutralität für die deutsche Gießerei-Industrie“ in diesem BDG report). Welche Strategien führen also betriebswirtschaftlich erfolgreich zur Klimaneutralität? Welche Rolle spielen alternative Energieträger, Kreislaufwirtschaft und neue Werkstoffe? Und wie kann sich die deutsche Gießerei-Industrie in diesem Wandel behaupten?

Machen KI und neue Berufsbilder uns wettbewerbsfähig?

Das letzte Panel konzentriert sich endgültig auf ein technisches Thema, ein Metathema, das als Lösung quasi über allem schwebt: Digitalisierung und Künstliche Intelligenz. Der deutsche Mittelstand hinkt im internationalen Vergleich hinterher. Er muss sich also wandeln, und der Wandel wird tiefgreifend sein. KI revolutioniert Prozesse, optimiert Abläufe und eröffnet völlig neue Möglichkeiten. Doch was bedeutet das für die Gießereibranche? Und für die Menschen, die in ihr arbeiten? Welche Fähigkeiten werden in der Gießerei der Zukunft gefragt sein? Welche Chancen bietet die Digitalisierung für Fachkräfte? Und wie sichern wir unseren Wettbewerbsvorteil durch den Einsatz neuer Technologien? KI kann effizienter produzieren, Kosten senken und Ressourcen schonen. Doch Technologie allein reicht nicht aus. Neue Berufsbilder entstehen, Qualifikationen müssen angepasst werden – der Mensch bleibt der Schlüssel zum Erfolg. Das letzte Panel des Deutschen Gießereitages zeigt Wege auf, wie sich die Branche und jedes einzelne Unternehmen selbstbewusst und auf ihre Bedürfnisse angepasst weiterentwickeln können.

Traditionsgemäß finden auf dem Deutschen Gießereitag die Verleihung des Innovationspreises der Deutschen Gießerei-Industrie Peter R. Sahm sowie die Mitgliederversammlungen des Vereins Deutscher Gießerei-Fachleute (VDG), der Forschungsvereinigung Gießereitechnik (FVG) sowie des Bundesverbands der Deutschen Gießerei-Industrie (BDG) statt. Laufend aktualisierte Informationen dazu und zum Programm auf den nächsten Seiten und unter www.gießereitag.de

#DGT25

eurogress Aachen
12. -13. Juni

► www.giessereitag.de

Deutscher Gießereitag

2025



SPONSOREN:



foundry sands



Programm

DONNERSTAG, 12. JUNI 2025

08.15 Anmeldung

09.00 Eröffnung

09.15 Session 1: 100 Tage nach der Wahl: Neue Rahmenbedingungen für die deutsche Gießerei-Industrie? Das Eröffnungspanel wird alle wichtigen wirtschaftspolitischen Entwicklungen zusammentragen, die den industriellen Mittelstand und die deutsche Gießerei-Industrie derzeit bewegen – darunter Bürokratieabbau, Energiekosten und viele weitere Aspekte adäquater Standortbedingungen.

10.15 Kaffeepause

11.00 Session 2: Deutscher Guss in alten und neuen Märkten – Herausforderungen und Chancen
Das zweite Panel beleuchtet die wichtigsten Abnehmer der deutschen Gießerei-Industrie. Denn insbesondere im Automobilbau entstehen derzeit neue Märkte: Nachhaltige Mobilität, High-Tech-Anwendungen und ressourcenschonende Verfahren prägen hier die moderne Gussfertigung.

Pushing the limits – Disruptive Veränderungen des Industriestandards, Prof. Wolfram Volk, UTG

Zwischen Energiekrise und Elektromobilität – Wie sich derzeit Gießereien national und international neu aufstellen, Jeroen Geraedts, GEMCO

12.30 Mittagspause

13.30 Session 3: Transformation zur Klimaneutralität – Königsweg Elektrifizierung?
Der Weg zur Klimaneutralität ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit – und die energieintensive Industrie ist in beispiellosem Umfang gefordert. Das dritte Panel widmet sich neuen Technologien und Produktionsmethoden – und damit auch möglichen Strategien, die der Gießerei-Industrie vielversprechende Perspektiven eröffnen.

Klimaneutralität in der Industrie allein durch Elektrifizierung? Dr. Roland Geres, Future Camp

Fritz Winter auf dem Weg zur CO₂-neutralen Eisen-gießerei – ecoMelting – Maßnahmen zur Dekarbonisierung, Markus Semmler, Fritz Winter

15.00 Kaffeepause

15.30 Keynote

KI als Innovationstreiber in der Gusswerkstoff-forschung – Potenziale für Forschung und Nachwuchsgewinnung, Prof. Christoph Broeckmann, Lehrstuhl und Institut für Werkstoffanwendungen im Maschinenbau, RWTH Aachen

16.15 Verleihung des Innovationspreises der Deutschen Gießerei-Industrie Peter R. Sahn

16.45 Ende des ersten Veranstaltungstages

19.00 Gießerabend



FREITAG, 13. JUNI 2025

08:15 Anmeldung

08:45 BDG-Mitgliederversammlung, anschließend FVG-Mitgliederversammlung

10.00 Kaffeepause

10.30 Begrüßung

10.45 Session 4: Machen KI und neue Berufsbilder uns wettbewerbsfähig?

Chancen der Digitalisierung: Künstliche Intelligenz revolutioniert Prozesse, optimiert Abläufe und eröffnet völlig neue Möglichkeiten. Doch was bedeutet das für die Gießerei-Industrie? Das letzte Panel greift die Frage auf, wie sich die Branche durch den Einsatz neuer Technologien Wettbewerbsvorteile verschaffen kann.

Digitalisierung der Produktionssysteme – Eine gemeinsame Herausforderung für eine wettbewerbsfähige Zukunft, Dr. Kai Kerber, INSIGHTFABRIX

Mittelstand im digitalen Wandel – Mit dem digitalen Produktpass Potenziale heben, Joshua Bissels, Pinter Guss

Digitalisierung im internationalen Wettlauf – Deutschlands Chancen und Herausforderungen im globalen Wettbewerb, Albert Miller, ABP

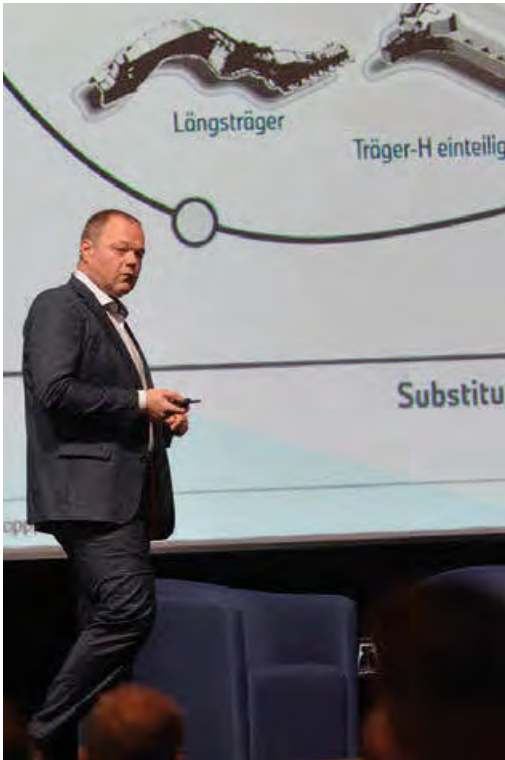
12.15 Mittagspause

13.15 Keynote

Jutta Kleinschmidt, Profi-Marathon-Ralleyfahrerin, Gewinnerin der Rallye Paris-Dakar 2021

14.00 Ende der Veranstaltung

14.15 VDG-Mitgliederversammlung



Die Podiumsdiskussion wurde unterbrochen von einem Zusammenschnitt aus der Social-Media-Kampagne „Zukunftformer“ des BDG. Die kurzen Statements der Gießerei-Geschäftsführer verdeutlichen aneinandergereiht die Bedeutung der Branche für die Volkswirtschaft Deutschland. Hier im Bild VDD-Präsident Hartmut Fischer.



BDG und VDD holten Politik und OEMs auf den Druckgusstag

Offene Diskussionen über Standort- und Branchenkrise

Der Druckguss hat enormes Potenzial, gerade in Zeiten der Transformation. Dennoch sind die Zeiten herausfordernd, nicht nur weil sich Automotive und Maschinenbau – Kunden der klassischen Zulieferindustrie – im Umbruch befinden. Auch weil der Industriestandort Deutschland es dem industriellen energieintensiven Mittelstand schwer macht. Der Druckgusstag ermöglichte es den Teilnehmern einmal mehr, ihre Belange vor der Politik deutlich zu machen und miteinander nach Lösungen zu suchen.

Wenn disruptive technische Entwicklungen auf lang verschleppte schlechte Standortbedingungen treffen, spricht man von herausfordernden Zeiten, Zeiten, in denen Branchentreffen nicht mehr ausschließlich Fachtagung sein können. Der von BDG und VDD organisierte Druck-

gusstag ging 2025 denn auch über hochklassige Fachvorträge hinaus. Auf einer ungewöhnlich offenen Plenarsitzung thematisierten die anwesenden Unternehmensvertreter, was sie zurzeit massiv behindert. Unter den mangelhaften Standortbedingungen ganz vorne: der überbordende Bürokratismus.

