

Europäisch Flagge zeigen

Im Gespräch mit Martin Wirth, Präsident des CELIMO

Im Herbst letzten Jahres wurde Martin Wirth zum neuen Präsidenten des europäischen Handelsverbandes CELIMO ernannt. Anlass, uns mit dem Geschäftsführer der Schweizer Brütsch/Rüegger Werkzeuge AG über sein europaweites Engagement und die Aktivitäten des Verbandes zu unterhalten. Wir trafen ihn auf dem diesjährigen PVH-Kongress in Köln. (pz)

INDUSTRIEBEDARF: Herr Wirth, Sie sind im Herbst letzten Jahres von den CELIMO-Mitgliedern von Ihrer bisherigen Position des Vizepräsidenten in das Amt des Präsidenten gewählt worden. Bitte erklären Sie kurz zum Einstieg, um welchen Verband es sich bei CELIMO handelt?

Martin Wirth: Als Association for Machine Tools, Tooling and Technologies ist der CELIMO der europäische Dachverband von 13 nationalen Verbänden in Europa, deren Mitglieder Handelsunternehmen sind von Werkzeugmaschinen, Werkzeugen und dazugehörigen Produkten und Dienstleistungen. Wenn wir beim CELIMO von Europa sprechen, dann beinhaltet dies auch die Schweiz und die Türkei – und nicht nur Brüssel.



Selbstverständlich ist auch der Fachverband des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM) mit Sitz in Bonn als Repräsentant des größten Marktes in Europa seiner Bedeutung entsprechend eingebunden. Gegründet wurde der CELIMO im Jahr 1965.

IB: Was sind die Ziele des CELIMO?

Wirth: Der CELIMO repräsentiert die Interessen der nationalen Handelsverbände auf europäischer Ebene und bringt

sich ein in die konsultativen Prozesse der EU-Kommission. Gleichzeitig ist es aber auch die Aufgabe und Zielsetzung des CELIMO, die Mitgliedsverbände über die neuesten Entwicklungen in Bezug auf die europäische Gesetzgebung und die entsprechenden Direktiven zu informieren.

Der CELIMO ist zudem als Plattform für die nationalen Verbände und deren Mitglieder zu verstehen, um sich auszutauschen über Entwicklungen und Trends der Handelsbranche, aber auch über wirtschaftspolitische Themen und Wirtschaftsentwicklungen in den einzelnen Mitgliedsländern.

Über unsere guten Beziehungen zu den Hersteller- und Handelsverbänden in den USA, Indien und Japan bilden wir darüber hinaus das Bindeglied zwischen Europa und dem Rest der Welt. In diesem Kontext ist auch der Networking-Event zu verstehen, den wir jeweils auf der EMO für unsere Mitgliedsfirmen organisieren; ein Zusammentreffen von Verbandsexponenten und Mitgliedsfirmen aller Kontinente.

„Die Einflussnahme der einzelnen nationalen Verbände auf die Schwerpunkte des CELIMO ist durch ein breit verankertes Board sichergestellt.“

IB: Seit wann sind Sie schon auf europäischer Ebene aktiv und welche Bedeutung hat für Sie persönlich das Engagement auf Verbandsebene?

Wirth: Als Delegierter des tecnoswiss verrete ich den Schweizer Branchenverband im CELIMO seit 2006. Im Mai 2007 wurde ich dann ins Board des CELIMO berufen. In der Zeit von 2009 bis 2013 amte ich gleichzeitig noch als Chairman der CELIMO Tooling Group. In mei-



CELIMO-Präsident Martin Wirth im Gespräch mit Dr. Margit Pietzke, Redakteurin INDUSTRIEBEDARF, im Congress Centrum Nord der KoelnMesse

ner Haupttätigkeit trage ich die Verantwortung für ein international agierendes Handelsunternehmen mit Standorten in der Schweiz, Deutschland und Ungarn.

Wir alle leben letztlich vom Werkplatz Europa. Und so ist es für mich selbstverständlich, dass wir uns auch dafür einsetzen müssen Rahmenbedingungen zu schaffen, die nicht Umverteilung und staatliche Lenkung zum Ziel haben, sondern das Unternehmertum fördern und den freien Warenverkehr unterstützen.

Gerade in der EU herrscht ein großer Drang hin zu Interventionismus und Protektionismus, oftmals getrieben durch partikuläre Interessensgemeinschaften. Solche Aktivitäten schützen oder stärken in keiner Weise den Produktionsstandort Europa; sie führen letztlich zu einer Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit. Das gilt es zu bekämpfen – und dafür engagiere ich mich!

IB: *Wie Sie gerade erwähnten, vertreten Sie im CELIMO gleichzeitig Ihren Landesverband tecnoswiss, seit 2012 als dessen Präsident. Inwieweit fließen Belange der nationalen Partnerverbände in die Arbeit von CELIMO ein, inwieweit profitieren wiederum die nationalen Verbände von CELIMO und welchen Mehrwert schafft der CELIMO allenfalls für die einzelnen Handelsfirmen?*

Wirth: Die Einflussnahme der einzelnen nationalen Verbände auf die Schwerpunkte des CELIMO ist durch ein breit verankertes Board sichergestellt, in welchem praktisch jede nationale Organisation über ein Mitglied vertreten ist. Das Board trifft sich dreimal jährlich und ist legitimiert durch die Delegiertenversammlung, das sogenannte Council Meeting. Die Delegierten werden ebenfalls gestellt durch die einzelnen nationalen Verbände.

