

# Russland

## Russland ist Chefsache

Top-Events bringen  
Unternehmer ins Gespräch.

## Mut zur Kooperation

Die Elektrotechnik- und  
Elektronikindustrie nutzt ihre Chancen.

## Erste Schritte

Messen öffnen Märkte.

**Service  
Russland**

Aktuelle Informationen für  
Unternehmen, Termine  
und Kontakte

# Wachstumsmotor Russland

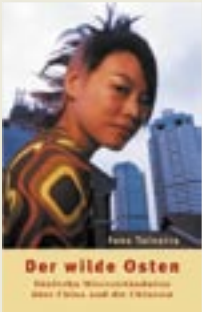
Der wirtschaftliche Aufschwung Russlands  
schafft neue Perspektiven für Deutschlands Industrie



NEU – Zukunftsmarkt Indien

„Was wissen wir eigentlich über Indien?“ Viel zu selten wird diese Frage in den Führungsetagen deutscher Unternehmen gestellt. Dabei könnte die intensive Befassung mit einer der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt den bislang vorherrschenden kritischen Blick korrigieren. Zu einer neuen und im positiven Sinn realistischen Bewertung von Potenzialen und Chancen am indischen Markt wollen Johannes Wamser und Peter Sürken mit der vorliegenden Studie beitragen. Das Managementhandbuch Indien betrachtet „harte“ und „weiche“ Faktoren für ein wirtschaftliches Engagement im Subkontinentalstaat. Die Autoren erläutern die Rahmenbedingungen für Beschaffung, Absatz und Investition. Sie stellen die unterschiedlichen Wirtschaftsregionen des Landes vor und werten im Praxisteil intensiv die Erfahrungen aus, die deutsche Unternehmen beim Markteintritt in Indien gemacht haben.

**Johannes Wamser/Peter Sürken: Wirtschaftspartner Indien. Ein Managementhandbuch**  
240 Seiten, 39,00 Euro zzgl. Versandkosten



2. Auflage – China ist und bleibt anders

– und zwar immer wieder und vor allem anders, als man in manchen Chefetagen im Westen denkt: Den von ihm hautnah erlebten „Zusammenprall der Wirtschaftskulturen“ beschreibt der niederländische China-Korrespondent Fons Tuinstra stets ironisch und geistreich – und mit einer schier unerschöpflichen Zahl von Beobachtungen. Ein Muss für gestresste China-Manager.

**Fons Tuinstra: Der wilde Osten – Fünfzehn Missverständnisse über China und die Chinesen**  
268 Seiten, 19,80 Euro zzgl. Versandkosten



Messen in Osteuropa

Wie Messen den unternehmerischen Erfolg unterstützen können, diskutiert das neue Messebuch sehr praktisch und anschaulich. In zahlreichen Länderberichten werden die wichtigen Messestandorte und -veranstaltungen in Zentraleuropa und Russland vorgestellt. Checklisten, Fallstudien und Praxistipps erklären, wie der Messeauftritt oder -besuch effizient geplant und durchgeführt werden kann.

**Exhibition Market Central and Eastern Europe 2005/2006**  
Erschienen in Kooperation mit dem AUMA, 280 Seiten, deutsch/englisch, 34,80 Euro zzgl. Versandkosten



Partnerland Russland: Katalog und CD

Die HANNOVER MESSE 2005 war die historisch bislang größte russische Industrieschau, die außerhalb des Landes stattfand. Der Katalog zur Veranstaltung enthält Informationen zu Unternehmen, Produkten und Management von 180 Top-Unternehmen. Die CD-ROM enthält die Vorträge und Präsentationen des hochrangig besetzten Russland-Events auf der größten Industriemesse der Welt.

**Katalog Partnerland Russland plus CD-ROM**  
96 Seiten, deutsch/englisch  
25,00 Euro zzgl. Versandkosten



NEU – Boom am Bosphorus

Die Türkei boomt. Hohe Wachstumsraten und ein dynamisches Unternehmertum prägen das Bild. Die monatlich erscheinende Wirtschaftszeitung Türkei-Kurier, die seit 1987 erscheint, berichtet über aktuelle Entwicklungen in der Wirtschaft des Landes. Zur IAA und Hannover Messe 2006 erscheinen Magazin-Beilagen zu Beschaffung und Produktion in der Türkei.

**TÜRKEI-KURIER**  
monatliche Wirtschaftszeitung, deutsch/türkisch  
Jahresabonnement: 50,00 Euro



Neue Märkte im Orient

**zenithbusiness** ist ein neues Wirtschaftsmagazin für Nordafrika und den Nahen Osten. Es untersucht, welche Marktchancen sich in der Region ergeben: bei den Infrastrukturprojekten am Golf ebenso wie durch die zunehmende Integration der Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft, Kultur als Wirtschaftsfaktor findet besondere redaktionelle Beachtung.

**zenithbusiness**  
erscheint 6 x jährlich  
Testabonnement ab 16,00 Euro

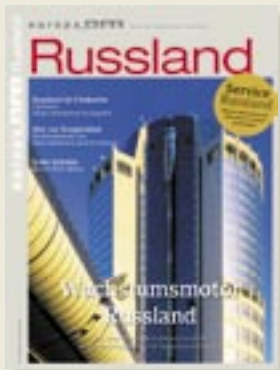


Kostensenkung in Fernost

Die Nutzung von Kostenvorteilen durch Beschaffung, Auslagerung und eigene Fertigung im Ausland verlangt eine strategische Präsenz auf den wichtigen Beschaffungsmärkten. sourcing asia fokussiert den Beschaffungsmarkt mit den größten Potenzialen für Kostensenkung und Wachstum. Der Newsletter erscheint in Kooperation mit dem Bundesverband Materialwirtschaft und Einkauf (BME).

**sourcing asia**  
24 - 32 Seiten, monatlicher Newsletter  
Jahresabonnement ab 148,00 Euro, zzgl. MwSt.

europa\_plus  
Russland



Herausgeber und Redaktion:  
**local global GmbH**  
Marienstr. 5, 70178 Stuttgart  
Tel. 0711-22 55 88-0  
Fax 0711-22 55 88-11  
E-Mail: redaktion@localglobal.de

Konzeption: Hans Gäng

Projektleitung Russland: Natalia Weißhaar

Redaktionelle Leitung: Inka Ziegenhagen

Autoren:  
Sergey Alexeev  
Sigrid Engemann  
Hans Gäng  
Dr. Uwe Kumm  
Thomas Rinn  
Werner Schmidt  
Elena Semenova  
Jan Sickmann  
Arne Sünemann  
Natalia Weißhaar  
Claudia Wittwer  
Inka Ziegenhagen

Fotos:  
Deutsche Messe AG  
iStockphoto.com  
Natalia Weißhaar  
Rosfoto  
Russian Railways  
Stock.XCHNG  
SURGUTNEFTEGAZ

Titelbild: Anton Romanov

Anzeigen: Fran Barcanec,  
Tel. 0711-22 55 88-32

Layout:  
Christoph Schulz-Hamparian

Grafische Gestaltung und Satz:  
Olga Lukomska, Inka Ziegenhagen

Druck:  
J.F. Steinkopf Druck GmbH, Stuttgart

Wachstumsmotor Russland

Russland – ein riesiges Land, das sich über elf Zeitzonen erstreckt, über immense Rohstoffvorkommen verfügt und an kultureller Vielfalt seinesgleichen sucht. Ein Land im wirtschaftlichen Aufschwung – voller Chancen und Potenziale. Dennoch: Für viele deutsche Unternehmer ist Russland nach wie vor ein Mysterium.

Damit Russlands Wirtschaftsentwicklung auch als Wachstumsmotor für die deutsche Wirtschaft genutzt werden kann, müssen Vorurteile ausgeräumt und Chancen für die deutsche Wirtschaft aufgezeigt werden. Dies gilt insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen. Hierzu möchten wir mit unserer aktuellen Ausgabe von „europa\_plus“ beitragen.

In Russland herrscht Aufbruchstimmung. Und ein Ende ist nicht in Sicht. Es entstehen immer mehr Kooperationen und Partnerschaften, sowohl auf politischer als auch auf wirtschaftlicher Ebene. Ein Meilenstein in der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehung war dabei sicherlich die Beteiligung Russlands als Partnerland auf der Hannover Messe 2005. Einige Branchen signalisieren besonders starkes Interesse an Russland. So hat zum Beispiel der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) dieses Jahr eine Russland-Initiative gestartet. Ziel ist es, mehr Unternehmen zu ermutigen, den Schritt nach Russland zu wagen. Auch die Automobilbranche und die Kunststoffindustrie gelten in diesem Zusammenhang als viel versprechende Wachstumsmärkte.

Und wie sieht es mit der Geschäftspraxis in Russland aus? Wir lassen Experten verschiedener Bereiche zu Wort kommen, die über ihre Erfahrungen und Beweggründe für ihr Russland-Engagement berichten. Interessierte Unternehmer erhalten unter anderem wertvolle Tipps darüber, wie Russland als Beschaffungsmarkt genutzt werden kann.

Trotzdem gilt: Ein persönlicher Besuch ist sicherlich der beste Weg, um das Land kennen zu lernen und den Markt genauer zu sondieren. Hierzu gibt es vielfältige Möglichkeiten: von organisierten Unternehmerreisen zu Wirtschaftsveranstaltungen über Kontaktbörsen bis hin zu Messebesuchen. Gerade das Messewesen erlebt in Russland zur Zeit einen Boom. Gekennzeichnet ist dieses durch eine zunehmende Professionalität, ein steigendes Engagement ausländischer Messegesellschaften und immer mehr Aussteller aus dem In- und Ausland.

Entdecken Sie Russland auch für sich! Es liegt zum Greifen nah: Moskau ist nur knapp drei Flugstunden von Frankfurt entfernt.



Natalia Weißhaar  
Projektleitung Russland





6 Kontakte und Kontrakte  
Deutsch-russische Wirtschaftsbeziehungen sind Chefsache



14 Wie der Funke überspringt  
Feuer und Flamme für Russland. Die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie sieht nach Osten



22 Sourcing in Russland  
Russland hat mehr zu bieten als Öl und Gas

europa   
**Russland**

Markt und Regionen

- 6 Kontakte und Kontrakte  
Wo und wie sich russische und deutsche Wirtschaft näher kommen. Ein Stimmungs- und Eventbericht.
- 7 „Russland ist Chefsache“  
Klaus Mangold, Vorsitzender des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft über die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen. Ein Interview.
- 10 Wirtschaft im Fokus  
Russland blüht auf. Der Reformkurs der Regierung und Wachstumsraten von über sieben Prozent machen das Land zu einem Investitionsmagneten.
- 12 Ein Gigant mit vielen Gesichtern  
Russland ist mehr als Moskau und St. Petersburg. Die sieben föderalen Bezirke im Porträt.

Branchen

- 14 Wie der Funke überspringt  
Die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie ist Feuer und Flamme. Die Entwicklung der russischen Wirtschaft erscheint viel versprechend.
- 16 Mut zur Kooperation  
„Wer rechtzeitig auf dem Markt ist, den belohnt das Leben.“ Edward G. Krubasik, Präsident des ZVEI, sieht Chancen für die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie. Ein Interview.
- 18 Plastikmarkt Russland  
Russlands Wirtschaft setzt auf Kunststoff. Konsumgüter- und Automobilindustrie kurbeln die Nachfrage an.
- 20 Going East  
Die Chancen der deutschen Automobilwirtschaft in Russland.

Finanzierung. Sourcing. Distribution.

- 22 Sourcing in Russland  
Low Cost oder Heavy Metal. Russland als Beschaffungsmarkt.
- 25 Kreativität gefragt  
Bei Risikomanagement- und Finanzierungslösungen sind Innovationen erforderlich.
- 26 Distribution in Russland  
Lokale Händler als Vertriebspartner oder gleich ein eigenes Vertriebsbüro gründen? Ein Erfahrungsbericht.
- 27 Gute Partner sind notwendig  
Frank Stührenberg von Phoenix Contact über Hintergründe und praktische Erfahrungen beim Aufbau eines Distributionsnetzes in Russland.

Messen und Messepraxis

- 28 Messewirtschaft in Russland  
Die russische Messewirtschaft profitiert vom Boom und schließt international auf.
- 30 Startrampe zu Wachstumsmärkten  
Messen und Ausstellungen sind der erste Schritt in den russischen Markt – sofern der Messeauftritt richtig geplant ist.
- 31 Messekalender 2005-2006  
Wer? Was? Wann? Wo? Die wichtigsten Messen und Ausstellungen im Überblick.

Service und Profile

- 33 Zertifizierung: GOST-R und mehr  
Das Zertifikat GOST-R in der Praxis. Ein Interview.
- 34 Firmenprofile  
Gabec  
Obermeyer  
International Moscow Bank  
Russlandforum
- 38 Russland in Zahlen  
Exporte, Importe, Direktinvestitionen, BIP, Staatshaushalt, Aktienindex, Leitzins. Wieviel die russische Wirtschaft wert ist.





Bilder: © Deutsche Messe AG

Wo und wie sich russische und deutsche Wirtschaft näher kommen

# Kontakte und Kontrakte

Text: Hans Gäng

Wie kommt es eigentlich zu guten Wirtschaftsbeziehungen? Sie werden auch auf großen Events gemacht, die einige weitsichtige Akteure initiiert haben. Und natürlich durch die Unternehmer selbst, die diese Gelegenheiten zur Anbahnung neuer Geschäfte nutzen. Ein Stimmungs- und Eventbericht.

Stuttgart, 28. Oktober 2004

Gedränge. Einer der vorherrschenden Eindrücke, auch bei den späteren deutsch-russischen Wirtschaftsveranstaltungen, ist der Andrang. Wer die Mühen unterschiedlicher Organisatoren kennt, hochrangigen Staats- und Wirtschaftsdelegationen aus so manchem Zielland des deutschen Exports die von dort aus erwartete Kulisse zu verschaffen, der spürt: Russland ist ein „heißes“ Thema. In Stuttgart, der Hochburg des international agierenden Mittelstands, lockt die „Deutsch-Russische Investitionskonferenz“ von IHK und Ostausschuss schließlich mehr als 500 Teilnehmer in das Forum der Landesbank Baden-Württemberg. In den Mittelgängen und an den Türen des Saals stehen viele Unternehmer, um Gerhard Schröder, dem russischen Ministerpräsidenten Michail Fradkow und German Gref, dem Minister für wirtschaftliche Entwicklung und Handel, zuzuhören.

Unternehmer wie Nikolaus Knauf und Rudi Lamprecht von Siemens beschreiben die Chancen am Standort Russland positiv. Die Appelle, die kommen, und Zahlen, die fallen, sind ermunternd, aber nicht ganz unbekannt. Womit gehen die Zuhörer also nach Hause? Vor allem mit dem Eindruck, dass ein Russland-Engagement bei vielen anderen Unternehmen auch ganz oben auf der Agenda steht. Genau das sehen andere auch so: Hinter den Kulissen wird in Stuttgart bereits heftig über Russland als Partnerland der Hannover Messe verhandelt.

Moskau, 1. Februar 2005

In der Lobby des Ararat Hotels ganz in der Nähe von Rotem Platz und Bolschoi Theater herrscht schon am Morgen Andrang. Die kleine Garderobe kann die Berge dicker Wintermäntel kaum fassen, die Journalisten, Verbandsleute und Verantwortliche aus den Ministerien dort ablegen wollen. Sie alle sind gekommen, um zu hören, was Boris Aljoschin, der Investitionsbeauftragte der Regierung, Klaus Mangold vom Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft und ein gut aufgelegter Sepp Heckmann, Chef der Deutschen Messe AG, zu verkünden haben: Russland wird mit einer riesigen Beteiligung an der Hannover Messe seine industrielle Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Fernsehberichte und Zeitungsartikel transportieren diese Nachricht in das ganze große Land. Auf überzeugende Weise zu zeigen, was Russland immer noch kann und welche Ressourcen für Modernisierung und internationale Kooperationen bereitstehen: Boris Aljoschin lässt keinen Zweifel daran, dass das auch ein politisches Ziel allerersten Ranges ist. In diesem Moment weiß Irina Weißhaar, Repräsentantin der Deutschen



Dr. Klaus Mangold, dem Vorsitzenden des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft, ist es ein Anliegen, dass russische und deutsche Unternehmen miteinander ins Gespräch und ins Geschäft kommen.

