

Zeitschrift
für die Herstellung
und
Verarbeitung von
Eisen und Stahl

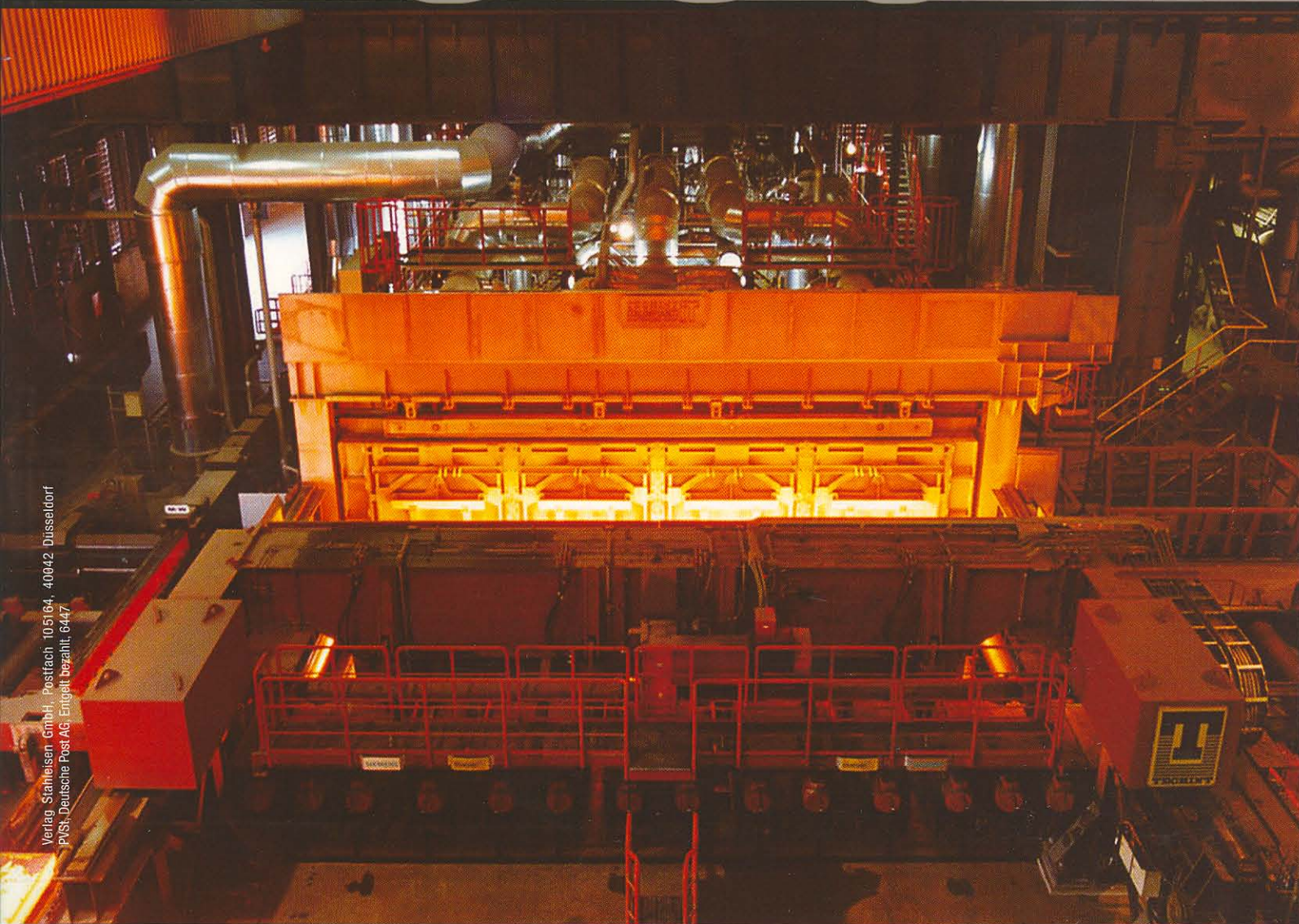


12/2006

18. Dezember 2006

ISSN 0340-4803

stahl und eisen



Verlag Stahl Eisen GmbH, Postfach 10 51 64, 40042 Düsseldorf
PVSt, Deutsche Post AG, Enggert bezahlt, 6447

