

Neue Konkurrenz aus Fernost dank Freihandel



Dr. Udo Schnell, langjähriger Chef von Kern-Liebers zieht Bilanz / Globalisierung und Lokalpolitik
Interview Teil 2

Elf Jahre leitete Dr. Udo Schnell die Geschicke bei Schrambergs größtem Arbeitgeber: Kern-Liebers. Ende des Monats scheidet er als Vorsitzender der Geschäftsführung aus. Mitte Januar hat Schnell seinen 65. Geburtstag gefeiert. Aus diesem Anlass haben die örtlichen Medien mit Dr. Schnell über seine Jahre bei Kern-Liebers gesprochen.

Wetter- und coronabedingt fand das Gespräch in einer Telefonkonferenz statt. Im ersten Teil des Gesprächs ging es unter anderem um die Weltkonjunktur, Trends im Automobilsektor und das Verhältnis zur IG Metall. In diesem zweiten Gesprächsteil äußert sich Schnell über China und Ex-US-Präsident Trump, seine Rolle in der Stadt Schramberg und in einem Familienunternehmen. Und schließlich haben uns auch Schnells Zukunftspläne interessiert.

NRWZ: In den USA wird mit Joe Biden ein neuer Präsident die Amtsgeschäfte übernehmen. Nach der

so sehr auf den eigenen Vorteil bedachten Handelspolitik von Donald Trump mit den daraus folgenden Handelskriegen gegen China aber auch Europa, rechnen Sie mit einer anderen US-Handelspolitik?

Dr. Udo Schnell: Ich denke, dass das Handelsumfeld mit dem neuen amerikanischen Präsidenten Joe Biden deutlich berechenbarer werden wird. Ich gehe aber nicht davon aus, dass es konfliktärmer wird. Die Positionen auf beiden Seiten des Atlantiks sind dafür zu unterschiedlich. Da haben sich in den letzten vier Jahren die Fronten verhärtet.

Werden die bereits eingeführten Zölle und die teilweise erst angedrohten Zölle auf Autos wieder verschwinden, vor der sich die deutsche Autoindustrie so fürchtet?

Das hoffe ich und ich hoffe auch, dass eine neue Sachlichkeit in den transatlantischen Beziehungen einkehrt. Das führt dann möglicherweise zur Einsicht, dass Zölle in unserer arbeitsteiligen Welt kein gutes Rezept sind, um den Wohlstand der Menschen zu erhöhen.

Für Trump waren wir Europäer und besonders wir Deutschen ja Feinde Amerikas wie Russland oder China...

Ich bin der festen Überzeugung, dass sich Europäer und Amerikaner darauf besinnen werden, dass es ohne ein kooperatives Miteinander in Handelsfragen und auf der politischen Ebene nicht geht. Wenn es nicht gelingt, diese transatlantische Schiene wieder aufzubauen, dann wird es nur einen Gewinner geben – und das ist die asiatische Region.

Asien: Die Spielregeln werden sich ändern

Und dort eilt man schon voraus. Der im November geschlossene Freihandelspakt zwischen China und 14 anderen Asien-Pazifik-Staaten werde Europa Marktanteile und Arbeitsplätze kosten, sind Wirtschaftswissenschaftler überzeugt.

Dieses Freihandelsabkommen mit dem Namen RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) ist in der Tat ein geopolitisches Großereignis. Es ist am Ende eine schwere Hypothek der disruptiven Politik Donald Trumps. China hat den Rückzug der USA in dieser Region genutzt, um sich dort als Führungsmacht zu etablieren.

Was ändert sich durch dieses Abkommen konkret?

Es gab schon bisher bilaterale Abkommen asiatischer Länder untereinander. Das eigentlich Besondere ist, dass erstmals die großen nordostasiatischen Wirtschaftsmächte China, Japan und Südkorea Teil dieses Freihandelsabkommens sind. Allein diese drei Mächte erwirtschaften mehr als 80 Prozent der Wirtschaftsleistungen dieser 15 Staaten. Das wird die Spielregeln mit Sicherheit ändern.