„Wir brauchen die richtigen Rahmenbedingungen“

So die einhellige Meinung von Branche und Verband. Auf dem Podium: BDG-Hauptgeschäftsführer Max Schumacher, BDG-Kommunikator Martin Vogt sowie die Gießer Klaus Bruchner, Julius Schü-



Mit BMW, Audi und Mercedes-Benz kamen in Ingolstadt gleich drei OEMs zu Wort, die aus ihrer Sicht mögliche Zukunftsstrategien darlegten. Weitere Vorträge behandelten zentrale Themen, die auch die Druckgussbranche in Zukunft lösen werden muss, wie Digitalisierung o.Ä.

le Druckguss GmbH, und Dr. Detlef Kube, KSM Casting Group. Als Vertreter der Politik holten die Organisatoren Tobias Gotthardt, seines Zeichens Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie nach Ingolstadt. Der Staatssekretär musste sich einiges anhören – auch aus dem Auditorium. Schwerpunkt der Beschwerden lag weniger auf den Energiekosten – die waren schon vorher Thema. Es war der Bürokratismus, der den anwesenden Gießern das Leben schwer machte. Von Gotthardt kam wenig Widerspruch. Er versprach, sich auch in Brüssel für mehr Flexibilität einzusetzen und gab sich durchaus selbstkritisch. „Wir müssen den Beamten den Rücken stärken, sie haben zu viel Angst vor Nachteilen, wenn sie mal einen Schritt weiter gehen“, sagte er und meinte damit seine Kollegen aus der Politik. Er will an dem Thema dranbleiben.

Raus aus der Branchenkrise – mit technischen Lösungen

In Zeiten der Transformation hin zur Klimaneutralität wirken sich politische Entscheidungen auf die Unternehmensführung bis tief in die Produktion hinein aus. Das war auch in den Fachvorträgen zu spüren. Mit BMW, Mercedes-Benz und Audi waren gleich drei OEMs vertreten. Die Strategie der Automobil-Konzerne hin zur Dekarbonisierung geht bis tief in die Lieferketten hinein – Auswirkung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes und seines europäischen Pendant – und lässt auch die Zulieferer nicht außen vor. In Ingolstadt ging es auch um Berichtspflichten, die z.B. der Audi-Mutterkonzern VW von seinen Zulieferern erwartet. Die Teilnehmer bekamen einen Eindruck, was auf Zulieferer zukommen könnte. „Alle VW-Normen sind online“, erklärte Alois Winkler von Audi.

Selbstverständlich ging es auch um technische Lösungen. Die grundsätzliche Recyclingfähigkeit von Druckgussbauteilen ist langfristig ein handfester wirtschaftlicher Vorteil. Aber die Legierungen müssen recycelfähig sein. Die Mercedes-Benz AG setzt auf die Dekarbonisierung der Herstellung von Primäraluminium und will gleichzeitig den Anteil von Sekundäraluminium erhöhen. Die Sindelfinger sind überzeugt, dass die OEMs dazu auch ihre Spezifikationen anpassen müssen und arbeiten schon lange mit Hydro-Aluminium an passenden Recycling-Legierungen. Denn: „Alleine lösen kann man es nicht“, ist Dr. Marcel Pfitzer von Mercedes-Benz überzeugt. Auch Trendthemen wie das Gigacasting wurden auf dem 24. Druckgusstag kritisch und ungewöhnlich offen hinterfragt. „Die Frage Gigacasting ja oder nein ist sehr komplex“, sagte Dr. Thomas Kopp von der BMW Group, die auf das richtige Mate-



Kai Kerber von insightfabrix solutions bei seinem Vortrag

rial am richtigen Ort und den Einsatz von Leichtbau an stark belasteten Stellen setzt. Über allem schwebt sozusagen die Digitalisierung, denn sie ist der Hebel, mit dem vieles erst sinnvoll umgesetzt werden kann – vorausgesetzt die Unternehmen verfügen über die Daten, die sie

dafür benötigen. Oftmals fehlen jedoch aussagekräftige Qualitätsdaten. „KI kann nicht vorhersagen. Erst muss die Datengrundlage gesichert werden, dann kann KI einsteigen“, so Kai Kerber von insightfabrix solutions. Erst eine Strategie festlegen, wie eine ausreichende Datenqualität für

den Prozess erreicht werden kann – das ist die Empfehlung Kerbers. Er ist wie der BDG an dem Projekt ReGAIN beteiligt, das die Digitalisierung in der Branche vorantreiben soll (siehe auch den Bericht in diesem BDG report, weitere Details auf der BDG-Webseite unter <https://www.guss.de/projekte/regain>).

„Die Rahmenbedingungen dürfen uns nicht lähmen“

Die Teilnehmer nahmen viel mit aus dem Druckgusstag in Ingolstadt. Zu spüren war auch der Wille, für den Gießerstandort Deutschland zu kämpfen und die Zukunft der Branche aktiv zu gestalten. „Die Rahmenbedingungen dürfen uns nicht lähmen“ – das Zitat aus der Begrüßungsrede von VDD-Präsident Hartmut Fischer ist deshalb auch der perfekte Ausstieg aus der Berichterstattung eines Branchentreffs, der von Resilienz und Offenheit geprägt war.

Dr. Kristina Krüger, BDG

Startschuss für den nächsten Europäischen Druckguss-Wettbewerb 2026

Nach dem Druckgusstag ist vor dem Druckgusstag, auf dem im Rahmen der EUROGUSS wieder die Preisverleihung des Europäischen Druckguss-Wettbewerbs stattfinden wird. Einreichungen sind seit dem Druckgusstag möglich. Der Europäische Druckguss-Wettbewerb kommt diesmal mit neuen Kategorien und neuem Partner daher. Zum ersten Mal ist neben Aluminium Deutschland e.V. (AD) und der Europäischen Forschungsgemeinschaft Magnesium e.V. (EFM) auch die Initiative ZINK dabei, die bisher ihren eigenen Zinkdruckpreis vergab. Organisiert wird der Europäische Druckguss-Wettbewerb wieder vom Verein Deutscher Druckgießereien (VDD) und dem Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie (BDG).

- Durch die neuen Kategorien verlagert sich der Fokus vom Werkstoff mehr auf die Bandbreite und Relevanz des Fertigungsverfahrens. Es sind im Einzelnen:
- > Mobilität
 - > Maschinenbau
 - > Gesundheit
 - > Gebäudetechnik
 - > Schließtechnik und Sicherheit
 - > Haus und Garten
 - > Elektrotechnik
 - > Lifestyle
 - > Sanitär

Einreichungen sind noch bis zum 11. Juli 2025 möglich unter



EINLADUNG



An die persönlichen Mitglieder des VDG

115. Ordentliche VDG-Mitgliederversammlung am 13. Juni 2025 in Aachen

Sehr geehrtes VDG-Mitglied,

im Auftrag des Präsidenten, Herrn Dipl.-Ing. Lars Steinheider, laden wir Sie herzlich zur 115. Ordentlichen VDG-Mitgliederversammlung ein.

Termin: Freitag, 13. Juni 2025
Zeit: 14:15 Uhr
Ort: Eurogress Aachen (Brüssel-Saal)
Monheimsallee 48, 52062 Aachen

Vorsitz: Dipl.-Ing. Lars Steinheider

Tagesordnung:

1. Begrüßung durch den Präsidenten und Feststellung der Beschlussfähigkeit
2. Tätigkeitsbericht 2024
3. Jahresrechnung 2024
4. Bericht des Kassenprüfers
5. Entlastung des Vorstandes und der Geschäftsführung für das Jahr 2024
6. Etat 2025
7. Aktuelle Aktivitäten des VDG
8. Ehrungen
9. Verabschiedung

Die Jahresrechnung 2024 und den Etat 2025 werden wir zur Mitgliederversammlung auslegen

Die Anmeldung zur Großen Gießereitechnischen Tagung erfolgt online über die Homepage unseres Kooperationspartners, der VDG-Akademie unter

Teilnehmeranmeldungen – VDG Akademie

Auf dieser Seite finden Sie auch die Informationen zur Hotelreservierung und das vorläufige Vortragsprogramm.

Freundliche Grüße

VDG Verein Deutscher Giessereifachleute e.V.
Hauptgeschäftsführer

Dr.-Ing. Erwin Flender



Thomas Krüger hat im BDG den Hut auf für Druckgusstag und Druckguss-Wettbewerb.

Druckgusstag und Europäischer Druckguss-Wettbewerb

Orientierung für die Branche

In diesem Jahr fand der Druckgusstag in Ingolstadt statt, wie immer organisiert vom Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie e.V. und dem Verband Deutscher Druckgießereien e.V. Er war gleichzeitig der Auftakt für die Einreichungen zum Druckguss-Wettbewerb, der 2026 zum dritten Mal auf der EUROGUSS verliehen wird. Dieses Mal mit neuen Kategorien und einem neuen Partner. Ein Gespräch mit Thomas Krüger, beim BDG verantwortlich für das Event, über den Stellenwert der Fachtagung und die Rolle des Druckguss-Wettbewerbs speziell in Zeiten des Umbruchs.