## „Russland ist Chefsache“

Interview: Hans Gäng

**Herr Dr. Mangold, wie sind die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen im vergangenen halben Jahr vorangekommen?**

Wir haben in zwei Bereichen substantielle Fortschritte gemacht. Zum einen in der Energiewirtschaft, wo wir eine strategische Partnerschaft zwischen Deutschland und Russland erreicht haben. Es ist ein Novum, dass deutsche Unternehmen direkten Zugang zu den Gasfeldern in Sibirien haben. Auch bei der Nordostsee-Pipeline sind wir gut vorwärts gekommen. Zum anderen sehen wir, dass die russische Industrie enorme Investitionen in ihre Modernisierung tätigen muss. Der Bedarf an neuen Anlagen und Maschinen ist anhaltend groß. Das bedeutet für die deutsche Industrie einen regelrechten Wachstumsschub. Wir sind also auf einem sehr guten Weg. Die positive Bilanz des ersten halben Jahres lässt auch für das weitere Jahr 2005 Gutes erwarten.

**Welche Rolle spielt bei der Entwicklung der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen das persönliche Engagement der Unternehmer?**

**Geht Russland wirklich nur als Chefsache voran?** Alle Zukunftsmärkte dieser Welt, ob China, Brasilien, Indien oder Russland, sind in den meisten Unternehmen Chefsache und müssen es auch sein. Nur so kommt es zur notwendigen Dynamik und Geschwindigkeit bei der Umsetzung in den beteiligten Unternehmen selbst. Bei Russland haben wir im Mittelstand vielleicht noch etwas Nachholbedarf. Aber auch hier sind wir auf einem guten Weg. Es gibt immerhin schon 3.500 deutsche Unternehmen, die in Russland aktiv sind. Und die meisten davon sind Mittelständler. Den regen Handelsbeziehungen muss jetzt eine Unterfütterung durch Investitionen folgen. Aber auch hier sind die Zahlen aus der ersten Hälfte des Jahres 2005 sehr ermutigend.

**Welche Rolle können Verbände bei der Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen beider Länder spielen?**

Ein außerordentlich positives Beispiel, wie Verbände Russland zum Thema machen können, ist der ZVEI. Wenn die Russland-Initiativen und -Aktionen dieses Verbandes in Deutschland Nachahmer finden würden, dann wäre das wirklich hervorragend. Auch hier war und ist der Sache natürlich förderlich, dass der Präsident das Russlandgeschäft seiner Mitgliedsunternehmen zur Chefaufgabe gemacht hat. Der Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft unterstützt alle ähnlichen Initiativen von Verbänden mit großem Nachdruck.

**Und wie wichtig ist es, dass die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen auch durch den Bundeskanzler zur Chefsache gemacht werden?**

Eines ist klar: Wir haben in Bundeskanzler Schröder eine erstklassige Unterstützung der Aktivitäten der deutschen Wirtschaft. Es gibt viele Beispiele, wie der Kanzler sich auch in Einzelfragen persönlich für die Unternehmen eingesetzt hat – und nicht nur für die Großen wie Siemens, E.ON oder BASF. Wenn die Wirtschaft ihn brauchte, hat der Kanzler Flagge gezeigt und strittige Themen in die Tagesordnung aufgenommen. Für jedes Szenario eines denkbaren Regierungswechsel gilt: Jeder Bundeskanzler wird sich an den wirtschaftlichen Gegebenheiten orientieren müssen. Jede Bundesregierung sollte in einem der größten Zukunftsmärkte unserer Wirtschaft die Kontinuität der Beziehungen und den politischen Flankenschutz gewährleisten können.





Beim Rundgang: Alexej Lawrow (links) überreicht Hannovers Oberbürgermeister Herbert Schmalstieg (2. von links) ein Souvenir der Partnerlandbeteiligung. Rechts: Irina Weißhaar, Leiterin der Vertretung der Deutschen Messe AG für Russland



Kräftiger Schub:  
Die Schwergewichte der russischen Industrie auf der Hannover Messe 2005

Messe AG für Russland, welche organisatorische Arbeit noch vor ihr liegt. In den verbleibenden zehn Wochen hat sie zusammen mit Alexej Lawrow, dem Chef der russischen Durchführungsgesellschaft Vneshaviakosmos, 180 Aussteller, unter ihnen alle Großkonzerne Russlands, auf den historisch größten Auftritt des Landes im Ausland vorzubereiten.

Hannover, 10. April 2005

Wieder Unternehmer, die Schlange stehen. Diesmal vor den strengen Sicherheitskontrollen im Kongresszentrum Hannover. Dort wird an diesem Sonntag die Hannover Messe feierlich eröffnet. 3.000 Firmenchefs füllen die Reihen. Alle warten auf Wladimir Putin und Gerhard Schröder. Dass diese den Saal betreten, erkennt man nur am Blitzlichtgewitter und den Scheinwerfern. Sie tauchen Deutschlands älteste Exportmesse in jugendlichen Glanz und helfen ihr in die Tagesschau und auf die Titelseiten. Schröder und Putin nutzen die Gelegenheit, das Konzept einer strategischen Partnerschaft zu erklären. Wirtschaftsbeziehungen sollen dabei die entscheidende Rolle spielen, Energiekooperationen nur der Anfang sein. Zusammenarbeit in der Hochtechnologie und in der Forschung sollen für Nachhaltigkeit des Wachstums sorgen. Die Botschaft kommt bei den Unternehmern an. Schließlich sind sie hier in Hannover, um mit Innovationen im internationalen Wettbewerb aufzutrumphen. Man ist auf die russische Industriepäsentation gespannt.

Hannover, 11. April 2005

Noch bevor die Messtüre öffnen, versuchen auch Schröder und Putin, sich ein Bild von der Ausstellung auf rund 6.500 Quadratmetern in Halle 13 ein Bild zu machen. Viel Zeit haben sie dabei nicht. Sie sind jetzt bei den großen Vertragsunterzeichnungen gefragt – bei Siemens, die der russischen Eisenbahn ICEs liefert, bei BASF und Wintershall, die über Gazprom Zugang zum Erdgasfeld Yoshno Russkoje bekommen, und auch bei Fendt, das eine strategische Partnerschaft mit der Moskauer Agromash bekannt gibt. Auf Wunsch der beiden Unternehmen zwingen sich die beiden Politiker sich sogar in einen Riesentraktor: Mit solchen Fototerminen beackern sie geduldig das weite Feld der Wirtschaftsbeziehungen. Gleich anschließend, auf dem Deutsch-Russischen Wirtschaftsforum am ersten Messetag machen vor rund 800 Zuhörern neben den Politikern auch die Top-Repräsentanten der Unternehmen gute Stimmung für die Russland-Pläne der Industrie.

Hannover, 12. April 2005

Die Presseberichte von Eröffnung und Wirtschaftstag verfehlen nicht ihre Wirkung. Die Stände in Halle 13 sind belagert. Die Präsentationen der russischen Weltfirmen wecken die Neugier des Messepublikums. Im riesigen Diskussionsforum stellen Generaldirektoren der russischen Konzerne zusammen mit ihren deutschen Kooperationspartnern und Spitzenforschern aus Russland vor, was Wirtschaft sowie Grundlagen- und Anwendungsforschung des Landes zu bieten haben. Am Nachmittag des zweiten Messetages kommt es zu einer weiteren Premiere: Prof. Dr. Krubasik, Präsident des ZVEI, bringt deutsche Unternehmer an „Branchentischen“ in Halle 13 mit potenziellen russischen Partnern ins informelle Gespräch. Die russische Seite schätzt diese persönliche Initiative zahlreicher deutscher Unternehmer. Man tauscht sich aus, vereinbart Standbesuche oder Treffen in Moskau. Später zählt der russische Organisator Lawrow insgesamt 100 Abschlüsse und Absichtserklärungen seiner Aussteller – mit Partnern aus aller Welt.

Moskau, 6. Juni 2005

Strahlender Sonnenschein verstärkt die gute Stimmung der 80 Teilnehmer einer ZVEI-Delegation, die sich an diesem Morgen zu Fuß an der Moskwa entlang zur Eröffnung der Messe Elektro macht. Diese findet auf dem Messegelände Krasnaja Presnja statt. Die deutschen Unternehmer erwartet in den nächsten zwei Tagen bei den Russisch-Deutschen Partnertagen die Möglichkeit, untereinander und mit Experten Erfahrungen zum Markteinstieg in Russland auszutauschen. Aber auch reichlich Gelegenheit, neue russische Partner kennen zu lernen: An den Moskauer Branchentischen stehen Dolmetscher für sechs unterschiedliche Bereiche der Elektrotechnik bereit. Wie schon in Hannover steigt der Geräuschpegel der offenen Gesprächsrunden rasch an. Den russischen Markt kennen, heißt auch die richtigen Leute kennen. Es sind die Unternehmer, die die gebotenen Gelegenheiten dafür reichlich genutzt haben.

Partnerland  
Russland  
Katalog und CD

Die HANNOVER MESSE 2005 war die historisch bislang größte russische Industrieschau, die außerhalb des Landes stattfand. Der Katalog zur Veranstaltung enthält Informationen zu Unternehmen, Produkten und Management von 180 Top-Unternehmen. Die CD-ROM umfasst die Vorträge und Präsentationen des hochrangig besetzten Russland-Events auf der größten Industriemesse der Welt.

Katalog  
Partnerland Russland  
plus CD-ROM  
96 Seiten,  
deutsch/englisch,  
25,00 Euro  
zzgl. Versandkosten



Anzeige



**ELBEST** wurde im Jahr 1999 gegründet. Wir sind einer der führenden Großhändler Russlands und handeln auf professionellem Niveau mit einer breiten Palette von elektrotechnischen Produkten aus dem mittleren Preissegment. **ELBEST** ist der offizielle Vertreter der Firmen MAKEL (Türkei, Schalterprogramme) und IRENA (China, Leuchten und Lichtsteuerung) in Russland. Unser Sortiment umfasst mehr als 2.500 verschiedene Produkte.

**Wir suchen**  
zuverlässige deutsche Hersteller, die noch keine Handelspartner in Russland haben und ihre elektrotechnischen Produkte für den häuslichen Gebrauch in Russland vertreiben möchten.

**Beispiele für mögliche Produkte**

- Leuchten, Lampen
- Steckdosen, Schalter
- Sicherungen, Schutzvorrichtungen
- Elektrische Werkzeuge

**Unsere Stärken**

- Verkabelungszubehör
- Werkzeuge zur Elektroinstallation
- andere elektrische Waren, die im Haushalt eingesetzt werden können
- umfassende Kompetenz und Kenntnisse der Besonderheiten des russischen Marktes
- treuer und zuverlässiger Handelspartner
- zahlreiche treue Kunden in allen Regionen Russlands
- Lieferung zu beliebigen Orten in Russland durch firmeneigene LKWs oder externe Speditionen
- langjährige Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit großen russischen und ausländischen Handelsnetzen, z.B. METRO Group
- durchschnittliche jährliche Umsatzsteigerung von 30 Prozent
- geschultes und erfahrenes Fachpersonal

**Wünsche an zukünftige Partner**

- ein monatlicher Produktionsumsatz von mind. 1,5 Mio. US-Dollar

- das Bestreben, gemeinsam ein klares und effizientes Distributionssystem in Russland aufzubauen
- die Bereitschaft und Möglichkeit, die Waren entsprechend den Anforderungen und Regelungen der russischen Gesetzgebung zu markieren und zu verpacken
- technische Beratung bzw. Unterstützung
- Kataloge, Werbung, POS-Material

**Unser Ziel**  
Langfristige und feste Geschäftspartnerschaften, gemeinsame wirtschaftliche Entwicklung und Prosperität

**Kontakt**

**000 „ELBEST“**  
**Andrey Maslov**  
**Stellv. Generaldirektor**  
**tel/fax +7(095)508-85-88,**  
**573-91-07, 572-00-86**  
**info@elbest.ru, el\_best@mail.ru**  
**www.elbest.ru**





Die russische Ölindustrie hat gut lachen.

# Wirtschaft im Fokus

Die Entwicklung der russischen Wirtschaft in den vergangenen sechs Jahren kann sich sehen lassen. Hohe Wachstumsraten machen das Land zu einem wahren Investitionsmagneten. Die Dynamik ist ungebrochen, auch wenn die Zuwächse zukünftig weniger üppig ausfallen dürften.



## Fazit

Die Stimmung der deutschen Wirtschaft im russischen Markt ist nach wie vor sehr positiv und von dauerhaftem Optimismus geprägt. Viele Hoffnungen, die die deutsche Wirtschaft auf Präsident Putin gesetzt hat, sind eingelöst worden. Seit sechs Jahren wächst die Wirtschaft dynamisch, der Reformkurs hat Russland zu einem attraktiven Standort gemacht. Das Land ist einer der größten Wachstumsmärkte weltweit. Neben den Städten Moskau und St. Petersburg rücken auch die Regionen in dem weiten Land zunehmend in den Blickwinkel von internationalen Investoren. Noch fließt fast die Hälfte aller Auslandsinvestitionen nach Moskau. Jedoch hat St. Petersburg unter der neuen Gouverneurin Matvienko seine Position erheblich verbessert und begonnen, sein großes Potenzial besser zu nutzen.

Text: Sigrid Engemann, Engemann Consulting

Trotz vieler Erfolge seit dem Zusammenbruch der Sowjetunion im Jahre 1991 haben Investoren nach wie vor mit vielen Problemen wie z.B. der Korruption zu kämpfen. Der Reformprozess der vergangenen Jahre soll weitergeführt und bereits beschlossene Gesetze zügig umgesetzt werden. Schwerpunkte der Reformpolitik liegen im Bildungs-, Wohnungs- und Gesundheitswesen. Weiterhin wird die Entbürokratisierung und Deregulierung der Wirtschaft fortgesetzt.

## Wirtschaftswachstum

Das starke Wirtschaftswachstum der vergangenen Jahre setzte sich im Jahr 2004 fort und hält im ersten Quartal 2005 an. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs laut russischem Wirtschaftsministerium im Jahr 2004 um 7,1 Prozent. Die Industrieproduktion ist 2004 in Russland um 6,1 Prozent gewachsen. Der Minister für Wirtschaftsentwicklung und Handel, German Gref, erklärte auf einer Regierungssitzung im Februar 2005, dass eine Expansion der konsumtiven Binnennachfrage und eine Erhöhung der Investitionen notwendig seien, um das hohe Wirtschaftswachstum aufrecht zu erhalten. Zur Erreichung des Ziels der Verdoppelung des BIP bis 2010 ist ein jährliches Wachstum von sechs Prozent notwendig. Die dynamischsten Branchen waren: Glas und Keramik (+16 Prozent), Maschinenbau und Metallherstellung (+zwölf Prozent), Automobilproduktion (+zehn Prozent), Brennstoffproduktion (sieben Prozent), Chemie- und Petrochemische Industrie (+sieben Prozent), Baumaterialien (+fünf Prozent), Eisenmetallurgie (+fünf Prozent) sowie Ernährungsindustrie (+vier Prozent). In der Leichtindustrie wurde hingegen ein Rückgang von 6,6 Prozent registriert.

