
SPÄTSOMMER-FORUM 8. September 2022

Aufbruch in Neuland:

Chancenfelder im Strukturwandel – am Beispiel Automotive in Hessen

Aufbruch in die Zukunft des Automotive-Lands Hessen

Einführungsrede

Dirk Pollert,

Hauptgeschäftsführer HESSENMETALL

1. Aufbruch in Neuland
2. Rückblicke in die Zukunft – 75 Jahre HESSENMETALL
3. Aufbruch ins Neuland Automotive Hessen
4. Aus der Mitte Deutschlands und des Weltmarkts Europa

DEMUT

... war ein aus der Mode gekommener Begriff.

Wir haben ihn aber in der letzten Zeit wieder öfter gehört.

Erst durch die Corona-Krise ist vielen Menschen bewusst geworden, wie gut sie es noch vor relativ kurzer Zeit hatten.

Sie registrieren heute „mit Demut“, dass Erfolg kein Dauerzustand ist.

Und dass man auch im Rückblick dankbar sein kann.

Demut ist kluge Selbstbeherrschung und die Fähigkeit, eine Mittelposition einzunehmen. (Aristoteles)

Doch in „Demut“ – der anderen Seite von **Hochmut** - steckt der Wortstamm: **MUT**.

Mut macht stark.

Mut verhindert Ermattung und Resignation.

Mut ist in Zeiten der Krise besonders gefragt.

Denn nur mit Mut und Erfindungsgeist lassen sich Herausforderungen meistern, wie sie heute manche Branchen treffen.

Denn nicht nur Not, sondern auch **Mut macht erfinderisch**.

Für den Managementalltag operationalisiert:

Demut hat wer

- 1) die eigenen Stärken und Schwächen erkennt,
- 2) andere dafür anerkennt, was sie tun,
- 3) immer lernbereit und offen ist und
- 4) versteht, dass er/sie nur ein kleiner Teil eines größeren Ganzen ist.

[Aufbruch in Neuland]

Liebe Impulsgeber, liebe Gäste!

Wir haben **drei Mut machende Aufbrüche** in Neuland gesehen.

1. Wir haben dort jeweils **eine Zukunft gesehen**, die schon begonnen hat:

- Die **Entdeckung** Amerikas - ein Meilenstein der **Globalisierung**,
- Die Landung auf dem Mond – als Start der **Erkundung des Weltalls**
- Die **Wiedervereinigung Deutschlands**, - in der Mitte Europas.

2. Wir haben jeweils **eine Vergangenheit** erlebt, die fortwirkt:

Der ständige **Wettbewerb um geopolitischen Einfluss**:

- zwischen **Portugal und Spanien**, die im 15. und 16. Jahrhundert um Zugang nach Indien konkurrierten – auf der Suche nach Gold und anderen Schätzen
- zwischen **Russland und USA** im 20. Jahrhundert um die **Herrschaft im All**, im 21. Jahrhundert erweitert um die ambitionierte Macht China
- zwischen den **Ländern aus West- und Osteuropa** in der EU.
Und mittendrin wir Deutschen. Wir bekamen 1990 als Verursacher des 2. Weltkriegs die historisch einmalige Chance der **Wiedervereinigung**. Welch ein Glück, dass wir diese Chance damals genutzt haben. Heute wäre das undenkbar – nach dem Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine.

3. Wir wissen, dass es **entscheidend auf die Gegenwart** ankommt, um **signifikante Wettbewerbsvorsprünge** durch große Innovationen zu erzielen:

U.a. müssen wir, um unsere Zukunft zu sichern, **mitnehmen**:

- die **Zuversicht** in unser technologisches Können und die Technologie-Offenheit, die wir für unsere Innovationen brauchen
- unsere **Aufbaumentalität** nach einschneidenden Ereignissen – zuletzt bei der Weltwirtschaftskrise 2008/09 und der Corona-Krise
- und unseren Willen zu einem **Kulturwandel zu Trial & Error** bei neuen Geschäftsmodellen.

[Rückblicke in die Zukunft – 75 Jahre HESSENMETALL]

Auch wir bei HESSENMETALL sind viele Male aufgebrochen in Neuland.

In diesem Jahr feiern wir unser 75-jähriges Bestehen – ein Dreivierteljahrhundert, in dem wir dem Unternehmenserfolg unserer Mitglieder verpflichtet sind.