Special
STAHL 2006

„Europa muss auch ein Europa der Werte sein“

Stahlunternehmen müssen sich in einem zunehmend anspruchsvollen internationalen Wettbewerb behaupten. Doch Erzeugung und Handel der Marktteilnehmer findet häufig unter ungleichen Wettbewerbsbedingungen statt. Wo kein fairer Wettbewerb herrscht, stellt sich die Frage, ob die vorhandenen rechtlichen Instrumentarien ausreichen, Verzerrungen des Wettbewerbs vorzubeugen bzw. Schaden von benachteiligten Wettbewerbern abzuwenden. Im Stahldialog „Spielregeln des internationalen Wettbewerbs“ diskutierten Experten außenhandels- und wettbewerbspolitische Themen.

Gerd Krause

Die internationalen Wettbewerbsbedingungen im Stahlbereich werden zunehmend schwieriger. Die Stahlunternehmen müssen sich dem globalen Wettbewerb stellen, was gerade für Anbieter aus Deutschland nicht leicht sei, stellte Moderator Dr. iur. Klaus Gründler, Chefjurist der ThyssenKrupp Steel AG, Duisburg, in seinem Ein-

gangsreferat auf dem Stahldialog „Spielregeln des internationalen Wettbewerbs“ während der Jahrestagung STAHL 2006 am 9. November in Düsseldorf heraus.

Schutzmaßnahmen: Als Ultima Ratio unverzichtbar

„Die Europäische Union will einen fairen internationalen Wettbewerb mit Umweltstandards und

Sozialstandards, aber ohne Subventionen“, hob Dr. Fritz-Harald Wenig von der Generaldirektion Handel der EU-Kommission in Brüssel in seinem Referat „Kann die Europäische Union beim Schutz vor unfairen Einfuhren international mithalten?“ heraus. Die europäischen Unternehmen haben sich denn auch einem fairen Wettbewerb verschrieben.

Rat der Europäischen Union in Brüssel: Europas Wirtschaft braucht einen fairen Wettbewerb

Foto: eu



Doch was tun, wenn der Wettbewerb auf globaler Ebene unter verzerrten Bedingungen stattfindet?

Die EU will eine Politisierung der Handelsschutzinstrumente verhindern. Doch als Ultima Ratio gegen unfaire Handelsbedingungen sind Schutzmaßnahmen unverzichtbar, wie die Praxis immer wieder zeigt.

„Die EU kann und will nicht gegen Billigpreisimporte vorgehen“, stellte Wenig klar. Anders jedoch liegt die Sache im Fall von Dumping oder Subventionen.

Dumping liegt dann vor, wenn der Verkaufspreis eines Anbieters in Europa niedriger ist als im Exportland, ist also eine Angelegenheit zwischen Unternehmen.

Subventionen hingegen betreffen geldwerte Vorteile, die ein Staat einem Unternehmen im eigenen Land gewährt. Aus Furcht vor einem Marktausschluss traut sich jedoch kaum ein Unternehmen, gegen Subventionen vorzugehen. Denn dazu müsste es gegen den Staat klagen, der diese Subventionen dem Wettbewerb gewährt, führte Wenig aus. Vor diesem Hintergrund erweisen sich auch wohlgemeinte Empfehlungen wie die des Bundespräsidenten, die Unternehmen müssten bessere Produkte herstellen, wenn sie höhere Preise verlangen, als wenig hilfreich, wie der EU-Mitarbeiter klarmacht. Wenig: „Wie soll ein Unternehmen gegen einen Staatshaushalt konkurrieren?“

Schon gegen Dumping vorzugehen, sei bereits sehr schwierig, wie Wenig aus der Praxis weiß. „Scharfe Reaktionen gegen Dumping können leicht in Protektionismus ausarten“, warnt der Handelsexperte.