## Inflation

Im Jahr 2004 betrug die Inflationsrate 11,7 Prozent (zwölf Prozent in 2003). Die Preisdynamik wurde vom hohen Niveau der Produktions- und Investitionsaktivitäten beeinflusst. Die wachsende Beschäftigungsrate und das daraus resultierende steigende Haushaltseinkommen trugen zu größeren Konsumausgaben bei, gleichzeitig wurde Druck auf die Konsumentenpreise ausgeübt. Auch der starke Anstieg der

Weltmarktpreise für Energie und die nicht stabile Versorgung mit verschiedenen Lebensmitteln trugen zur Inflation bei. Die Wechselkursdynamik wiederum schwächte die Inflationsrate 2004 signifikant ab. Im Februar 2005 lag die Inflationsrate bei 12,8 Prozent verglichen mit dem Vorjahr. Die hohe Inflation ist hauptsächlich auf die regulierten Preise im Dienstleistungssektor zurückzuführen.

## Arbeitsmarkt und Einkommen

Gemäß ILO-Methodik betrug die Arbeitslosenrate im November 2004 7,6 Prozent. Insgesamt hatte Russland im November 2004 eine Erwerbsbevölkerung von 73,8 Millionen Personen. Davon waren 68,2 Millionen bzw. 92,4 Prozent in der Wirtschaft beschäftigt. 5,6 Millionen oder 7,6 Prozent waren arbeitslos. Dies ist die niedrigste Arbeitslosenrate seit zehn Jahren. Die Nominallöhne nahmen in den ersten neun Monaten 2004 um 25,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Der durchschnittliche Monatslohn betrug im September 2004 offiziell 6.976 Rubel (194,21 Euro). In den ersten drei Quartalen 2004 kam es zu einer Steigerung der real verfügbaren Einkommen um 9,8 Prozent. Im Jahre 2003 betrug der Anstieg 14,1 Prozent. Die Aussagekraft dieser staatlichen Statistik ist allerdings begrenzt, da viele Unternehmen ihren Mitarbeitern „unter der Hand“ zusätzliche Gelder gewähren. Zudem variieren die Gehälter je nach Region, Branche und Unternehmenstyp beträchtlich. Obwohl das Niveau des real verfügbaren Einkommens gestiegen ist und die Armut in Russland bekämpft wird, leben rund 20 Prozent der Einwohner unter der Existenzgrenze.

## Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsreformen

Wirtschaftspolitisch strebt Russland die Reduzierung der Rohstoffabhängigkeit, die Stimulierung von Investitionen im produzierenden Sektor und die Verdoppelung des BIP bis 2010 an. Das letztere Ziel dient ausdrücklich der Erreichung von Putins wichtigstem wirtschaftspolitischen Ziel, der Bekämpfung der Armut und die Anhebung des Lebensstandards der Bevölkerung. Es ist geplant, bis 2007 den Anteil der Bevölkerung, der unterhalb der Armutsgrenze lebt, auf zehn bis zwölf Prozent zu senken. Um diese Ziele zu erreichen, sollen die begonnenen Reformen fortgesetzt und bereits beschlossene Gesetze zügig umgesetzt werden. Zu Beginn seiner Amtszeit im März 2004 hat Ministerpräsident Fradkow die Regierungs- und Verwaltungsreform initiiert. Ziel dieser Reform ist die Deregulierung und die Reduzierung der Einmischung des Staates in wirtschaftliche Angelegenheiten. Gleichzeitig wurde der Regierungsapparat neu strukturiert. Wesentliches Element des Umbaus war die Trennung der Entscheidungsebene (Ministerien) von der Umsetzungs- und Kontrollebene. Dafür sind insgesamt 76 föderale Behörden zuständig. Insgesamt erweist sich die Verwaltungs- und Regierungsreform als nicht einfach durchführbar. Dies war angesichts der ausufernden Bürokratie in Russland mit 550.000 föderalen und 1,2 Millionen regionalen Beamten nicht anders zu erwarten. Noch schwieriger wird sich der Umbau auf den unteren Ebenen und in den 89 Regionen gestalten. Hinsichtlich der Privatisierungen ist geplant, die Großprivatisierung im Jahr 2005 abzuschließen. Auf der Privatisierungsliste stehen Teile des Te-

lekomriesen Swjazinvest, Anteile am Versicherer Rosgosstrach, am Stahlkonzern MMK und an Aeroflot. Der US-Konzern ConocoPhilips hat sich mit der Zustimmung des Präsidenten 7,6 Prozent am Ölgiganten Lukoil sichern können. Dieses Geschäft – an den Reserven gemessen ist Lukoil der zweitgrößte Ölkonzern der Welt – war der bislang größte einzelne Privatisierungsvorgang in Russland. ConocoPhilips zahlte 1,988 Mrd. US-Dollar für seinen Anteil. Eine weitere Schlüsselaufgabe für die nahe Zukunft ist die Stabilisierung des russischen Bankensektors und die Einführung eines Standards für die Bankenaufsicht. Von den 1.300 registrierten Banken befanden sich im letzten Jahr 800 Institute in der Verlustzone, 400 Kreditinstitute verfügten nicht über das von der Zentralbank geforderte Eigenkapital von einer Million Euro. Deshalb ist ein Konsolidierungsprozess, der stabilisierend wirkt und die Transparenz im Bankwesen erhöht, nicht nur wünschenswert sondern dringend notwendig. Ebenso wird der Reformprozess im Steuerrecht fortgesetzt. Ziel ist die Vereinfachung und Verminderung der Steuerlast. Zum 1. Januar 2004 wurde die Umsatzsteuer von 20 auf 18 Prozent gesenkt.

## Deutsch-russische Wirtschaftsbeziehungen

Deutschland ist für Russland der größte Außenhandelspartner weltweit. Seit 1998 hat sich das Exportvolumen deutscher Güter nach Russland ständig erhöht. Ein Drittel der in der ersten Jahreshälfte 2004 von Russland importierten Maschinen und Ausrüstungen kam aus Deutschland. Angesichts des hohen Modernisierungsbedarfs der russischen Industrie und

der Infrastruktur besteht auch in Zukunft ein großes Potenzial zur Kooperation. Allein in Moskau sind 2.700 deutsche Firmen vertreten. Dies ist die größte ausländische Business-Community in der russischen Hauptstadt. In der gesamten Russischen Föderation sind über 3.500 deutsche Unternehmen tätig. In den vergangenen Jahren engagiert sich insbesondere der deutsche Mittelstand in Russland. Das Land bietet ihnen ein dynamisches, sich gut entwickelndes Umfeld mit großem Potenzial. Viele Unternehmen haben sich entschieden, in Russland zu produzieren, insbesondere die Nahrungsmittelindustrie. Beispiele dafür sind die Firmen Ehrmann, Onken, Hochland, Campina, Stollwerck und Ritter Sport. Im Bereich Landmaschinenbau hat die Firma Claas vor einiger Zeit ihre Mähdrescherproduktion aufgenommen. Ferner sind gut vertreten Produzenten von Baumaterialien und Möbeln sowie die Kfz-Zulieferindustrie. Andere wichtige Bereiche, in denen die deutsche Wirtschaft eng mit russischen Unternehmen zusammenarbeitet, sind Groß- und Einzelhandel, Telekommunikation, Chemie, Umweltschutz, Elektrotechnik, Energetik sowie Luft- und Raumfahrt.

## Quelle

Dieser Beitrag ist erschienen in: BME/Bogaschewsky, Ronald (2005): BME-Leitfaden Internationale Beschaffung, Band 3: Einkaufen und Investieren in Russland. Wir danken für die freundliche Genehmigung zum Abdruck des Beitrages.

# Ein Gigant mit vielen Gesichtern

**Fazit**

Die Russländische Föderation hat sich auf den Weg zu einem stabilen und verlässlichen Partner für Europa und die Welt gemacht. Sie ist noch unterwegs und längst nicht angekommen, der Weg ist nicht klar vorgegeben und manchmal beschwerlich, aber auch zeitweise bequem. Einige der Regionen eilen voraus, andere hängen beachtlich hinterher, aber die Richtung ist eingeschlagen, der Kurs bestimmt. Die Föderation ringt um politische und wirtschaftliche Integration in die Weltgemeinschaft und stellt sich zunehmend auf internationale Wertesysteme ein. Doch der Weg ist lang, und viele Unwägbarkeiten sind noch nicht überwunden. Dies zeigt nicht zuletzt das zurückhaltende Engagement ausländischer Investoren trotz anhaltenden Wirtschaftswachstums und der Verabschiedung von Reformgesetzen. Rechtsunsicherheit, Mängel im Finanz- und Bankensystem und Bürokratie sind, trotz fortschreitender Reformen, weiterhin hemmende Faktoren.

Text: Arne Sünneemann  
Leibniz-Institut für Länderkunde e.V., Leipzig

Die Russländische Föderation ist geografisch gesehen ein Gigant. Mit einem Territorium von 17,2 Mio. km<sup>2</sup> ist sie mit Abstand der flächenmäßig größte Staat der Erde und ca. 48 Mal größer als Deutschland. In der Föderation leben 145 Mio. Menschen mit über 160 Nationalitäten. Mit 8,4 Ew./km<sup>2</sup> ist die durchschnittliche Bevölkerungsdichte sehr gering (zum Vergleich: Deutschland 231 Ew./km<sup>2</sup> (2003)), differiert aber zwischen den Regionen sehr stark. Im europäischen Landesteil liegt der Durchschnitt bei 26,2 Ew./km<sup>2</sup>, im asiatischen Landesteil bei 2,4 Ew./km<sup>2</sup>.

## Wirtschaftsfaktor Öl

Die Föderation ist insbesondere im asiatischen Landesteil reich an natürlichen Ressourcen. Erdöl, Erdgas, Steinkohle, Eisenerz, Bunt- und Edelmetalle kommen in großem Umfang vor.

Auf dem russländischen Territorium lagern gut ein Drittel der weltweiten Erdgasreserven. Bei den Erdölreserven liegt das Land an siebter Stelle. Reich ist das Land auch an nichtmetallischen Bodenschätzen wie Kali- und Steinsalz, Apatit, Phosphoiten, Glimmer, Schwefel und Asbest. In der Republik Sacha (Jakutien) liegen zudem ausgedehnte Diamantfelder. Problematisch ist die räumliche Verteilung der fossilen organischen Energieträger, deren Förderung und Export maßgeblich zum heutigen russländische Wirtschaftswachstum beitragen. Große Entfernungen der Lagerstätten von den Zentren und ungünstige klimatische Bedingungen erfordern oftmals einen hohen Erschließungs- und Transportaufwand.

## Infrastruktur

Der Zusammenbruch der Sowjetunion und der daraus resultierende Zerfall der Union in 15 unabhängige Staaten hatten direkte Auswirkungen insbesondere auf das bestehende Fernverkehrsnetz. Fernverkehrsstraßen und transnationale Eisenbahnlinien verlaufen heute außerhalb des Landes, darunter beispielsweise auch die Trasse der wichtigsten West-Ost-Schienenverbindung, der Transsibirischen Eisenbahn, die zum Teil über kasachisches Gebiet führt. Ähnliche Probleme bereitet der durch den Zerfall eingeschränkte Zugang der Föderation zu den Weltmeeren. Über 55 Prozent der sowjetischen Seehäfen befinden sich außerhalb der Grenzen der heutigen Föderation, so dass ein bedeutender Teil russländischer Güter in Fremdhäfen umgeschlagen werden muss. Zurzeit ist die gesamte Verkehrsinfrastruktur, insbesondere die schienengebundene, auf Grund von mangelhafter Instandhaltung und fehlender Modernisierung unzureichend, der Investitionsbedarf ist hoch. Das Straßennetz ist im zentralen europäischen Landesteil relativ dicht ausgebaut, aber von unterschiedlicher Qualität. Nach Osten und Norden in den weniger dichtbesiedelten Gebieten nimmt die Dichte immer mehr ab. Einige Städte und Siedlungen in den nördlichen und fernöstlichen Regionen sind nur per Schiff oder im Winter über zugefrorene Flüsse oder per Flugzeug erreichbar und haben keinen ganzjährigen Zugang zur Verkehrsinfrastruktur.

Die sieben föderalen Bezirke im ökonomischen Vergleich

Im Jahr 2000 wurde mit der Einführung der sieben föderalen Bezirke eine neue vertikale Verwaltungs- und Kontrollebene eingeführt. Diese „Großregionen“ unterscheiden sich sowohl in ihrer Größe, als auch in ihrer Wirtschaftskraft stark voneinander.

## Moskau

Die herausragende Position nimmt der Zentrale Föderale Bezirk mit der Stadt und Region Moskau ein. Hier konzentrieren sich Betriebe fast aller Branchen, insbesondere des Schwer- und Werkzeugmaschinenbaus, des Kraftfahrzeug- und Flugzeugbaus, der Elektronik, der Chemie sowie der Textilindustrie. In Moskau als Hauptstadt und Bezirkszentrum und in der Region Moskau konzentrieren sich Wissenschafts- und Forschungseinrichtungen des Landes.

## St. Petersburg

Ebenso bedeutend ist die Stadt St. Petersburg, das Bezirkszentrum des Nordwestlichen Föderalen Bezirks. Hier haben sich vor allem Betriebe aus dem Maschinenbau und der metallverarbeitenden Industrie, Elektronikindustrie sowie chemischer und Lebensmittelindustrie angesiedelt.

## „Die Wirtschaftskraft der Regionen divergiert stark.“

Im Wesentlichen ist die Wirtschaft des Nordwestlichen Föderalen Bezirkes jedoch von seinem Rohstoffreichtum und dessen Verarbeitung geprägt. Neben mineralischen (Buntmetalle) und fossilen organischen Ressourcen (Erdgas, Erdöl) spielen rezente organische Ressourcen, insbesondere Holz und Fisch, sowie die Nähe zum europäischen Markt, eine wichtige Rolle in der Wirtschaft dieses Bezirkes. Basierend auf diesen Ressourcen sind die wichtigsten regionalen Wirtschaftsbereiche die Brennstoff-, Holz- und Zelluloseindustrie, die Eisen- und NE-Metallurgie sowie die Fischverarbeitung.

## Rostow am Don

Charakteristisch für den Südlichen Föderalen Bezirk mit seinem Bezirkszentrum Rostow am Don ist die Landwirtschaft. Wichtigste Kulturen sind Weizen, Reis und Zuckerrüben. Auch industriell liegt der Schwerpunkt im Landmaschinenbau sowie in der Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte. Ein weiterer Wirtschaftsfaktor insbesondere an der Schwarzmeerküste und im Bereich der mineralischen Quellen stellt der Tourismus dar. In diesem Bezirk liegen auch die Krisenregionen im Kaukasus: die Republiken Tschetschenien, Dagestan und Inguschetien.

## Wolga und Ural

Der Föderale Bezirk Wolga mit seinem Bezirkszentrum Nishni Nowgorod und den Großstädten Samara, Kasan, Perm und Ufa ist stark industriell geprägt. Rüstungsindustrie, Petrochemie, Chemie, Werkzeugmaschinen- und Flugzeugbau sowie Erdölförderung und -verarbeitung bilden die industriellen Standbeine des Bezirkes. Hier befinden sich einige der größten Industriebetriebe der Föderation. Es handelt sich um das Herzstück der russländischen Schwerindustrie. In diesem Bezirk beginnt der Reichtum der sibirischen Erde in Form von riesigen Erdöl- und Erdgaslagerstätten (Gebiet Tjumen), deren Ausbeutung und der Export von Erdöl und Erdgas sind wichtige Pfeiler des rasanten Wirtschaftswachstums des Landes.

## Sibirien

Die Lagerstätten erstrecken sich nach Osten in den föderalen Bezirk Sibirien, der neben Erdgas und Erdöl große Steinkohlevorkommen (Kusbass – Gebiet Kemerowo) aufweist. Holzindustrie, Zellulose- und Chemieindustrie, Eisen- und Buntmetallverhüttung und -verarbeitung (Norilsk) sowie Energieerzeugung sind die wichtigsten Branchen dieses Bezirkes. Rohstoffgeprägt ist auch der Föderale Bezirk Fernost mit seinem Bezirkszentrum Chabarowsk. Diamanten, Gold, Steinkohle, Eisenerz, Erdöl und Holz bilden die reiche Rohstoffbasis des Bezirkes. Von nationaler wirtschaftlicher Bedeutung sind die russischen Pazifikhäfen wie beispielsweise Wladiwostok, über die der Handel mit dem pazifischen Wirtschaftsraum abgewickelt wird.