Darf ich Sie kurz auf unseren Future Trail mitnehmen? Er richtet einen **konsequent wachstumsorientierten Blick** auf unsere Vergangenheit:

Wir haben in der Zukunft angefangen, uns überlegt, welche Wachstumsoptionen wir aus heutiger Sicht haben:

- **2047** erwarten wir die **nächste industrielle Revolution**. Auf dem Weg dorthin ...
 - wächst das Netz unserer Hochschulkooperationen
 - hilft HESSENMETALL, die digitale Arbeitswelt als Wettbewerbsvorteil zu nutzen
 - begrüßt HESSENMETALL das 1.000 Mitglied
 - Und hat sich auf den Weg in Richtung **Industrie 6.0 gemacht**.

Zurück zu unserem Ursprung und einigen Schlaglichtern!

- **1947** Die Gründung nach dem Krieg: mit 3 Personen in den Räumen der Frankfurter Börse.
- **4 Jahre später** der **1. Streik der Nachkriegszeit** bei einer Tarifverhandlung um 8 Pfennig mehr Lohn.

Aktuell fordert die IG Metall 8% Entgeltplus – was wir als Realitätsverlust bezeichnet haben. Die 1. Verhandlung beginnt am 14. September.
- 1984 / 1996: Der **Arbeitskampf um die 35 Stundenwoche** mit zehntausenden Beschäftigten war hart und lang. Die Tarifpartner einigten sich schließlich auf eine stufenweise Reduktion der nun individuellen Wochenarbeitszeit auf durchschnittlich 38,5 Stunden.

Zehn Jahre später haben wir eine **zusätzliche Mitgliedschaft ohne Tarifbindung geschaffen**. Deshalb haben wir heute über 680 Mitglieder, **66%** ohne Tarifbindung. Sie stärkt den Qualitätsdruck auf das **Produkt Flächentarifvertrag**.
- 1990 **Neuland Wiedervereinigung**: HESSENMETALL half beim Aufbau eines Arbeitgeberverbandes mit **den wenigen privaten Unternehmen** in Thüringen. Lieber Volker Fasbender: Deine persönlichen Erinnerungen daran sind ein wirklich **lesenswertes Stück deutscher Geschichte**,.
- 2004 gab es **2 große Modernisierungen des Flächen-Tarifvertrags**: Das **Pforzheim-Modell** ist mit **seinen Öffnungsmöglichkeiten** ein Meilenstein **zur Zukunftssicherung von Betrieben** – und bis heute aktuell.

Das **Entgelt-Rahmen-Abkommen ERA** machte aus der Welt der Arbeiter und der Welt der Angestellten **die eine Welt der M+E-Beschäftigten**: mit vielen Öffnungsklauseln und der Möglichkeit für **Leistungsentgelt mit Zielvereinbarung**.

- 2017 **Neuland Win-Win-Gemeinschaft IT-Anwender und IT-Anbieter**: Jetzt können nun neben Metall- und Elektrobetrieben auch IT-Unternehmen und Startups dem Verband beitreten – und so gemeinsam die digitale Transformation besser bewältigen.

Mehr dazu finden Sie auf unserer Kampagnenseite zum Jubiläum auf hessenmetall.de.

[Aufbruch ins Neuland Automotive: Chancen nutzen]

Heute werden wir gemeinsam nachdenken, in welches Neuland das **Automobilzulieferland Hessen** aufbrechen muss, wenn es seine Chancen bestmöglich nutzen will.

Dazu haben wir unsere **Denkfabrik**, die **IW-Tochter IW Consult**, mit einer Umfrage und Studie beauftragt.

Die Studie von IW Consult „Die Automobilindustrie in Hessen. Aufbruch in Neuland“ im Auftrag von HESSENMETALL gibt Aufschluss über die neuen Märkte in den Chancenfeldern

- Automatisierung,
- Vernetzung und
- Elektrifizierung.

Diese Chancen-Märkte können um ein Marktvolumen von zusätzlich

- mehr als **560 Milliarden Euro bis 2040 weltweit** und
- gut **180 Mrd. Euro pro Jahr** in Deutschland wachsen, wenn Deutschland seine Marktanteile verteidigen kann.

Von diesem Kuchen muss sich Hessen ein großes Stück abschneiden, indem es sich zum **Chancenland für Automatisierung und Vernetzung** entwickelt

Wir wollen wissen:

- Welchen **Anteil** können sich die Unternehmen aus **Hessen** daran sichern?
- Und wie können die **Regionen** gezielt unterstützt werden, damit sich das Wachstum am besten entfalten kann?
- Wird Hessen ein **Chancenland Automatisierung und Vernetzung**? Da spricht ja manches dafür.