Gleichzeitig findet einmal jährlich ein Treffen der Sekretäre der nationalen Verbände statt. Die Einflussnahme ist somit auf allen Stufen uneingeschränkt möglich. Durch die enge Verzahnung mit den nationalen Verbänden kann so ein effektiver bidirektionaler Informationsfluss gewährleistet werden.

Viele Informationen werden zudem nicht nur den Verbänden zugänglich gemacht; über den Login-Bereich unserer Webseite www.celimo.com stehen Konjunkturumfragen, Newsletter, Musterverträge, Informationen der einzelnen Mitgliedsländer über Wirtschaftsentwicklung und Branche u.v.m. auch direkt den Mitgliedsfirmen der nationalen Verbände zur Verfügung. Ebenfalls an die Mitgliedsfirmen adressiert war beispielsweise die Unternehmerreise nach Indien in die Werk-

„*Bei der Grundidee, eine Ecodesign Directive für Werkzeugmaschinen aufzusetzen, handelt es sich einmal mehr um eine Aktivität der EU, die meiner Meinung nach getrieben ist durch nach Selbstverwirklichung strebende Staatsbeamte in Brüssel, die damit unnötigerweise in die freien Marktmechanismen der Wirtschaft eingreifen.“*

zeugmaschinenindustrie, die wir gemeinsam mit dem indischen Verband organisiert hatten.

Nicht unerwähnt lassen möchte ich an dieser Stelle aber die CELIMO Tooling Group. Zieladressat ist auch hier die Mitgliedsfirma des nationalen Verbands. Unter dem Patronat und der Leitung des CELIMO treffen sich in einem jährlichen Rhythmus Handelsfirmen im Bereich Werkzeuge. Neben Präsentationen und Workshops zu verschiedenen aktuellen Themen sowie Werks- und Firmenbesichtigungen steht auch hier der Networking-Gedanke im Vordergrund. Sich auszutauschen mit Kollegen aus ganz Europa – enorm spannend, speziell in der heutigen Zeit!

Wir setzen somit alles daran, uns einerseits eng mit den nationalen Verbänden zu verzahnen und andererseits aber eine Plattform zu bieten für die einzelnen Handelsfirmen. Eines muss aber klar sein: Der CELIMO lebt vom Engagement der Mitgliedsfirmen. Und da würde man sich manchmal schon ein wenig mehr Einsatz wünschen.

„*Zieladressaten der CELIMO Tooling Group sind die jeweiligen Mitgliedsfirmen der nationalen Verbände.“*

IB: *Betrachtet man die in CELIMO vertretenen Nationalitäten, so sind noch große Lücken im südwest- wie südosteuropäischen Raum zu verzeichnen. Wie ist das zu erklären und gibt es Bemühungen, noch weitere Landesverbände als Mitglieder zu werben?*

Wirth: Die Herausforderung besteht gerade in den von Ihnen genannten Räumen darin, dass es da noch gar keine eigentlichen Verbandsstrukturen in unserer Branche gibt. So wurde beispielsweise der spanische Verband erst 2010 gegrün-

det und trat dem CELIMO dann auch gleich bei. Noch schwieriger ist die Situation in Richtung Osteuropa.

Wir haben uns aber seitens des CELIMO zum Ziel gesetzt als Katalysator zu agieren, indem wir nun Einzelfirmen ermöglichen, beim CELIMO Direktmitglied zu werden. Dies für Firmen in Ländern, in denen noch kein Verband existiert. Wir verstehen unsere Rolle in diesem Zusammenhang als Katalysator hinsichtlich Aufbau und Gründung von neuen Landesverbänden.

IB: *Parallel zum Verband auf Händlerseite steht der europäische Werkzeug- und -maschinenherstellerverband CECIMO. Wie sieht es hier mit dem Austausch aus? Gibt es Themen, die beide Verbände gemeinsam vorantreiben?*

Wirth: Wir pflegen mit dem CECIMO einen freundschaftlichen und konstruktiven Austausch. Dies drängt sich alleine schon deshalb auf, da in verschiedenen Ländern die Hersteller und Händler unter einem Dachverband operieren. So sind beispielsweise unter dem MTA in UK oder der SYMOP in Frankreich Hersteller und Händler unter einem Dach vereint. Letztlich dürfen wir grundsätzlich nicht vergessen, dass sowohl Hersteller als auch Händler von einem starken Produktionsstandort Europa leben.

Ein aktuelles Beispiel eines Themas, zu dem sich der CELIMO intensiv mit dem CECIMO austauscht, ist die neue Ecodesign Directive für Werkzeugmaschinen der Europäischen Kommission. Hier kooperieren wir mit dem CECIMO und unterstützen dessen Self Regulation Initiative (SRI), um sicherstellen zu können, dass die Ideen der EC möglichst praxistauglich umgesetzt werden.

Bei der Grundidee, eine Ecodesign Directive für Werkzeugmaschinen aufzusetzen, handelt es sich übrigens einmal mehr um eine Aktivität der EU, die meiner Meinung nach getrieben ist durch nach Selbstverwirklichung strebende Staatsbeamte in Brüssel, die damit unnötigerweise in die freien Marktmechanismen der Wirtschaft eingreifen.

Eine Initiative, die letztlich für die Unternehmen nur Kosten verursachen wird und Gift ist für die Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsstandorts Europa. Ein Nutzenpotenzial ist einmal mehr absolut nicht ersichtlich; zumindest nicht für mich als Vertreter einer liberalen Wirtschaftsordnung und absoluter Verfechter des Subsidiaritätsprinzips.

IB: *Herr Wirth, vielen Dank für das Gespräch.* □