

X. Wirtschaftstag Russland, 30.09.09, Mannheim

[Bildergalerie](#)

[Meinung der Teilnehmer](#)

Erholung in Sicht

Marktchancen überwiegen weiter deutlich die Risiken

Der Patient ist auf dem Weg der Besserung, darf die Klinik aber noch nicht verlassen. Mit Blick auf den aktuellen Zustand der russischen Wirtschaft trifft diese Beschreibung derzeit wohl ziemlich ins Schwarze. Der ungesunde Expansionsrausch der vergangenen Jahre ist nun verflogen. Zwar hat der bisherige Wachstumspfad eine Delle bekommen, aber es geht wieder aufwärts.



Zahlreiche Themen und lebendige Diskussionen in Einklang zu bringen aber auch im Zeitplan zu halten: **Dr. Hans-Jochen Hüchting**, Erster Vizepräsident der IHK Rhein-Neckar (Mitte), mit Referenten. Foto: Rinderspacher

Während einige Experten frühestens im Laufe des nächsten Jahres mit einer Erholung der russischen Konjunktur rechnen, sehen andere die Talsohle bereits jetzt erreicht oder sogar schon durchschritten. So oder ähnlich lautet auch das Fazit der Referenten und Teilnehmer des „Wirtschaftstages Russland“ in Mannheim.

Zu den Optimisten zählt **Michael Harms**, Vorstandsvorsitzender der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) in Moskau . Er erläuterte den rund 230 Wirtschaftsvertretern zunächst die Ergebnisse einer kürzlich durchgeführten Kammer-Umfrage unter deutschen Unternehmern. Diese beklagten vor allem massive Umsatzeinbrüche im laufenden Russland-Geschäft. Allein im 1. Halbjahr 2009 gingen die Erlöse je nach Branchen- und Marktlage um bis zu 70 Prozent zurück. Gleichzeitig konstatierten die Firmen aber bereits ab Mai dieses Jahres - für viele Beobachter überraschend - eine spürbare Belebung des Auftragseinganges. „Nach heutigem Kenntnisstand gehen wir deshalb davon aus, dass sich die russische Wirtschaft ab 2010 stabilisiert und wieder moderat wächst. Die Erholung in der Bauwirtschaft und der Automobilindustrie wird wohl dagegen noch bis 2011 auf sich warten lassen“, wagte Harms einen vorsichtigen Blick voraus.

Trotz erster Anzeichen für eine Besserung der Lage schrumpft die russische Wirtschaft immer noch weiter. Das nationale Bruttoinlandsprodukt (BIP) dürfte allein in den ersten sechs Monaten 2009 um 10,2 Prozent gesunken sein. Für das Gesamtjahr erwarten



Nicht mal mit über 230 verfügbaren Plätzen konnte der X. Wirtschaftstag Russland alle Interessenten aufnehmen, da das Marktpotential trotz, aber auch wegen der Krise, zu nutzen gilt. Foto: Rinderspacher

Konjunkturopertern ein BIP-Minus von 6,8 Prozent. Die Deutsche Bank hatte im 1. Quartal 2009 einen BIP-Rückgang von 9,8 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum ermittelt. Das wäre der niedrigste Wert seit 1996. Ähnlich dramatisch ist die Entwicklung der Industrieproduktion, die im ersten Halbjahr 2009 um 14,4 Prozent einbrach. Der Verlust von Unternehmenswerten habe nach Harms Einschätzung mittlerweile einen Wert von 700 Mrd. USD erreicht. Der RTS-Index verlor zwischenzeitlich um mehr als 70 Prozent, befinde sich aber aktuell auf Erholungskurs. Bei dem russischen „Börsenbarometer“ handelt es sich um einen Aktienindex von 50 Unternehmenswerten, die an der RTS Stock Exchange in Moskau gehandelt werden. Für zusätzlichen Druck sorgen die deutlich geringeren Rohstoffpreise und die damit einhergehende sinkende Nachfrage. Dem Fiskus stehen aufgrund ausbleibender oder rückläufiger Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft 2009 deutlich weniger Mittel zur Verfügung als in den Jahren zuvor. Deshalb ist es auch nicht verwunderlich, dass „2009 erstmals seit zehn Jahren ein Staatsdefizit“ droht, so Harms weiter.