Bild: © Vasily Cheptsov  
Hauptbahnhof von Samara. Die Stadt mit drei Millionen Einwohnern liegt im Süd-Osten des europäischen Teils, ca. 1000 km von Moskau entfernt.

## Die Föderalen Bezirke der Russländischen Föderation im ökonomischen Vergleich (2003)

| Föderaler Bezirk                | Sitz des Generalgouverneurs (Bezirkszentrum) | Anzahl der Subjekte | Anteil des Föderalen Bezirkes in Prozent |                       |                                  |           |
|---------------------------------|----------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------|-----------------------|----------------------------------|-----------|
|                                 |                                              |                     | an Gesamtbevölkerung                     | an Summe des BRP 2002 | an Investitionen in Grundkapital | an Export |
| Zentraler Föderaler Bezirk      | Moskau                                       | 18                  | 26                                       | 34                    | 25                               | 31        |
| Nordwestlicher Föderaler Bezirk | St. Petersburg                               | 11                  | 9,5                                      | 10                    | 13                               | 10        |
| Südlicher Föderaler Bezirk      | Rostow am Don                                | 13                  | 16                                       | 8                     | 10                               | 4         |
| Föderaler Bezirk Wolga          | Nishni Nowgorod                              | 15                  | 21                                       | 17                    | 16                               | 17        |
| Föderaler Bezirk Ural           | Jekaterinenburg                              | 6                   | 8,5                                      | 15                    | 21                               | 23        |
| Föderaler Bezirk Sibirien       | Nowosibirsk                                  | 16                  | 14                                       | 11                    | 9                                | 11        |
| Föderaler Bezirk Fernost        | Chabarowsk                                   | 10                  | 5                                        | 5                     | 6                                | 4         |
| Russländische Föderation        |                                              | 89                  | 100                                      | 100                   | 100                              | 100       |

## Differenzen in der regionalen Wirtschaftsdynamik

Neben den wichtigsten Metropolen Moskau und St. Petersburg wurden im Jahr 2003 die meisten Investitionen in Grundkapital in den Erdgas- und Erdölfördergebieten getätigt. Allen voran in den Autonomen Bezirken der Chanten und Mansen und der Jamal-Nenzen, die verwaltungstechnisch zum Gebiet Tjumen gehören. Die geringste Investitionstätigkeit in Grundkapital wurde in den rohstoffärmeren, abgelegenen Gebieten Sibiriens, wie beispielsweise in den Autonomen Bezirken der Komi-Perjaken, der Korjaken, der Ust-Ordinsker Burjaten und der Aginsker Burjaten getätigt. Auch bei den ausländischen Direktinvestitionen, die im Vergleich zu anderen osteuropäischen Transformationsstaaten verhalten bleiben, ergibt sich ein regional ähnlich differenziertes Bild. Auch hier bildet Moskau die einsame Spitze, gefolgt von St. Petersburg und den Rohstoffgebieten, insbesondere in den Erdöl- und Erdgasfördergebieten im Osten.

Die Gründe für dieses unterschiedliche Wirtschaftswachstum der Regionen wurzeln in einer sehr unterschiedlichen Faktorausstattung hervorgerufen einerseits durch naturräumliche Rahmenbedingungen, andererseits durch die Wirtschaftspolitik der Sowjetunion, in der sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen und politischen Öffnung der jeweiligen Regionen (Administration, Eliten) gegenüber potenziellen Investoren und in der intransparenten nationalen Förderpolitik, beispielsweise im Rahmen des föderalen Finanzausgleiches.

## Quelle

Dieser Beitrag ist erschienen in:  
BME/Bogaschewsky, Ronald (2005): BME-Leitfaden Internationale Beschaffung, Band 3: Einkaufen und Investieren in Russland.  
Wir danken für die freundliche Genehmigung zum Abdruck des Beitrages.

Quelle: Rossijskij statistitscheski jeschegodnik 2004, Moskau 2004



Chancen für die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie

# Wie der Funke überspringt

Die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie hat Russland für sich entdeckt und wagt den Schritt nach Osten. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung des Landes führt zu einer steigenden Nachfrage an Produkten aus dieser Branche, die die russische Industrie (noch) nicht abdecken kann. Für ausländische Unternehmen bietet sich hiermit ein großes Potenzial. Eine Bestandsaufnahme.

Bild: © Dmitry Bezkorovayny

Text: Natalia Weißhaar

Das starke Wirtschaftswachstum in Russland und die positive Entwicklung der Rahmenbedingungen für ausländische Unternehmen erwecken zunehmend das Interesse der deutschen Elektrobranche. Nachdem das deutsche Russland-Geschäft ursprünglich von großen Unternehmen dominiert wurde, ziehen nun mehr und mehr kleine und mittelständische Unternehmen nach. Unterstützung erhalten die Unternehmen dabei vom Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), der 2005 eine Russland-Initiative gestartet hat. ZVEI-Präsident Prof. Edward G. Krubasik möchte damit deutsche Unternehmen ermutigen, in Russland aktiv zu werden und Kooperationen mit russischen Partnern einzugehen (s. Interview auf Seite 16). Hierzu bietet der Verband über das Jahr hinweg ein vielfältiges Veranstaltungsprogramm an. Ein besonderes Highlight war dabei sicherlich die Unternehmerreise zu den vom ZVEI organisierten zweitägigen Russisch-Deutschen Partnertagen,

die während der Fachmesse ELEKTRO Anfang Juni in Moskau stattfanden. Das große Interesse der Branche ist sowohl auf die positive Wirtschaftsentwicklung der vergangenen Jahre zurückzuführen als auch auf das große Potenzial, das Russland weiterhin birgt. Im Jahr 2004 belief sich die Gesamtproduktion der verarbeitenden Industrie auf 228,8 Mrd. Euro und war damit im Vergleich zum Vorjahr um 17,1 Prozent gewachsen. Die stärkste Branche war hierbei mit 25,98 Mrd. Euro die chemische Industrie. Die Produktion in der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie umfasste 2004 einen Wert von 6,38 Mrd. Euro. Das entspricht einem Plus von 9,4 Prozent gegenüber 2003. Auch die Fahrzeugtechnik wies mit 25,8 Prozent einen großen Zuwachs auf. Die Produktion in dieser Branche belief sich auf 11,86 Mrd. Euro. Innerhalb der Elektroindustrie war das größte Wachstum mit 14,5 Prozent bei den Elektro-Hausgeräten zu verzeichnen, die mit einem Gesamtvolumen von 14,2 Mio. Euro allerdings in absoluter Hinsicht die kleinste Branche darstellte.

Große Zuwächse wurden mit jeweils 12,6 und 12 Prozent auch bei elektrischen Industriemaschinen und in der Feinmechanik/Optik registriert. Wie bereits im Jahr zuvor war der stärkste Produktionsbereich in der Elektroindustrie 2004 mit 2,2 Mrd. Euro die Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik (+ 7,8 Prozent). Diese positive Entwicklung soll auch im Jahr 2005 anhalten. Nach einer Prognose von Global Insight wird die Produktion in den Bereichen Elektroindustrie und Fahrzeugtechnik in Russland dieses Jahr weiter um jeweils über sechs Prozent wachsen. Das stärkste Wachstum soll mit zwölf Prozent der Bereich Elektro-Hausgeräte aufweisen. Ein großer Teil des russischen Bedarfs an Elektroprodukten wird durch Importe gedeckt: 2003 lag das Gesamtvolumen der Elektroimporte bei 6,3 Mrd. Euro und überstieg damit den Umfang der russischen Produktion in der Elektroindustrie (2003: 5,84 Mrd. Euro). Im Vergleich zu den Importen war die Höhe der Elektroausfuhren mit lediglich 1,5 Mrd. Euro recht gering. Den mit Abstand wichtigsten Bereich innerhalb der russi-

schen Elektroexporte in 2003 nahm mit 23,6 Prozent die Automation ein. Weitere wichtige Exportsegmente waren mit jeweils 13,8 und 12,2 Prozent die Kommunikations- und Energietechnik. Als größte Importsegmente stachen 2003 die Kommunikationstechnik mit einem Anteil von 19,2 Prozent, Elektro-Hausgeräte mit 14,3 Prozent und die Elektromedizin mit 11,5 Prozent hervor. Die besondere Rolle Deutschlands bei der Einfuhr wird bei einer Analyse der Herkunftsländer der Importe deutlich: 21 Prozent der Importe aus der Branche kommen aus Deutschland. Im Vergleich dazu liegt der Anteil chinesischer Importe bei 13 Prozent und der der USA lediglich bei sieben Prozent (Zahlen für 2003).

### Wichtigster Abnehmer deutscher Elektroprodukte in Osteuropa

In den vergangenen zehn Jahren wies die jährliche Höhe deutscher Elektroexporte nach Russland zwar starke Schwankungen auf, die Tendenz war jedoch sehr positiv. Der Umfang der Exporte stieg von knapp 990 Mio. Euro im Jahr 1996 auf insgesamt 3,742 Mrd. im Jahr 2004. Von 2000 bis 2004 wuchs der Umfang der deutschen Exporte stetig mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 36 Prozent. Diese Entwicklung führte dazu, dass Russland im Jahr 2004 Tschechien überholte und mit Exporten in Höhe von 3,7 Mrd. Euro innerhalb Mittel- und Osteuropas zum wichtigsten Abnehmer deutscher Elektroprodukte wurde.

### Elektroprodukte: „Der größte Teil des russischen Bedarfs wird nach wie vor durch Importe gedeckt.“

Auch zu Beginn des Jahres 2005 setzt sich dieser Trend fort: Im Zeitraum von Januar bis April wuchsen die deutschen Elektroausfuhren nach Russland im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 20,6 Prozent und beliefen sich auf insgesamt 1,27 Mrd. Euro. Russland bleibt damit an der Spitze – vor Tschechien, Ungarn und Polen. Nach der Einschätzung von Prof. Krubasik sind diese Zahlen „ein ganz klarer Indikator dafür, dass dieses Land dabei ist, seine Infrastrukturen und andere Industrien, die technische Ausrüstung gebrauchen, aufzubauen. Das wir uns mit einem Wachstum der Elektroausfuhren nach Russland von 34 Prozent im vergangenen Jahr natürlich sehr ermutigt fühlen und deshalb auch die Unternehmerdelegation zu den Russisch-Deutschen Partnertagen in Moskau umso begeisterter zustande kam, ist vor diesem Hintergrund sicherlich verständlich.“

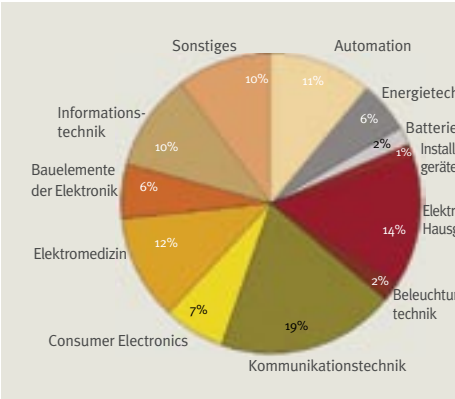
### Starke Wachstumsfelder

Der ZVEI-Präsident sieht in der Entwicklung der letzten Jahre drei Trends, die unterschiedliche Stadien der Wirtschaftsbeziehungen in den einzelnen Segmenten der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie kennzeichnen: Zum einen rückten zunehmend die Informations- und Kommunikationstechnik in den Vordergrund, die 2004 sowohl die größten Exportsegmente darstellen und gleichzeitig auch weiterhin ein großes Wachstum von 39,3 und 36,9 Prozent aufweisen. Die Dominanz der Industriebeziehungen auf diesen Gebieten nehme folglich zu.

### Wachstumstreiber: „Informations- und Kommunikationstechnik sind die größten Segemente.“

Einen zweiten Trend stellen die kräftig auflösenden Bereiche dar, zu denen Prof. Krubasik die Automatisierungstechnik, Elektro-Hausgeräte, Bauelemente der Elektronik und auch die Elektromedizin zählt. Eine dritte große Gruppe bilden die Branchen, die durch sehr hohe Wachstumsraten geprägt sind. Hierzu zähle die Energietechnik mit einem Zuwachs von 48,1 Prozent, die auch von Investitionen ins Energienetz getrieben seien. Des weiteren können auch die Fahrzeugelektrik mit einem Wachstum von 39,7 Prozent sowie der Bereich der Empfangsantennen und Breitband mit 34,8 Prozent dazu gezählt werden, wobei letztere als Zulieferindustrie für die Infrastruktur für Bildübertragung und Funknetze von der großen Nachfrage in diesem Bereich profitierten. An dem großen Zuwachs in der Fahrzeugelektrik könne auch das große Potenzial, das der Aufbau der Automobilindustrie in Russland bietet, abgelesen werden, so Prof. Krubasik. „Die Automobilindustrie war für die Elektro- und Elektronikindustrie immer eine der größten Kundengruppen. Durch den Aufbau einer Automobilindustrie in Russland wird auch die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie profitieren, weil sie als Ausrüster gebraucht wird – sowohl für die Fabriken und Gebäude als auch für die Technologien in den Fahrzeugen.“ Insgesamt lässt sich festhalten: Die Zahlen zur russischen Elektrotechnik- und Elektronikindustrie sowie zu den deutsch-russischen Handelsbeziehungen demonstrieren eine positive Entwicklung. Diese setzt sich auch 2005 fort und weist auf eine zunehmende Bedeutung Russlands für die Branche in Deutschland hin.

### Sektorale Struktur der russischen Elektroimporte 2003, in Prozent



Quelle: ZVEI

### Deutsche Elektroexporte nach Russland in Mio. Euro

| Branche                           | 2004           | %-Veränd. ggü. Vorjahr |
|-----------------------------------|----------------|------------------------|
| Automation                        | 308,00         | 13,7                   |
| Energietechnik                    | 112,26         | 48,1                   |
| Batterien                         | 41,64          | 8,4                    |
| Installationsgeräte und -systeme  | 42,07          | 37,9                   |
| Kabel (ohne Energiekabel)         | 47,93          | 39,0                   |
| Elektroschweißgeräte              | 46,58          | -5,2                   |
| Elektrowärmeanlagen               | 38,41          | 239,7                  |
| Elektro-Hausgeräte                | 327,20         | 62,6                   |
| Beleuchtungstechnik               | 71,67          | 14,2                   |
| Kommunikationstechnik             | 1091,82        | 36,9                   |
| Consumer Electronics              | 156,76         | 178,2                  |
| Elektromedizin                    | 183,02         | 3,0                    |
| Bauelemente der Elektronik        | 206,02         | 8,2                    |
| Elektrowerkzeuge                  | 68,74          | 13,0                   |
| Empfangsantennen und Breitband    | 21,43          | 34,8                   |
| Informationstechnik               | 668,91         | 39,3                   |
| Fahrzeugelektrik                  | 31,72          | 39,7                   |
| Sonstiges                         | 276,54         | 22,4                   |
| <b>Elektroindustrie insgesamt</b> | <b>3741,72</b> | <b>33,5</b>            |

Quelle: ZVEI



Interview mit Prof. Dr. Edward G. Krubasik

# Mut zur Kooperation

Prof. Dr. Edward G. Krubasik, Präsident des Zentralverbands Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI), über die Russland-Initiative seines Verbands, die Potenziale des russischen Marktes und die Chancen für deutsche Unternehmen.

Interview: Natalia Weißhaar

Herr Professor Krubasik, 2005 ist das „Russland-Jahr der deutschen Elektrotechnik- und Elektronikindustrie“. Welchen Beitrag kann diese Russland-Initiative zum Aktionsprogramm des ZVEI „Mut zum Wandel lohnt sich! Innovations-, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit stärken!“ leisten?

