Schwieriges Umfeld: *Der deutsche Maschinenbau steckt im Zangengriff von China und den USA.* Foto dpa

„Die Zölle sind ein Akt der ökonomischen Selbstverstümmelung“

Die USA sind der wichtigste Exportmarkt außerhalb Europas für deutsche Maschinen und Anlagen. Zum Start der neuen Einfuhrzölle erklärt Verbandspräsident Bertram Kawlath, wer die Kosten dafür tragen muss, was man von Chinesen lernen kann und was ihm an der deutschen Rentendebatte missfällt.

Herr Kawlath, welches Gefühl überwiegt nach der Einigung mit den USA? Die Sorge wegen der Zölle von 15 Prozent oder die Erleichterung darüber, dass jetzt vermeintlich Planungssicherheit herrscht?
Beides hält sich die Waage. Planungssicherheit ist ein ganz hohes Gut für eine Branche, deren Produkte über Jahre finanziert und dann abgeschrieben werden. Deshalb brauchen wir endlich wieder Planungssicherheit. Denn das Hauptthema, das über der aktuell schwachen Konjunkturlage schwebt, ist die globale Unsicherheit. Gleichzeitig tun uns 15 Prozent Zölle auf unserem wichtigsten Exportmarkt außerhalb der EU natürlich weh. Sicher nicht so sehr wie 30 oder gar 50 Prozent, aber sie tun weh. Wir kommen aus einer Welt, in der Maschinen und Anlagen zwischen Europa und den USA mit Zöllen von 1,4 versus 1,8 Prozent quasi zollfrei hin und her gingen. Das hat man nur wenig gespürt. Deshalb sind das jetzt schon Einschläge. Aber es gibt Lichtblicke, es hätte schlimmer kommen können.

Meinen Sie damit, dass die deutschen Maschinenbauer im Vergleich mit Schweizer Wettbewerbern, denen sogar 39 Prozent Zoll drohen, noch ganz gut wegkommen? Verbessern Sie Ihre relative Wettbewerbsfähigkeit sogar gegenüber anderen Importeuren?
Die USA sind unser wichtigster Exportmarkt außerhalb der EU. Sehr viele Unternehmen unserer Branche haben keine direkten Wettbewerber in den USA und damit eine ziemlich starke Marktposition. Daher mögen andere in der Tat vergleichsweise noch schlimmer getroffen werden. Am Ende resultiert aber, dass diese Zölle vor allem amerikanische Verbraucher treffen werden und dass diese Zölle die Reindustrialisierung der Vereinigten Staaten teurer machen und verlangsamen. Denn die Unsicherheit sorgt auch für Investitionszurückhaltung in den USA.

Das heißt, viele Ihrer Unternehmen können die Zölle in Form von höheren Preisen auf die US-Kunden überwälzen. Die Alternative ist, dass die Investitionen nicht getätigt oder zumindest aufgeschoben werden. Welche Reaktion bekommen Sie aus den USA gespiegelt?
Ich war Anfang des Jahres in Amerika und habe viele Mitglieder besucht. Man darf nicht vergessen, unsere Unternehmen beschäftigen mehr als 100.000 Menschen in den USA, wir sind einer der ganz großen Industriearbeitgeber dort. Damals waren viele Großprojekte ausgesetzt, aufgrund von Unsicherheit. Da ging es nicht nur um die Frage, was die Maschinen und Anlagen kosten sollen, sondern man wusste auch nicht, was die Waren kosten, die in einer solchen Fabrik verarbeitet werden und wie die möglichen Gegenzölle aussehen. Diese Unsicherheiten sind erst einmal beseitigt. Zudem hat Präsident Trump sein Steuerentlastungspaket verabschiedet. Jetzt bleibt abzuwarten, wie das durchschlägt. Vielleicht kurbelt es neue Aufträge an. Deswegen ist es im Moment sehr schwer, Voraussagen zu treffen.

Schadenfreude liegt Ihnen mit Blick auf andere fern?
Absolut. Es gibt überhaupt keinen Grund für klammheimliche Freude. Was wir erleben, ist eine schmerzhafte und erratische Abkehr vom regelbasierten Welthandel. Mir fallen nicht viele sachliche Gründe für die Zollbelastung der Schweiz ein. Plötzlich weiß keiner mehr, was morgen kommt. Wir haben in den vergangenen Jahrzehnten durch Freihandel den Wohlstand für alle steigern können. Die jetzige Politik senkt den Wasserstand für alle Boote, das ist für niemanden gut. Dass der regelbasierte Welthandel so unter Beschuss ist, schmerzt mich.