Schnell 2017 bei der Grundsteinlegung eines neuen Kern-Liebers-Werkes in Tianjin bei Peking, das 2019 fertig wurde. Foto: Kern-Liebers

Wie kann sich der Pakt auf die Geschäfte von Kern-Liebers auswirken?

Wie sich diese Entwicklung auf Europa und auf Kern-Liebers auswirken wird, kann man heute noch nicht genau abschätzen. Klar ist, in diesem Handelsabkommen sind 2,2 Milliarden Menschen vereint mit einer Wirtschaftsleistung, die 30 Prozent der Weltwirtschaft ausmacht. Und schon heute handelt es sich um die wirtschaftlich dynamischste Region der Welt.

Was tun?

Wir müssen uns darauf einstellen, dass diese Region noch wettbewerbsfähiger wird. Allerdings, und das ist ein schwacher Trost, der Abbau der Zölle soll erst schrittweise in den nächsten zwei

Jahrzehnten erfolgen.

Kern-Liebers könnte profitieren

Kern-Liebers hat vielleicht den Vorteil, in China schon mit Werken und in der Region mit Handelsvertretungen präsent zu sein.

Richtig, diejenigen Unternehmen wie Kern-Liebers, die in der Region investieren, produzieren und handeln, werden mit dem Abkommen gewinnen.

Warum?

Erstens weil der Handel in der Region dadurch leichter wird. Zweitens, wenn die Wirtschaftsleistung in der Region durch das Abkommen steigt, dann wachsen die dortigen Unternehmen mit.

Und was bedeutet das für die Kern-Liebers-Gruppe außerhalb dieser Region?

Wir liefern viele Teile aus anderen Standorten in diese Region, insbesondere nach China. Wir sind sehr stark abhängig von China. Als in China 2018 der Autoabsatz um 15 Prozent sank, haben wir in Schramberg ebenso 15 bis 20 Prozent verloren für Teile, die wir von Schramberg aus nach China geliefert haben. Das haben wir in Schramberg sehr stark gespürt. Also, wenn dort die Wirtschaftsleistung steigt, kommt das auch anderen Kern-Liebers-Standorten zu gute.

Fürchten Sie nicht auch verstärkte Konkurrenz?

Kein Zweifel, es wird eine neue Arbeitsteilung geben, neue Lieferketten und neue Konkurrenten werden auftauchen. Das erleben wir ja heute schon. Welche Auswirkungen das RCEP-Abkommen am Ende haben wird, werden wir erst in ein paar Jahren sehen.



Bei einer Veranstaltung der CDU im Kulturbesen hielt Schnell 2015 den Schrambergern den Spiegel vor etwa die Eingangstafeln, die mißverständliche Werbebotschaften enthielten. Archiv-Foto: him

Ein Vortrag vor fünf Jahren - und seine Folgen

Kommen wir von der großen Welt in unsere kleine städtische Welt. Sie hatten vor fünf Jahren einen ziemlich Aufsehen erregenden Vortrag zum Thema Schramberger Stadtbild gehalten.

Ich habe mich damals gefreut, dass mein Vortrag sehr konstruktiv aufgenommen wurde. Ich konnte nicht absehen, wie die Schramberger auf meine Beobachtungen reagieren werden.

Haben Sie anschließend eine Veränderung bemerkt?

In der Tat: ich habe eine ‚neue Frische‘ erlebt. Es ging ein Raunen durch die Stadt, eine leichte Aufbruchsstimmung nach dem Motto: ‚Wir besinnen uns auf die Schönheit unserer Stadt und tun auch etwas dafür.‘ Es gab viele Initiativen der Stadtverwaltung, angefangen damit, dass der Bauhof Straßenschilder und Ortsschilder entmoost hat. Auch die Pfarrer haben selbst Hand angelegt und die

Gottesdienst-Hinweisschilder gereinigt.