Tätig werden die EU-Handelsexperten auf Initiative der Wirtschaft. Die Arbeit der Behörde ist kostenlos, doch zuviel sollten die Unternehmen auch nicht von Brüssel erwarten. „Die Generaldirektion Handel ersetzt keine Anwaltskanzlei“, mahnt Wenig.



Außenwirtschaftsexperte Thomas A. Zimmermann, EU-Handelsbeamter Fritz-Harald Wenig, Thyssen-Krupp-Steel-Chefjustiziar Klaus Gründler: Legitime Schutzmaßnahmen gegen unfairen Wettbewerb

Foto: Stapelfeldt

Anlass, gegen Wettbewerbsverstöße vorzugehen, gibt es nach allen Richtungen genug. So ist zum Beispiel das doppelte Preissystem bei Energielieferungen aus Russland den europäischen Wettbewerbschützern schon lange ein Dorn im Auge. Russland exportiert Energie 6-mal teurer, als sie den Unternehmen im eigenen Land zur

sieht, der sanktioniere Umweltschäden und Kinderarbeit, unter Umständen auch Sklavenarbeit.

Die Verhängung von Antidumpingmaßnahmen ist immer eine Güterabwägung. „Wir würden nicht wegen 5 % Marktanteil Schutzzölle gegen 95 % des Marktes verhängen“, erläutert Wenig die Politik der EU. Wenn jedoch, wie jüngst im Fall der Lederschuhe aus China, ein ganzer Erwerbszweig in Europa durch Dumping bedroht sei, müsse die EU allerdings eingreifen. „Seit 2001 hat die Schuhproduktion in Europa, parallel zum Anstieg der gedumpten Einfuhren, um ca. 30 % abgenommen“, erläutert Wenig. Etwa 40 000 Arbeitsplätze gingen in der Branche seitdem verloren. Eine Prüfung der Einfuhr chinesischer Lederschuhe nach Europa habe nachweislich eine Schädigung der Hersteller in der Gemeinschaft ergeben. Die EU reagierte mit Antidumpingzöllen. Der Fall betrifft ungefähr elf von 100 Paar Schuhen, die in Europa gekauft werden. „Dies ist ein Fall von Antidumping und nicht von Schutzmaßnahmen“, stellt Wenig klar. Es gehe hierbei nicht um Einfuhrmengen, „Billigimporte“ oder die Qualität der eingeführten Waren, sondern

«Länder mit niedrigen Umwelt- und Sozialstandards haben erst einmal einen Exportvorteil»

EU-Handelsexperte Fritz Wenig

Verfügung steht. Oder China: Die Volksrepublik exportiert subventionierte Stahlprodukte, die quasi zu Rohstoffpreisen in die EU eingeführt werden, wie jüngst Bügelbretter aus Stahlblech.

Länder mit niedrigen Umwelt- und Sozialstandards haben erst einmal einen Exportvorteil. Doch eines ist für den EU-Handelsexperten Wenig aber auch klar. Wer als Verbraucher bei Waren wie Kinderspielzeug oder Lederschuhen nur nach dem billigsten Preis

«Wir können in Europa nicht die Leute in die Arbeitslosigkeit schicken und gleichzeitig Kinderarbeit zulassen»

EU-Handelsexperte Fritz Wenig

um Preisverzerrungen, die durch wettbewerbsfeindliche Praktiken verursacht würden, die gegen die WTO-Regeln verstoßen. Artikel wie Hightech-Sportschuhe hingegen fallen nicht unter die Maßnahmen, da solche Schuhe – anders als Lederschuhe – nicht mehr in Europa hergestellt werden und daher keine Schädigung europäischer Unternehmen durch gedumpte Waren festgestellt werden kann.

Den Wert von Handelsschutzinstrumenten unterstreicht Wenig mit einem Apell an Politik, Wirtschaft und Verbraucher: „Wir können in Europa nicht die Leute in die Arbeitslosigkeit schicken und gleichzeitig Kinderarbeit zulassen. Europa muss auch ein Europa der Werte sein.“

WTO-Streitbeilegung: USA auf der Anklagebank

Streitschlichtung auf globaler Ebene ist das Spezialgebiet von Dr. Thomas A. Zimmermann vom Schweizerischen Institut

für Außenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung an der Universität St. Gallen in der Schweiz. In seinem Vortrag „Handelskonflikte – die Rolle der WTO-Streitbeilegung“ zog der Außenwirtschaftsexperte eine Zwischenbilanz über das am 1. Januar 1995 in Kraft getretene Streitschlichtungsverfahren für das multilaterale Handelssystem (Dispute Settlement Understanding, DSU) als Teil des WTO-Abkommens.