Trump ist davon überzeugt, dass sein Land mit diesem Kurs besser fährt.
Ich bezweifle stark, dass es so kommen wird. In den USA war das erste Problem, von dem mir alle Unternehmen berichtet haben, der Fachkräftemangel. Wenn man keine Fachkräfte für neue Fabriken hat, dann heißt die Lösung Automatisierung. Und dann ist man wieder bei unseren Maschinen und Anlagen, die durch Zölle nur teuer werden. Da beißt sich die Katze in den Schwanz. Die Zölle sind ein Akt der ökonomischen Selbstverstümmelung. Es mag aktuell für die Administration von Trump so scheinen, dass man sehr hohe Einnahmen schafft und das Märchen, dass andere Nationen diese Zölle zahlen, scheint sich leider auch bei uns festzusetzen. Es stimmt aber nicht.

Kurzfristig werden die Zölle aber erstmal Ihre Branche treffen. Womit rechnen Sie?
Wir haben vor einigen Wochen eine Blitzumfrage gemacht im Verband, damals waren noch zehn Prozent Zölle im Gespräch. Für diesen Fall gingen 43 Prozent unserer Mitgliedsunternehmen von einem Einfluss auf ihre Wettbewerbsfähigkeit aus. Bei einem Zollsatz von 25 Prozent waren es schon 77 Prozent. Das heißt, wir werden Unternehmen haben, die es schaffen, aufgrund der Wettbewerbssituation die jetzigen Zölle weiterzureichen. Wir werden aber auch Unternehmen sehen, die darunter richtig leiden.

Haben Sie ähnlich wie die Autohersteller auf einen Sonderdeal gesetzt, der Zölle mit Investitionen verrechnet?
Nein, dazu ist unsere Branche zu heterogen. Große Maschinenbauer haben auch in den USA eine Produktionsstätte, aber für viele kleine Unternehmen lohnt sich das nicht. Mir hatte vor Monaten ein Vertreter der US-Administration gesagt: „Auf Maschinen machen wir keine Zölle, wir sind ja nicht verrückt, die brauchen wir.“ Aber Donald Trump will diese Zölle und ich habe gelernt, dass sie nicht in der US-Regierung entstehen, sondern offensichtlich in einem sehr kleinen Kreis im Weißen Haus.

Nicht nur die USA schreiben neue Regeln für den Welthandel, auch China tritt zunehmend aggressiv auf. Der deutsche Export steckt im Zangengriff.
Für China gelten wie so oft mehrere Wahrheiten. Unsere Ausfuhr ins Reich der Mitte ist rückläufig, aber es bleibt nach den USA der wichtigste außereuropäische Exportmarkt. Wir erleben auf der einen Seite häufig, dass mit unfairen Bandagen gekämpft wird, was chinesische Exporte insbesondere auf Drittmärkte angeht. Und wenn ich sagte, wir sehen die Axt an die Regeln der Welthandelsorganisation gelegt, dann sind das nicht nur die USA, sondern das kommt seit vielen, vielen Jahren genauso aus China. Es geht um die Subventionierung von Exporten oder die Frage der Preisfindung. Auch mit chinesischen Löhnen ist nicht nachvollziehbar, wie Anlagen zu 20 Prozent der europäischen Herstellkosten entstehen können.

Und die andere Wahrheit?
Die lautet, dass die Chinesen während Corona hellwach waren und sehr viel entwickelt haben. Chinesische Maschinenbauunternehmen sind häufig schnell und sehr innovationsfreudig. Dort wird Innovation stark gefördert und die Risikofreudigkeit ist viel höher als bei uns. Während wir hier jahrelang über KI-Regulierung reden, bringen chinesische Unternehmen ein Modell nach dem anderen auf den Markt und oft sind sie auch gut. Wir stellen uns als europäischer Maschinen- und Anlagenbau wirklich gerne und mit breiter Brust dem Wettbewerb. Aber bei den Themen Innovation und Geschwindigkeit können wir noch etwas aufholen. Dazu brauchen wir aber Rahmenbedingungen in Europa, die weniger umfangreich geregelt sind, damit wir wieder schnell sein können. Die Omnibus-Verfahren der EU sind ein richtiger Schritt, aber etwa der AI Act zur Regulierung der Künstlichen Intelligenz engt uns zu sehr ein. Gerade kleine Unternehmen, die auf diesem Gebiet forschen wollen, müssen furchtbar viel Arbeit in die Frage stecken, ob sie überhaupt regulierungskonform arbeiten.

