

„Wer auf mehreren Beinen steht, kann bei geopolitischen Verwerfungen reagieren“

INTERVIEW. Nicht erst seit dem Ukraine-Krieg steht fest: Unternehmen sind in zunehmendem Maße geopolitischen Risiken ausgesetzt. Wer auf internationalen Märkten auch künftig erfolgreich sein will, muss sich zwangsläufig mit den großen geopolitischen Fragestellungen auseinandersetzen. WiM hat mit IHK-Vizepräsident Dr. Stefan Möhringer, dessen Firma seit vielen Jahren ins Ausland exportiert, über das Thema gesprochen.



WiM: Herr Dr. Möhringer, die Exportquote in Ihrem Unternehmen beträgt rund 80 Prozent. Spüren Sie die Ausläufer des Russland-Ukraine-Krieges?

Möhringer: Wir haben aktuell – außer Ersatzteilaufträgen – ein mittelgroßes Projekt in Russland, das von uns bereits gefertigt ist und vom Kunden abgeholt werden soll. Zwei LKWs wurden noch vor Kriegsbeginn ausgeliefert, jetzt sind weitere Lieferungen ausgesetzt. Ein weiteres Projekt in Russland war kurz vor Vertragsunterzeichnung, dies wurde erst mal gestoppt. Insgesamt war unser Exportanteil in die Ukraine beziehungsweise nach Belarus und Russland in den vergangenen Jahren jedoch relativ klein, sodass der Russland-Ukraine-Krieg kurzfristig vertriebsseitig keine großen Auswirkungen hat. Massiv sind jedoch die Folgen auf der Beschaffungsseite: Hohe Energiekosten, Lieferengpässe und galoppieren-

Unternehmer Stefan Möhringer; rund 80 Prozent der Maschinen exportiert seine Firma ins Ausland.

»Als Maschinenbauunternehmen müssen wir exportorientiert agieren.«

Dr. Stefan Möhringer



de Preise bei fast allen Einkaufsgruppen, insbesondere beim Stahl.

WiM: *Sie sind auf allen Kontinenten aktiv; was treibt Sie derzeit am meisten um?*

Möhringer: Ja, wir sind auf allen Kontinenten aktiv, derzeit mit Schwerpunkten in Europa und Südostasien. In Europa wird die Nachfrage vor allem durch den Bauboom und den Holzbau getrieben, in Asien führen wir gerade eine neue Technologie für die Verarbeitung der Stämme von Ölpalmen ein.

WiM: *Welche Risiken sehen Sie für Ihr Unternehmen im globalen Handel?*

Möhringer: Als Maschinenbauunternehmen müssen wir exportorientiert agieren. Unser Absatzpotenzial nur in Deutschland wäre zu klein. Wir können nur rentable Losgrößen erzielen, wenn wir Absatzpotenziale auch in Exportmärkten erschließen. Export reduziert zugleich die konjunkturellen Risiken, denn wir können Schwächephasen einzelner Märkte durch andere, gut laufende Länder ausgleichen.

WiM: *Wie stellen Sie Ihr Unternehmen auf, um künftigen geopolitischen Risiken zu begegnen?*

Möhringer: Wir sind bereits global aufgestellt und die derzeitige Situation bestärkt uns darin. Wer auf mehreren Beinen steht, kann bei geopolitischen Verwerfungen reagieren und ist nicht abhängig von einem einzigen Land oder Kontinent. Während des strengen Corona-Lockdowns waren beispielsweise die Überseemärkte schwer zu bearbeiten, da war es sehr wichtig, auch in Deutschland und den Nachbarländern aktiv zu sein.

WiM: *Muss der europäische Markt in Zukunft wieder stärker in den Fokus rücken?*

Möhringer: Der europäische Markt war für uns immer wichtig, zumal die näherliegenden Märkte von einem Mittelständler auch einfacher und kostengünstiger betreut werden können. Sehr positiv ist zu beobachten, wie geschlossen Europa im Moment auftritt. In Krisenzeiten werden die Werte der EU, nämlich Frieden, Freiheit, Demokratie und freier Handel, einem jeden vor Augen geführt. Es geht nur gemeinsam in einem starken Europa.

WiM: *Inwiefern unterstützen Sie die IHK-Organisation bei außenwirtschaftlichen Fragen?*

Möhringer: Die IHK unterstützt ihre Mitglieder in allen wichtigen Fragen der Außenwirtschaft, etwa bei der Erschließung neuer Märkte, Zollfragen, beim Ausstellen von Ursprungszeugnissen und Carnets etc. Zudem gibt es 140 Deutsche Auslandshandelskammern in 92 Ländern, die als Experten vor Ort helfen.

WiM: *Sie sind seit vielen Jahren im IHK-Ehrenamt aktiv. Im Herbst dieses Jahres findet die IHK-Wahl statt. Warum sollten sich Unternehmerinnen und Unternehmer zur Wahl aufstellen lassen?*

Möhringer: Als Unternehmerin und Unternehmer können Sie in der Vollversammlung mitbestimmen, wie die IHK die mainfränkische Wirtschaft vertritt, welche Standortbedingungen wichtig sind und was wir von der Politik erwarten. In den Gremial- und Fachausschüssen können Sie Ihre regionale und fachliche Kompetenz einbringen und sich mit Kollegen auf Augenhöhe austauschen. Wer etwas verändern möchte, muss sich einbringen. Das IHK-Ehrenamt ist ein tolles Netzwerk engagierter Unternehmerinnen und Unternehmer.

WiM: *Herr Dr. Möhringer, vielen Dank für das Interview.*