Herr Krüger, Sie sind der Kopf beim Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie der Kopf hinter dem Druckgusstag. Waren Sie mit Ingolstadt zufrieden?

TK: Die Qualität und Quantität der Besucher haben absolut gestimmt. Wir durften nicht nur spannende und fachlich hochkarätige Vorträge erleben, sondern auch einen intensiven Austausch führen. Mittendrin vermitteln wir als veranstaltender Verband Orientierung für die Branche, etwa durch die Paneldiskussion, die sehr gut angekommen ist. Auch die Vorträge haben Impulse gesetzt – in wichtigen Themen wie technologischen Entwicklungen über Markttrends bis hin zu politischen Rahmenbedingungen. Man spürte förmlich den Zusammenhalt und das gemeinsame Interesse, die Zukunft des Druckgusses aktiv zu gestalten. Ein großes Dankeschön an alle Beteiligten, die die-

sen Tag ermöglicht und mit Leben gefüllt haben – so sieht gelebte Branchenarbeit aus.

Ja, ich war mit dem Druckgusstag in Ingolstadt sehr zufrieden.

Was kann eine Fachtagung denn leisten, gerade wenn wirtschaftspolitisch so viel passiert?

TK: Gerade in Zeiten, in denen wirtschafts- und industriepolitisch so viel in Bewegung ist, zeigt sich der besondere Wert einer Präsenzveranstaltung: Hier kommen Menschen zusammen und denken gemeinsam über die Zukunft unserer Branche nach. Gleichzeitig war der offene Austausch von unschätzbarem Wert. Der Druckgusstag war und ist eine exzellente Netzwerkplattform. Ich bin überzeugt, dass viele der geknüpften Kontakte in den kommenden Monaten Früchte tragen werden.

Zusammen mit der NürnbergMesse verleihen BDG/VDD den Europäischen Druckgusspreis auf der EUROGUSS. Was ist der Hintergrund dieses gemeinsamen Engagements?

TK: Für den BDG ist das Engagement in diesem Wettbewerb ebenso logisch wie konsequent: Unser Ziel ist es, die Anwendungsvielfalt des Formgebungsverfahrens Druckguss in seiner ganzen Breite und Tiefe sichtbar zu machen. Denn Guss ist weit mehr als nur eine Fertigungstechnologie – Gussteile sind Schlüsselkomponenten der industriellen Transformation: Sie ermöglichen Energieeffizienz, Leichtbau, Mobilitätswandel und technologische Innovationen. Gussteile sind damit unverzichtbar für eine nachhaltige, ressourcenschonende und klimaneutrale Produktion. Und genau deshalb haben sie eine Bühne wie diesen Wettbewerb verdient. Die prämierten

Bauteile belegen das technische Know-how, den gestalterischen Anspruch und auch das Engagement unserer Gießerrinnen und Gießler.

Und die NürnbergMesse?

TK: Diese Partnerschaft ist dabei ein echter Gewinn: Mit der EUROGUSS als international führender Fachmesse für Druckguss haben wir die ideale Plattform, um den Wettbewerb europaweit sichtbar zu machen. Messe und Verband bündeln hier ihre Stärken, um gemeinsam die Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit des Druckgusses zu zeigen.

In 2026 geht der Druckgusswettbewerb mit neuen Kategorien in die nächste Runde. Die Preise werden jetzt nicht mehr nach Materialgruppen, sondern vielmehr nach Anwendungsbereichen vergeben. Was ist der Grund dafür?

TK: Der Grund für diese konzeptionelle Neuausrichtung ist einfach: Der Fokus verschiebt sich zunehmend von der Werkstoffwahl hin zur funktionalen und wirtschaftlichen Lösung in der konkreten Anwendung. Die Anforderungen an Gussteile sind heute hochgradig differenziert und branchenspezifisch – und dieser zunehmenden Differenzierung tragen wir mit der weiteren Differenzierung der Kategorien Rechnung. Damit rücken wir diese Vielfalt in den Mittelpunkt. Wir zeigen, wo und wie Druckgussbauteile heute eingesetzt wird – als Schlüsseltechnologie für moderne, nachhaltige und innovative Produkte. Gleichzeitig schaffen wir mehr Vergleichbarkeit innerhalb der Einreichungen und eröffnen noch breiteren Zugang für potenzielle Teilnehmer. So wird der Wettbewerb zum echten Schaufenster der Anwendungsintelligenz in der Gießereindustrie – und macht deutlich: Es sind die Lösungen, die zählen.

Für 2026 ist dann auch die Initiative Zink – die bislang ihren eigenen Preis ausgerichtet hatte – an Bord. Wie kam es dazu?

TK: Diese Parallelstruktur führte diese Trennung zunehmend zu Verwirrung bei Teilnehmern, Partnern und der Öffentlichkeit. Zwei Wettbewerbe mit ähnlicher Zielsetzung, aber unterschiedlichen Rahmenbedingungen – das sorgte für Missverständnisse und erschwerte die übergreifende Wahrnehmung der Druckgussbranche. Deshalb haben wir uns gemeinsam dazu entschlossen, die Kräfte zu bündeln. Gebündelt sind wir stärker:

Mit einem einheitlichen Wettbewerb schaffen wir klare Strukturen, eine eindeutige Definition der Teilnahmebedingungen und eine größere Sichtbarkeit – für alle Beteiligten. Der Zusammenschluss ist ein Gewinn für die gesamte Branche. Er vereint Expertise, Netzwerke und Kommunikationskraft – und stellt sicher, dass alle Werkstoffe und Anwendungsbereiche unter einem gemeinsamen Dach präsentiert und gewürdigt werden. So entsteht ein überzeugendes, schlagkräftiges Format, das den Druckguss in seiner vollen Leistungsfähigkeit zeigt – vom Konzept bis zur Anwendung.

Sie wollen also das Fertigungsverfahren mit seiner Leistungsfähigkeit und Variabilität herausstellen. Wie sehen sie die Zukunft des Druckgusses?

TK: Die wirtschaftliche Lage bleibt angespannt: Die Automobilindustrie, als unser wichtigster Kunde, befindet sich im Umbruch – Elektromobilität, alternative Antriebe und neue Produktionskonzepte stellen uns vor Herausforderungen. Diese Rückgänge sind nicht nur Ausdruck der konjunkturellen Schwäche in unseren wichtigsten Abnehmerindustrien – insbesondere im Maschinenbau und der Automobilbranche –, sondern auch Folge der gestiegenen Energiepreise, der CO₂-Bepreisung und der immer weiter zunehmenden Bürokratie. Die Rahmenbedingungen sind herausfordernd.

Im Wandel zur Kreislaufwirtschaft kann unsere Branche punkten, denn Druckgussbauteile sind prädestiniert für geschlossene Materialkreisläufe. Die zunehmende Nutzung von Sekundäraluminium und neuen Recyclinglegierungen wird nicht nur ökologisch belohnt, sondern sichert uns auch langfristig wirtschaftliche Vorteile.

Wie geht es jetzt weiter mit dem Europäischen Druckgusswettbewerb? Der nächste Termin?

TK: Noch bis zum 11. Juli 2025 haben Unternehmen und Gießereien Zeit, ihre Bauteile einzureichen. Im Anschluss werden alle Einsendungen geprüft, professionell fotografiert und redaktionell aufbereitet. Ziel ist es, die Vielfalt und Qualität der Bauteile bestmöglich zu dokumentieren – und sie im weiteren Verlauf auch öffentlich sichtbar zu machen. Ein wichtiger Meilenstein ist die Jurysitzung am 18. September 2025. In diesem Rahmen werden die eingereichten Bauteile von einer hochkarätig besetzten Jury aus unterschiedlichen Fach-

bereichen bewertet. In diesem Jahr möchten wir die besondere Expertise unserer Jurymitglieder auch aktiv in den Vordergrund rücken: Geplant ist eine begleitende Kommunikationskampagne, in der wir die Persönlichkeiten hinter der Jury vorstellen – ihre beruflichen Hintergründe, fachlichen Perspektiven und ihre Motivation, Teil des Wettbewerbs zu sein. Parallel dazu präsentieren wir über unsere Kommunikationskanäle – Website, Social Media und Fachmedien – fortlaufend alle Einreichungen, um der Öffentlichkeit bereits im Vorfeld der Preisverleihung einen Eindruck von der Leistungsfähigkeit der Branche zu vermitteln. Der Höhepunkt des Wettbewerbs wird zweifelsohne die feierliche Preisverleihung am 13. Januar 2026 im Rahmen der EUROGUSS in Nürnberg sein. Besonders freut es uns, dass Staatssekretär Tobias Gotthardt seine Teilnahme bereits zugesagt hat. Als großer Unterstützer des Wettbewerbs wird er der Veranstaltung mit seiner Anwesenheit zusätzliche Strahlkraft verleihen. Wir freuen uns auf eine starke Wettbewerbsrunde, beeindruckende Bauteile und ein klares Zeichen für die Zukunftsfähigkeit des Druckgusses in Europa.