Es gibt ein Sprichwort mit einer deftigen Ausdrucksweise, die Sie mir verzeihen mögen:

„Der Teufel schießt immer auf den größten Haufen.“

Gemeint ist, dass dort, wo es schon eine gewisse Anhäufung gibt, es leichter ist, weitere Investoren und Interessenten anzusiedeln.

Diese wird uns gleich vorstellen:

- **Hanno Kempermann.**

Wir wollen diese Ergebnisse natürlich auch gerne mit Ihnen, den Unternehmerinnen und Unternehmern, aus Ihrem Blickwinkel besprechen. Und deshalb freuen wir uns sehr auf unsere **vier Impulsgeber aus der Unternehmerschaft.**

Dabei sind

- zwei **PKW-Hersteller,**
- ein **Nutzfahrzeuge-Hersteller**
- und ein **Automobil-Zulieferer.**

Also die geballte Bandbreite aus der Praxis.

- Mit welchem Strategie-Mix sichern sie sich ihre Marktanteile?
- Mit welchen Herausforderungen kämpfen Sie?

Wir freuen uns auf:

- **Julia Reichert,**
- **Jürgen Keller**
- **Prof. Dr.-Ing. Frank Lehmann**
- **Andreas Marx,**
- Und natürlich auf unsere Moderatorin **Marion Kuchenny** vom HESSISCHEN RUNDFUNK

[Aus der Mitte des Weltmarkts Europa]

Wir starten durch in Neuland aus Hessen, also

- aus der Mitte **Deutschlands**
- und aus der Mitte **Europas**, aus einem der drei großen Weltmärkte.

Das ist eine Riesenchance.

Und birgt Risiken – wie die geopolitischen Veränderungen und die Fülle der **wirtschaftsfeindlichen Maßnahmenpakete** vor allem aus dem Bundesarbeitsministerium.

Wir brauchen **jetzt** für unsere vielfach und gleichzeitig herausgeforderten Unternehmen ein **Belastungsmoratorium.**

Hier ist vor allem die Bundespolitik gefordert. Denn sie hat die größten Hebel der Standortpolitik in der Hand:

- Es gilt, z. B. die sehr **hohe Abgabenlast** in Deutschland abzusenken. Es ist doch unerträglich, dass ein Durchschnittsverdiener rund die Hälfte seines Einkommens an den Staat abgeben muss.
- Es gilt, den **Gesamtsozialversicherungsbeitrag unter 40 Prozent** zu halten. Denn: Die sozialen Sicherungssysteme stehen jetzt schon am Rande ihrer Finanzierbarkeit.
- Wir brauchen Lösungen für den **Fachkräftemangel**: beschleunigte Fachkräftezuwanderung, schnellere Verwaltungsverfahren zur Eingliederung und kein Beschäftigungsverbot für ausländische Zeitarbeitskräfte.
- Wir brauchen **situationsangepasste Maßnahmen** im Arbeitsrecht und Arbeitsschutz, statt **Bürokratiemurks**. Hier geht es vor allem um eine **Modernisierung des Arbeitszeitgesetzes** mit mehr Flexibilisierung
- Weg mit **unnötigen Regelungen** bei Lieferkettengesetz, Entsenderichtlinie, Arbeitsstättenrichtlinie und Archivierungspflichten. Das würde die Betriebe entlasten. Und ihnen Zeit geben, schnell wieder aus dem Krisenmodus in den Wachstumsmodus umzuschalten.

Wie gesagt: **Wir Unternehmer brauchen ein Belastungsmoratorium.**

Und wir brauchen **mehr und bessere Globalisierung.**

„Ein großer Teil der europäischen Industrie basiert auf sehr billiger Energie aus Russland, sehr billiger Arbeitskraft aus China und Asien und hochsubventionierten Halbleitern aus Taiwan.“ So skizzierte vor kurzem **Margarethe Vestager**, die Vizepräsidentin der EU-Kommission, **das bisherige europäische Geschäftsmodell.**

Daran ist zweifellos etwas Wahres. Aber vielleicht überzeichnet es auch. Die **Produktion vor Ort** z. B. ist ein ganz wesentlicher Treiber der internationalen Markterschließung. Und die globale Arbeitsteilung führt am Ende zu mehr Effizienz. Deshalb gilt es, unser **Erfolgsmodell im Außenhandel anzupassen**, aber es keinesfalls durch Ansätze der De-Globalisierung zu zertrümmern.