Unser Aktionsprogramm umfasst eine Reihe von Teilinitiativen, die alle in Richtung lebhafteres Wachstum und mehr Innovation in Deutschland orientiert sind. Dazu zählt auch die Russland-Initiative. Sie passt aus zwei Gründen sehr gut in das Gesamtprogramm des ZVEI. Erstens ist Russland ein sehr stark wachsender Markt, vor allem auch innerhalb unserer Branchen. Vielen Unternehmen öffnet sich damit eine große Exportchance. Zweitens haben viele Unternehmen erkannt, dass ein Engagement in Russland langfristig ausgerichtet sein muss und der Aufbau einer lokalen Präsenz ebenso dazu gehört wie Vertriebsbüros in den verschiedenen russischen Regionen und Anpassungsentwicklung und Serviceunterstützung für die eigenen Produkte. Im nächsten Schritt kann dann darüber nachgedacht werden, den russischen Markt mit ausgewählten Produkten aus lokaler Fertigung zu bedienen. Dazu können uns häufig auch Partnerschaften mit lokalen Unternehmen schneller voranbringen. Dabei zeigt sich, dass lokale Fertigungen immer Zulieferungen aus Deutschland brauchen und auch Arbeitsplätze in unserem Land schaffen.

fen. Diese Interessen wollen wir durch unser Aktionsprogramm unterstützen.

**Wo sehen Sie besondere Chancen für die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie?** Russland bietet in mehrfacher Hinsicht ein großes Potenzial. An Bevölkerungsentwicklung und -potenzial kann man langfristig unter anderem die zukünftige Größe der Elektrotechnik- und Elektronikmärkte abschätzen. Russland ist also ein großer Markt für Industriegüter. Die Industrien, die eine der größten Volkswirtschaften bedienen werden, brauchen spezielle Infrastrukturen, bei denen unsere Industrieausrüstung eingesetzt werden kann. Zweitens haben auch die öffentlichen Infrastrukturen in den Bereichen Energietechnik, Kommunikationstechnik, Verkehrstechnik und Gesundheitstechnik einen großen Bedarf an elektrotechnischer Ausrüstung.

**Internationalisierung:**  
„Der Mittelstand muss im Ausland offensiver agieren.“

Drittens, die volkreichen Staaten sind am Ende die lebhaftesten Verbraucher von Konsumgütern aus der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie. Viertens, die Rohstoffeinnahmen machen Russland zu einem finanziell attraktiven Land

mit hoher Kaufkraft für Industrie und Infrastrukturprojekte. Unter diesen Aspekten ist Russland heute ein sehr viel versprechender Markt.

**Was macht Russland im Vergleich zu anderen wachstumsstarken Ländern wie China für den ZVEI zu einer Priorität?** Der China-Boom dauert schon eine Weile. Viele Unternehmen haben bereits einen Zugang zu diesem Markt gefunden. Der Aufschwung in Russland ist noch nicht so alt und nicht so stabil. Viele Unternehmen sind in Punkto Investitionen noch sehr vorsichtig. Wir sehen hier die Chance und Notwendigkeit, diesen Prozess für unsere Industrie etwas zu beschleunigen. Wir wollen unseren Unternehmen Mut machen und mit Veranstaltungen wie den Russisch-Deutschen Partnertagen in Moskau eine Plattform bieten, Land und Wirtschaft besser kennen zu lernen und konkrete Gespräche mit möglichen Partnern zu führen.

**Es steht also auch ein ganz strategischer Aspekt hinter der Initiative?** Historisch bedingt, haben die deutsche und russische Industrie eine positive Grundeinstellung zueinander, sind kooperationsbereiter und besser miteinander vertraut als die Industrien anderer Länder. Wir möchten die Gelegenheit nutzen, deutschen Unternehmen ein früheres und breiteres Engagement in Russland zu erleichtern. Durch die frühe Aufmerksamkeit für

den russischen Markt nutzen wir für die deutsche Industrie einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil. Wir knüpfen zur rechten Zeit an die alten historischen Beziehungen an.

**Welche Vorteile haben deutsche Firmen in Russland gegenüber der Konkurrenz?** Technik aus Deutschland wird in Russland sehr geschätzt. Die Stärke deutscher Unternehmen liegt vor allem im Aufbau öffentlicher und industrieller Infrastrukturen. Wir haben unsere Erfahrungen als Maschinenbauer, Elektroausrüster und Infrastrukturlieferanten in zahlreichen Entwicklungsprojekten genutzt, um die wirtschaftliche Entwicklung der Schwellenländer voranzutreiben. Wir sind es gewohnt, den Ländern in der Aufbauphase zu helfen. Die deutschen Unternehmen haben über die Jahre hinweg den Partnerländern gezeigt, dass das Engagement keineswegs nur kurzfristiger Natur ist. Im Gegenteil: Sie investieren langfristig, um gemeinsam mit der lokalen Industrie zu wachsen. Wenn man das bisherige deutsche Engagement insgesamt im Vergleich zum internationalen Wettbewerb beurteilt, so glaube ich, dass sich die deutsche Industrie in Russland sehr gut schlägt.

**Das Potenzial des russischen Automobilmarktes steht aktuell im Interesse vieler Firmen. Im Hinblick auf die Automobilindustrie in Russland fällt allerdings oft das Stichwort Qualität... Wir haben vor vielen Jahren über japanische Autos in ähnlich pessimistischer Art über Qualitäts- und Technologiefragen gesprochen. Das haben wir uns schon vor 20 Jahren abgewöhnen müssen. Ähnlich war es mit den koreanischen und anschließend mit den chinesischen Automobilherstellern. Inzwischen sehen wir, dass sich diese immer besser am Markt etablieren. Dasselbe wird für russische Anbieter gelten. Es ist heute in der Branche nicht schwer, sich international alle Technologien – von Fabrikautomatisierung bis zum Automobil-Design – zu beschaffen. Andere Länder nutzen diese Möglichkeiten intensiv – z.B. setzen chinesische Firmen italienische Autodesigner oder österreichische und amerikanische Engineering-Firmen für Motor-Design ein. Ich glaube, ähnlich können deutsche und andere europäische Unternehmen intensiv zu einem beschleunigten Aufbau der Automobilindustrie in Russland beitragen. Hiervon würden beide Seiten am Ende profitieren.**

**Mit welchen Aktivitäten und Mitteln unterstützt der ZVEI insbesondere die KMUs?** Große Firmen haben es vergleichsweise leichter, eine Infrastruktur aufzubauen. Mittelständische Unternehmen neigten hingegen in der Vergangenheit manchmal dazu, erst abzuwarten, bis die

Märkte ganz offensichtlich nach ihnen riefen. Unser Verband möchte diesen Prozess des Markteintritts verkürzen. Ziel ist es, mehr KMUs zu ermutigen, Kooperationen mit russischen Partnern einzugehen – und zwar nicht erst, wenn sich die Marktstruktur schon etabliert hat, sondern auch schon in der Phase der Marktentwicklung. Wir bieten deshalb nicht nur Informationsvorträge zu Markteintrittsthemen an, sondern stellen auch Kontakte zu Unternehmen her, die bereits Erfahrungen mit russischen Kooperationen gemacht haben. Das wichtigste Ziel der Partnertage in Moskau ist allerdings die Kontaktabbauung zwischen deutschen und russischen Unternehmen. Darüber hinaus unterstützt der ZVEI auch handelspolitische Forderungen, die der deutschen und russischen Industrie helfen, leichter miteinander ins Geschäft zu kommen. Dazu gehört sowohl der Abbau der Zollschränken als auch die effizientere Gestaltung der Zollabwicklung. Auch beim Finden gemeinsamer technischer Standards und bei der Vereinfachung von Zertifizierungs- und Zulassungsverfahren bieten wir unsere Hilfe an. Weiterhin ist natürlich auch die Liberalisierung bei den Finanzinstitutionen ein sehr wichtiges Thema für uns. Gleiches gilt für das Wirtschafts- und Steuerrecht sowie die Stabilität und Transparenz der Rechtsgrundlagen. Im Wettbewerb dürfen nicht Zufälle den Erfolg bestimmen. Dabei nutzen wir zum Teil die schon vorhandene Präsenz der Großunternehmen, um als deutsche Industrie schneller voranzukommen. Unser Verband kann dabei eine fruchtbare Vermittler- und Katalysatorrolle spielen.

**Welche Ziele hinsichtlich Russland verfolgen die Delegationsteilnehmer Ihrer Meinung nach?** Ich bin sicher, dass die Hälfte unserer Delegation mitgekommen ist, um zu verstehen: Was steckt denn dahinter, dass eine Reihe ihrer Kollegen so begeistert von Russland erzählt? Die andere Hälfte, die die Phase der Markterkundung schon überschritten hat, will den Markt sondieren, da sie sich vor Ort vermehrt engagieren und gemeinsam mit Partnern hier im Land etablieren will. Umgekehrt wissen wir, dass viele russische Unternehmen ebenfalls Partner suchen, um neue Technologien einzubringen, die in den anderen europäischen Ländern und international eingesetzt werden können. Wir sollten die physikalisch-mathematischen Fähigkeiten russischer Ingenieure und die Hightech-Erfahrungen aus dem Aerospacegebiet und dem Verteidigungssektor nicht unterschätzen. Kooperationen sind immer eine Zweifelsstraße – jeder gibt einen Teil und jeder gewinnt einen Teil. Während deutsche Unternehmen einen besseren Zugang zu Russland gewinnen, eröffnen sich für die russischen Part-

ner bessere Zugangsmöglichkeiten zum europäischen Markt bzw. zum Weltmarkt.

**Mit welchen persönlichen Erwartungen sind Sie zu den Russisch-Deutschen Partnertagen nach Moskau gekommen?** Ich war schon viele Male in Russland. Für diese Russisch-Deutschen Partnertage habe ich mir gewünscht, dass wir mehr Unternehmen und insbesondere mittleren Unternehmen früh einen Zugang zu einem für uns höchst interessanten Markt verschaffen. Wir haben weit mehr Teilnehmer als wir erhofft hatten. Das zeigt uns, dass die Nachfrage offensichtlich sehr hoch ist. Wenn wir mit dem positiven Echo „Russland bietet Chancen für die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie!“ zurückkommen, bin ich persönlich sehr zufrieden.



Prof. Dr. Edward G. Krubasik  
Präsident des ZVEI und Mitglied des Zentralvorstands der Siemens AG

**ZVEI-Aktionsprogramm:**  
„Russland bietet große Chancen für Export und lokale Produktion.“



# Plastikmarkt Russland

Bild: © John Davix

Die steigende Nachfrage nach Kunststoff resultiert vor allem aus dem sich verändernden Materialeinsatz. In vielen Branchen ersetzen leichte Kunststoffe schrittweise traditionelle Materialien wie Stahl, Papier und Karton. So werden beispielsweise im Bereich der kommunalen Versorgungsdienste Stahlrohre, die früher beim Bau der Leitungsnetze zum Einsatz kamen, zunehmend durch Kunststoffprodukte substituiert.

2004 nahm nach Expertenschätzungen der Verbrauch an Kunststoffrohren gegenüber 2003 um 45 Prozent zu. Einem Branchenbericht zufolge lag das Marktvolumen für Kunststoffrohre 2004 allein in St. Petersburg bei rund 50 Mio. US-Dollar. Der Kunststoffbedarf ist in Russland sehr hoch, weil das Leitungsnetz stark beschädigt ist. Etwa 40 Prozent der kommunalen Leitungen müssen in nächster Zeit ersetzt oder repariert werden. Bei einer Gesamtlänge von 16 Mio. km sind es demnach 6,4 Mio. km Wasser-, Abwasser- und Gasversorgungsleitungen, die in Stand gesetzt werden müssten.

## Der Motor brummt:

„Automobilindustrie kurbelt Nachfrage an.“

Besonderen Auftrieb erhält die Kunststoffindustrie derzeit durch die Entwicklungen in der russischen Automobilindustrie. Das Branchenwachstum von 11,8 Prozent macht den russischen Automobilmarkt auch für ausländische Hersteller interessant.

Roland Berger Strategy Consultants erwartet bis 2010 einen jährlichen Absatzanstieg für Neuwagen von sieben Prozent. Insgesamt zeichnet sich im Pkw-Markt ein Trend hin zu höherwertigen

geren Fahrzeugen ab. BMW, Ford, GM, KIA und Renault unterhalten bereits Fertigungsstätten in Russland, VW und DaimlerChrysler stehen in den Startlöchern. Und mit den Automobilfirmen werden auch die Zulieferunternehmen kommen, die ihrerseits einen großen Bedarf an Kunststoffzeugnissen haben. Laut Roland Berger planen 43 Prozent der Zulieferer, die bisher noch nicht in Russland sind, sich in den kommenden drei Jahren vor Ort niederzulassen.

## Gut verpackt: Konsumgüterindustrie zeigt keine Schwächen

Der am schnellsten wachsende Absatzmarkt der Kunststoffbranche ist jedoch die Verpackungsindustrie. Mit dem steigenden Produktangebot im Konsumgüterbereich sind auch die Ansprüche der Kunden gewachsen. Nicht allein Produktdesign und -qualität sind für den Absatz mittlerweile entscheidend. Die Verpackung selbst ist zu einem wichtigen Marketinginstrument geworden. Und damit steigen auch die Anforderungen an Qualität und optische Gestaltung der Verpackungen. Hier gewinnen vor allem Plastikverpackungen zunehmend an Popularität.

## Lokale Produktion nimmt zu

Kamen früher der Großteil der Plastikverpackungen aus dem Ausland, so setzt man heute vermehrt auf die lokale Produktion. Das australische Unternehmen Amcor Rentsch will noch dieses Jahr eine neue Fabrikanlage zur Herstellung flexibler Verpackungen in Nowgorod fertig stellen. Die Anlage soll dann spätestens im Jahr 2007 eine Kapazität von 120 Mio. m<sup>2</sup> pro Jahr erreichen. Das Investitionsvolumen beträgt 25 Mio. Euro. Abnehmer der Verpackungen sind Unternehmensinformationen zufolge internationale Hersteller

Die russische Wirtschaft wächst seit 1998 jährlich um durchschnittlich sechs Prozent. Die Abhängigkeit des Landes von seinen Öl- und Gasexporten ist nach wie vor sehr groß, doch das Wirtschaftswachstum stimuliert auch Investitionen in anderen Branchen. Vor allem die Kunststoffindustrie profitiert vom wirtschaftlichen Aufschwung.

aus der Nahrungsmittelbranche, die auf dem russischen Markt aktiv sind.

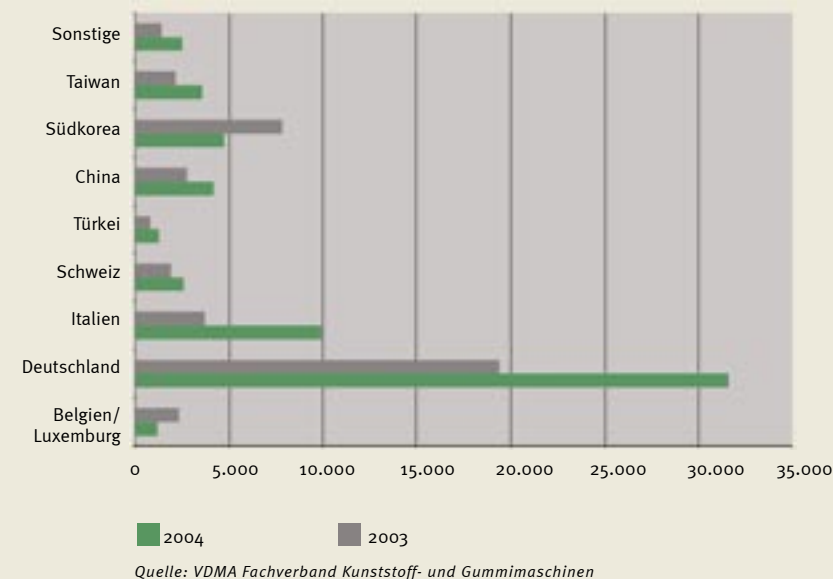
## Kunststoff auf dem Vormarsch: Wachstum in allen Segmenten

Branchenexperten konstatieren im Kunststoffmarkt ein Wachstum über alle Segmente hinweg: Der Verbrauch von Polyethylen lag 2004 bei fast 980.000 Tonnen. Bis zum Jahr 2010 soll die Nachfrage auf rund 1,5 Mio. Tonnen pro Jahr ansteigen.

