

„Wir gehören zu den Verlierern“

INTERVIEW Für Drehmaschinenbauer Willi Seiger war Russland Exportziel Nr. 1

VON AXEL SCHWADE

Lippstadt – Öl-Embargo, Exportverbote für Technologie, eingefrorene Devisen: Die Sanktionen des Westens treffen nicht nur Russland hart – sondern auch die Wirtschaft hier vor Ort. Welche Ausmaße das annehmen kann, schildert der Lippstädter Unternehmer Willi Seiger (60) im Patriot-Gespräch. Der Drehmaschinenhersteller hatte sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten Russland als wichtigsten Exportmarkt aufgebaut.

Am 24. Februar jährt sich der russische Überfall auf die Ukraine. Welche Folgen hatte der Kriegsbeginn unmittelbar für Ihr Unternehmen?

Infolge der Sanktionen haben wir anschließend keinen Euro mehr mit russischen Kunden umgesetzt. Keinen einzigen! Da fehlt mir bei der Regierung einfach das Fingerspitzengefühl, und die Folgen sind dramatisch. Bei uns lag der Exportanteil zuletzt bei 30 Prozent, und fast alles davon entfiel auf Russland, Belarus oder die Nachbarstaaten. Das fehlt seitdem komplett. Schluss, Ende, Aus. Über hundert unserer Maschinen stehen im russischen Markt; hier bei uns liegen heute noch einige Ersatzteile, die eigentlich dorthin sollten – aber es fand sich ja auch kein Spediteur mehr.

Was wird denn mit Seiger-Maschinen gefertigt?

Auf den Drehmaschinen fertigen die russischen Firmen vor allem Teile für die Energiegewinnung und den Abbau von Bodenschätzen. Also Teile für Turbinen, Schaufelräder, Flansche, Pumpengehäuse. Wir sehen das, unsere Servicemechaniker sind ja regelmäßig vor Ort gewesen. Mit den feinwerktechnischen Anlagen lassen sich auch Teile für die Luft- und Raumfahrttechnik herstellen.

Luftfahrt? Wie ist denn sichergestellt, dass auf den Maschinen keine Teile für militärische Zwecke hergestellt werden?

Die Fertigung von zivilwirtschaftlichen Teilen geschieht normalgenau. Für militärische Zwecke bräuchte es sicher ganz andere Positionsgenauigkeiten und noch geringere Toleranzen, quasi hochgenau. Dafür sind wir nie angefragt worden. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa) in Eschborn schaut bei der Klassifizierung und Deklaration ja sehr genau hin. Aber zur Wahrheit gehört: Letzte Sicherheit vor einem Missbrauch gibt es wohl nicht.

Warum belieferte Seiger ausgerechnet den russischen Markt so stark?



Der Lippstädter Willi Seiger führt den Drehmaschinenhersteller.

FOTO: SCHWADE

Zur Person: Willi Seiger

Der Unternehmer Willi Seiger (60) hatte den Drehmaschinenbauer 1984 in Lippstadt gegründet. Das Unternehmen beschäftigt heute rund 60 Mitarbeiter, der Umsatz ist nach Pandemie, Lieferkettenproblemen und dem Ukraine-Krieg auf zuletzt 6 Millionen Euro zurückgegangen. Bei dem Familienunternehmen steht mit Frederic Seiger schon die nächste Generation in der Verantwortung; er kümmerte sich zuletzt etwa um Photovoltaik zur Energiekostensenkung. Willi Seiger ist seit November 2022 auch **Präsident des Bundesverbands Metall** und vertritt die Interessen des deutschen Metallhandwerks mit ca. 33 000 Firmen, 480 000 Mitarbeitern und 65 Mrd. Euro Umsatz.

Nach der Firmengründung 1984 war ich anfangs viel in China, bis etwa 1995. Die wirtschaftlichen Hürden für einen Markteinstieg waren dort aber für einen mittelständischen Maschinenbauer zu hoch. Russland war dann nicht nur wegen der Bodenschätze ein attraktives Ziel, sondern auch wegen des politischen Stimmungsumschwungs – die Zeit des „bösen Iwan“ war ja eigentlich vorbei. Die Abwicklung der Geschäfte war fair und offen. Und es gab einen unglaublichen Nachholbedarf. Meine Güte, wir haben Drehmaschinen im Einsatz gesehen, die noch das DRP-Zeichen fürs Deutsche Reichspatent trugen – also Maschinen, die im Weltkrieg erbeutet worden waren.

„Natürlich ist man nachher immer klüger. Aber mit dem Wissen von damals, würde ich wieder Russland als Export-Ziel wählen.“

Willi Seiger

Und dann staunten alle über Maschinen aus dem Westen? Das kann man so sagen – wenn eine Drehmaschine zehn alte Anlagen ersetzt und zudem kein Werkstück mehr nachgearbeitet werden muss, ist der Vorteil ja für wirklich jeden ersichtlich. Den Markt, so unerschöpflich er schien, haben wir dennoch nur mit hohem Aufwand erschließen können – bis hin zu einer russischsprachigen Homepage. Und es ist bis zuletzt sehr aufwendig gewesen, diesen Markt zu bearbeiten. Sehr oft fehlt es an Know-how, sodass die Kunden viel intensiver betreut und geschult werden mussten. Wir haben jetzt circa 130 aktuelle Projekte einstellen müssen, die schon ein, zwei Jahre in der Bearbeitung waren. Kaufmännisch betrachtet ist das für uns super-bitter. Und natürlich ist man nachher immer klüger, aber: Wenn ich jetzt wieder in der Situation von damals wäre, mit dem gleichen Wissensstand – ich würde wohl wieder so entscheiden. Der Kalte Krieg war vorbei. Deshalb lache ich gern über Politiker, die heute ganz andere Aussagen tätigen als vor einigen Jahren, als sie noch keine Verantwortung tragen mussten.