„Der neue Mechanismus brachte eine stärkere Regelerorientierung bei der Beilegung von Handelsstreitigkeiten“, erläuterte Zimmermann. Nach nahezu zwölf Jahren Anwendung könne sich die Zwischenbilanz sehen lassen. „Das Verfahren wird von den Mitgliedern rege genutzt, und auch die Literatur zeichnet ein vorwiegend positives Bild.“ Seit 1995 fand das DSU auf 350 Klagebegehren Anwendung – mehr Fälle, als unter den Streitschlichtungsregeln des GATT 1947 in dessen nahezu fünfzigjähriger Geschichte behandelt wurden. Zimmermann gab in seinem Referat einen Einblick in den mehrstufigen Ablauf des Verfahrens und dessen bisherige Nutzung.

„Auseinandersetzungen im Stahlsektor spielen in der WTO-Streitschlichtung eine wichtige Rolle“, so Zimmermann: Alleine die Streitfälle um Stahlerzeugnisse im engeren Sinne hätten in einzelnen Jahren bis zu einem Drittel der Fälle ausgemacht. Rechnet man noch jene Fälle hinzu, in denen es um allgemeine Handelspraktiken mit Bedeutung für den Stahlbereich (z.B. Anti-Dumping-Gesetzgebung der USA, Section 301) oder um stahlnahe Branchen wie den Automobil-, Schiff- oder Flugzeugbau gehe, liege der Anteil der Stahlfälle noch wesentlich höher. „Auf der Anklagebank saßen vor allem die USA“, stellte Zimmermann heraus. Ein Höhepunkt war diesbezüglich die Klage zahlreicher Handelsna-

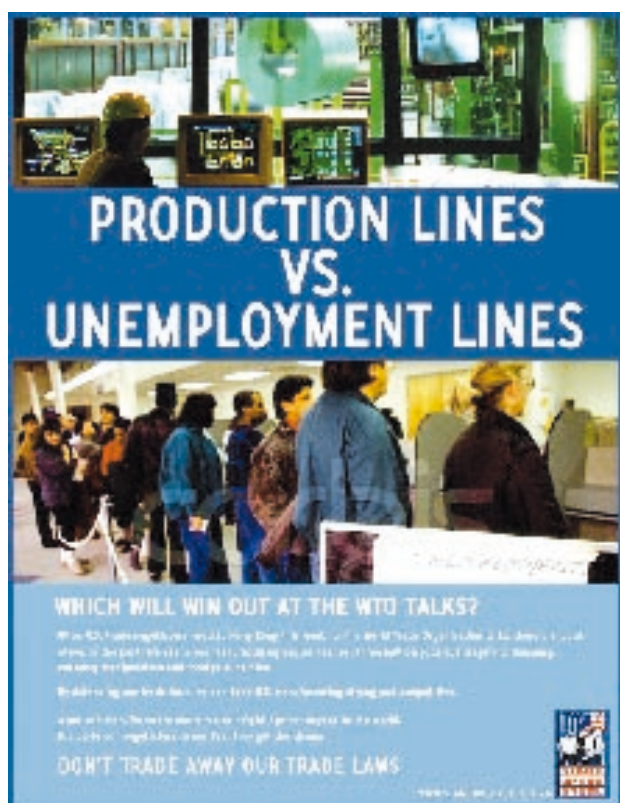
tionen gegen die von der Bush-Administration verhängten Schutzmaßnahmen gegen Stahlimporte in die USA.

