

US-Zölle: „Wir hatten bei Schnorr rechtzeitige Vorkehrungen getroffen“

SZ/BZ-Interview mit Dr. Alexander Karl, Geschäftsführer der Maichinger Schnorr GmbH.

VON DANIEL KRAUTER

MAICHINGEN. US-Präsident Donald Trump und seine Zollpolitik halten die ganze Wirtschaftswelt in Atem. Auch die Maichinger Schnorr GmbH, die unter anderem eine Tochtergesellschaft in Ann Arbor im US-Bundesstaat Michigan hat, ist von den Auswirkungen der US-Zölle betroffen. Darüber sprach die SZ/BZ mit Schnorr-Geschäftsführer Dr. Alexander Karl

Kaum ein Tag vergeht, ohne dass US-Präsident Donald Trump seine Meinung über Zollmaßnahmen ändert: Seit 1972 hat Schnorr eine Tochtergesellschaft in Ann Arbor (Michigan). Blickt man da besonders in Richtung USA?

Dr. Alexander Karl: „Ja, natürlich. Mit unserem dortigen Geschäftsführer Axel Schremmer bin ich in regelmäßigem Austausch. Seit dem 12. März ist die Einfuhr von Stahl- und Aluminiumerzeugnissen mit zusätzlichen Zöllen von 25 Prozent belastet. Dies trifft uns voll. Glücklicherweise hatten wir rechtzeitige Vorkehrungen getroffen. Deshalb haben wir Sonderlieferungen im vergangenen Dezember Richtung USA veranlasst. Dies zahlt sich nun aus. Der Abverkauf des Lagers dort läuft sehr gut. Schnorr USA zählt weiterhin zu einer unserer profitabelsten Tochtergesellschaften. Ich bin zum Thema US-Zölle auch in permanentem Austausch mit Dominik Schoch, unserem Leiter Finanzen und Controlling und mit unseren Steuerberatern.“

Wieviel Prozent Ihres Umsatzes erzielen Sie in den USA?

Dr. Alexander Karl: „Etwa zehn Prozent. Man merkt in den USA den Politikwechsel, seitdem die Trump-Regierung an der Macht ist, eindeutig. Stichworte sind hier Fokus auf Verbrennermotoren sowie „oil and gas“. Diese Branchen erleben in den USA gerade eine Renaissance. Wir bedienen diese Märkte mit unseren Produkten. „Made in Germany“ genießt in den USA weiterhin einen sehr guten Ruf, wovon wir natürlich sehr profitieren.“

Die EU plant im Handelsstreit mit den USA Sonderzölle auf US-Produkte im Wert von 95 Milliarden Euro als Reaktion auf drohende Trump-Strafzölle im Juli. Was halten Sie davon?

Dr. Alexander Karl: „Um ehrlich zu sein, gar nichts. Eigentliches Ziel sollte nicht eine Zolleskalation sein, sondern ein bilaterales Abkommen zum beiderseitigen Nutzen. Wir in Europa sollten Lösungen in Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten suchen und par-



Geschäftsführer Dr. Alexander Karl vor dem Hauptsitz von Schnorr in Maichingen.

Bild: Krauter

allel dazu weiter diversifizieren. Die Diversifizierung zählt auch zu unseren großen Stärken bei Schnorr. Es ist immer schlecht, wenn man von einer Branche abhängig ist.“

Was produziert Schnorr und aus welchen Branchen kommen Ihre Kunden?

Dr. Alexander Karl: „Unser Leistungsspektrum umfasst neben Tellerfedern und Schraubensicherungssystemen ein stetig wachsendes Segment an Stanz- und Feinschneidprodukten, als auch Tiefziehteilen für Kunden aus Automobilindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Luft- und Raumfahrttechnik, sowie Energieversorgung.“

Die deutsche Wirtschaft lobte Bundeskanzler Friedrich Merz für seine Regierungserklärung und dass er klargemacht habe, dass die Stärkung der Wirtschaft im Mittelpunkt seiner Amtszeit stehe. Sehen Sie das auch so?

Dr. Alexander Karl: „Ja, absolut. Als dringend benötigte Maßnahmen nannte er die geplanten verbesserten Abschreibungsmöglichkeiten, die vollständige Abschaffung des deutschen Lieferkettengesetzes, den Umbau des

Bürgergelds in eine neue Grundsicherung, die umgehende Senkung der Strompreise sowie ein klares Aufbruchsignal für die Staatsmodernisierung und den Bürokratieabbau. Diese Punkte kann ich alle unterschreiben.“

Der Fokus soll auf einer Senkung der Energiepreise und dem Bürokratieabbau liegen.

Dr. Alexander Karl: „Und das ist richtig so. Durch die hohen Energiepreise haben die produzierenden Unternehmen in Deutschland einen klaren Wettbewerbsnachteil. Auch die bürokratischen Hemmnisse belasten unsere Wirtschaft sehr. Ich würde noch nicht von Aufbruchstimmung sprechen, die bei der deutschen Industrie herrscht. Die klaren Signale der Politik zeigen aber auf jeden Fall in die richtige Richtung.“

Im Rahmen einer Podiumsdiskussion des Sindelfinger OB-Wahlkampfes kritisierten Sie, dass es viel zu lange dauere, bis Genehmigungen erteilt werden. Können Sie ein Beispiel nennen?

Dr. Alexander Karl: „Für unser Werk in Engen-Welschingen am Bodensee haben wir eine Presse für rund zwei Millionen Euro ange-

schaft. Dafür benötigten wir mehr Strom, als die Stromtrasse transportieren konnte. Hätten wir auf die Genehmigungen der Kommune gewartet, hätte dies viel zu lange gedauert. Deshalb haben wir ein eigenes Trafوهاus für 170 000 Euro gebaut. In Maichingen benötigen wir zeitnah eine Genehmigung für das Energie-Contracting einer PV-Anlage mit einem Nachbarunternehmen und hoffen auf eine schnelle Lösung. Zeit ist in der Industrie Geld. Hier müssen wir in Deutschland den Turbo zünden und nicht auf der Bremse stehen, wie es aktuell oftmals der Fall ist.“

Zudem wünschen Sie sich einen engeren Austausch der Sindelfinger Unternehmen.

Dr. Alexander Karl: „Da wird schon manches von der Wirtschaftsförderung umgesetzt. Stichwort: Sindelfinger Unternehmerabend mit Sindolf-Verleihung. Ich würde mir aber einen regelmäßigen Austausch der Unternehmen untereinander wünschen. Das können Treffen sein oder auch in Form eines Newsletters. Folgende Themen schweben mir da vor: Möglichkeiten der KI, Energieaspekte, freie Büroflächen, Wohnungsangebote für Mitarbeiter und vieles weitere mehr.“