Hoffnungsfroh stimme die AHK, dass die deutschen Unternehmen dem Standort Russland die Treue halten. Sie profitieren im Moment von einer deutlichen Marktbereinigung. Viele russische Betriebe konnten ihre vor Ausbruch der weltweiten Finanzverwerfungen eroberten Marktanteile nicht halten und müssen nun ihre deutschen Konkurrenten an sich vorbeiziehen lassen. Die Regierung Putin hat darauf bereits reagiert, betonte Harms. Sie tue alles, um ihre heimischen Produzenten zu schützen und Wertschöpfung ins Land zu holen. Sorge bereite der deutschen Seite, dass diese Politik nicht in Protektionismus umschlägt. Damit spielte der AHK-Repräsentant unter anderem auf die Erhöhung von Einfuhrzöllen an.

Die politische Führung in Moskau bemühe sich nach Kräften, die Folgen der globalen Krise auf Russland zu begrenzen. So wurde beispielsweise ein staatliches Maßnahmenpaket im Volumen von über 200 Mrd. USD geschnürt. Es sieht unter anderem die Stützung des Bankensystems und des Rubelkurses vor. Ferner behält sich der Staat das Recht vor, Anteile russischer Betriebe zu übernehmen. Der Anteil des Staates an der Wirtschaft liegt bereits heute bei über 50 Prozent. Harms erwähnte noch weitere staatliche Regulierungsmaßnahmen, die zurzeit angewendet werden. Dazu zählen: Steuersenkungen für Unternehmen (Gewinnsteuer, beschleunigte Abschreibungen), die Vergabe staatlicher Aufträge an die heimische Industrie, die Absicherung der arbeitslos gewordenen Bevölkerung, aber auch dringend notwendige Investitionen in den Ausbau und die Modernisierung der Infrastruktur sowie die Verbesserung der bestehenden Gesetzgebung. Allerdings kommen trotz großer Regierungsanstrengungen viele Fördermittel und Aktionen „bei den Unternehmen noch nicht an“. Dennoch habe seiner Einschätzung nach die „russische Regierung richtig reagiert, indem sie das Bankensystem stützte, den Rubel kontrolliert abwertete und Wirtschaft prägende Betriebe unterstützt.

Weite Teile der Bevölkerung mussten seit Ende 2008 beträchtliche materielle Einbußen hinnehmen. Die Löhne und Gehälter schrumpften um bis zu 40 Prozent. Es gebe kaum noch Konsumentenkredite. Seit Anfang dieses Jahres kommt es auch zu Massenentlassungen. Das verheißt für die weitere Arbeitsmarktentwicklung nichts Gutes. Im März 2009 suchten laut Harms rund 7,7 Millionen Menschen einen neuen Job. Zum Vergleich: Im Juli 2008 waren es lediglich 4,3 Millionen.

Die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise bremste auch den bis Sommer 2008 schwunghaften deutsch-russischen Außenhandel deutlich ab. Aktuellen Statistiken zufolge hat sich der bilaterale Warenaustausch in den ersten sechs Monaten 2009 gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit einem Volumen von 16,7 (34,7) Mrd. USD fast halbiert. Da sei es laut Harms „nur ein schwacher Trost“, dass auch andere Nationen ähnliche Einbrüche erlebten (Niederlande 15,6 Mrd. USD nach 30,8 Mrd. USD im ersten Halbjahr 2008; Italien 13,9 Mrd. USD nach 25,2 Mrd. USD; China 16,2 Mrd. USD nach 25,8 Mrd. USD). Deutschland sei zwar immer noch Russlands Außenhandelspartner Nummer eins, allerdings nur mit knappem Vorsprung vor China. Allein die deutschen Exporte nach Russland brachen im Berichtszeitraum um 44,3 Prozent ein. Bei den Importen steht ein Minus von 58,3 Prozent. Die Ausfuhren litten vor allem unter der Rubelabwertung. Hinzu kommt, dass zahlreiche russische Betriebe in der Krise nicht mehr so viel kaufen können. Ein weiterer Grund für die Negativentwicklung ist laut Harms der wachsende Zollprotektionismus.