Die beiden hatten die Botschaft vernommen: Die Pfarrer Rüdiger Kocholl und Michael Jonas putzen im Februar 2015 die Schilder an der Berneckstraße. Archiv-Foto: him

Eine ökumenische Aktion der Pfarrer Rüdiger Kocholl und Michael Jonas damals...

Ganz genau. Die Stadt hat Straßen saniert, und was mich auch gefreut hat: Die Anmutung der Ortseinfahrt von Schiltach kommend ist erheblich freundlicher geworden.

Sie hatten in Ihrem Vortrag auch die Oberndorfer Straße angesprochen.

Das ist nach wie vor ein Problem und wird sich vermutlich erst ändern, wenn die Talumfahrung kommt. Erst dann werden sich die Hauseigentümer motivieren lassen, in Sanierungsprojekte zu investieren. Ich kann verstehen, dass im Moment jeder erst mal abwartet.

Unternehmen in der Verantwortung

Die Stadt kann nicht alles leisten, gerade jetzt, wenn die Gewerbesteuereinnahmen drastisch sinken. Wie können die Schramberger Unternehmen die Stadt unterstützen?

Völlig richtig. Wenn man die finanziellen und geografischen Möglichkeiten betrachtet, kann man feststellen, dass viele Projekte nicht nur angestoßen, sondern auch umgesetzt worden sind. Ich finde es auch gut, dass die Stadt das Lichtspielhaus erworben hat und die Umgestaltung des Paradiesplatzes in vollem Gang ist.

Dann gab es mal den Markenbildungsprozess?

Das war ebenfalls eine prima Initiative. Ich habe damals an verschiedenen Projektsitzungen teilgenommen. In diesem Zusammenhang sehe ich auch die Dauerausstellung „Made in Schramberg“ im Schloss. Hier wird die Kompetenz Schrambergs als Industriestadt in beeindruckender Weise aufgezeigt. Die Schramberger Unternehmen haben die Umsetzung dieses Projektes unterstützt.

Ein anderes Beispiel für eine solche Zusammenarbeit ist der Kindergarten Oberreute, den die Stadt und Kern-Liebers bekanntlich gemeinsam gebaut haben.

Richtig. Wir haben uns ja nicht nur bei der Investition beteiligt. Auch die Betriebskosten der Kita teilen wir uns mit der Stadt.

Wie sahen Sie die Landesgartenschaubewerbung?

Für mich war schön zu verfolgen, mit welchem Engagement und kreativem Aufwand die Bewerbungsunterlagen für die Landesgartenschau erstellt wurden. Das fand ich bewundernswert – unabhängig vom Ausgang der Bewerbung. Da möchte ich den Verantwortlichen ein Kompliment machen.

Die Region ist stark

Der Hintergrund Ihres damaligen Vortrags war ja, dass Sie als Unternehmenschef Schwierigkeiten hatten, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Das Stadtbild und die schlechte Infrastruktur schreckte manche Kandidaten und ihre Familien ab, sagten Sie damals.

Aus meiner Sicht geht es nicht nur um die Attraktivität einer Stadt, sondern ganz wesentlich um die Attraktivität einer Region. Die Menschen leben überall in dieser Region, nicht nur in Schramberg. Deshalb reicht es nicht aus, nur auf Schramberg zu schauen, sondern wir müssen den Fokus auch auf die Region legen. Da sind Themen wie die Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur wichtig.

Was meinen Sie konkret?

Ich verstehe nach wie vor nicht, dass es bis heute nicht gelungen ist, eine vernünftige Zusanbindung nach Stuttgart zu schaffen. Wir müssen die Anbindung an die Metropolen und Verkehrsknotenpunkte schaffen. Das ist ein wichtiger Aspekt, um die ländliche Region attraktiv zu gestalten. Und zwar für den beruflichen wie auch den privaten Bereich.

Welche attraktiven Merkmale der Region sollten Ihrer Ansicht nach hervorgehoben werden?