Die Erfahrungen mit dem Mechanismus seien insgesamt positiv: Faktisch biete das WTO-Streitschlichtungssystem im Gegensatz zum Vorgängermechanismus dem Kläger einen Anspruch auf die Überprüfung von handelspolitischen Maßnahmen eines anderen Mitglieds. Die Zweistufigkeit des Verfahrens mit einer Berufungsphase erhöhe die Qualität der Urteile und werde als modellhaft betrachtet. Auch die klaren Fristen erhöhten das Vertrauen in das System.

Allerdings habe der Mechanismus in der Praxis auch Schwächen offenbart. Hierzu gehörten gemäß Zimmermann die teilweise mangelhafte Umsetzung der Empfehlungen des Streitschlichtungsorgans sowie die in diesen Fällen vorgesehenen Vergeltungsmaßnahmen. Daneben werden weitere, größere und kleinere Verbesserungsmöglichkeiten diskutiert. Die entsprechenden Verhandlungen über Anpassungen des Streitschlichtungsübereinkommens seien bislang jedoch erfolglos geblieben. Allerdings sei es den Mitgliedsstaaten und den Spruchorganen gelungen, das System im Rahmen der praktischen Anwendung fortzuentwickeln, wie Zimmermann erläuterte. Die Zukunftsrisiken lägen daher nach Ansicht des Referenten auch weniger in Verfahrensfragen als vielmehr im beträchtlichen Ungleichgewicht zwischen einem vergleichsweise effizienten juristischen Entscheidungsmechanismus (in Form des DSU) und den häufig blockierten politischen Entscheidungsmechanismen in der WTO. Dieses Ungleichgewicht bedrohe die Systemnachhaltigkeit, falls vermehrt politische Fragestellungen, die eigentlich an den Verhandlungstisch gehörten, in die

US-Kampagne „Stand up for steel“: Emotional geführte Schutzzollpolitik

Foto: eu





Ungleiche Wettbewerbsbedingungen: Deutschland hat mit die höchsten Strompreise

Foto: archiv

Streitschlichtung eingebracht würden. Hier seien die Mitglieder aufgefordert, ihre Systemverantwortung wahrzunehmen.

Die Mittel der WTO sind begrenzt: Das Schlichtungsverfahren der WTO beruht auf der freiwilligen Zusammenarbeit der beteiligten Länder. Auch lassen sich die sich häufig über Jahre hinziehenden WTO-Streitschlichtungsverfahren kaum noch beschleunigen, wie Zimmermann einräumte. „Die Fristen auf dem Papier sind bereits sehr kurz“, erläuterte der Außenwirtschaftsexperte. Die Probleme lägen häufig in der Komplexität der zu behandelnden Fragen und in Verzögerungstaktiken der beklagten Mitglieder, die in politisch bedeutsamen Fällen sämtliche Verfahrensschritte ausschöpften.

Insgesamt dürfe man den großen Beitrag des Systems für stabile internationale Rahmenbedingungen nicht unterschätzen. Es sei keine Selbstverständlichkeit, so Zimmermann in seiner Schlussbetrachtung, dass ein multilaterales

Streitbeilegungsverfahren von 150 Nationen als legitimes Gefäß für die Regelung von handelspolitischen (und damit verteilungs- und innenpolitisch relevanten) Fragen akzeptiert würde.

Energiemarkt: Politische Eingriffe unterschiedlich motiviert

Am Beispiel des Energiesektors lässt sich aufzeigen, wie unterschiedlich motiviert die Eingriffe des Staates in den Markt sein können, wie Dr. Christoph Riechmann, Director, Frontier Economics, London und Köln, in seinem Vortrag „Der Binnenmarkt in der erweiterten EU – Wettbewerb und nationale Interessen am Beispiel des Energiesektors“ darlegte.