Für den Verbrauch an Polyvinylchlorid (PVC) prognostizieren Branchenfachleute einen Zuwachs bis 2007 um zwei Drittel gegenüber 2003. Nach Schätzungen lag der Verbrauch im Jahr 2004 bei 390.000 Tonnen, 2007 sollen es bereits 570.000 Tonnen sein. Bis heute liegt der Verbrauch pro Kopf mit 2,7 kg im internationalen Vergleich sehr niedrig, in westlichen Ländern beträgt dieser zwischen 17 und 22 kg. Experten rechnen damit, dass in den kommenden Jahren insbesondere die boomende Baubranche ein wichtiger Motor für die PVC-Produktion sein wird.

Es wird erwartet, dass die vergleichsweise hohen Importe von 75.000 bis 80.000 Tonnen zurückgehen werden, da einige russische Hersteller neue Anlagen in Betrieb genommen haben und ihre Kapazitäten ausbauen. So plant das internationale Chemie- und Pharmaunternehmen Solvay nach Medienberichten zusammen mit der Nikos Group ein Joint Venture für die PVC-Herstellung. Die erste Produktionsanlage mit einer Jahreskapazität von 200.000 Tonnen soll 2008 betriebsbereit sein. Mit einem starken Nachfrageanstieg für Polypropylen kann in den nächsten Jahren ebenfalls gerechnet werden. Die boomende Konsumgüterindustrie zieht einen ständig wachsenden Bedarf an Kunststoffverpackungen und -folien nach

## Export von Spritzgießmaschinen nach Russland



sich. Branchenfachleute erwarten bis zum Jahr 2010 eine Verdopplung des Binnenverbrauchs an Polypropylen auf rund 600.000 Tonnen, die lokale Produktion soll dann bei 700.000 Tonnen liegen. Hervorragende Perspektiven wurden in Russland bislang auch Herstellern von PET-Preformen eingeräumt. Der Markt wächst nach Branchenangaben immer noch um rund acht Prozent jährlich. Allerdings werden die bestehenden lokalen Produktionskapazitäten auch dort sukzessive ausgeweitet, so dass sich der Wettbewerb in den kommenden Jahren deutlich verschärfen dürfte.

## Exkurs:

### Der russische Markt für Spritzgießmaschinen

2.000 russische Unternehmen engagieren sich derzeit in der Kunststoffverarbeitung. Der bestehende Maschinenbestand an Spritzgießmaschinen beläuft sich auf rund 10.000 Stück. Er ist zum überwiegenden Teil veraltet; über 80 Prozent der Maschinen müssten ersetzt werden. Da die russischen Unternehmen nicht über die notwendigen Produktionsmöglichkeiten und das erforderliche Fachwissen verfügen, wird der Großteil der Maschinen importiert – Tendenz steigend. Das Statistische Bundesamt beziffert den Gesamtwert der nach Russland ausgeführten Spritzgießmaschinen für das Jahr 2004 auf 61,3 Mio. Euro. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (42,1 Mio. Euro) bedeutet dies ein Zuwachs von 45,6 Prozent. Die Mehrheit der Maschinen stammt dabei aus Westeuropa. Wichtigstes Lieferland ist Deutschland. Mit einem Exportvolumen von 31,6 Mio. Euro bestritt der Exportweltmeister bei Spritzgießmaschinen rund 51 Prozent der russischen Einfuhren. Im Jahr 2003 wurden für den russischen Markt Maschinen im Wert von 19,4 Mio. Euro aus Deutschland ausgeführt. Im

Vergleich zu 2003 nahmen die Exporte 2004 um 62,8 Prozent zu. Zweitwichtigster Exporteur für den russischen Markt für Spritzgießmaschinen ist Italien. 2003 kauften russische Unternehmen in Italien Maschinen im Wert von 3,7 Mio. Euro ein. 2004 belief sich das Importvolumen auf 9,9 Mio. Euro (+167,2 Prozent).

Von den asiatischen Ländern sind für Russland vor allem Südkorea und China mit einem Exportvolumen von 4,7 Mio. Euro bzw. 4,2 Mio. Euro die wichtigsten Lieferländer. Insgesamt haben die asiatischen Länder (China, Südkorea, Japan und Taiwan) einen Marktanteil von 20 Prozent. Im Vergleich zu 2003 (Marktanteil in Russland: 31 Prozent) mussten die asiatischen Lieferanten jedoch Einbußen hinnehmen. Dies sei vor allem auf die Tatsache zurückzuführen, dass viele asiatische Firmen sehr schnell auf den Markt eindringen, ohne vorher den Bedarf der russischen Kunden ausreichend ermittelt zu haben, erklärt Helmar Franz, selbstständiger Berater in der Kunststoffindustrie. Die meisten chinesischen und koreanischen Hersteller hätten noch nicht verinnerlicht, dass die Bedürfnisse auf dem russischen Kunststoffmarkt erheblich von der Nachfragestruktur in Asien divergieren.

In der verstärkten Kundenorientierung sieht Helmar Franz den entscheidenden Wettbewerbsvorteil der deutschen Anbieter. Zu einer nachfragebezogenen Produktpolitik zähle aber auch, dass man auf zusätzliche Funktionselemente, die für den Kunden keinen wesentlichen Nutzen haben, im Zweifelsfall verzichtet. So könne man die Kosten und damit auch die Preisspanne zu asiatischen Konkurrenzprodukten minimieren.

Auch zusätzliche Finanzierungsangebote können zu einem Wettbewerbsvorteil werden. Die Finanzierung von Maschinen und Ausrüstungen stellt

## Info

Weiterführende Informationen erhalten Sie bei:

**VDMA – Fachverband Kunststoff- und Gummimaschinen**  
Lyoner Str. 18  
60528 Frankfurt / Main

Tel: +49 69-66 03-18 36

Fax: +49 69-66 03-28 36

E-Mail: [claudia.burghof@vdma.org](mailto:claudia.burghof@vdma.org)

Internet: [www.kug.vdma.org](http://www.kug.vdma.org)

[www.plastics-rubber-machinery.info](http://www.plastics-rubber-machinery.info)

für viele russische Firmen nach wie vor ein Problem dar, weil Kredite russischer Banken oft nicht zur Verfügung stehen.

## INTERPLASTICA 2005:

### Tor zum russischen Wachstumsmarkt

Branchenkennern ist klar: Die Entwicklung in der russischen Kunststoffindustrie wird für westliche Unternehmen noch auf Jahre hinaus hervorragende Potenziale bieten. Wer in diesem dynamischen Wachstumsmarkt erfolgreich sein will, für den gilt vor allem eines: Präsenz vor Ort ist in Russland unerlässlich. Landeskenner betonen immer wieder den im Vergleich zu Deutschland hohen Stellenwert kontinuierlicher und vor allem persönlicher Kontaktpflege zu bestehenden und potenziellen Kunden sowie Branchenvertretern.

Ein seit Jahren etabliertes Forum für die internationale Kunststoffindustrie ist die Interplastica, die im Dezember 2005 zum neunten Mal auf dem Messegelände Krasnaja Presnja in Moskau stattfindet. Der Veranstalter Messe Düsseldorf präsentiert diese internationale Fachmesse aufgrund der engen technischen und thematischen Verbindung auch 2005 wieder zeitgleich mit der Verpackungsmesse Upakovka / Upak Italia, die in diesem Jahr aufgrund der viel versprechenden Entwicklungen in der russischen Pharmaindustrie um die Sonderschau Upakpharm ergänzt wird. Die Angebotsschwerpunkte der Interplastica sind Maschinen und Ausrüstungen für die Kunststoff- und Kautschukindustrie, Roh- und Hilfsstoffe, Erzeugnisse aus Kunststoff und Kautschuk, Logistik, Lagertechnik sowie Dienstleistungen für die Kunststoff- und Kautschukindustrie.





Bild: © Scyza Strommast

Automobilindustrie

# Going East

Lange haben sie gewartet, die westlichen Automobilunternehmen – während China in den vergangenen Jahren einen wahren Investitionsboom durch VW & Co. erlebte, beschränkte sich die Zusammenarbeit mit Russland auf das Exportgeschäft. Nachdem BMW bereits seit 1999 in Russland produziert, wollen nun auch andere Hersteller am Marktwachstum partizipieren.

Text: Claudia Wittwer

Der russische Fahrzeugmarkt gehört definitiv zu den interessantesten der Welt. Die Fahrzeugdichte ist mit 152 Autos pro 1.000 Einwohner (Deutschland 2002: 540) im internationalen Vergleich noch recht gering – die Perspektiven sind also beeindruckend, selbst wenn man das hohe Wohlstandsgefälle innerhalb des Landes in Betracht zieht. Nach einer Studie von Roland Berger Strategy Consultants soll der Absatz von Neuwagen bis zum Jahr 2010 jährlich um sieben Prozent zulegen. Profitieren werden vom Branchenwachstum aufgrund des Trends hin zu höherwertigen Fahrzeugen vor allem ausländische Hersteller. Deren Engagement in Russland soll nun nach Informationen des Industrieministeriums durch Vorzugszölle für den Import von Komponenten gestärkt werden.

Ein starker Sog zieht derzeit die internationalen Automobilhersteller ins russische Riesenreich. Anfang April diesen Jahres hat Renault ein Montagewerk für den Logan in Moskau eröffnet. Mehr und mehr zur Autometropole entwickelt sich jedoch St. Petersburg. Dort will Toyota ein Werk mit einer Zielkapazität von 100.000 Fahrzeugen errichten. In der Nähe von St. Petersburg plant auch DaimlerChrysler ein Werk zur Montage von C- und E-Klasse-Fahrzeugen. Branchenexperten schätzen das Investitionsvolumen auf rund 100

Mio. US-Dollar. Der schwäbische Automobilbauer verkaufte in Russland 2004 laut Unternehmensangaben 6.463 Fahrzeuge (Vorjahr: 4.663), davon 4.029 Mercedes-Benz Pkws (Vorjahr: 3.205).

Mit dem Zuzug der internationalen Automobilhersteller beginnt allmählich auch der längst erwartete und dringend benötigte Aufbau einer modernen Zulieferindustrie im lange vernachlässigten Russland. Roland Berger rechnet in diesem Bereich bis 2010 sogar mit einem jährlichen Wachstum von über 20 Prozent. Kein Wunder, denn der Nachholbedarf ist riesig. Bislang haben die Zulieferfirmen vorwiegend in den neuen EU-Mitgliedsstaaten investiert und um Russland meist einen Bogen gemacht. Das ändert sich derzeit jedoch; so hat unter anderem Johnson Controls seine erste Montagelinie in Russland in Betrieb genommen. Das Werk in St. Petersburg liefert Sitzsysteme an die 60 Kilometer entfernte Produktionsstätte von Ford. Die Hella KG Hueck & Co. plant gemeinsam mit der russischen Unternehmensgruppe SOK Ltd. laut deren Angaben eine gemeinsame Fertigung von Scheinwerfern und Beleuchtungsanlagen für die Automobilproduktion in Russland und anderen GUS-Ländern. Auf solidem Fundament ruht offensichtlich die bereits seit mehreren Jahren bestehende Partnerschaft zwischen dem deutschen Zulieferunternehmen ZF Friedrichshafen und dem

russischen LKW-Hersteller KAMAZ. Zu Beginn dieses Jahres unterzeichneten ZF-Vorstand Wolfgang Vogel und der Generaldirektor von KAMAZ, Sergey A. Kogoghin, die Joint Venture-Verträge über die Montage von ZF-Getrieben in Russland ab 2006. ZF hält an dem Joint Venture 51 Prozent und KAMAZ 49 Prozent. 40 Mitarbeiter werden in diesem Joint Venture ab Januar 2006 etwa 5.000 Ecosplit-Nutzfahrzeug-Getriebe für Sattelzugmaschinen pro Jahr montieren. Die dafür notwendigen Getriebeteile und -komponenten kommen zu Beginn aus Friedrichshafen. In der Folge soll KAMAZ Bauteile des Ecosplit für das Joint Venture sukzessive selbst fertigen. ■■■

## PKWs pro 1.000 Ew. (2003)

|                  |     |
|------------------|-----|
| Zentraler Bezirk | 185 |
| Nordwesten       | 170 |
| Fernost          | 169 |
| Ural             | 162 |
| Nordkaukasus     | 155 |
| Sibirien         | 146 |
| Wolga            | 140 |

Quelle: Goskomstat Rossii



# WACHSEN SIE MIT UNS IN RUSSLAND.

[www.ri.co.at](http://www.ri.co.at)



Die Raiffeisen International Bank-Holding AG ist ein Tochterunternehmen der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG und die Holdinggesellschaft für die Osteuropa-Beteiligungen des RZB-Konzerns.



**Raiffeisen**  
**INTERNATIONAL**

*Member of RZB Group*





## Beschaffung

# Sourcing in Russland

„Russland, das mystische Riesenreich, ... ein einziges Land aus Schrott und Verfall“. Solche und ähnlich klingende Schlagzeilen beherrschten mehr als ein Jahrzehnt das Russlandbild in Europa, vor allem in Deutschland. Dass dieses Bild heute mehr als überholt ist, wird jeder Russlandkenner bestätigen. Immer mehr russische Produkte erfüllen die westlichen Qualitätsstandards. Russland – ein Beschaffungsmarkt der Zukunft.

Text: Dr. Uwe Kumm, Thomas Rinn, Jan Sickmann  
Roland Berger Strategy Consultants

Russland, ein Land mit einer Ost-West-Ausdehnung von 9.000 km und nicht weniger als elf Zeitzonen, hat in den letzten zehn Jahren, vor allem jedoch seit dem Machtantritt von Wladimir Putin im Jahr 2000, einen beachtenswerten Wandel durchlaufen. Vor allem hat es politisch und auch wirtschaftlich enorm an Stabilität gewonnen. Stimuliert durch sich immer günstiger gestaltende Voraussetzungen verfolgen mehr und mehr Unternehmen in Russland konkrete Investitionsprojekte. Das betrifft vor allem auch die früher eher zurückhaltenden mittelständischen Unternehmen.

Deutsche Groß- und Einzelhandelsunternehmen wie Metro, AVA-Edeka und OBI sind auf Expansionskurs in Russland. Zunehmend gründen deutsche Unternehmen aber auch eine Produktion im Land oder befinden sich in der Vorbereitung dafür. Besonders die konsumnahen Güter wie z. B. Nahrungsmittel, Waschpulver, Kosmetik, Baumaterialien und Möbel sind davon betroffen. Gleiches gilt für die Automobilzulieferer. Auch in Bereichen wie Energetik/Elektrotechnik, Telekommunikation, Weiße Ware und Landmaschinenbau hat dieser Trend bereits Fuß gefasst.

