

Können Sie uns und unseren Lesern über Ihre Aufgaben und Organisation erzählen?

Mario Ohoven: Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft, kurz: BVMW, ist die größte, freiwillig organisierte und branchenübergreifende Interessenvertretung des deutschen Mittelstands – und eine in der deutschen Verbändelandschaft einmalige Erfolgsstory. Als ich 1998 zum ersten Mal als ehrenamtlicher Präsident gewählt wurde, gab es 70 Geschäftsstellen, inzwischen sind es über 300.

Wir vernetzen mittelständische Unternehmer vor Ort, vermitteln als Impulsgeber Fakten und Forderungen der Wirtschaft an Politik, Medien und Gesellschaft. Für Politiker und Parteien sind wir Ansprechpartner und konstruktiver Kritiker zugleich. Der BVMW ist, kurz gesagt, die starke Stimme des unternehmerischen Mittelstands. Im Rahmen seiner Mittelstandsallianz spricht der Verband aktuell für mehr als 900.000 Mitglieder.

Der BVMW wirkt in mehr als 80 wichtigen Gremien aktiv mit. Das reicht von der Brexit Task Force im Auswärtigen Amt über den Mittelstandsbeirat im Bundeswirtschaftsministerium bis zur Allianz für Cybersicherheit des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik. Über unsere Bundeskommissionen und den Politischen Beirat bringen wir mittelständischen Sachverstand in das politische Tagesgeschäft ein.

Wir machen immer konkrete, praxisnahe Lösungsvorschläge. Wie unser Modell zum genossenschaftlichen Mitarbeiterwohnungsbau, dafür ist in Berlin gerade der Startschuss gefallen. Dadurch entsteht bezahlbarer Wohnraum, und die Klein- und Mittelbetriebe können leichter Fachkräfte finden und an sich binden.

Wer in Zeiten der Globalisierung den Mittelstand erfolgreich vertreten will, muss auch auf europäischer und internationaler Ebene gut vernetzt sein. Unser Verband gehört dem Mittelstandsdachverband European Entrepreneurs in Brüssel an, und ich habe die Ehre, seit 2002 auch an der Spitze dieser starken Interessenvertretung zu stehen. Darin haben sich 20 europäische Mittelstandsvereinigungen mit über zwei Millionen Unternehmen zusammengeschlossen. European Entrepreneurs

wiederum hat Partnerverbände in Amerika, Afrika, Asien, Australien und Neuseeland – internationaler geht es nicht.

Welche Leistungen bietet der Verband seinen Mitgliedern?

MO: Der BVMW bietet seinen Mitgliedern eine Reihe exklusiver Vorteile. Das beginnt bei der persönlichen Betreuung vor Ort durch unsere über 300 inländischen Repräsentanten – ein Alleinstellungsmerkmal unseres Verbandes. Dazu kommen die verbandseigenen Auslandsbüros, die den Weg auf die Wachstumsmärkte weltweit ebnen. Jedes Mitglied ist Teil einer starken Solidargemeinschaft und zugleich des größten Unternehmernetzwerkes in Deutschland.

Ich kenne auch keinen anderen deutschen Mittelstandsverband, der jährlich über 2.000 attraktive Veranstaltungen zu allen mittelstandsrelevanten Themen organisiert. Und der den Mittelstand so erfolgreich wie wir gegenüber der Politik auf regionaler, nationaler und europäischer Ebene vertritt.

Hier haben wir sehr viel für den unternehmerischen Mittelstand erreicht: Sei es die Anhebung der Grenze für die Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter von 410 auf 800 Euro, die Ausnahme von Pflicht-Praktikanten vom Mindestlohn, die Modernisierung des Vergaberechts, oder die Mittelstandsklausel beim internationalen Bankenregelwerk Basel III, um nur einige politische Erfolge zu nennen. Das alles schafft für unsere Mitglieder unmittelbaren Nutzen und sichert ihre unternehmerische Zukunft.

China treibt die «Belt and Road Initiative» voran. Wie ist Ihre Meinung darüber? Haben Sie vor, Unternehmen in ihrem Verband darüber zu informieren, oder gar daran teilzunehmen?

MO: Für den deutschen Mittelstand ist China seit langem ein verlässlicher Partner, aber auch in wachsendem Maße ein Wettbewerber. Das bilaterale Handelsvolumen hat von 186,6 Milliarden Euro in 2017 auf 199,3 Milliarden Euro im vergangenen Jahr nochmal zugelegt. In 2017 überstiegen die chinesischen Direktinvestitionen nach

Deutschland erstmals deutlich die deutschen Investments nach China. Und ich bin überzeugt, China wird für unsere Wirtschaft in Zukunft eher noch an Bedeutung gewinnen.

Ein Beispiel dafür ist Chinas Belt and Road Initiative zum Ausbau der Infrastruktur zwischen Europa und Asien. Das ist allein schon von den Dimensionen her ein Jahrhundert-Projekt. Bei einem Gesamtvolumen von 1,1 Billionen US-Dollar bestehen für den deutschen Mittelstand, der traditionell als Zulieferer im Infrastrukturbereich auf vielen Auslandsmärkten erfolgreich ist, durchaus gute Geschäftschancen.