Wie entwickeln Sie die Zusammenarbeit mit der NürnbergMesse weiter?

TK: Tatsächlich liegt die Messlatte hoch. Um unserem Anspruch weiterhin gerecht zu werden, arbeiten wir aktuell gemeinsam mit der NürnbergMesse, der EUROGUSS, an der Einrichtung eines gemeinsamen Programmausschusses. Ziel ist es, noch gezielter auf die Erwartungen der Messebesucher und die Wünsche der Teilnehmer des Druckgusstags einzugehen – inhaltlich wie organisatorisch. Ich bin überzeugt: Mit dem Engagement unserer Mitglieder, den Impulsen der Unternehmen und der Offenheit für neue Formate und Themen wird auch der Druckgusstag 2026 im Rahmen der Branchenmesse EUROGUSS ein voller Erfolg. Jeder Beitrag zählt – ob als Vortrag, als Diskussteilnahme oder durch aktive Unterstützung im Hintergrund. Wir freuen uns auf jede Einreichung, jede Idee und jedes Unternehmen, das gemeinsam mit uns die Messe und den Druckgusstag zu einem echten Höhepunkt der Branche macht.

Dann sehen wir uns in Nürnberg auf der EUROGUSS.

Das Gespräch führte **Dr. Kristina Krüger**, BDG.



Exportnation Deutschland unter Druck

Drohender Handelskrieg mit den USA

Unmittelbar nach Amtsantritt macht US-Präsident Donald Trump seine Ankündigungen wahr und beginnt, globale Lieferketten zu zerreißen. Im Gegensatz zu seiner ersten Amtszeit ist die EU diesmal auch vollständig und unmittelbar betroffen. Was bedeutet das für die globale und exportorientierte deutsche Wirtschaft?

Die geökonomische Lage ist derzeit von einer beispiellosen Unsicherheit geprägt. Während die Weltwirtschaft spätestens seit dem WTO-Beitritt Chinas im Jahr 2001 vom Trend hin zu Freihandel und globaler Vernetzung geprägt war, zeichnete sich bereits mit dem Brexit und der ersten Amtszeit Donald Trumps eine Kehrtwende ab. Auch im Zuge der Pandemie und des Krieges in der Ukraine mehrten sich handelsbeschränkende Maßnahmen. Doch die Wucht, mit der US-Präsident Donald Trump unmittelbar nach Amtseinführung bestehende Handelsverflechtungen zu

zerreißen versucht, hat eine neue Dimension angenommen. Stand während Trumps erster Amtszeit vor allem China im Fokus des Handelskonfliktes, kennen seine teils willkürlich erscheinenden Ankündigungen nun kaum noch Grenzen. Sinnbildlich hierfür sind Zölle gegenüber Mexiko und Kanada – die beiden verbleibenden Partnerstaaten der nordamerikanischen Freihandelszone USMCA.

Doch auch gegenüber Europa verschärfen die USA den handelspolitischen Ton, was die Unsicherheiten für die exportorientierte deutsche Wirtschaft verschärft.

Vorboten eines Handelskriegs

Die Trump-Regierung führte 2018 erstmals Zölle von 25 Prozent auf Stahl und 10 Prozent auf Aluminiumimporte ein. Diese Maßnahmen führten zu merklichen Wettbewerbsverzerrungen auf den Weltmärkten, von denen auch europäische Produzenten betroffen waren. So halbierten sich etwa die deutschen Stahlexporte binnen zweier Jahre. Nachdem die Maßnahmen Trumps unter Biden in weiten Teilen zurückgefahren wurden, fährt Trump im Jahr 2025 nun einen gegenüber seiner ersten Amtszeit noch ver-

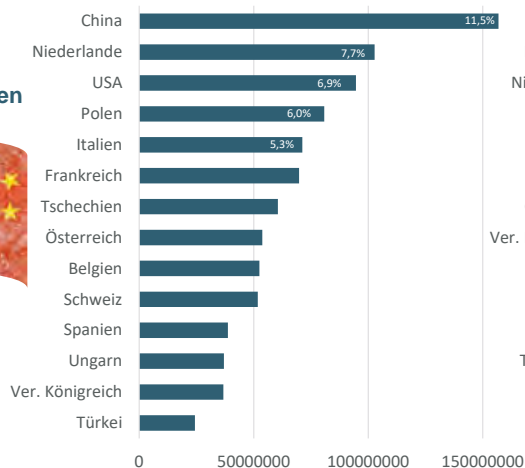
Herausforderungen der Deutschen Wirtschaft

Handelskonflikte & Deglobalisierung

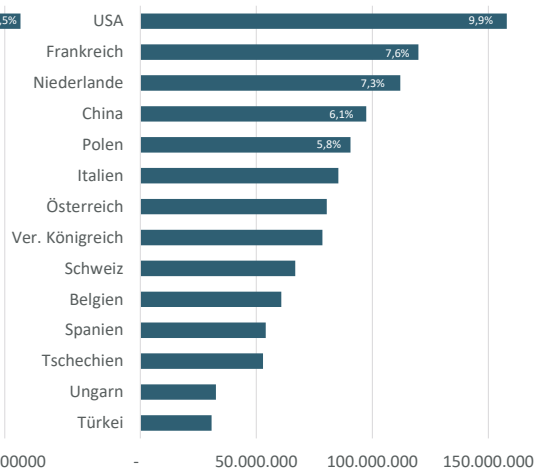
Internationale Spannungen



Deutschlands wichtigste
Warenimportländer 2023



Deutschlands wichtigste
Warenexportländer 2023



schärferen Kurs. Die deutlich protektionistischeren Maßnahmen lassen noch signifikantere Effekte auf die Weltwirtschaft erwarten.

Denn die jüngsten Entwicklungen zeigen, dass die neue US-Administration ihre Zollpolitik als weitergefasstes Instrument der geopolitischen Interessensdurchsetzung einsetzt. So begründete man etwa zunächst die pauschalen Zölle von 25 Prozent gegen Mexiko und Kanada sowie die 10 Prozent gegen China auch mit dem unzureichenden Kampf dieser Länder gegen den Drogenhandel.

Eskalation im April 2025

Herausfordernd sind auch die erratischen Entscheidungen der US-Administration über Zollsätze, betroffene Länder und Waren. Sowohl für Stahl als auch für Aluminium gilt derzeit wieder ein Zollsatz von 25 Prozent. Diese Zölle gelten global, ohne Ausnahmen, umfassen erstmals aber ein breiteres Spektrum an verarbeiteten Stahl- und Aluminiumprodukten sowie darüber hinaus auch Pkw und zahlreiche Kfz-Teile.

Die EU ist zudem erstmals vollständig und unmittelbar von Zusatzzöllen betroffen. Gegenwärtig wird sie zwar noch wie pauschal die meisten Länder mit einem Zollsatz von 10 Prozent konfrontiert. Dieser wird sich nach 90 Tagen aber auf 20 Prozent erhöhen, wenn die EU in dieser Zeit am Verhandlungstisch nicht eine andere Lösung durchsetzt. Ursache für die 90-tägige Aussetzung waren u.a. massi-

ve Turbulenzen an den Finanzmärkten. Der eingangs erwähnte Zollsatz von 25 Prozent auf Automobile und Kfz-Teile bleibt davon gleichwohl unberührt.

Für die exportgewichtige deutsche Industrie sind dies schlechte Nachrichten in ohnehin schwierigen Zeiten. Was die Belegung mit unmittelbaren Zollsätzen anbelangt, kommen die EU-Mitgliedstaaten jedoch noch vergleichsweise gut weg. So überzogen sich die USA und China mit sich aufschaukelnden Zollsätzen, die inzwischen bei über 100 Prozent liegen. Hinzu kommen Exportbeschränkungen, die zunehmend Sand im Getriebe der Weltwirtschaft sind. Der chinesische Exportstopp von bestimmten Seltenerdmetalle in die USA droht sich auch auf europäische Produzenten auszuwirken, sollten diese etwa den Verbleib ihrer Produkte gegenüber ihren chinesischen Rohstofflieferanten nachweisen müssen.



Auswirkungen auf die deutsche Industrie

Die in Teilen impulsiv wirkenden Äußerungen der US-Administration sind Bestandteil der Strategie und haben zu Folge, dass auch deutsche Unternehmen mit Planungsunsicherheiten konfrontiert werden.