Diese Unternehmen interessiert nicht nur der russische Markt als zusätzliches Verkaufsgebiet mit rund 145 Mio. potenziellen Konsumenten. Für sie spielen neben der Nähe zum Verbraucher sowie niedrigen Energiekosten auch der Faktor Arbeit und nicht zuletzt die Möglichkeit, auf dem russischen Markt günstig Vormaterialien zu beziehen, eine nicht zu unterschätzende Rolle. So kostet die Ingenieurstunde in Russland, je nach Industriebranche und Region, im Schnitt 2,85 Euro. Dies stellt circa fünf Prozent für eine vergleichbare Leistung je Stunde in Deutschland dar. Für eine

Arbeiterstunde in Russland muss man im Durchschnitt entsprechend nur etwa zehn Prozent der in der EU üblichen Löhne aufwenden. Im Bereich der Vormaterialien spart man bei lokalem Bezug neben den Transportkosten der Ware, z. B. aus Deutschland, die langen und mitunter schwer zu prognostizierenden Transportzeiten, die größtenteils bei der Verzollung der Waren entstehen. Daher entscheiden sich immer mehr ausländische Unternehmen mit einer eigenen Produktion in Russland, die Vormaterialien so weit wie möglich lokal zu beziehen. Beispiele hierfür sind Stahlbänder, die von Stinol vor Ort beim Novolipetsker Stahlkombinat eingekauft werden. Oder Glas, das Ford in Russland vom Borer Glaswerk, einer Tochter von Glaverbel, bezieht. Oder Blech, das Severgal, ein Joint Venture von Severstal und Arcelor, ab Mitte 2005 für GM-AvtoVAZ, Ford und möglicherweise weitere ausländische OEMs zu produzieren beabsichtigt. Auch werden bereits heute nicht-komplexe Chipsätze, die in einfachem Spielzeug bzw. im unteren Segment der Unterhaltungselektronik zur Anwendung kommen und nach Hongkong, Malaysia oder Taiwan ausgeführt werden, in Russland produziert. Einkaufen in Russland wird in Zukunft immer interessanter. Nicht nur für ausländische Unternehmen, die in Russland produzieren, sondern für das Sourcing (local for local und export) insgesamt. Der Trend wird sich langfristig entlang der Wertschöpfungskette entwickeln, beginnend mit den Produkten Öl und Gas über einfache nicht komplexe Produkte, die derzeit schon fast immer lokal eingekauft werden, bis hin zu komplexen Produkten mit erhöhter Wertschöpfung. Dass dabei neben inhaltlichen Fragen bei der Gestaltung der Zusammenarbeit mit einem russischen Partner auch mitunter kulturelle Barrieren entstehen können, ist nicht zu vermeiden. Die Probleme zahlreicher Unternehmen bei der Beschaffung aus Russland basieren in vielen Fällen überwiegend auf einer Kombination aus Vorurteilen gegenüber und geringer Erfahrung mit dem fernen Land. Besonders ist hierbei, dass die Beschaffung meist mit gravierenden Veränderungen gegenüber der Ist-Situation im Einkauf einhergeht. Anders als bei der Beschaffung von heimischen Lieferanten sind auch kulturelle, ethnische und politische Wertvorstellungen betroffen. Wie kann sich ein ausländisches Unternehmen im „Dickicht“ der Bürokratie zu recht finden? Ist es für mein Unternehmen unter dem Strich ein lohnender Schritt, wenn man sämtliche Zusatzkosten berücksichtigt? Ist die Beschaffung aus Russland volkswirtschaftlich vertretbar? Können diese „Entwicklungsländer“ überhaupt unsere Qualität produzieren? Trägt die Beschaffung aus Russland zur Förderung von Korruption bei?

Bleiben diese wichtigen Fragen unbeantwortet, entwickelt sich die für uns Menschen typische Aversion gegenüber Veränderungen – Blockaden treten ein. Überwiegen derartige Widerstände in einer Organisation bzw. können diese nicht ausgeräumt werden, dann ist es schwer, die Initiative zu einem Erfolg werden zu lassen und die Einsparungspotenziale zu realisieren. Doch wie sollte man vorgehen? Kurz: Die Wahl des richtigen Ansatzes, um Russland als Beschaffungsmarkt zu nutzen sowie das Vorhandensein der notwendigen Erfolgsfaktoren sind von zentraler Bedeutung, um drohende Blockaden zu überwinden. Die Fehlschläge beim Einstieg in die Beschaffung aus Russland – gültig übrigens auch für zahlreiche andere Niedrigkostenmärkte – ergeben häufig ein ähnliches Bild: Der Verlagerungsprozess startet mit einem Paukenschlag. Entweder setzt der Vorstand ambitionierte Ziele oder ein kleiner „Pioniertrupp“ zeigt gewaltige Einsparmöglichkeiten. Letzterer wird durch einen meist unter hohem Kostendruck stehenden Einkaufsleiter geführt. In beiden Fällen startet das beauftragte Team voller Tatendrang die Arbeit in Russland – zumeist ohne wirkliche Vorbereitung. Nach einigen Monaten zeigt sich dann allerdings, dass die anfängliche Begeisterung verfliegt.

## Hauptprobleme: „Große Vorurteile, kaum Erfahrung, interne Blockaden“

Die verlagerten Volumina sind kleiner als erwartet, die identifizierten Lieferanten antworten nicht einmal auf Anfragen oder die tatsächliche Einsparung fällt niedriger aus. In der Heimat verzögert sich derweil die zugesagte Mitarbeit der Business Units, Produktlinien und Funktionsbereiche im Projekt. Erste Qualitätsprobleme in den gelieferten Losen manifestieren dann das Problem. Der Verlauf des Gesamtprojekts bleibt stecken und ist kaum wieder zu beleben. Um das beschriebene Alpträum-Szenario zu vermeiden, bedarf es einer klaren und umsetzungsorientierten Beschaffungsstrategie für Russland. Erfahrungen aus zahlreichen Kundenprojekten zeigen, dass Unternehmen, die kurzfristig in die Beschaffung aus Russland einsteigen wollen, dreistufig ansetzen sollten. Hierbei steht Geschwindigkeit und Flexibilität im Vordergrund.

### Schritt 1: Eine Strategie für die Beschaffung aus Russland entwickeln

Im ersten Schritt sollte eine Beschaffungsstrategie für Russland erarbeitet werden. Hierfür sind zunächst die für die Beschaffung aus Russland

## Einkaufen und Investieren in Russland Leitfaden Internationale Beschaffung, Band 3

Mit dem vorliegenden dritten Band der Beschaffungsleitfadenreihe „Einkaufen und Investieren in Russland“ wird – nach Südafrika (Band 1) und China (Band 2) – nun der russische Beschaffungsmarkt vorgestellt. Die Potenziale des russischen Beschaffungsmarktes sind insbesondere aufgrund der seit geraumer Zeit stabilen politischen Verhältnisse unbestritten. Die großen Rohstoffvorkommen machen Russland auf den ersten Blick zunächst für Branchen interessant, deren Nachfrage auf Öl, Metallen oder chemischen Produkten fußt. Aber Russland lockt auch mit niedrigen Lohnkosten, die vergleichbar mit denen von China sind, wobei die Zusammenarbeit mit Lieferanten bzw. die Verlagerung der Produktion nach Russland aufgrund der geographischen und kulturellen Nähe tendenziell weniger Risiken in sich birgt. Und nicht zuletzt ist Russland aufgrund der ehemals stark ausgeprägten Rüstungsindustrie auch im Hightech-Sektor präsent. Der Leitfaden soll eine erste Orientierung geben, was Interessenten in Russland erwartet und wie sie ihr Beschaffungs- bzw. Investitionsvorhaben am besten durchführen. Hierzu wurden 23 Beiträge von Experten, die in Russland intensive Erfahrungen haben und auch vor Ort tätig sind, zusammengestellt. Im Mittelpunkt steht dabei die Durchführung von Beschaffungs- und Investitionsaktivitäten. Darüber hinaus runden Ausführungen zur Wirtschaft, zum Recht, zur politischen Lage sowie zu Land und Leuten die Darstellung ab.

Herausgeber:  
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. und  
Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Mai 2005,  
ca. 280 Seiten,  
Paperback  
17x24cm,  
68 EUR zzgl.

MwSt. und Versandkosten

Information und Bestellung:  
[www.localglobal.de/shop](http://www.localglobal.de/shop)







Bild: © Russian Railways

vielsprechendsten Warengruppen zu definieren. Dabei ist auch auf die Anforderungen innerhalb der Warengruppe zu achten (z. B. Beibehaltung der bisherigen Qualitätsanforderungen, local for local oder export Sourcing etc.). Anschließend wird vor Ort die bestehende Lieferantenbasis mit dem Ziel analysiert, je Warengruppe ein Set von fünf bis zehn Lieferanten zu erarbeiten. Diese werden dann im Rahmen von Werks-Audits systematisch untersucht. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass sich neben dem Ballungsraum um Moskau, St. Petersburg und z. B. für die Automobilindustrie in Nishny Novgorod sowie in und um Samara (an der Wolga) auch in zunehmendem Maße Zulieferstrukturen in den anderen Landesteilen entwickelt haben. Dies sollte bei der Planung einer erfolgreichen Beschaffungsstrategie Russlands berücksichtigt werden. Unternehmen sehen sich daher meist nach kurzer Zeit mit einem geographisch weitläufig verteilten Lieferantennetzwerk konfrontiert, dessen Management auf Grund eingeschränkter Möglichkeiten der Vor-Ort-Präsenz eine komplexe Aufgabe darstellt. Mithilfe dieser Vor-Ort-Audits kann ein Stärken/Schwächen-Profil abgeleitet werden, welches eine objektive Beurteilung der Leistungsfähigkeit jedes Lieferanten ermöglicht. Die gewonnenen Erkenntnisse sollten dann in einheitlicher Form – z. B. durch einen standardisierten Auditbogen – erfasst werden, um auch

für die Zukunft Entwicklungsfortschritte des Lieferanten dokumentieren zu können. Das Verfassen dieses Bogens in kyrillischer Schrift stellt vielfach bereits die erste operative Hürde dar, gilt es doch sicherzustellen, die richtige Information zielgerichtet und ergebnisoffen abzufragen.

Lieferantensuche:  
„Schrittweise Auswahl hilft  
das Risiko zu minimieren“

Wichtig ist, sich nicht zu früh auf einen Lieferanten festzulegen. Denn die Erfahrung hat gezeigt, dass beispielsweise bei einem zu schnell gegründeten Joint Venture die Überraschung groß ist, wenn sich wegen ständig verändernder Produktportfolios später neue Marktsituationen ergeben, auf die dann nicht flexibel reagiert werden kann. Auch sollte der Einstieg nicht im allerersten Schritt auf das Erzielen der maximal möglichen Einsparungen ausgerichtet sein. Denn mit einem solchen Ansatz gehen typischerweise auch die höchsten Geschäftsrisiken einher. Diese können – sofern nicht aktiv geführt – zu verheerenden Rückschlägen führen. Vielmehr hat sich ein dreistufiges Vorgehen bewährt, um die Beschaffung aus Russland zielgerichtet aber mit kontrollier-

tem Risiko aufzubauen. Dieses Vorgehen bewährt sich zusätzlich auch bei anderen Niedrigkostenländern.

Schritt 2: Schnelle Erfolge  
durch Preisvergleiche erzielen

Basierend auf den Erkenntnissen des ersten Schrittes werden Preisvergleiche für definierte Artikel-Cluster erhoben. Ausgangspunkt hierfür bildet der Nettopreis, der alle Kosten bis zur Anlieferung im verarbeitenden Werk des Ziellandes umfasst. Bei diesem Schritt kommt es darauf an, neben dem Materialpreis vor allem auch zusätzliche Einflussgrößen zu berücksichtigen. Hierbei sind insbesondere die aktuellen Importzölle des Ziellandes, höhere Logistikkosten, geringere Produktivität und ein höherer Ausschuss zu beachten. Sind Artikel aus einzelnen Warengruppen sowohl für einen Produktionsstandort in Russland als auch für den Export in andere Produktionsstandorte bestimmt, müssen die Beschaffungspreise differenziert beurteilt werden. Oftmals sind auch die Anforderungen der einzelnen Standorte an die Logistik verschieden.

Schritt 3: Beschaffungsorganisation in Russland aufbauen

Im dritten Schritt gilt es, optimale organisatorische Randbedingungen für die Beschaffung aus Russland zu schaffen. Da diese Aufgabe in der Regel nur schwer aus der Unternehmenszentrale heraus zu bewältigen ist, stellt die Neueröffnung eines Beschaffungsbüros in Russland für Großkonzerne vor Ort die erfolgversprechendste Option dar. Ein solches Beschaffungsbüro hat zwei Kernaufgaben. Zum einen muss es auf der strategischen Ebene die Koordination aller Beschaffungsaktivitäten in Russland sicherstellen. Zum anderen müssen auf der operativen Ebene Prozesse und Ressourcen etabliert werden, um das Ziel der drastischen Erweiterung des Beschaffungsvolumens zu erreichen. Zur Unterstützung des Mittelstandes bieten sich beispielsweise die Auslandsorganisation der IHK oder aber Handelsvertreter an. Produziert ein Unternehmen bereits in Russland, ist es sinnvoll, eine schon vorhandene Unternehmensstruktur als Inkubator zu nutzen. ■■■

Quelle

Dieser Beitrag ist erschienen in:  
BME/Bogaschewsky, Ronald (2005):  
BME-Leitfaden Internationale Beschaffung,  
Band 3: Einkaufen und Investieren in Russland.  
Wir danken für die freundliche Genehmigung  
zum Abdruck des Beitrages.

Innovative Finanzierungslösungen

# Kreativität gefragt

Viele Banken haben die Erfordernisse erkannt und sind mit Filialen oder Tochterbanken präsent – darunter auch die HVB Group mit ihrer Mehrheitsbeteiligung an der International Moscow Bank.

Text: Werner Schmidt

In Folge von politischen und wirtschaftlichen Reformprozessen in Russland waren zuletzt die über viele Jahrzehnte manifestierten und manchmal vielleicht auch lieb gewonnenen Geschäfts- und Nachfragestrukturen einem massiven Wandel unterworfen. Die Dominanz des Staates im Außenhandel ging zurück, während der private Sektor

## „Der Markt braucht innovative Finanzierungslösungen.

seine Bedeutung erheblich ausbauen konnte. Diese strukturellen Veränderungen in Kombination mit einem dynamischen Wachstum in zentralen Industriesektoren Russlands erforderten neue und innovative Risikomanagement- und Finanzierungslösungen, um den grenzüberschreitenden Handel effizient unterstützen zu können. Internationale Finanzdienstleister wie die HVB Group haben zwischenzeitlich ihre Produktpaletten und Organisationen an die neuen Herausforderungen angepasst und begleiten die deutschen und europäischen Mittelstandsunternehmen und Konzerne auf ihrem Weg nach Osten. Ein Schwerpunkt von international tätigen Banken liegt unverändert im Bereich der Zahlungsabwicklung und des Risikomanagements. Ohne effiziente Absicherungsinstrumente ließen sich viele Import- und Exportgeschäfte nicht realisieren. Optimierte Zahlungsflüsse sowie die umfangreiche Absicherung von Handelsforderungen unterstützen Firmenkunden beim Management von Liquidität, Kosten und Bilanzstrukturen. Zusätzlich beschleunigen komplexe, integrierte E-Banking-Lösungen Zahlungsflüsse, reduzieren papierbasierte Transaktionen und erhöhen die Effizienz im Unternehmen. Auch bei den mittel- und langfristigen Exportfinanzierungen entwickelt sich die Nachfrage als

Reflektion des guten Geschäftsklimas und einer starken Exportkonjunktur in der Investitionsgüterindustrie sehr dynamisch. Staatlich versicherte (ECA-gedekte) Bestellerfinanzierungen unter Rahmenkreditvereinbarungen mit privaten russischen Banken oder Importeuren sind trotz der beschriebenen Strukturveränderungen ein weiterhin wesentliches Erfolgskriterium beim Abschluss von Exportgeschäften. In diesem Segment ist eine beinahe lückenlose Versorgung durch die im Außenhandel aktiven Banken gegeben. Mindestanforderungen hinsichtlich Betrag und Struktur können im Einzelfall jedoch abweichen, wobei mittelstandsorientierte Anbieter auch kleinere Liefergeschäfte unterstützen. Im Gegensatz zu kleineren und mittelgroßen Finanzierungen erfordern Großprojekte im zweibis dreistelligen Millionenbereich im Infrastruktur-, Energie- und Telekommunikationssektor immer komplexere Finanzierungs- und Strukturierungstechniken. Die ECA-gedeckte Bestellerfinanzierung ist dabei häufig ein zentraler Baustein. Allerdings wächst die Nachfrage nach ungedeckten bzw. alternativ besicherten Finanzierungstranchen. Aufgrund von Unsicherheiten im rechtlichen Umfeld sind in Deutschland übliche Besicherungen (z.B. Sicherungsübereignung) nur schwer bewertbar.