Grundsätzlich werde von allen Ländern in Europa in der Energiefrage das gleiche Ziel angepeilt: Niedrige Preise, Versorgungssicherheit und Umweltverträglichkeit. Was sich jedoch mitunter stark unterscheidet, ist der Weg zum Ziel. Riechmann hat eine Vielzahl von Klienten im priva-

ten und öffentlichen Sektor im europäischen Energiemarkt beraten und drei Routen ausgemacht. Da sind einmal die staatseigenen Energie-Champions wie EDF in Frankreich oder Vattenfall in Schweden. Hier kann die Politik in die Unternehmenstrategie eingreifen und durchsetzen, was ihr politisch opportun erscheint. Anders beim Modell der privatwirtschaftlichen Champions wie sie in Deutschland, Belgien und Spanien bestehen oder im Entstehen begriffen sind. Hier kann es durchaus zu Konflikten kommen zwischen unternehmerischen Entscheidungen, die nicht zuletzt im Aktionärsinteresse getroffen werden müssen, und Forderungen der Politik etwa nach Versorgungssicherheit und dem Erhalt von Arbeitsplätzen.

Einen Sonderstatus in Europa nimmt der privatisierte und liberalisierte Energiemarkt Großbritanniens ein. Hier kann die Regierung mehr oder weniger nur mit finanziellen Anreizen energiepolitische Ziele verfolgen.

«Die Politik misstraut der Wirksamkeit von Marktmechanismen»

Energieexperte Christoph Riechmann

Rechtsprofessor Peter Salje, Energieexperte Christoph Riechmann: Börsennotierte Unternehmen müssen Investitionsentscheidungen im Sinne der Aktionäre fällen und nicht im Interesse der Politik

Foto: Stapelfeldt



«Wenn der Staat im Notfall hilft, kann der Anreiz für ein Unternehmen, wirtschaftlich zu arbeiten, abnehmen»

Energieexperte Christoph Riechmann

Auf nationaler Ebene sind es neben dem Prestige, einen „Major Player“ im Land zu haben und dadurch international als Wirtschaftsstandort an Einfluss zu gewinnen, nicht zuletzt die erhofften Steuereinnahmen, die den Staat im Energiesektor initiativ werden lassen. Preisgestaltung, Umsetzung der eigenen Energiepolitik und der Faktor Arbeitsplätze können weitere Motivationen der Politik sein, sich im Energiemarkt zu engagieren, wie Riechmann erläuterte.

An Fallbeispielen politischer Einflussnahme aus der jüngeren Vergangenheit fehlt es nicht. Beispiel Eon: Der Aufstieg eines regionalen Energieversorgers zum nationalen Champion und Global Player. Geriet bereits die Fusion von Veba und Viag auf Länderebene zu einem Tauziehen zwischen Nordrhein-Westfalen (Veba) und Bayern (Viag) um die künftigen Unternehmensstandorte, so sorgte die Fusion von Eon und Ruhrgas vollends für Schlagzeilen. Das Kartellamt hatte eine Fusion aufgrund der marktbeherrschenden Stellung zunächst nicht genehmigt. Ein Einstieg des Eon-Konzerns bei Ruhrgas würde sowohl im Gas- wie auch im Strombereich zur Verstärkung marktbeherr-

schender Stellungen führen, so die Einschätzung des Bundeskartellamts im Mai 2002. Die Verbindung von Eon und Ruhrgas würde die dominante Position von Ruhrgas auf dem deutschen Gasmarkt geradezu „zementieren“, erklärte Behördenchef Ulf Böge. Der Zusammenschluss konnte dennoch vollzogen werden. Allen kartellrechtlichen Bedenken zum Trotz wurde der die Fusion per Ministererlaubnis genehmigt. Die offizielle Begründung lautete: Gerade im Gasgeschäft könne nur ein europäischer Player mit Russland auf Augenhöhe verhandeln. Inoffiziell, so Riechmann, wurde ein europäischer Player geschaffen, der die europäische Energiewirtschaft von Düsseldorf aus steuert.