Deutsche Maschinenbauer haben lange Zeit sehr viel Geld in China verdient. Jetzt lautet die Frage, ob China uns und unsere Maschinen überhaupt noch braucht?
Ich sehe uns hier durchaus auf Augenhöhe. Europa ist mit 500 Millionen kaufkräftigen Einwohnern einer der wichtigsten Absatzmärkte chinesischer Produkte. Da ist auch China gut beraten, sich um diesen Markt gut zu kümmern und sich dem Wettbewerb hier zu stellen. Wenn Sie in einer Welt von Schutzzöllen und abgeschirmten Märkten leben, neigen Unternehmen dazu, fett und faul zu werden. Wettbewerb hält Unternehmen dagegen fit, stark und beweglich genug, um bestehen zu können. Deswegen braucht auch China den Wettbewerb. Außerdem gibt es bei allen Erfolgen immer noch genug Dinge, welche die Chinesen nicht so gut wie wir können. Da führt am europäischen Maschinen- und Anlagenbau immer noch kaum ein Weg vorbei.

Wie muss aus Ihrer Sicht die Antwort von Deutschland und Europa auf diese Entwicklungen ausfallen?
Die Lösung kann nur lauten, dass wir die Europäische Union zu einem sehr wettbewerbsfähigen Standort machen. Wir müssen die wettbewerbsfähigsten Anbieter am Markt sein. Das Ziel haben wir in den vergangenen zehn Jahren nicht verfolgt. Ich halte es da mit dem Politikwissenschaftler Nico Lange, der gesagt hat, dass europäische Stärke die einzige Chance ist, die wir noch haben. Dazu gehört, dass wir unter besten Bedingungen hier produzieren können. Wir müssen als EU wieder lernen, Freihandel voranzutreiben, damit wenigstens wir noch als Bastion eines möglichst regelbasierten Freihandels gelten. Gerade für unsere mittelständisch geprägte Industrie sind diese Freihandelsabkommen sehr wichtig, um andere Märkte auch zu erschließen.

Im zweiten Quartal stieg die Nachfrage aus der Eurozone um fast ein Fünftel – ein Lichtblick im ansonsten trüben Auftragseingang. Woher kommt die Nachfrage?
Jedes Aufleben von Nachfrage ist derzeit positiv. Der aktuelle Auslastungsgrad der Branche ist mit 78 Prozent noch deutlich zu niedrig. Wir erleben in Europa eine Rückbesinnung, weil wir das Thema Resilienz inzwischen anders betrachten. In vielen Bereichen wird jetzt wieder investiert, das sehen wir an den Infrastruktur-Maßnahmen. Das schlägt irgendwann auch auf den Maschinenbau durch. Zudem ist der Automatisierungsgrad wegen des Fachkräftemangels auch bei uns ein großes Thema, trotz der Konjunkturschwäche. Der Verteidigungsbereich erlebt außerdem eine Sonderkonjunktur, in der die Serienfertigung vorangetrieben wird und Chancen bietet. Ich hoffe, dass die Wiederfokussierung auf Europa ein dauerhafter Trend bleibt, denn zu viel anderes ist weggefallen.

Die Binnennachfrage ist im zweiten Quartal aber leicht gesunken. Auf den viel beschworenen Aufschwung deutet wenig hin. War es das schon für den Maschinenbau in diesem Jahr?
Die Kernfrage ist, wie schnell wir die Reformen in Deutschland umsetzen können. Die beschlossenen Sonderabschreibungen sind gut, aber damit sind wir noch nicht am konjunkturellen Wendepunkt angekommen. Die Unternehmenssteuerreform kommt meines Erachtens zu spät, da hätte ich mir schneller spürbare Ergebnisse gewünscht. Und die ganze Diskussion um die dringend benötigte Flexibilität am Arbeitsmarkt zieht sich auch zu lang hin, dabei können Hoffnungspflänzchen auch schnell verwelken.

Bundeskanzler Friedrich Merz hat doch versprochen, im Herbst die großen Reformen anzugehen.
Ich beschäftige mich seit 20 Jahren mit Politik und glaube Dinge erst, wenn das Gesetz beschlossen ist. Auf vieles wie etwa die Zollpolitik der USA haben wir kaum Einfluss. Aber bei der Binnenkonjunktur können wir mit den richtigen Standortfaktoren Aufbruchsstimmung erzeugen. Die Aussicht auf echte Reformen im Herbst macht mir Hoffnung, aber sie müssen auch umgesetzt werden.