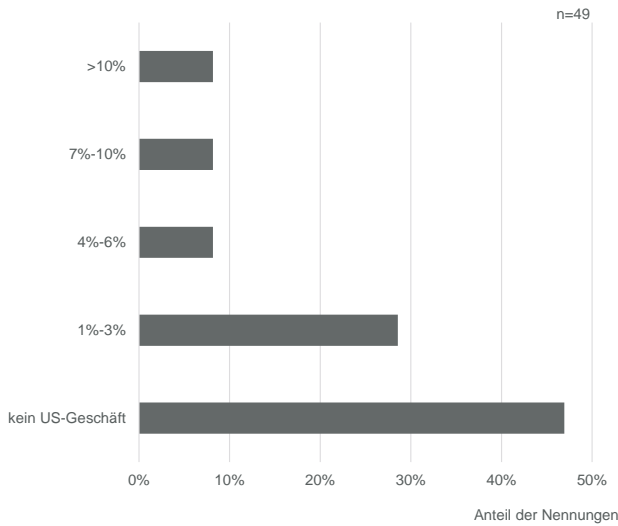
Höhere Importzölle bedeuten für viele Unternehmen, dass sie entweder ihre Margen im Handel mit den USA senken oder alternative Märkte erschließen müssen, was exportorientierte Volkswirtschaften wie Deutschland besonders hart treffen könnte.

Hinzu kommt, dass die Eskalation zwischen den USA und China mit gegenseitigen Strafzöllen von über 100 Prozent die Handelsströme weltweit verschiebt. Angesichts des stark eingeschränkten Zugangs chinesischer Exporteure zum US-Markt und den derzeit niedrigen Frachtkosten ist davon auszugehen, dass China verstärkt versuchen wird, seine Produkte auf den europäischen Markt umzulenken – mit möglichen Konsequenzen für den hiesigen Wettbewerb.

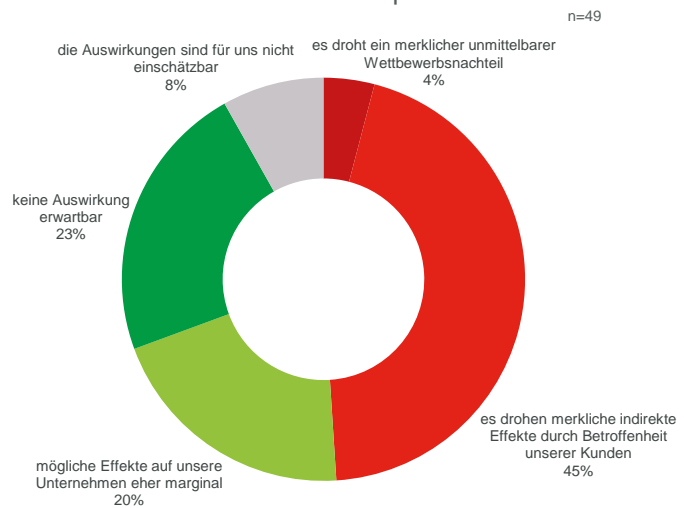
Eine weitere Problematik ergibt sich aus der globalen Struktur der Lieferketten. Wenn nicht direkt betroffen, so beliefern doch zahlreiche deutsche Gießereien Kunden, für die wiederum das US-Geschäft von Bedeutung ist. Die höheren Zölle verteuern diese Produkte indirekt, indem sie die gesamte Lieferkette belasten. So wundert es nicht, dass in der aktuellen BDG-Konjunkturumfrage rund

US-Handelspolitik

Anteil des US-Geschäfts am Umsatz



Potenzielle Auswirkungen etwaiger restriktiver US-Zollpolitik



die Hälfte der Unternehmenangaben, merkliche indirekte Belastungen über die Betroffenheit der eigenen Kunden zu erwarten. So haben die wichtigsten Kunden der deutschen Gießerei-Industrie, der Maschinen- und Anlagenbau sowie der Fahrzeugbau, einen hohen Exportanteil von über 70 Prozent. Der Exportanteil, der davon in die USA geht, ist zudem überproportional hoch. Direkt exportiert die Gießerei-Industrie rund sechs Prozent ihrer Produkte in die USA.

Dass die USA seit nunmehr einer Dekade der wichtigste Abnehmer deutscher Güter sind, wirkt dabei umso schwerer. Hinzu kommt, dass während der ersten Amtszeit von US-Präsident Trump China noch eine gewichtigere Rolle als Abnehmer deutscher Maschinen und Fahrzeuge innehatte. Die zuletzt schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung der Volksrepublik bei gleichzeitig erheblichen industriellen Überkapazitäten erhöht den Druck auf die deutsche Exportwirtschaft zudem. Versucht sich die EU im Rahmen handelsrechtlicher Möglichkeiten über Safeguards, Antidumpingmaßnahmen oder anderweitigen nicht-tarifärer Instrumente gegenwärtig immer stärker auch gegen diese chinesischen Überkapazitäten zu stellen, so ist der Erfolg dessen zumindest fraglich. Globale Handelsumlenkungseffekte werden sich letztlich nicht nur in Europa bemerkbar machen, sondern vor allem auch auf Drittmärkten. Eine womöglich notwendige Diversifizierung der deutschen Exportbeziehungen wird auch hierdurch erschwert. Dennoch

gilt es für die Politik weiter an pragmatischen Präferenzabkommen mit Staaten-gruppen in Südamerika, Afrika, Asien und Ozeanien zu arbeiten. Vor allem aber muss der europäische Binnenmarkt weiter zusammengeführt werden. Für die Unternehmen heißt es dann, wachsam zu sein und über den bekannten Teller- rand hinauszuschauen. Klar ist aber auch: Wenngleich die Anpassungsfähigkeit der mittelständischen Industrie in Deutschland seit jeher eine große Stärke war, sind die erforderlichen Anstrengungen für diese mittelständische Industrie inmitten der industriellen Transformation besonders fordernd. So führt die zunehmende Unsicherheit in der Handelspolitik zu einer allgemeinen Investitionszurückhaltung in wichtigen Kundenbranchen. Unternehmen scheuen größere Ausgaben für neue Produktionskapazitäten, da unklar ist, wie sich die Handelsbeziehungen und Märkte weiterentwickeln werden.

In Anbetracht dieser Vielzahl an unbekanntenen Variablen können die Berechnungen hinsichtlich der Auswirkungen auf einzelne Branchen oder gar die Gesamtwirtschaft nur als grobe Einordnungen verstanden werden. So schätzt der BDI, dass Zölle in Höhe von 10 bis 25 Prozent gegen EU-Güter die deutsche Wirtschaft rund 0,4 Prozent BIP-Wachstum im Jahr 2025 kosten könnte. Damit dürfte die Wirtschaft in der Bundesrepublik zum dritten Mal in Folge schrumpfen. Zwar ausgehend von einem höheren Wachstumstrend, könnten die negativen Aus-

wirkungen des sich anbahnenden Handelskrieges mit einem Minus von bis zu einem Prozent sich gleichwohl noch stärker auf die USA selbst auswirken.

Denn am Ende wird sich auch eines zeigen: Insbesondere qualitativ hochwertige Produkte und Komponenten können in den USA nur begrenzt gefertigt werden. Dies gilt für Güter aus der Elektroindustrie ähnlich wie für Maschinen und Anlagen, aber auch für Metallergzeugnisse aus hochwertigen Legierungen. Fraglich ist, inwiefern dies auch für Premiumlimousinen aus deutscher Produktion gilt. Doch die Nachfrage nach solchen Waren wird unelastischer sein als bei weniger anspruchsvollen Gütern. Und so mehren sich auch die Stimmen, die die Effekte eines möglichen Handelskrieges mit den USA zunächst moderat bewerten und die Hauptlast bei den US-amerikanischen Konsumenten vermuten. Der vermutlich größte Schaden jedoch ist jetzt schon angerichtet und nicht in Wachstumszahlen oder Inflationskosten berechenbar: Das Vertrauen in die USA als Partner in schwierigen Zeiten ist nachhaltig beschädigt.

Johannes Kappes, BDG, Dr. Tillman van de Sand, BDG

VDG-Akademie

Herstellung und Anwendung von Stahlguss – 18.12.2025

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern Einblicke in die Vielfalt der Stahlgusslegierungen und deren Eigenschaften. Der Werkstoff Stahlguss bietet aufgrund seiner Vielfalt an Eigenschaften ein weites Anwendungsspektrum und hebt sich dadurch von anderen Gusswerkstoffgruppen ab.

**Anmeldung
+
Detailinformation**

www.vdg-akademie.de



Zölle und die weltweite Automobilproduktion

Wie vernetzt der US-Automarkt für die deutschen Hersteller ist

Wie könnte sich die ab 3. April verhängte, vielleicht zukünftig auch wieder ausgesetzte Erhöhung der US-Zölle auf importierte Fahrzeuge auswirken? Dazu muss man die weltweiten Exportströme kennen – und wissen, wo welches Modell gebaut wird. Nachfolgend Fakten, die die Einordnung erleichtern.

Mit der erwartbar klaren Ablehnung hatte der Verband der Automobilhersteller (VDA) auf Trumps ursprüngliche Zollentscheidung reagiert. VDA-Präsidentin Hildegard Müller nannte die Zölle „ein fatales Signal für den freien und regelbasierten Handel. Sie stellen eine erhebliche Belastung sowohl für die Unternehmen als auch die eng verwobenen globalen Lieferketten der Automobilindustrie dar“. Das ist insbesondere vor dem Hintergrund der Gesamtlage zu sehen. Der chinesische Markt, inzwischen wichtigster Markt für die exportorientierten deutschen Hersteller, schwächelt heftig, und in Europa sieht es nicht besser aus. Zudem läuft die Elektromobilität nur schleppend. Da ist ein tendenziell schrumpfender US-Automarkt nicht das, was Deutschlands wichtigste Industrie gebrauchen kann.