Aber auch international geriet der Energiemulti Eon in die Schlagzeilen. Im Fall der von Eon angestrebten Übernahmen des spanischen Energieversorgers Endesa erließ die spanische Regierung flugs ein neues Gesetz zur nationalen Versorgungssicherheit, das Endesa vor einer Übernahme schützen sollte. Nach Prüfung durch die EU-Wettbewerbsbehörden musste das Gesetz allerdings modifiziert werden. Es entsprache nicht den Wettbewerbsregeln

der EU, Versorgungssicherheit als Argument gegen Fusionen einzusetzen, lautete die Begründung aus Brüssel. Der Befürchtung der spanischen Regierung, im Fall einer Übernahme von Endesa durch Eon an Einfluss zu verlieren, ist indes nicht unbegründet, wie Energieexperte Riechmann ausführte: „In einem börsennotierten Unternehmen müssen Investitionsentscheidungen im Sinne der Aktionäre fallen und nicht im Interesse der Politik.“

Dass selbst ein vollständig liberalisierter und privatisierter Energiesektor wie der in Großbritannien nicht immer frei von politischer Einflussnahme ist, zeigte jüngst der Fall British Energy, BE. Das 1990 privatisierte Unternehmen ist Betreiber von acht der 33 britischen Kernkraftwerke und mit einem Anteil von 20 % der größte Stromerzeuger in Großbritannien. Noch 1999 ging es dem Konzern blendend, die Aktie erreichte einen Rekordstand. Doch als nach der vollständigen Liberalisierung des Strommarktes die Strompreise in Großbritannien um 40 % zurückgingen, geriet das Unternehmen in Turbulenzen und der Kurs der BE-Aktien ging 2001 rapide in den Keller. BE stand vor dem Konkurs, beim Unternehmen wie bei den Verbrauchern drohten die Lichter auszugehen. Zur Rettung des Unternehmens und zur Aufrechterhaltung von Betriebssicherheit und Energieversorgung musste der Staat in Aktion treten. Die britische Regierung gewährte BE im September 2002 einen Sofortkredit in Höhe von rd. 650 Mio. £ und schnürte ein umfangreiches Hilfspaket zur Restrukturierung des Unternehmens.

Doch solche staatliche Hilfe, warnt Riechmann, berge immer auch ein Problem. „Wenn der Staat im Notfall hilft, kann der Anreiz für ein Unternehmen, wirtschaftlich zu arbeiten, abnehmen“, warnt der Energieexperte.

So zieht Riechmann für den europäischen Energiemarkt insgesamt vor allem ein Fazit: „Die Politik misstraut der Wirksamkeit von Marktmechanismen.“

Stromhandel: Niedrige Energiepreise dringend erforderlich

Niedrige Industriestrompreise seien für das produzierende Gewerbe dringend erforderlich. Dieser von Seiten der produktionsbedingt energieintensiven Industrie erhobene Forderung kann der Universitätsprofessor Dr. Dr. Peter Salje von der Leibniz Universität Hannover nur beipflichten. In seinem Referat „Wettbewerbsverzerrungen durch staatliche Einflüsse auf Energiepreise?“ ging der Jurist der Frage nach, welche Aktivitäten zur Entlastung der Industriestrompreise ergriffen werden können und machte nach eingehender Analyse Vorschläge zur Energiepreisbegrenzung zugunsten stromintensiver Industrien.

Es ist ein bitterer Fakt: „Mit 8,7 Cent/kWh (Juli 2005) gehört Deutschland zu den EU-Mitgliedsstaaten mit den höchsten Strompreisen“, wie Salje eingangs feststellte. Die Industrie in anderen Ländern kommt weitaus besser davon. So zahlten Verbraucher in Großbritannien 5,6 Cent/kWh, in Finnland 4,49 Cent/kWh und in Litauen nur 3,29 Cent/kWh. Nicht nur das. „In der ersten Hälfte des Jahres 2006 sind die Großhandelsstrompreise nochmals um ein Drittel gestiegen“, wie Salje hinzufügte.