Harms zufolge haben sich in letzter Zeit die Kreditkonditionen für russische Partner deutlich verschlechtert. Sie beklagten insbesondere das Fehlen mittel- und langfristiger Darlehen. Ein weiterer Negativtrend sei die Stornierung oder zeitliche Streckung zuvor geplanter bzw. vereinbarter Projekte und Aufträge. Hinzu komme die nachlassende Zahlungsmoral russischer Handelsbetriebe. Dennoch konsolidiere sich der russische Bankensektor weiter. Die Maßnahmen der Regierung zur Stabilisierung des Finanzmarktes greifen. So habe es „keinen Bank Run gegeben“. Die befürchtete Pleitewelle vieler einheimischer Geldinstitute sei ausgeblieben. Es ist, so Harms weiter, „in diesem Jahr auch nicht mit einer zweiten Welle der Bankenkrise“ zu rechnen. „Die Banken in Russland werben sich schon wieder gegenseitig Mitarbeiter ab. Das ist ein gutes Zeichen für eine erste Konsolidierung.“

Langfristig bietet der russische Markt den deutschen Firmen beste Geschäftschancen. Dafür sorgt allein schon der anhaltende Modernisierungsbedarf in allen Bereichen der russischen Wirtschaft. „Denn aus eigener Kraft schafft es die russische Seite nicht“, so Harms weiter. Interessant sei in diesem Zusammenhang das Investitionsverhalten der politischen Führung in Moskau. Während der russische Staat 80 Prozent der zur Verfügung stehenden Mittel in die Sicherung sozialer Netze und nur 20 Prozent in die Verbesserung der Infrastruktur steckt, geschieht das beispielsweise in China genau umgekehrt.

Weiter auf der Tagesordnung stehe die Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen. Sie müssten laut Harms „transparenter, klarer und sicherer“ werden. Handlungsbedarf gebe es beim Bürokratieabbau und der Korruptionsbekämpfung. Als Beispiel führte der AHK-Repräsentant das Ausstellen einer Baugenehmigung an. In den USA dauere diese Formalität rund 40 Tage, in Russland leider noch 700 Tage.

Trotz schwieriger Marktbedingungen verfüge Russland nach wie vor über ein enormes Geschäftspotenzial. „Daran konnte auch die Finanz- und Wirtschaftskrise im Kern nichts ändern“, betonte Harms. Das gelte insbesondere für den Handel. Firmen wie Metro, OBI, REWE oder Globus seien weiter in der Erfolgsspur. „Expansion“ werde von deutschen Handelsketten großgeschrieben. So stehen Übernahmen, Neubauten oder Gründungen von Tochtergesellschaften in Russland weiter auf der Tagesordnung. Allerdings trüben Umsatz- und Gewinnrückgänge infolge der Rubelabwertung bzw. nachlassender Kaufkraft die gute Stimmung etwas ein. Wichtig sei laut Harms, dass „eine Krise stets auch als Chance begriffen“ werde. Gerade in diesen Zeiten seien Übernahmen und Beteiligungen leichter zu realisieren, lassen sich Marktpositionen günstig ausbauen.

Während die einen ihre geplanten Transfers verschieben, reagieren andere antizyklisch. Sie nutzen die Gunst der Stunde und werden auf dem Markt für M&A aktiv.

Apropos Stimmung: Investoren – egal, auf welchen Märkten sie sich engagieren, fordern für ihr finanzielles Engagement stabile und vertrauenswürdige Standortbedingungen ein. Hier hat die politische Führung in Moskau wohl noch ihre größte Aufgabe zu meistern. Denn: Die Kapitalflucht aus Russland hält an. Laut Harms zogen ausländische Investoren allein 2008 insgesamt 130 Mrd. USD ab; das bedeutet ein Allzeithoch. Die Weltbank erwartet für dieses Jahr einen Kapitalabfluss von bis zu 180 Mrd. USD.

Die Krise am russischen Finanzmarkt hält an und sorgt insbesondere unter deutschen Investoren weiter für Verunsicherung. Die Anzahl notleidender Kredite, die von den Banken zu Lasten ihres Ertrages wertbereinigt werden müssen, steige kontinuierlich. Gleichzeitig zögern die Geldinstitute mit der Vergabe neuer Darlehen, schilderte **Annett Viehweg**, Leiterin Corporate Banking Coverage der Deutsche Bank Ltd Russia, die aktuelle Situation auf dem russischen Finanzmarkt. Dieses Verhalten wiederum verscheuche die Investoren. Der Kapitalmarkt sei „quasi nicht existent“. Die Folge ist die Refinanzierungsklemme. Angesichts dieser Unwägbarkeiten sei es nicht verwunderlich, dass die staatlich gedeckten Exportfinanzierungen wie Euler Hermes (Deutschland), Sace (Italien) oder Coface (Frankreich) im Russland-Geschäft gegenwärtig eine Renaissance erleben. Ebenfalls stark nachgefragt werden von den ausländischen Exporteuren Handelsfinanzierungsinstrumente wie Dokumentenakkreditive und Bankgarantien.

