

Protokoll
zum Kick-off-Meeting einer Arbeitsgruppe
„Erwartungen russischer Unternehmen an den deutschen Markt“
vom 10.12.2012, in der Commerzbank AG, Frankfurt

Teilnehmer:

Wladimir P. Matwejew, Repräsentanz der Sberbank, Frankfurt
Dr. Sergey Nikitin, Repräsentanz der Handels- und Industriekammer der RF in Deutschland
Dr. Alexander V. Romanov, Repräsentanz der Vnesheconombank, Frankfurt
Dmitrij Vaisband, Bundesverband Deutsch-Russischer Unternehmer
Gernot Kleckner, Commerzbank Eurasia, Moskau
Per Fischer, Commerzbank AG, Frankfurt
Holger Kautzky, Commerzbank AG, Frankfurt

Herr Fischer stellte diese neue Initiative des Deutsch-Russischen Forums vor, welche die Intensivierung der deutsch-russischen Zusammenarbeit auf einem Gebiet mit großem Nachholbedarf fördern soll: die Tätigkeit russischer Unternehmen auf dem deutschen Markt. Durch Bündelung der verschiedenen bestehenden Lösungsansätze und den Austausch von Erfahrungen möchte das DRF einen Beitrag zur Erschließung dieses beträchtlichen wirtschaftlichen Potentials leisten, ohne in Konkurrenz zu den Aktivitäten des Ostausschusses zu treten. Ziel ist die Beseitigung von Hürden und das Vermitteln der Erkenntnis, dass auch diese Form der Zusammenarbeit in Interesse beider Länder liegt.

Inhalt der Besprechung war zunächst eine Bestandsaufnahme - was sind die Erwartungen russischer Unternehmen an den deutschen Markt? Worin bestehen Hürden / Schwierigkeiten?

Dr. Nikitin:

Deutliche Zunahme der Anfragen russischer Unternehmen sei festzustellen, steigendes Interesse an Kauf deutscher Unternehmen bzw. an Beteiligungen

Russische Unternehmer verfolgten damit i.w. folgende Ziele:

- Internationalisierung des Geschäfts und Absicherung des eingesetzten Kapitals
- Modernisierung des eigenen Betriebs durch engere Verflechtung mit deutschen Unternehmen

Beispiel: Russ. Hersteller von Elektromotoren, welcher den Betrieb nach Berlin verlagerte (da mit wachsendem Geschäft in Russland auch der Druck russischer Behörden zunahm) und jetzt zollfrei nach Russland exportiert.

Imageproblem: großes Misstrauen / Vorurteile deutscher Unternehmer ggü. russischem Kapital und dessen rechtmäßigem Erwerb

Lösungsvorschlag: neue Kooperationen / Cluster schaffen, Motivation:

1. Wertschöpfungskette russischer Unternehmen erweitern, d.h. mehr Fertigprodukte vor Ort herstellen
2. Deutschen Unternehmern die Sorge vor Rohstoffknappheit nehmen und gleichzeitig die Absatzbasis sichern

H. Matveev:

Es stelle sich die Frage – was suchen die russischen Unternehmen in Deutschland?

- Produkte verkaufen
- Produktionsweisen + Technologien verbessern, um besseren Absatz in europäischen Märkten erzielen zu können

Vorschlag: Fragebogen konzipieren und Zielgruppe für Befragung festlegen:

- Was sind die täglichen Probleme eines russ. mittelständischen Unternehmers in Deutschland?
- Wie wirkt die politische Wetterlage (Abschottung von Technologietransfers)?

H. Romanov:

VEB erarbeitet gemeinsam mit der KfW ein Fortbildungsprogramm für KMU. Russische KMU-Manager sollen in Deutschland geschult werden.

Während die Kooperation großer Unternehmen aus Russland und Deutschland recht gut laufe, lägen zwischen deutschen und russischen KMU noch Welten. Deren Geschäftsumfeld und Arbeitsweise unterschieden sich deutlich.

Selbst die Suche eines passenden Geschäftspartners in Deutschland sei für russische Unternehmer sehr schwierig – häufig diene die VEB Repräsentanz als Anlaufstelle.

H. Kleckner:

Russische Unternehmen investierten in Deutschland lt. Bundesbank – Statistik inzwischen mehr als Firmen aus China, Indien oder Brasilien. Dabei nähmen die Investitionen von Großunternehmen durchaus eine politische Dimension ein. Russische Mittelständler hingegen hätten oft keinerlei Information, wen sie ansprechen könnten. Fragen beständen insbesondere nach der Arbeitsgesetzgebung / den erforderlichen Schritten zur Gründung eines Unternehmens / der Rolle des Betriebsrats etc. – ein zentraler Ansprechpartner für russische Unternehmer fehle.

H. Vaisband:

Russischen Unternehmen falle es noch schwer, konkrete Erwartungen an den deutschen Markt zu formulieren – vielmehr sei ihre Haltung von Stereotypen geprägt:

nicht erwartet würden:

- öffentliche Förderung von Unternehmen
- Effizienz von Unternehmen trotz vergleichsweise hoher Lohnstückkosten
- Gleichbehandlung bzw. gleiche Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer

Das in Russland vorhandene tiefe Misstrauen ggü. staatlichen Institutionen übertrage sich auch auf alle anderen Länder. Daher seien russische Unternehmer sehr zögerlich in der Inanspruchnahme von Förderleistungen in Deutschland.

Ein Durchbruch in der Zusammenarbeit zwischen russischen und deutschen Unternehmen werde erst möglich sein, wenn russische Unternehmer in Deutschland ernst genommen würden. Ziel müsse daher sein, mehr Wahrnehmung für russische Unternehmen zu schaffen. Russische Unternehmer agierten zwar anders als deutsche, aber durchaus erfolgreich und vernünftig.

Einige Vorzeigeunternehmen gebe es bereits, wie z.B. Yandex, Kaspersky, aber auch russische Handelshäuser abseits der Öl/Gasindustrie.

Fazit:

Neue Formate für die Kooperation deutscher und russischer Unternehmen sind erforderlich, um eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe zu ermöglichen.

Zum einen ist es entscheidend, dem in Deutschland weit verbreiteten Misstrauen ggü. russischen Investitionen entgegenzuwirken.

Zum anderen benötigen russische Unternehmer Hilfestellung in praktischen Fragen eines möglichen Markteintritts.

Größtes Potential bieten Unternehmer in Russland mit guten Geschäftsideen, die sich aber nur in Deutschland gut realisieren ließen.

Hierzu sind folgende Schritte angebracht:

- den positiven Beitrag des russischen Unternehmertums in Deutschland deutlich machen (Vorteile für Deutschland / deutsche Unternehmen – welche Wertschöpfungsketten können geschaffen werden)
- best practice Beispiele für gelungene russische Investitionen aufzeigen
- praktische Ratschläge für den Markteintritt russischer Unternehmer zusammenstellen
- konkrete Vorschläge zur Förderung des russischen Unternehmertums in Deutschland an die Politik weitergeben

Nächstes Treffen:

Februar 2013. Als weitere Teilnehmer werden H. Karl-Heinz Brauner, Wirtschaftsministerium, sowie Vertreter von Russian Malt, Kirovsky Zavod und Wolga-Dnepr eingeladen.

Holger Kautzky