Ein wesentlicher Anteil des Strompreises in Deutschland resultiert aus staatlich induzierten Belastungen. Ein Überblick über nationale Zugriffe auf die Preise für Industriestrom zeigt ein ganzes Paket an Belastungen, das den Industriekunden aufgebürdet wird: Allgemeine Steuergesetzgebung, Überwälzung von Lasten aus dem Kraft-Wärme-Kopplungs-

Gesetz (KWK-G) und dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), Emissionshandel, Energiesteuern, Konzessionsabgabe sowie Netzentgelte. „Dabei steht Elektrizität nur Pars pro Toto für die anderen Primärenergieträger, die bei der Stahlerzeugung eingesetzt werden“, resümiert Salje. So betrug der Primärenergieverbrauch zur Erzeugung von 46,4 Mio. t Rohstahl in 2004: Strom 8,3 Mio. t SKE, Erdgas 3,2 Mio. t SKE und sonstige fossile Primärenergie 15 Mio. t SKE. „Es muss Ziel der EU-Kommission sowie der Bundesregierung sein, den Wettbewerb in der Stahlindustrie über annähernd gleiche Mindestbelastungen zu verbessern“, fordert der Professor. Dazu gehörten auch in etwa gleiche Aufwendungen (Einkaufspreise) für Strom, Erdgas und weitere Primärenergieträger.

Doch eine Entlastung der Industriestrompreise in Deutschland sei nicht zu verzeichnen, hebt Salje hervor. Zwar sei dieser Tage eine gewisse Entlastung aus dem EEG in Kraft getreten, die rückwirkend

ab 1. Januar 2006 gilt und für das stromintensive produzierende Gewerbe die Zusatzlast auf 0,05 Cent/kWh begrenzt. „Doch der Anstieg der Mehrwertsteuer zum 1. Januar 2007 wird diese Einsparung deutlich überkompensieren.“

Was tun? Striktere Genehmigung der Netzentgelte? Übergang auf Anreizregulierung? Verbesserung des Wettbewerbs insbesondere auf der Erzeugungs- und Handelsebene? Rücknahme staatlicher Eingriffe? Wiedereinführung der besonderen Missbrauchsaufsicht im Energiesektor? „Alle diese Maßnahmen sind kurzfristig nicht zu verwirklichen“, wendet Jurist Salje ein. Beihilfen verstößen meist gegen den EG-Vertrag, eine Verlagerung der Standorte in europäische Regionen mit günstigeren Energiepreisen ist kurzfristig nicht zu realisieren und zudem aus nationaler Sicht unerwünscht, eine gemeinsame Marktordnung Stahl nach dem Vorbild der Landwirtschaft erscheint vollends als undenkbar.

Deshalb müsse über Alternativen nachgedacht werden, fordert der Rechtsexperte und stellt dazu fünf Denkansätze zur Diskussion. (Kasten)

Seine Überlegungen zur Energiepreisbegrenzung zugunsten stromintensiver Industrien bezeichnet Jurist Salje selbst als eine erste Diskussionsgrundlage. Eine Bewertung der Vorschläge müsse jedenfalls gründlich erfolgen. Erforderlich sei in jedem Fall eine rechtliche Einzelprüfung unter Einbeziehung des Wettbewerbsrechts und zu bedenken sei auch immer der bürokratische Aufwand. Erwogen werden könnte zudem eine EU-Einpassung: Die Kanalisierung einheimischer Primärenergiereserven in einem Pool „Versorgungssicherheit“ vergleichbar der Mineralölbevorratung, in Deutschland gewonnene Energie in einen derartigen Pool einzuspeisen und dabei die umgekehrte Grenzpreisregel anzuwenden.

«Der Anstieg der Mehrwertsteuer zum 1. Januar 2007 wird diese Einsparung deutlich überkompensieren»

Rechtsprofessor Peter Salje

Brainstorming

Fünf Denkansätze zur Energiepreisbegrenzung könnten auf ihre Vor- und Nachteile und ihre rechtliche Zulässigkeit überprüft werden:

1. Begrenzung aller staatlich induzierten Belastungen auf Antrag nach dem Vorbild des § 16 EEG?
2. Festsetzung von Grenzbelastungen in Anlehnung an § 2 Konzessionsabgabenverordnung?
3. Option für höhere Umsatzsteuer an Stelle von Energiesteuern mit der Möglichkeit des Vorsteuerabzugs?
4. Möglichkeit zur Gründung von Einkaufsgemeinschaften stromintensiver Unternehmen, wie derzeit in Frankreich diskutiert?
5. Rückfall auf staatliche Regulierung, wie noch in Italien und Spanien?