Der russische Staat habe auf die bedrohliche Entwicklung des nationalen Finanzsektors angemessen reagiert. Den russischen Banken wurde Liquidität in ausreichender Menge zur Verfügung gestellt, die Privateinlagen effektiv geschützt. Gestrandete Geldinstitute wurden schnell und unauffällig von Staatsbanken übernommen. Nach einigen Anlaufschwierigkeiten sei der Refinanzierungsbedarf systemrelevanter Banken laut Viehweg „durch Subordinated Loans (nachrangige Verbindlichkeiten) gesichert“. Jetzt stehe der russische Staat noch vor der Aufgabe, für eine massive Rekapitalisierung der einheimischen Banken zu sorgen.

„Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für den Markteintritt“, fasste **Ulf Schneider**, Geschäftsführender Gesellschafter von Russia Consulting, Moskau, sein Statement zusammen. Die anhaltende Finanz- und Wirtschaftskrise habe die Miet- und Immobilienpreise kräftig nach unten purzeln lassen. So sanken die Preise in der Prime Class A von 2.100 auf 1.000 USD pro Quadratmeter und Jahr. Es sei auch wieder leichter, geeignetes Personal am Arbeitsmarkt zu finden. Hinzu komme die größere Gesprächsbereitschaft potenzieller russischer Geschäftspartner. Im Gegensatz zu ihren angelsächsischen Konkurrenten bleiben fast alle deutschen Firmen wie 1998 – dem Jahr der Rubelkrise – in Russland. Neueinsteigern gab Schneider den Hinweis mit auf den Weg, dass „Russland trotz aller Standortvorteile kein Billiglohnland ist und es auch nie sein wird“.

„Die Krise als Chance für gute Geschäfte nutzen.“ Das zeigt im Moment die aktuelle Situation des russischen Marktes für M&A. Gerade deutsche Unternehmen, die sich langfristig engagieren, sollten jetzt die Gunst der Stunde nutzen, sagte **Irene Engel**, Partnerin der Sozietät CMS Russia, Moskau. Viele, vor der Krise noch überteuerte russische Unternehmen, würden jetzt neu bewertet. Dies bewegte bereits einige große Handelsgesellschaften wie Kellog's, Carrefour und Kesko einen kurzfristigen Eintritt in den russischen Markt zu planen.

Der russische Markt für M&A habe im ersten Halbjahr 2009 gegenüber dem Vorjahreszeitraum sowohl bei den Volumina als auch bei der Anzahl der getätigten Transaktionen deutlich abgenommen. Allerdings habe sich diese Tendenz auch schon in den Jahren 2007 und 2008 weltweit angedeutet, so während es in Deutschland minus 42 Prozent, in den USA minus 35 Prozent und in Italien minus 55 Prozent waren, lagen auch die Rückgänge in Russland bei 36 Prozent. Ersten Branchenprognosen für das zweite Halbjahr 2009 zufolge sei vor allem in den Bereichen Konsumgüter (41 Transaktionen), Industrie- und Chemiegüter (32) sowie Energie und Bergbau (31) mit M&A zu rechnen.

Stefan Dürr, Geschäftsführer der Ekosem Agrar GmbH, Walldorf, ging bereits 1989 als erster westeuropäischer Landwirtschaftspraktikant in die damalige Sowjetunion. Er fasste auf dem Wirtschaftstag Russland in Mannheim seine Russlanderfahrungen zusammen: 1993 gründete Dürr die russische Tochtergesellschaft EkoNiva. „Bis 2008 lief alles gut. Das Geschäft mit Maschinen, Saatgut und landwirtschaftlicher Produktion wuchs stark und kontinuierlich. Mit der nach Russland hereinbrechenden Finanz- und Wirtschaftskrise hat es dann auch uns erwischt. Zunächst erlebten wir einen Einbruch bei den Landtechnikverkäufen. Das Landmaschinengeschäft sackte um zwischenzeitlich bis zu 70 Prozent ab“, erinnert sich Dürr. Allerdings musste EkoNiva keine Verluste von Marktanteilen hinnehmen. Zu hohe Lagerbestände und dadurch hohe Zinsbelastung sorgten für zusätzlichen Druck auf das EkoNiva-Geschäft.