Bei den Bildungs- und Freizeiteinrichtungen ist die Region wir gut aufgestellt. Auch das kulturelle Angebot ist lebendig und vielfältig. Und die Einbettung der Region zwischen Schwäbischer Alb und Schwarzwald ist besonders reizvoll und für viele Familien ein positives Standortkriterium.

Außer mit diesem einen Vortrag sind Sie wenig öffentlich in Erscheinung getreten – aus Prinzip?

Dafür gibt es mehrere Gründe: Zum einen wollte ich von Anbeginn den am Ort ansässigen Gesellschaftern die öffentliche Würdigung der politischen Leistungen der Stadtverwaltung überlassen. Zum anderen erfordert die Führung einer internationalen Firmengruppe mit 50 Tochterfirmen weltweit eine Fokussierung auf unternehmerische Entscheidungen. Dennoch war ich für die interessierten Schramberger auch erlebbar. So zum Beispiel im Schramberger Unternehmerkreis und im Rahmen vieler informeller Kontakte zu Unternehmern und Bürgern.

Chef in einem Familienunternehmen

Kern-Liebers ist ein Familienunternehmen, das Sie als Nicht-Familienmitglied geleitet haben. Wie kamen Sie damit zurecht?

Bereits vor meiner Tätigkeit bei Kern-Liebers habe ich die Arbeitsweise und Dynamik eines Familienunternehmens kennen gelernt. Diese Führungsaufgaben unterscheiden sich teilweise erheblich von meiner langjährigen Tätigkeit in einem Konzern. Beide Erfahrungswelten waren eine gute Voraussetzung für meine Arbeit bei Kern-Liebers.

Was war interessanter für Sie?

Das kann ich so pauschal nicht beantworten. Aber Familienunternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass Abstimmungs- und Entscheidungsprozesse sehr viel schneller sind. Auch aus diesem Grund schätze ich die Welt der Familienunternehmen sehr.

Wie sieht es mit der Risikobereitschaft aus?

Die Tatsache, dass wir in den drei Jahren vor Corona jeweils zehn Prozent des Umsatzes investiert haben, zeigt, dass das Unternehmen und die Gesellschafter zukunftsorientiert und entscheidungsfreudig sind. 2019 und 2020 haben wir in China zwei Werke errichtet, im letzten Jahr in Nordmexiko und wir haben in Thailand und in Rumänien gebaut. Das alles sind wichtige Entscheidungen, die Kern-Liebers auf dem Wachstumspfad halten. Wichtig ist immer, dass es eine Strategieeinheit zwischen Geschäftsführung, Verwaltungsrat und Gesellschaftern gibt.



Dr Udo Schnell fühlt sich in der Region heimisch. Foto: Kern-Liebers

Wir sind hier angekommen

Sie waren vor Kern-Liebers in Stuttgart, Mexico-City, Portland, Düsseldorf zu Hause, nun leben Sie in Rottweil. Zieht es Sie wieder in die Großstadt?

Nein, wir sind als Familie nach vielen Ortswechseln in Rottweil angekommen. Wir fühlen uns hier heimisch und haben viele Bekannte und Freundschaften geschlossen.

Meine Frau ist als Gesellschaftsrechtlerin gut vernetzt. Rottweil ist ein sehr guter Standort für uns.

Mit 65 gehört man heutzutage ja eher zum Mittelalter und hat eigentlich noch viele gute Jahre vor sich, was planen Sie?

Zunächst möchte ich mich mit verschiedenen privaten Projekten beschäftigen, zu denen ich in den letzten Jahren zu wenig gekommen bin. Wir haben seit langem ein Segelschiff in Holland an der Nordsee liegen, um das ich mich unter anderem jetzt kümmern möchte. Darauf freue ich mich. Ansonsten werde ich meine Erfahrungen jüngeren Generationen im Rahmen von Beirats- oder auch

NRWZ.de, 20. Januar 2021, Autor/Quelle: Martin Himmelheber (him)

Aufsichtsmandaten weitergeben. Und alles Weitere wird sich ergeben.

Die Fragen stellte NRWZ-Redakteur Martin Himmelheber