Wo Licht ist, gibt es immer auch Schatten. Viele der bisher umgesetzten Projekte, das zeigen Studien, wurden vorrangig durch chinesische Partner oder wenige deutsche Großunternehmen wie Siemens realisiert. So eröffnet die zuletzt präsentierte Liste mit Kooperationsprojekten entlang der Seidenstraße nur bedingt Beteiligungsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen, da China die Projekte nicht öffentlich ausschreibt und diese fast ausschließlich an heimische Unternehmen gehen.

Wir würden uns eine größere Transparenz der Projektvergabe und eine stärkere Beteiligung mittelständischer Technologieanbieter aus Deutschland wünschen. Im Unterschied zu Konzernen verfügen sie in den meisten Fällen aber nicht über eigene Export- oder Spezialabteilungen, die Seidenstraßenprojekte identifizieren und daraus im Idealfall Aufträge generieren können. Hier würden wir gern mit unserem BVMW Partnernetzwerk in China einen Beitrag leisten, um deutsche Mittelständler mit einem Informationsangebot bei einer Beteiligung an Projekten der Seidenstraßeninitiative zu unterstützen.

Kurz: Ich bin dann zufrieden, wenn die in Duisburg ankommenden Güterzüge aus China auch vollbeladen ihre Rückreise antreten.

Haben Sie Pläne, chinesische Unternehmen und Betriebe direkt für den Beitritt in den Verband anzuwerben?

MO: Chinesische Unternehmen sind selbstverständlich in unserem Verband willkommen. Sie können aber auch, ohne deswegen gleich

Mitglied zu werden, die BVMW China Kommission ebenso wie unser Netzwerk deutschlandweit als ideale Plattform nutzen, um gezielt Geschäftskontakte zu potenziellen deutschen Partnern aufzubauen oder schon bestehende Geschäftsverbindungen zu vertiefen.

Umgekehrt bieten wir mit unseren regionalen Fachveranstaltungen und Foren deutschen Unternehmern die Möglichkeit, dass sie sich über den chinesischen Markt informieren und Kooperationschancen ausloten können. In diesem Sinne baut der BVMW auch gezielt sein Netzwerk und Serviceangebot in China weiter aus, gerade in für den Mittelstand wichtigen Wachstumsregionen und Technologiestandorten wie Shaanxi oder Shenzhen.

Stichwort Netzwerk: Ein absolutes Highlight im BVMW Veranstaltungskalender und damit eine exzellente Gelegenheit zum Netzwerken ist unser großer Jahresempfang in Berlin. Dort kommen jedes Mal tausende Unternehmer, Spitzenpolitiker, Diplomaten und hochrangige Repräsentanten aus allen gesellschaftlichen Bereichen zusammen, und dies weit über Deutschlands Grenzen hinaus. In diesem Jahr beispielsweise erwiesen uns die Staatspräsidentin von Kroatien, Kolinda Grabar-Kitarovic, und der Staatspräsident von Albanien, Ilir Meta, die Ehre. Ich kann mir gut vorstellen, dass wir bei einem unserer nächsten Jahresempfänge hochkarätige Gäste aus China begrüßen.

Welche konkreten Pläne sind Ihrer Meinung nach wichtig, zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen deutschen und chinesischen Mittelstand?

MO: Für eine fruchtbare Zusammenarbeit ist entscheidend, dass die Wirtschaftsbeziehungen zwischen unseren beiden Ländern auf Augenhöhe erfolgen. Momentan ist das aus unserer Sicht noch nicht in allen Bereichen der Fall. Auf das partielle Ungleichgewicht bei der Belt und Road Initiative habe ich ja bereits hingewiesen.

Ein weiteres Beispiel mangelnde Reziprozität sind wechselseitige Investments: Deutschland bietet chinesischen Investoren nahezu ungehinderten Marktzugang ohne wirkliche Schutzmechanismen, China dagegen schützt seine strategischen Industrien bewusst vor

ausländischem Zugriff. Ich sage ganz deutlich, Freihandel darf keine Einbahnstraße sein.

Dazu kommt das bisweilen unterschiedliche Verständnis von geistigem Eigentum. Hier ist allerdings Besserung in Sicht: Seit chinesische Firmen um ihre eigenen Technologien besorgt sind, werden die Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums von Peking stärker durchgesetzt, davon profitieren dann auch deutsche Unternehmen in China.

Mit der Hightech-Strategie „Made in China 2025“ will China zum weltweiten Vorreiter der nächsten industriellen Revolution werden. Dazu wird massiv in vier Schlüsselindustrien investiert: Antriebstechnologien, Biomedizin, Energie und Robotik. Parallel dazu soll die Infrastruktur fit für die Zukunft gemacht werden. Allein umgerechnet 540 Milliarden US-Dollar fließen in den Ausbau des chinesischen Schienennetzes.

In allen diesen Bereichen zählen innovative deutsche Mittelständler mit zu den Marktführern im europäischen oder internationalen Vergleich. Sie bieten sich damit als natürliche Partner für chinesische Unternehmen an. Wenn die Rahmenbedingungen stimmen, davon bin ich überzeugt, stehen wir vor einem Quantensprung in der Zusammenarbeit zwischen dem deutschen und dem chinesischen Mittelstand.