Die Krise des russischen Agrarsektors hat für Dürr aber auch ihr Gutes. „Es ist zu einer Marktberreinigung im Landmaschinenhandel gekommen“, von der auch EkoNiva profitiert. So hat das Unternehmen erst kürzlich den Maschinenpark und die Filiale eines Wettbewerbers übernommen. Damit stehen die Zeichen wieder klar auf Wachstum. 2008 erwirtschaftete EkoNiva im Landmaschinenhandel mit fast 520 Mitarbeitern in 16 Filialen einen Umsatz von 195 Mio. EUR.

Im Bereich der landwirtschaftlichen Erzeugung – die Walldorfer besitzen in Russland unter anderem einen Rindviehbestand von fast 11.500 Tieren – wurde ebenfalls investiert. So konnten 2009 neue Kuhställe an den Standorten Kursk und Nowosibirsk eröffnet sowie weitere Agrarflächen zugekauft werden. Mittlerweile zählt EkoNiva mit über sechs Tausend Milchkühen zu den fünf größten Milcherzeugern Russlands. Darüber hinaus produziert das Unternehmen Getreide (2008: ca. 108 Tausend Tonnen, davon 17 Tausend Tonnen Saatgut. Trotz massiver Probleme sei es aber nicht zu Entlassungen gekommen. Die Russland-Tochter beschäftigt in ihren 5 Agrarbetrieben zurzeit 1.500 Mitarbeiter. Die fünf in der EkoNiva zusammengeschlossenen Betriebe für Agrarproduktion erzielten im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 20 Mio. EUR.

Die Landwirtschaft habe seit dem Zusammenbruch der Sowjetunion viele Höhen und Tiefen erlebt. Bis 1990 gab es rund 30.000 Kolchosen (Landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaften) und Sowchosen (Staatsbetriebe). In den 90er-Jahren kam es zu einem Kollaps des Agrarsektors. Seit 2000 engagieren sich wieder verstärkt Investoren und bringen vor allem frisches Kapital ein. Heute gibt es zwischen Moskau und Wladiwostok 100 Agrarbetriebe mit mehr als 100.000 Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche. Hinzu kommen 300 Firmen mit mehr als 30.000 Hektar. Von den 2.500 zukunftsfähigen Unternehmen stehen 400 für 50 Prozent der russischen Agrarproduktion.

Der russische Staat stützt seine einheimischen Agrarbetriebe mit beträchtlichen Subventionen. Geraten Unternehmen in Schieflage, springe der Fiskus ein. Staatliche Konjunkturprogramme sollen der sich langsam

erholenden Landwirtschaft weiter auf die Beine helfen. Wichtig für deutsche Investoren: Ihre in Russland ansässigen Tochterunternehmen werden durch die Konjunkturprogramme der Regierung unterstützt. Die Importe werden dagegen erschwert, beispielsweise durch die Erhöhung der Zölle.

Wie in vielen anderen Bereichen bekommen auch die deutschen Messeveranstalter die negativen Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise in Russland zu spüren. Hatte sich die Branche in den vergangenen Jahren noch über enorme Wachstumsraten freuen können, zeichnete sich bereits Ende 2008 der Beginn der Wirtschaftskrise ab, blickt **Rita Höpfner**, Geschäftsführerin der IFWexpo Heidelberg GmbH, zurück. Das baden-württembergische Dienstleistungsunternehmen gehört in der GUS und im Baltikum seit 16 Jahren zu den Top-Anbietern von Messeveranstaltungen in den Bereichen Agrar- und Lebensmittelindustrie. 50 Prozent seines Messe-Portfolios in Russland entfallen auf Veranstaltungen in den Bereichen Agrarwirtschaft, Agrartechnik und Tierzucht, Lebensmittelverarbeitung und Verpackung. „Seit Anfang 2009 herrsche eine große Unsicherheit“, sagte sie auf dem „Wirtschaftstag Russland“ in Mannheim. Besonders betroffen seien die Branchentreffs rund um die Themen „Auto“ und „Bau“. Agrarmessen hätten sich dagegen deutlich besser behaupten können.

Mit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise Ende 2008 kürzten viele Firmen zunächst ihre Messe-Budgets und verkleinerten ihre Stände. Die Veranstalter reagierten und reduzierten ihre Messeflächen um bis zu 30 Prozent. Allerdings seien nicht alle Branchen gleich vom Konjunktur einbruch betroffen worden. Teilweise habe es sogar Zuwächse im Messegeschäft gegeben. Während Ende 2008 einheimische Aussteller ihre Messebeteiligung häufig kurzfristig absagten, halten ausländische Aussteller den Messen die Treue.