Welche drei Schritte würden den Maschinenbauern sofort helfen?
Wichtig und notwendig wäre eine spürbare Unternehmenssteuerreform mit einem Satz von weniger als 25 Prozent. Derzeit sind wir bei knapp 30 Prozent, der Durchschnitt der entwickelten OECD-Länder liegt bei rund 23 Prozent. Das würde den Unternehmen auch Luft verschaffen, um die Strafzölle zu verkraften. Das zweite Thema sind Fachkräfte und Arbeitskräfte generell. Die schlechte Konjunktur überlagert das Ganze derzeit, aber das Problem drängt. Das hat auch etwas mit Lebensarbeitszeiten zu tun und der Frage, wann wir es uns leisten können, Menschen in die Rente gehen zu lassen. Außerdem brauchen wir mehr Flexibilität am Arbeitsmarkt. Das dritte Thema ist der Freihandel. Europa muss zügig Freihandelsabkommen abschließen wie jenes mit der südamerikanischen Mercosur-Gruppe, das längst auf dem Tisch liegt. Wenn der regelbasierte Freihandel derzeit stottert, muss die EU mehr Handelsabkommen schließen. Damit meine ich echte Handelsabkommen, und nicht irgendwelche aufgeblasenen Riesenabkommen, deren Inkrafttreten viel zu lange dauert.

Bundeswirtschaftsministerin Reiche von der Union hat mit Äußerungen im FAZ-Interview zu einer längeren Lebensarbeitszeit mächtig Kritik auch aus den eigenen Reihen kassiert. Kann man diese Debatte überhaupt noch führen im alternden Deutschland?
Wenn wir uns in der jetzigen Situation nicht trauen, über solche Dinge zu sprechen, wüsste ich nicht, wann überhaupt. Natürlich müssen wir offen darüber sprechen, da hat sie völlig recht. Ich habe mal gehört, dass zu den Grundvoraussetzungen der Agenda-Politik von Gerhard Schröder gehörte, sich völlig ehrlich zu machen über die Situation. Dazu kam, die Grundzusammenhänge wieder herzustellen zwischen der Bezahlbarkeit von Sozialleistungen und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Landes. Daneben braucht es noch Mut zur Umsetzung der Reformen und die nötigen Mehrheiten. Aber diese Ehrlichkeit gehört in einer solchen Diskussion entscheidend dazu.

Schröder stand mit dem Rücken zur Wand angesichts absolut leerer Kassen. Geht es uns für harte Reformen noch zu gut?
Die Kassen sind doch schon enorm belastet. Das Verteidigungs- und das Investitionspaket sind deshalb schuldenfinanziert. Wir müssen schauen, dass wir die Kassen wieder vollkriegen, sodass wir Verteidigung und auch unsere Sozialleistung aus dem normalen Haushalt wieder bestreiten können. Deswegen ist die Situation nicht so rosig, wie es manchen vielleicht noch scheinen mag.

Das Gespräch führte **Sven Astheimer.**

Historiker mit Hang zur Werkshalle

Bertram Kawlath Foto Simon Koy

Bertram Kawlath ist geschäftsführender Gesellschafter der Ingolstädter Firmengruppe Schubert & Salzer, einem Spezialisten für Ventil- und Regeltechnik aus Ingolstadt mit rund 200 Beschäftigten. Dabei wollte Kawlath, Jahrgang 1970, der in London und Erlangen Geschichte studierte, einst in den Auswärtigen Dienst eintreten. Doch nach einem MBA-Abschluss in Genf entdeckte er rasch sein Herz für die Industrie, Familienunternehmen und den Maschinenbau. Über die bayerische Sektion des Branchenverbandes VDMA brachte er sich früh auf Bundesebene ein. Seit Herbst 2024 amtiert Kawlath als Präsident und vertritt 3600 Mitgliedsunternehmen in einer der größten Industriebranchen Deutschlands, die in Europa für 870 Milliarden Euro Umsatz steht und drei Millionen Menschen beschäftigen.