Rund drei Viertel der Produktion der deutschen Gießerei-Industrie geht aber in den Automotive-Sektor. Schwächelt die Produktion, ist das zwangsläufig auch ein Problem für die heimischen Gießereien. Ob allerdings die Fahrzeugverkäufe und damit die Gussmenge tatsächlich in nennenswertem Ausmaß und kausal wegen der Zölle zurückgehen werden? Das ist derzeit reine Spekulation, der VDA selbst rechnet mit minus zwei Prozent bei der einheimischen Produktion als Zolleffekt. Das wäre überschaubar.

Wie sehen die Gesamtzahlen im Export aus? Deutschland exportierte 2024 (Quelle: VDA) knapp 3,2 Mio. Autos, was rund 78 Prozent der Produktion entspricht. Der bei weitem größte Teil davon, 1,8 Mio., verblieb in Europa, womit unser eigener Kontinent mit großem Abstand wichtigster Exportmarkt ist. UK (390.000), Frankreich (202.000) und Italien (194.000) sind in Europa die stärksten Exportmärkte. Nach Amerika gingen 562.000 (davon USA: 448.000), nach

Hersteller	Mercedes
Werk	Tuscaloosa/Alabama
Modelle	GLE, GLE Coupé, GLS, EOS, EQE, C-Klasse/Nordamerika
Produktionsstart	1997
Produktion 2024	260.000 Stück



Tuscaloosa

Spartanburg



Hersteller	BMW
Werk	Spartanburg/South Carolina
Modelle	X3, X4, X5, X6, X7, XM
Produktionsstart	1994
Produktion 2024	411.000 Stück



Chattanooga

Hersteller	Volkswagen
Werk	Chattanooga/Tennessee
Modelle	ID4*, Passat**, Atlas***
Produktionsstart	2011
Produktion 2024	175.000 Stück

*weitere Produktion in Zwickau, Emden und China
 **Version für Nordamerika, China und Südkorea
 ***SUV für Nordamerika und weitere Nichteuropa-Märkte

Asien 532.000 (davon China: 178.000), es folgen Australien mit 59.000 und Afrika mit 45.000.

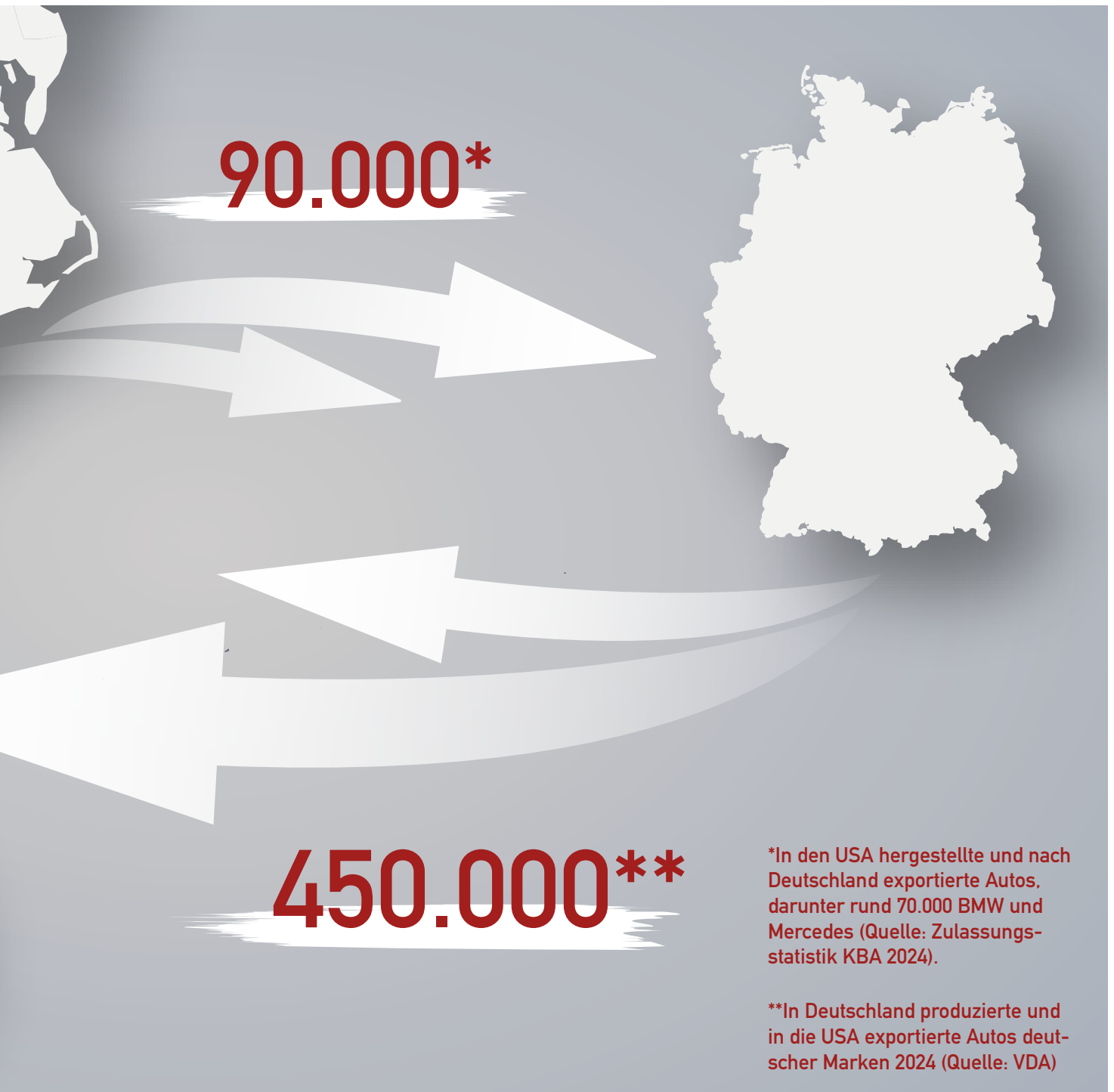
Produktion fragmentiert und internationalisiert

Zurück zum Standort Deutschland. Schwer zu prognostizieren sind Effekte des neuen Zolls auf einzelne Betriebe der Branche. Konkretes Beispiel einer deutschen Gießerei, die ein Bestandteil für das Getriebe 8HP von ZF gießt: Diese Achtgang-Automatik wird in etlichen

Premium-Marken verbaut – unter anderem bei Audi, BMW und Porsche. Die Anlieferung des Gussteils seitens der Gießerei (Tier 2) erfolgt an den ZF-Standort Saarbrücken. Dort wird das Getriebe aus allen Komponenten zusammengebaut und ZF, der Tier 1, liefert es anschließend aus. Es kann also nach Zuffenhausen gehen und Bestandteil eines Porsche werden, der wahlweise nach China, Deutschland oder in die USA ausgeliefert wird. Oder es geht zu Audi nach Ingolstadt. Oder es landet im österreichischen BMW-Werk Steyr, und

kommt, beispielsweise mit einem Dreiliter-Diesel verblockt, wahlweise nach München zurück und wird Bestandteil eines 330d. Oder wird in die USA ins Werk Spartanburg geliefert und werkelt in einem X5 – der anschließend in den USA verbleibt oder von dort exportiert wird, beispielsweise nach Deutschland.

Spätestens auf der Tier-1-Ebene also verliert sich die Spur des Getriebebestandteils. Was das Beispiel indes verdeutlicht: Die deutschen Automobilhersteller produzieren nicht nur „Made in Germany“. Seit vielen Jahren sind BMW



(Spartanburg/South Carolina), Mercedes (Tuscaloosa/Alabama) und auch Volkswagen (Chattanooga/Tennessee) mit eigenen Fabriken in den USA aktiv, VW zudem in Mexiko. Die deutschen Hersteller haben 2024 rund 844.000 Fahrzeuge in den USA produziert, rund die Hälfte davon verließ das Werk in Spartanburg, womit es das größte von BMW ist.

Viel Export nach USA, wenig Import von dort

Aus den USA kamen 2024 rund 88.000 Autos nach Deutschland (Quelle: Jahresstatistik des KBA). Die Masse waren BMW (X-Modelle, zusammen 53.400) und Mercedes (16.500, GLS und GLE), außerdem 12.000 Jeep und jeweils etwas mehr als 3000 Ford-Modelle Explorer und Mustang sowie 175 Cadillac. Der Löwenanteil waren also deutsche SUV-Modelle aus den US-Werken. Nur rund 18.000 Exemplare waren also „echte“ US-Autos, die Mehrzahl von 70.000 quasi Deutsch-Amerikaner. Umgekehrt verließen (Quelle: VDA) rund 450.000 Autos deutscher Marken den Produktionsstandort Deutschland mit Ziel USA – also fünfmal so viel. Die Stärke der Autoströme sind also extrem ungleich.