Schon die Corona-Pandemie hat uns die Engpässe unserer Lieferketten vorgeführt. Der russische Angriffskrieg in der Ukraine hat endgültig unsere hohe Abhängigkeit offengelegt, die uns erpressbar macht.

Die Lehre daraus ist, dass wir einseitige Abhängigkeiten jetzt zügig verringern und künftig vermeiden müssen. Dies wird jedoch nicht durch eine Rückverlagerung von Produktion gelingen. Im Gegenteil: Notwendig ist eine stärkere Diversifizierung – sowohl im Hinblick auf Liefer- als auch auf Absatzmärkte. **Also brauchen wir nicht weniger, sondern mehr und bessere Globalisierung.**

Europa, Deutschland und Hessen müssen strategisch weiter auf Freihandel und offene Märkte setzen. Durch Handelsabkommen oder strategische Partnerschaften können wir den wirtschaftlichen Austausch verbreitern und nachhaltig stärken.

Bei der Gestaltung unseres Energie-Mix darf es keine Denkblockaden geben. Nicht Entweder-oder ist das Gebot der Stunde. Sondern: **Sowohl – als auch**. Das tragen wir immer wieder vor – zuletzt auf dem **hessischen Gasgipfel**:

- Wir müssen die Wende hin zu **erneuerbaren Energien erheblich beschleunigen**.
- Wir müssen zur Überbrückung von kurzfristigen Engpässen **vorübergehend** alle Möglichkeiten nutzen: Flüssiggas, mehr Kohle. Und:
- Wir brauchen vorübergehend auch die Verlängerung der KKW-Laufzeiten
- Wir müssen und können kreativ werden beim Energiesparen.
- Kurz: Wir brauchen das **vierblättrige Kleeblatt**. Denn etwas Glück gehört auch dazu.

Wir sollten uns jetzt nicht auch noch mit China anlegen: Eine **Energieversorgung durch Wind und Sonne** ist aktuell ohne China nicht zu schaffen. 76% des Silbers für Solarzellen, 78 % der Siliziumplatten und über zwei Drittel der fertigen Module kommen aus China.

Also: Jede Form der De-Globalisierung führt zu Wertschöpfungsverlusten sowohl in Deutschland als auch bei unseren Handelspartnern. Wir müssen uns deshalb breiter aufstellen:

- unsere Liefer- und Absatzmärkte breiter diversifizieren,
- neue Partner und Partnerländer erschließen.
- neue Handelsabkommen abschließen

Liebe Impulsgeber, liebe Gäste!

Deutschland ist heute nach China und den Vereinigten Staaten **die drittgrößte Handelsnation** der Welt.

Im Jahr 2021 exportierte die deutsche Wirtschaft Waren und Dienstleistungen in Höhe von knapp 48 Prozent des nationalen Bruttoinlandsprodukts (BIP). Von 2002 **bis 2008 war Deutschland noch Exportweltmeister** und wurde dann von China abgelöst.

Die wichtigsten Exportgüter Deutschlands sind **Autos** (210 Mrd. €), **Maschinen** (196 Mrd. €) und **Chemieerzeugnisse** (137 Mrd. €.)

Deutschland war und ist Exportweltmeister bei Autos mit deutlichem Abstand vor Japan. Deutlich abgeschlagen folgen dann die USA, Kanada und Mexiko, Großbritannien und Südkorea.

Im Maschinenbau – der deutschen Paradeindustrie schlechthin! - hat China Deutschland bereits als **Exportweltmeister** abgelöst.

Das zeigt zweierlei:

- Wir haben als große Handelsnation **riesige Chancen in allen Weltmärkten**, ganz besonders in den traditionell starken Exportprodukten.
- Aber die **Wettbewerber werden immer stärker**. Deshalb müssen wir uns ebenfalls fit halten, engagiert trainieren, um mit an der Spitze zu bleiben.

Das ist übrigens auch gut für unsere europäischen Nachbarn.

Wir haben zwar aktuell eine **Gleichzeitigkeit zu bewältigender Risiken** und großer Herausforderungen.

Aber wir werden mit **zupackender Zuversicht** Globalisierung neu gestalten.

Unsere **Zukunftsvision Automotive Hessen 2040** wird dazu einen Beitrag leisten!

Seien Sie gespannt!

Vielen Dank!