Die Bank mit Kredit

Von Hanno Mußler

Im Kampf gegen ihren ungeliebten Großaktionär Unicredit muss Commerzbank-Chefin Bettina Orlopp in allererster Linie ihren zweitgrößten Aktionär, die Bundesregierung, bei Laune halten. Denn anders als etwa Finanzminister Lars Klingbeil (SPD) verfügt Bundeskanzler Friedrich Merz (CDU) durchaus über genug Kapitalmarkterfahrung, um zu wissen: Am Ende sollte der Preis entscheiden, ob der Bund auch seine restlichen Commerzbank-Aktien an Unicredit verkauft. Schon jetzt käme der Staat ohne Verlust aus seiner Commerzbank-Beteiligung heraus. Das wäre ein lange für unmöglich gehaltener Erfolg.

Aber noch scheint die Commerzbank nicht vollends ausgereizt. Noch immer gelingt es dem Vorstand, Quartal für Quartal etwas draufzupacken und mit höheren Zielen die Aktie weiter nach oben zu treiben. Dabei ist nicht alles operative Stärke. Im Risikovorsorgebedarf für ausfallgefährdete Kredite zeigt sich, dass die US-Zölle exportorientierten Unternehmenskunden zu schaffen machen. Diesen Effekt kaschierte die Commerzbank ein Stück weit in ihrer Bilanz des zweiten Quartals, indem sie nicht benötigte Reserven aus der Corona-Pandemie auflöste und damit den aktuellen Risikovorsorgebedarf minderte. Das ist legitim, liefert aber ein Indiz, dass sie in folgenden Quartalen als Kreditgeber vieler Exportunternehmen durchaus noch mehr leiden könnte.

Davon wollte der Vorstand aber am Mittwoch nichts wissen und bekräftigte seine Jahresprognose von 850 Millionen Euro an Risikovorsorge. Orlopp lobte die Bundesregierung für ihre Investitionsprogramme und freute sich über höhere Kreditnachfrage. 2026 könne ein Jahr des Aufbruchs werden, meint sie. Vorerst aber heißt es nur durchhalten, gute Laune verbreiten und Kreditausfälle durch geopolitische Spannungen vermeiden. Alles andere würde wohl auch dem Kursaufschwung der Commerzbank-Aktie ein Ende setzen.

Rekorde statt Krise

Von Markus Frühauf

Der Energietechnikkonzern Siemens Energy kommt immer besser in Schwung. Der enorme Energiebedarf in der Welt treibt das Geschäft mit Gaskraftwerken und Netztechnik. Die Krise aus dem Herbst 2023, als die Windkrafteinheit Gamesa einen Rekordverlust von 4,6 Milliarden Euro verursacht und die schwache Bonität Garantien des Bundes erforderlich gemacht hatte, kann der Vorstandsvorsitzende Christian Bruch abhaken. Die staatlichen Bürgschaften sind früher als erwartet abgelöst worden, was der Haushaltsauschuss im Bundestag mit der vorzeitigen Aufhebung des Dividendenverbots belohnt hat. Das im Jahr 2020 vom Siemens-Konzern abgespaltene Unternehmen hat eine erstaunliche Wandlung vollzogen: vom Sorgenkind zum Börsenliebling. Daran ändern auch die deutlichen Kursverluste am Donnerstag nichts, die im Wesentlichen auf Gewinnmitnahmen zurückzuführen sind. Denn vor Kurzem ist der Aktienkurs noch über die Marke von 100 Euro gestiegen, was im Herbst 2023 angesichts eines zwischenzeitlichen Tiefs von weniger als sieben Euro unvorstellbar gewesen ist.

Vorstandschef Bruch kann zufrieden sein, wie sein Unternehmen die Krise gemeistert hat und nun vom Stromhunger aufgrund der Digitalisierung profitiert. Dass der Vorstand nur die vorzeitige Aufhebung des Dividendenverbots, aber nicht des ihn betreffenden Boniverbots beantragt hat, zeigt: Er hat die richtigen Lehren aus der Krise gezogen. Zu Übermut besteht kein Anlass, zu einem gesunden Selbstbewusstsein sehr wohl. Zudem hat Aufsichtsratschef Joe Kaeser mit einem neuen Vergütungssystem zeitliche Komponenten eingeführt, um den Vorstand trotz Boniverbots halten zu können. Das Verbot fällt im kommenden Geschäftsjahr weg. Es wäre Bruch zu wünschen, dass er gleichzeitig die Gamesa-Krise beenden kann. Denn er strebt für das Windturbinengeschäft 2026 ein ausgeglichenes Ergebnis an.