Was die Zahlen zeigen: Die Vor-Ort-Produktion erreicht eine relevante Größe. Funfact: BMW ist, gemessen am Wert, der größte Fahrzeugexporteur der USA mit mehr als 10 Mrd. US-Dollar Exportwert. Aber zurück zum dortigen Markt: Die Münchner Marke verkaufte 2024 in den USA rund 370.000 Autos, das sind immerhin gut 15 Prozent des globalen Absatzes. Davon kamen allerdings 50 Prozent aus der Spartanburger Vor-Ort-Produktion. Anders gesagt: „Made in Germany“ hat bei den Bayern einen Anteil von knapp acht Prozent möglicherweise



Werden in Spartanburg/USA gebaut: Viele X-Modelle von BMW wie dieser X5

bald zollrelevanten US-Export-Prozent. Sehr ähnlich sind die Verhältnisse bei Mercedes. Knapp 325.000 verkaufte Sternträger bedeuten 16,4 Prozent US-Anteil an den 2024er-Gesamtverkäufen. Verrechnet mit den 40 Prozent aller US-Verkäufe, die in Tuscaloosa vom Band laufen, macht das bei Mercedes einen Exportanteil von 9,8 Prozent und wie bei BMW Platz zwei im Ranking der Märkte.

Etwas anders sehen die Zahlen bei Volkswagen aus. Der Gesamtkonzern verkaufte im vergangenen Jahr rund 650.000 Autos in den USA, was Rang drei der Märkte entspricht. Davon entfielen 379.000 Fahrzeuge auf die Stammmarke VW. Nur rund 15.000 Exemplare (Golf GTI und R) stammen davon aus deutscher Produktion. Audi steuerte 196.000 Autos bei, Porsche 76.000. Beide Marken produzieren nicht in den USA. Somit ist die Vor-Ort-Produktion in den USA mit 20 Prozent deutlich niedriger als bei BMW und Mercedes. Besonders erfolgreiche VW-Modelle werden neben dem Standort Chattanooga außerdem auch im mexikanischen VW-Werk Puebla gefertigt: Von dort kommt etwa die in Europa nicht mehr angebotene Stufenheck-

Limousine Jetta und der mit dem deutschen Tiguan nicht identische US-Tiguan, der außerdem in China gebaut und dort als Tyron L angeboten wird.

Deutsche Autos konkurrieren wenig mit US-Fahrzeugen

Welcher Schluss lässt sich aus den Fakten ziehen? VW hat in den USA vor allem eigene Modelle. Bei den Premium-Marken BMW und Mercedes liegt der US-Anteil „Made in Germany“ an den Verkäufen bei knapp zehn Prozent. Bei Audi ist es etwas mehr und bei Porsche sind es sogar rund 25 Prozent des Absatzes. Relativierend sei folgende Prognose erlaubt: Die Zahlen werden wegen eines möglichen Zolls allein nicht einbrechen.

Dazu muss man wissen: Die US-Automarken spielen, siehe oben, in Deutschland keine Rolle und selbst der US-Markt ist differenziert zu betrachten. In vielen ländlichen Gegenden des Mittleren Westens dominieren zwar Pick-up-Trucks wie Fords F-Serie die Verkäufe, in den wohlhabenderen urbanen Staaten wie im Osten der USA und in Kalifornien aber bestimmen japanische und deutsche Marken den Markt. Die deutschen Premium-Marken konkurrieren dabei weniger mit US-Marken, sondern vielmehr mit ganz anderen Brands: BMW, Audi und Mercedes etwa mit den japanischen Edel-Ablegern Lexus (Toyota), Acura (Honda) und Infiniti (Nissan), Porsche außerdem mit den italienischen Sportwagen-Schmieden Ferrari und Lamborghini. Und alle sind von den Zöllen gleichermaßen betroffen wie der deutsche Export. So gesehen ändert sich im Grunde wenig. Wie preiselastisch die US-Käufer sind, werden die kommenden Monate zeigen.

Martin Vogt, BDG



Die großen SUV-Modelle wie dieser Mercedes-GLE kommen ebenfalls aus den USA

FOTOS: BMW UND MERCEDES-BENZ



Wie war 2024 und was bringt 2025?

Wirtschaftliche Lage und Gusskonjunktur

Der anfangs als Wirtschaftswahlkampf begonnene Diskurs zur vorgezogenen Bundestagswahl 2025 wurde zum Jahresbeginn von tödlichen Anschlägen und der Migrationsdebatte überschattet. Doch spätestens seit dem Wahltag standen im politischen Berlin die wirtschafts- und finanzpolitischen Fragen wieder im Fokus. Die neuen Mehrheitsverhältnisse machten bereits erfinderisch und erhöhten den Druck auf die wahrscheinlichen Koalitionäre aus Union und SPD. Noch vom alten Bundestag sind Grundgesetzänderungen zur Teilreform der Schuldenbremse und zum Einsetzen eines Sondervermögens verabschiedet worden, die den Weg zum wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland ebnen sollen. Doch wie ist eigentlich die aktuelle Wirtschaftslage der deutschen Gießerei-Industrie und welche Auswirkungen zeichnen sich durch die neuen Realitäten ab?

Das vergangene Jahr war für die deutsche Gießerei-Industrie ein weiteres der tiefen Krise. Bereits unterjährig musste die Produktionsprognose von -5 Prozent auf -8 Prozent herabgesetzt werden. Geht es nach der reinen Tonnage der Branche landet man zum Jahresende gar bei -13 Prozent. Gewichtet man die Produktion nach dem Umsatzanteil, so ergibt sich bei einem Minus der Eisen- und Stahlgießereien von 15 Prozent (3,1 Mio. t) und einem

Minus der Nichteisenmetall-Gießereien von 4 Prozent (0,8 Mio. t) noch immer ein Branchenwert von -9 Prozent. Insbesondere das letzte Quartal erwies sich als deutlich schwächer als zunächst angenommen. Die frühzeitigen Weihnachtsferien vieler Betriebe sorgten schlussendlich dafür, dass die deutsche Gießerei-Industrie 2024 weniger Guss produzierte als im Coronajahr 2020. Und auch der Start in das Jahr 2025 war denkbar schlecht. Auch in den ersten beiden Mo-

naten liegt die Produktion zweistellig im Minus. Vor dem Hintergrund der nachlassenden Dynamik im Vorjahr ist dies jedoch wenig verwunderlich.

Doch auch wenn sich bereits abzeichnet, dass sich die Jahresprognose von 0 Prozent aufgrund des erheblichen statistischen Unterhangs jetzt bereits kaum mehr erreichen lässt, verdichten sich die Anzeichen für eine Stabilisierung der Lage auf sehr niedrigem Niveau. So kletterte der Auftragseingangsindex für die

deutsche Gießerei-Industrie zuletzt auf das höchste Niveau seit zehn Monaten. Und auch das ifo-Geschäftsklima für unsere Branche verbesserte sich zum dritten Mal in Folge merklich. Mit einem Wert von -29 auf einer Skala von -100 bis +100 ist die Stimmung unter den Gießereien zwar nach wie vor sehr schlecht, doch handelt es sich hierbei um den besten Wert seit inzwischen Juli 2023. Dabei haben sich zuletzt die Erwartungen für die kommenden sechs Monate ebenso positiv entwickelt, wie die Beurteilungen der aktuellen Geschäftslage – wenngleich letztere auf einem deutlich niedrigeren Niveau notieren (Saldo der Erwartungen: -11 Punkte; Saldo der aktuellen Lage: -47 Punkte). Dieser weniger pessimistischen Sicht auf die Dinge unterliegen jedoch zwei unterschiedliche Effekte. Wechselten bei der Lagebeurteilung zuletzt mehr Unternehmen ins neutrale Lager, die die Lage zuvor noch als „schlecht“ bezeichnet hatten, gewinnt beim Blick auf die Erwartungshaltung der Anteil derjenigen, die eine Verbesserung in den kommenden sechs Monaten erwarten langsam Zulauf. Ein wesentlicher Grund für die Stabilisierung dürfte gleichwohl sein, dass die deutschen Gießereien ihre Kapazitäten im Verlauf des vergangenen Jahres angepasst haben. So sank die Beschäftigung um rund 4 Prozent. Dass die Änderungen des Grundgesetzes bezüglich der Schuldenbremse und des Sondervermögens die Erwartungshal-



tung zuletzt bekräftigten, soll nicht ausgeschlossen bleiben. Andererseits eskalierte der US-Präsident nach dem Eingang dieser Daten den Handelskonflikt. Mit erheblichen Rückschlägen muss daher in den kommenden Wochen und Monaten jederzeit gerechnet werden.