Hat der russische Überfall auf die Ukraine denn Sie persönlich überrascht?

Ja, absolut. Insbesondere weil die Politik immer wieder beruhigt und das ausgeschlossen hat – aus meiner Sicht nannte das nur die USA beim Namen. Aber weltpolitisch haben mich zuvor auch die Wahl von Trump und der Brexit schon überrascht.

Entsteht jetzt eine Lücke in der russischen Industrie, wenn keine Drehmaschinen aus Deutschland mehr geliefert werden?

Das glauben Sie doch selbst nicht! Bei vielen Aufträgen wissen wir, dass Wettbewerber aus China eins zu eins in die Projekte eingestiegen sind. Wie uns ein Vertriebshaus erzählt hat, kommen andere aus der Türkei oder Brasilien. Um es deutlich zu sagen: Denen ist das egal, es ist unser Problem. Ganz abschreiben würde ich den russischen Markt aber noch nicht – es ist ja nicht ganz Russland auf einen Schlag schrecklich, und bei veränderten Machtverhältnissen sieht die Politik vielleicht irgendwann anders aus.

Aber erst einmal entsteht die (Auftrags-)Lücke bei

Ihnen im Werk.

So ist es. Und das können wir auch gar nicht so schnell ändern. Natürlich denken wir über alternative Märkte nach, aber die müssen auch eine entsprechende Größe haben und die Möglichkeit zu befriedigenden Geschäften bieten – da fällt das europäische Ausland mit seinen oft unfairen Wettbewerbsverhältnissen bei Arbeitskosten und Energiepreisen schon mal weg. Es geht also nur weiter weg als bislang, und es wird ganz bestimmt un bequem. Ich sehe da noch kein Licht am Ende des Tunnels.

Haben Sie denn grundsätzlich Verständnis für das Embargo?

Ja. Natürlich kann man nicht tatenlos zusehen, wenn so gegen Europa vorgegangen wird. Wir als Firma Seiger Drehmaschinen gehören leider zu den absoluten Verlierern und müssen das ertragen. Dass dieser Angriff zur Zeit einer neuen völlig unerfahrenen Regierung in Deutschland erfolgte, ist für die Wirtschaft mehr als Pech. Aber auch das konnte niemand voraussehen.

Was bedeutet das für die aktuelle Auslastung?

Wenn ein Drittel des Geschäfts ausfällt, kann das niemand direkt auffangen. Bis dahin werden wir uns als Unternehmen zwangsläufig darauf einstellen müssen, weniger zu machen – das ist erst einmal ungewohnt, denn es will ja niemand rückwärts gehen. Auch wenn das in der Politik niemand hören will: Der Krieg und das Embargo könnten dazu führen, dass wir ausscheidende Mitarbeiter mal nicht sofort ersetzen und Stellen wegfallen – erst recht in den Zeiten des Fachkräftebedarfs.

Wenn der Export dermaßen wegbricht: Was macht

das Geschäft in Deutschland?

Die Auftragslage hat sich gegenüber der Corona-Krise schon wieder deutlich gebessert, da gibt es ein deutliches Plus. Das gilt wohl für unsere gesamte Metall-Branche, und für die kann ich an dieser Stelle auch gern sprechen. Denn in der Fertigung treffen uns jetzt andere Probleme: Durch gestörte Lieferketten ist eine wirtschaftliche Abarbeitung nicht machbar. Kräftige Tarifabschlüsse belasten uns unerträglich, insbesondere bei Projekten, die zu alten Preisen kalkuliert und abgeschlossen wurden. Energiekosten haben sich nach Ablauf der Verträge verdoppelt; die Materialpreise sind auch gestiegen – fast 90 Prozent der Halbzeuge aus Stahl stammen aus der Ukraine. Da wurde sich politisch überhaupt nicht um Ersatz gekümmert, wir haben teilweise aus Brasilien Stahl gekauft. Wenn wir in den erfolgreichen Jahren zuvor nicht ausreichend Rücklagen gebildet hätten, sähe es finster aus.

Zum Abschluss: Sie haben drei Wünsche frei an die Politik. Welche sind das?

Das erste ist der flexiblere Umgang mit dem Kurzarbeitergeld – das kann ich aktuell für meine Mitarbeiter nicht beantragen, weil die Maximaldauer nach Corona überschritten ist. Dabei sehe ich das wie eine Versicherungsleistung – da haben meine Leute, genauso wie die Firma, doch auch 40 Jahre lang eingezahlt. Das zweite ist, dass es wirklich kurzfristig und unbürokratisch Liquiditätshilfen gibt. Und drittens dürfen die Lohnnebenkosten in Deutschland nicht noch weiter steigen – da droht jetzt, die 40-Prozent-Marke überschritten zu werden. Das hat mit Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Ländern nichts mehr zu tun.