Höpfner erwartet eine Marktbereinigung unter den Veranstaltern von Russland-Messen. Es werde zu Fusionen und Übernahmen, insbesondere kleinerer Dienstleister, kommen. Mit einer schnellen Erholung der Branche sei derzeit nicht zu rechnen. So werde auch das Geschäft im kommenden Jahr nur schleppend verlaufen. IFWexpo profitiere jetzt von den Erfahrungen der Rubel-Krise im August 1998. Vor elf Jahren haben die Heidelberger noch einen Teil ihrer geplanten Veranstaltungen absagen müssen. Damals sei das Wirtschafts- und Finanzsystem mit einem großen Knall zusammengebrochen, der Rubel-Kurs in den Keller gestürzt, Bankeneinlagen massenhaft abgezogen worden. Damals habe es auch keinerlei staatliche Unterstützung gegeben. Deshalb sei die Verunsicherung weitaus größer gewesen als in diesen Tagen.

IFWexpo ist auf die Agrar- und Lebensmittelindustrie spezialisiert. Solange der Wettbewerb zwischen einheimischen und ausländischen Produzenten funktioniert, belebe das auch ihr Messegeschäft. Protektionismus schade dagegen, betonte Höpfner mit Blick auf gestiegene Einfuhrzölle für Agrartechnik. Das sei schlecht für die deutschen Hersteller, fügte sie hinzu. Schwierig zu handhaben seien auch Quoten für den Import von Schweinefleisch und Geflügel.

Gerade in Zeiten der Krise empfahl Höpfner am Russland-Geschäft interessierten deutschen Unternehmen, insbesondere die Messebeteiligungen und Delegationsreisen des Bundes als Türöffner für den geplanten Markteinstieg zu nutzen. Wichtig sei es auch, vor allem an den Leitmessen teilzunehmen. Dort bieten sich erfahrungsgemäß die besten Kontakte für lukrative Geschäftsanbahnungen. Nach wie vor seien die Messestandorte Moskau und St. Petersburg die ersten Adressen im Land. Dort seien die Preise trotz Krise

nicht gesunken. Allerdings lohne sich das Verhandeln um Rabatte. Das heiße aber nicht, die Regionen einfach links liegen zu lassen. Ganz im Gegenteil: Sie gewinnen vielmehr an Bedeutung und Attraktivität. Denn: „Hier treffen Sie vor Ort sowohl den Geschäftspartner als auch die politischen Entscheidungsträger“, betonte Höpfner. IFWexpo ist seit 1993 bestens im regionalen russischen Messemarkt „vernetzt“. Die Heidelberger konzentrieren ihre Aktivitäten auf die Standorte Moskau, St. Petersburg, Krasnodar, Barnaul, Tatarstan und Rostow am Don und bieten ihr Know-how interessierten russischen und deutschen Partnern an.

Andere Länder, andere Sitten. Das gelte auch für den Messestandort Russland. So sollten sich deutsche Unternehmen bei ihrem Messe-Auftritt an einige Besonderheiten gewöhnen. Als Beispiel nannte die IFWexpo-Geschäftsführerin das „Wecken von Emotionen“. So müsse der Kunde das Messe-Produkt auch anfassen können. Daher seien Exponate auch wichtiger als Plakate. Zum richtigen Standing gehöre selbstverständlich das Beherrschen der russischen Sprache. Newcomer sollten einkalkulieren, dass russische Unternehmen deutlich mehr Zeit für Verhandlungen benötigen als ihre westlichen Partner.

Die gewachsene Bedeutung des russischen Marktes wurde im Jahr 2008 besonders deutlich, denn Russland holte den Wachstumsprimus China als Exportmarkt für deutsche Unternehmen beinahe ein. Die Krise wirkte in Russland wie ein hartes aber wirksames Mittel gegen den Wachstumsrausch der letzten Jahre. Das nun bodenstndigere Wachstum wird sich in der absehbaren Zeit fortsetzen und deshalb ist jetzt der richtige Zeitpunkt die Gunst der „ungünstigen“ Stunde für den Einstieg und den Ausbau des Geschäfts zu nutzen, darin waren sich die Teilnehmer am 30. September einig. Da Russland nun versucht die vor Ort produzierenden Unternehmen- auch deutscher Herkunft – zu fördern und gleichzeitig Importe einzuschränken, wären auch die Formen des Geschftsengagements zu überprüfen.

von Frank Rsch

im Auftrag der IHK Rhein-Neckar

Weitere Geschäftsinformationen Russland: www.mannheim.ihk.de/russland