Die Prognosen für die deutsche Wirtschaft wurden derweil in den vergangenen Wochen und Monaten auch ohne den Handelseffekt sukzessive nach unten korrigiert. Für das Jahr 2025 erwarten etwa die Ökonomen nur noch ein Wachstum von 0,1 Prozent des deutschen Bruttoinlandsproduktes. Zwar wird sich insbesondere das Sondervermögen zum Zweck von Investitionen in die Infrastruktur und zusätzlichen Investitionen zur Erreichung der Klimaneutralität bis zum Jahr 2045 in Höhe von 500 Mrd. Euro, welche für die kommenden 12 Jahre an-

gesetzt sind, positiv auswirken, doch wird sich dies erst ab dem Jahr 2026 in höheren Wachstumsraten von zusätzlichen 0,5 Prozent bemerkbar machen. Schließlich gilt es zu beachten, dass die gegenwärtigen Prozesse im Vergaberecht und bei den Genehmigungen und Planungen von öffentlichen Projekten oft zu bürokratisch sind, als dass die Mittel schnell abgerufen werden könnten. Entscheidend wird also auch in den kommenden Jahren sein, dass die erheblichen Geldmittel durch Strukturreformen und klare Prioritäten effektiv genutzt werden. Ansonsten drohen durch etwaige Graubereiche die immensen Herausforderungen durch eine signifikante Neuverschuldung lediglich temporär kaschiert und unter Umständen vergrößert zu werden.

Dr. Tillman van de Sand, BDG

Impressum

Herausgeber:
 Bundesverband der Deutschen
 Gießerei-Industrie (BDG),
 Hansaallee 203, 40549 Düsseldorf
 Amtsgericht Düsseldorf VR 3758

Präsident:
 Dipl.-Ing., Dipl.-Wirt. Ing. Clemens Küpper

Hauptgeschäftsführung:
 RA Max Schumacher

Chefredakteur:
 Martin Vogt, BDG

Redaktion:
 Dr. Kristina Krüger, BDG

Grafiken/Layout:
 Darius Soschinski, BDG

Anschrift der Redaktion:
 Hansaallee 203
 40549 Düsseldorf
 Tel.: (02 11) 68 71-0
 Fax: (02 11) 68 71-3 65
 E-Mail: redaktion@bdguss.de
 Internet: www.guss.de

Redaktionelle Mitarbeit:
 Max Schumacher, Dr. Tillman van de Sand,
 Johannes Kappes, Elke Radtke, Martin Vogt,
 Dr. Christian Schimansky, Dr. Sebastian Te-
 wes, Dr. Kristina Krüger

Druck:
 Druckerei V+V, Zur Schmiede 9,
 45141 Essen, Printed in Germany

Erscheinungsweise:
 Drei Mal pro Jahr. Der Bezugspreis ist für
 BDG-Mitglieder im Beitrag enthalten.

Rechtlicher Hinweis:
 Der gesamte Inhalt des BDG report ist urhe-
 berrechtlich geschützt. Das Herunterladen
 oder Ausdrucken einzelner Seiten und/oder
 Teilbereiche des BDG report ist nur insoweit
 gestattet, als es von dem zur Verfügung ge-
 stellten Zweck gedeckt ist. Copyrightvermerke
 dürfen nicht entfernt oder verändert werden.

Jegliche Vervielfältigung, Übermittlung oder
 Bearbeitung ist außerhalb der engen Grenzen
 des Urheberrechts ohne vorherige schriftliche
 Zustimmung des BDG untersagt. Einzelne Kopien
 für den persönlichen Gebrauch sind erlaubt.
 Der BDG versucht nach besten Kräften, die
 Zuverlässigkeit und Fehlerfreiheit der prä-
 sentierten Informationen sicherzustellen. Eine
 Haftung, insbesondere auch für Verluste oder
 Schäden irgendwelcher Art, die direkt oder in-
 direkt im Zusammenhang mit dem Zugriff, der
 Nutzung, der Leistung oder der Anfrage auf
 der BDG-Webseite oder mit deren Verknüpfung
 mit anderen Webseiten zusammenhängt, über-
 nimmt der BDG nicht. Die Aktivierung bestimmter
 Verknüpfungen (Links) auf der BDG-Webseite
 kann dazu führen, dass diese verlassen wird.
 Der BDG hat die Verknüpfung und den Inhalt der
 verknüpften Seiten nicht überprüft und über-
 nimmt weder für deren technische Qualität noch
 für deren Inhalte, insbesondere den darauf angebotenen
 Produkten, Dienstleistungen oder sonstigen Angeboten,
 eine Haftung.

Haftungsausschluss:
 Alle Informationen in diesem Report wurden
 von den Autoren mit größter Sorgfalt recherchiert.
 Trotzdem sind Fehler nicht auszuschließen.
 Der BDG weist daher als

Herausgeber darauf hin, dass er keine Haftung
 für Folgen, die auf fehlerhafte Angaben zurück-
 gehen, übernehmen kann.

Gedruckt wird auf vollkommen chlorfrei
 gebleichtem Papier (TCP) mit schwermetall-
 freien Farben. Nachdruck mit Quellenangabe
 gestattet. Änderungen sind mit der Redak-
 tion abzustimmen.

**Fragen zum Versand
 oder Bestellungen:**
 Rita Hebben
 Telefon: (02 11) 68 71-2 08
 rita.hebben@bdguss.de

Copyright © 2025 BDG
 www.guss.de

Ihre Ansprechpartner im BDG

Hauptgeschäftsführer

RA Max Schumacher
T: +49(0)211/68 71-215
max.schumacher@bdguss.de

Mitgliederbetreuung und Landesverbände

Thomas Krüger
T: +49(0)211/68 71-148
thomas.krueger@bdguss.de

Maximilian Engels
T: +49(0)211/68 71-313
maximilian.engels@bdguss.de

Öffentlichkeitsarbeit

Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit,
Chefredakteur

Martin Vogt
T: +49(0)211/6871-107
martin.vogt@bdguss.de

Verwaltung und Personal

Jörg Evertz
T: +49(0)211/68 71-163
joerg.evertz@bdguss.de

Buchhaltung

Katja Wagner
T: +49(0)211/6871-298
Katja.Wagner@bdguss.de

Assistent des Hauptgeschäftsführers Projektmanager

Martin Seidenberg
T: +49(0)211/68 71-152
martin.seidenberg@bdguss.de

Internationales

EFF – European Foundry Federation

Johannes Kappes
T: +49(0)211/6871-291
johannes.kappes@EFF.eu

Bereich NE-Guss, Verband Deutscher Druckgießereien, Verband der Deutschen Kunst- und Glockengießereien

Thomas Krüger
T: +49(0)211/6871-148
thomas.krueger@bdguss.de

Fachverband NE

Thomas Krüger
T: +49(0)211/6871-148
thomas.krueger@bdguss.de

Fachverband Fe-Guss

Maximilian Engels
T: +49(0)211/68 71-313
maximilian.engels@bdguss.de

Fachverband Stahlguss

Maximilian Engels
T: +49(0)211/68 71-313
maximilian.engels@bdguss.de

Nachwuchs- und Berufsentwicklung

Laura Mika
T: +49(0)211/68 71-235
laura.mika@bdguss.de

Betriebswirtschaft

Johannes Kappes
T: +49(0)211/6871-291
johannes.kappes@bdguss.de

Rohstoffe/Energie, Außenwirtschaft und Zoll Verkehr und Logistik

Johannes Kappes
T: +49(0)211/6871-291
johannes.kappes@bdguss.de

Mittelstandsfragen

RA Max Schumacher
T: +49(0)211/68 71-215
max.schumacher@bdguss.de

Energiepolitik

Dr. Christian Schimansky
T: +49(0)211/6871-200
christian.schimansky@bdguss.de

Umwelt- und Arbeitsschutz

Elke Radtke
T: +49(0)211/6871-290
elke.radtke@bdguss.de

Marktanalysen und Volkswirtschaft, Statistik für Gießereien und Abnehmerbranchen

Tillman van de Sand
T: +49(0)211/6871-301
tillman.vandesand@bdguss.de

Technik und Innovation

Dr. Sebastian Tewes
T: +49(0)211/6871-339
sebastian.tewes@bdguss.de

Forschungsförderung

Dr. Sebastian Tewes
T: +49(0)211/6871-339
fvf@bdguss.de

Weiterbildung

VDG-Akademie

Ralf Stog

T: +49(0)211/6871-266
ralf.stog@bdg-service.de

Normung

Pascal Steinküller
T: +49(0)211/68 71-342
pascal.steinkueller@bdguss.de

Fachgruppe Eisen- und Stahlguss

Fachgruppe Fertigungstechnik

Pascal Steinküller
T: +49(0)211/68 71-342
pascal.steinkueller@bdguss.de

Fachgruppe NE-Metallguss, Feinguss

Dr. Achim Keidies
T: +49(0)211/68 71-349
achim.keidies@bdguss.de

#DGT25

eurogress Aachen
12. -13. Juni

► www.giessereitag.de

Deutscher Gießereitag

2025



SPONSOREN:

 **LAEMPE**.com



Quarzwerte
foundry sands

GEMCO
CAST METAL TECHNOLOGY

ABP
INDUCTION


OTTOJUNKER