Finanzierung:  
„Nachfrage nach alternativ  
besicherten Finanzierungs-  
tranchen wächst“

Abgetretene Zahlungsströme aus Rohstofflieferungen sind hingegen eine effiziente und häufig in komplexen Exportfinanzierungen vorzufindende Strukturierungstechnik. Auch privat versicherte Finanzierungsteile gewinnen weiterhin an Bedeutung, wenngleich diese Produktvariante auf absehbare Zeit nur eine Nische

darstellen wird. Politische Risikoabsicherungen sind zwar in ausreichendem Umfang verfügbar, das Angebot an Policen zur Besicherung von kommerziellen Risiken im stark wachsenden Firmenkundensegment ist jedoch nach wie vor limitiert. Mit der fortschreitenden Diversifizierung in der Handels und Exportfinanzierung mit Russland kommt der lokalen Präsenz von Banken mit operativen Einheiten unter dem „Know-Your-Customer-Aspekt“ eine zentrale Bedeutung zu. Die Einschätzung, das Management und die



Werner Schmidt,  
Leiter Trade Risk Advisory,  
HypoVereinsbank

Übernahme von Kreditrisiken sowie die operative Unterstützung in der Strukturierung und Administration von Finanzierungen lassen sich dadurch effizienter und kundenorientierter gestalten. Viele Banken haben die Erfordernisse erkannt und sind mit Filialen oder Tochterbanken präsent – darunter auch die HVB Group mit ihrer Mehrheitsbeteiligung an der International Moscow Bank. In einem von Wandel geprägten Umfeld ist somit eine wettbewerbsgerechte Versorgung der deutschen und europäischen Wirtschaft mit allen Finanzierungs- und Risikomanagementprodukten gewährleistet. ■■■



Best Practice:

# Distribution in Russland

Text: Elena Semenova, Managing Director, Phoenix Contact Russland

Ein erster Schritt bei einem Markteintritt ist der Vertrieb von Produkten. Hierbei stellt sich die Frage, ob ein lokaler Händler als Vertriebspartner gewonnen oder ein eigenes Vertriebsbüro gegründet werden soll. Elena Semenova erklärt, wie Phoenix Contact in Russland vorgegangen ist.

Zu Beginn der Geschäftstätigkeit von Phoenix Contact im Wachstumsmarkt Russland stand eine Marktstudie, die wichtige Aspekte und Rahmenbedingungen klären sollte. Es wurde untersucht, welche politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Russland vorhanden sind und ob die Produkte eines Industrieelektronik-Herstellers auf dem russischen Markt gefragt sind. Weiterhin war es wichtig zu wissen, welche Absatzchancen es in welchen Industriezweigen gibt und welche Industriestandorte für bestimmte Industriebereiche wichtig sind. Grundlegend waren auch Kenntnisse über die Wege der Entscheidungsfindung in Russland. Mit den Ergebnissen dieser Marktstudie und den daraus gewonnenen Erkenntnissen konnte der Aufbau einer eigenen Tochtergesellschaft beginnen.

## Standortwahl, Registrierung und Zertifizierung

Nach der Registrierung der Tochtergesellschaft wurden zunächst alle Produkte zertifiziert, um nach Russland importieren zu können und sie dort vertreiben zu dürfen. Bei der Auswahl eines geeigneten Standortes fiel die Entscheidung auf die Hauptstadt Moskau. Moskau ist ein Knotenpunkt für alle politischen und wirtschaftlichen Entscheidungen und der Stammsitz fast aller russischen und internationalen Großunternehmen. Von daher war die Hauptstadt der ideale Ausgangspunkt für die geschäftlichen Ziele von Phoenix Contact und die Erschließung aller Wirtschaftsregionen.

Um den Anforderungen des russischen Marktes besser gerecht werden zu können, wurde eine eigene Unternehmensstruktur aufgebaut, die sich an die dortigen Vertriebsbedingungen besser anpasst. Ein wichtiger Punkt folgte mit der Auswahl geeigneter Vertriebspartner. Den weiträumigen, russischen Markt und damit die Kunden zeitgerecht und zuverlässig zu beliefern, ist eine Grundvoraussetzung, um am Markt erfolgreich zu sein. Für diese logistischen Leistungen sind zuverlässige Transportunternehmen unverzichtbar. Phoenix Contact hat sich für eine eigene Tochtergesellschaft in Russland entschieden, da nur mit einer eigenen Vertretung im Land der Markt effizient erschlossen werden kann und so ein langfristiger Erfolg gesichert ist.

## Entscheidung für eine Präsenz vor Ort

Marktentwicklungen und Entwicklungstrends können vor Ort besser verfolgt und kontrolliert werden. Die Entscheidung für eine Tochtergesellschaft erfordert zu Beginn gewisse Startinvestitionen und ein hohes Ausdauervermögen, ist jedoch langfristig gesehen die bessere Alternative. Da eine Rechtssicherheit im westlichen Sinne nicht gegeben ist und geistiges Eigentum nicht geschützt wird, ist man oft der Willkür der Bürokratie ausgesetzt. Es gibt keine festen Spielregeln, an denen man sich orientieren kann. Die Marktbedingungen ändern sich in rasantem Tempo. Change Management wird daher täglich betrieben. Ein weiteres Problem liegt

darin, dass zuverlässige Informationen bzw. Statistiken nur schwer zu finden sind. Die Infrastruktur ist vor allem außerhalb der Großstädte nach wie vor stark unterentwickelt. Überraschend ist auch, dass die Preise für Mieten, Dienstleistungen und Hotels – insbesondere in den Metropolen – extrem hoch sind, obwohl es oft an Substanz fehlt.

## Was man unbedingt beachten sollte

Für ein erfolgreiches Engagement ist es daher aus unserer Sicht erforderlich, einen kompetenten und erfahrenen Geschäftsführer mit langjährigen westeuropäischen und Russlanderfahrungen einzusetzen, um eine Balance zwischen den Marktbedingungen und betrieblicher Sicherheit zu halten. Auch fundierte russische Sprachkenntnisse sind von großer Bedeutung. **///**

## INFO Phoenix Contact

ist weltweiter Marktführer elektrischer Verbindungs-, elektronischer Interface- und industrieller Automatisierungstechnik. Seit 2002 ist Phoenix Contact durch eine russische Tochtergesellschaft in Moskau vertreten und hat in Russland heute 26 Mitarbeiter. Weitere Niederlassungen sind in Nischni-Nowgorod, Samara, Jekaterinenburg, Ufa und Nowosibirsk.

Interview:

# Gute Partner sind notwendig

Frank Stührenberg, Mitglied der Geschäftsleitung der Phoenix Contact GmbH & Co. KG, Blomberg, über Hintergründe und praktische Erfahrungen beim Aufbau eines Distributionsnetzes in Russland.

Interview: Natalia Weißhaar

## Herr Stührenberg, was war der entscheidende Auslöser für Phoenix Contact, ein eigenes Distributionsnetz in Russland aufzubauen?

Russland ist bereits seit Jahren ein Markt, der sich sehr dynamisch entwickelt. Für 2005 erwarten wir z. B. mehr als fünf Prozent volkswirtschaftliches Wachstum. Russland wird sich bei diesem Tempo schnell zu einem der wichtigsten Weltmärkte gerade für unsere Produkte in der industriellen Elektro- und Automatisierungstechnik entwickeln. Deutschland gilt dabei als wichtigster Handelspartner für Russland. Als Global Player dürfen wir diese Entwicklungen, auch im Sinne unserer Kunden, nicht außer Acht lassen.

## Was sind die größten Herausforderungen, die bei der Entwicklung eines Distributionsnetzes in Russland gemeistert werden müssen?

Die Herausforderungen sind letztlich international gleich, man benötigt die richtige Strategie, ein effektives Management sowie engagierte und qualifizierte Mitarbeiter. Wir erzielen in Russland bereits heute ein überdurchschnittliches, zweistelliges Umsatzwachstum. Unsere Strategie ist durch ein innovatives und vollständiges Produktprogramm mit allen in Russland notwendigen Zulassungen sowie durch einen kontinuierlichen Team- und Kompetenzaufbau gekennzeichnet. Eine schnelle Erschließung aller Wirtschaftsregionen mit eigener Infrastruktur und mit qualifizierten russischen Partnern ist ebenfalls von großer Wichtigkeit.

## Welche Erfahrungen hat Phoenix Contact mit den russischen Mitarbeitern gemacht? Führen Sie Schulungen durch?

In Russland haben wir eindeutig einen Arbeitnehmermarkt. Job-Hopping ist weit verbreitet. Positiv anzumerken ist, dass der Ausbildungs-

grad sehr hoch ist. Der Akademikeranteil liegt bei 30 Prozent. Zudem verfügen die Mitarbeiter über hervorragende technische Kenntnisse. Da volks- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse meistens kaum oder gar nicht vorhanden sind, ist es erforderlich, den Fokus ständig auf Kompetenzerweiterung durch Schulungen und Weiterbildungen zu richten.

## In Punkto Transport: Kooperieren Sie in diesem Bereich mit russischen Firmen? Ist es schwierig, in diesem Feld zuverlässige Partner zu finden?

Wir beliefern unsere Kunden russlandweit und werden dabei von zahlreichen, zuverlässigen, russischen Transportunternehmen unterstützt. Voraussetzung für eine hohe Flexibilität des Unternehmens ist, dass alle Aspekte der Logistik im Vorfeld abgeklärt und fest vereinbart sind. Dies haben wir zum Wohle unserer Kunden von Beginn an mit Nachdruck so gehandhabt.

## Welche Unterschiede in der Marktbearbeitung gibt es zwischen den Metropolen Moskau und St. Petersburg einerseits und den Regionen andererseits?

Moskau und St. Petersburg verfügen über eine inzwischen sehr gute Infrastruktur und nach wie vor sind zahlreiche Entscheidungszentren hier angesiedelt. Die Umsetzung der Projekte beispielsweise in der Öl- und Gasindustrie findet dann in den Regionen statt, so dass wir beide Aspekte, die Metropolen und die Regionen, mit gleicher Intensität und Priorität entwickeln.

## Was sind die größten Unterschiede zwischen Deutschland und Russland – auch im Hinblick auf die Mentalität, die man bei einem Markteintritt berücksichtigen muss?

In Russland wird die Bedeutung von „Team“ noch anders verstanden und die Bereitschaft bei den Mitarbeitern, Verantwortung zu übernehmen, muss intensiv gefördert werden.



Frank Stührenberg, Geschäftsleitung, Phoenix Contact GmbH & Co. KG, Blomberg

Auch wird dem Faktor „Zeit“ fast kein Geldwert beigemessen. Ein großer Vorteil ist es, wenn die Geschäftsleitung mit den unterschiedlichen Unternehmenskulturen beider Länder und den verschiedenen Mentalitäten vertraut ist, weil nur so eine optimale und sichere positive Geschäftsentwicklung gewährleistet ist.

## Wie beurteilen Sie die Wahrnehmung und Rolle von Messen in Russland als Marketinginstrument, um russische Kunden zu gewinnen?

Messen spielen eine sehr wichtige Rolle für die Marken- und CI-Kommunikation und werden auch von Entscheidungsträgern vielfach gesucht. Die Professionalität der Messgestaltung und -durchführung steigt kontinuierlich, und wir nutzen diese Plattform in allen wichtigen Zielbranchen. Dies gilt insbesondere für die Energie-, Öl- und Gasindustrie, aber auch für den Maschinen- und Anlagenbau. Die Messen dienen der aktiven Kommunikation mit unseren Kunden, der frühzeitigen Erkennung von Markttrends und tragen somit zur Steigerung der Kundenzufriedenheit bei. **///**



# Messewirtschaft in Russland

Text: Sergey Alexeev,  
Generaldirektor der JSC Lenexpo

Das Umsatzvolumen der Messeindustrie in Russland bewegt sich jährlich schätzungsweise zwischen 200 und 300 Mio. US-Dollar. Der Jahresumsatz der 58 Messegesellschaften, die im Internationalen Verband der Messeindustrie (UFI – Union des Foires Internationales) vertreten sind, liegt bei rund 50 bis 60 Mio. US-Dollar im Jahr 2004 und wird voraussichtlich auf 100 bis 110 Mio. US-Dollar im Jahr 2010 steigen. Im Jahr 2003 wurden in Russland knapp 2.500 Messen und Ausstellungen ausgetragen, an denen 230.000 Aussteller und 21 Mio. Besucher teilnahmen.

## Messestandorte

Der wichtigste Messestandort ist nach wie vor Moskau. In der russischen Hauptstadt konzentriert sich mehr als 50 Prozent der gesamten russischen Nettoausstellungsfläche. Auf St. Petersburg kommen elf Prozent. Nach Angaben des Messeverbandes IUEF präsentieren sich knapp 60 Prozent der ausstellenden Unternehmen auf Messen in Moskau (46 Prozent) und St. Petersburg (elf Prozent).

„Die Hälfte der Aussteller präsentiert sich in Moskau.“

Noch vor drei Jahren herrschte auf den russischen Messegeländen ein eklatanter Engpass an Ausstellungsfläche. Besonders am wichtigsten Messestandort Russlands, Krasnaja Presnja, hemmten die fehlenden Ausstellungsflächen die Entwicklung der großen Messeveranstaltungen. Aber auch kleinere Messen hatten deutliche Probleme, alle Firmenanfragen zu berücksichtigen. Der Bau der Halle 7 auf dem Messegelände hat die Situation dank der neu geschaffenen Ausstellungsfläche von 15.000 m<sup>2</sup> deutlich entschärfen können. Diese Investition war für den Betreiber und Veranstalter nicht zuletzt erst durch die Übernahme einer Kreditgarantie durch den langjährigen Partner Messe Düsseldorf möglich geworden. Von staatlicher Seite wurde das Projekt nicht unterstützt. Aber auch in Städten wie St. Petersburg, Nowosibirsk,

Kaliningrad und Perm findet jährlich eine Vielzahl von Messen statt. Mit einer Fläche von 25.000 m<sup>2</sup> ist Lenexpo in St. Petersburg der größte Messestandort außerhalb Moskaus. In den anderen Orten dominieren regionale Messegesellschaften, wie Siberian Fair in Nowosibirsk. In der sibirischen Millionenstadt soll bis 2007 ein neues multifunktionales Messe- und Kongresszentrum fertig gestellt werden.

## Probleme der russischen Messeindustrie

Wenngleich sich die Situation auf dem russischen Messemarkt in den letzten Jahren erheblich verbessert hat, so gibt es dennoch erheblichen Verbesserungsbedarf. Die Probleme der Messe- und Ausstellungsindustrie in Russland lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Mangelnde Koordination, viele Ausstellungen mit gleichen Themenbereichen
- Viele halbprofessionelle Messeorganisatoren
- Unfairer Wettbewerb
- Zollschränken
- Messeinfrastrukturen nur schwach entwickelt
- Infrastrukturen in bestimmten Städten und Regionen schwach entwickelt, Schwierigkeiten mit der Wareneinstellung

Um die Entwicklung des russischen Messewesens weiterhin voran zu treiben, bedarf es auch der Unterstützung seitens der Europäischen Union. Hier gilt es Strategien und Regeln für die Kooperation zu entwickeln, bestehende Handelshemmnisse zu beseitigen und sich mit dem russischen Markt, einem der größten sich entwickelnden Märkte der Erde, näher zu beschäftigen. Eine Möglichkeit, die wirtschaftlichen Aktivitäten in Russland auszuweiten, besteht in der Teilnahme an internationalen und regionalen Messen in Russland. Neben der Beteiligung an den großen internationalen Messen in Moskau und St. Petersburg, die bereits moderne Messeinfrastrukturen aufweisen, ist es wichtig, die Präsenz auch auf die regional in ganz Russland stattfindenden Messen auszuweiten, da diese Regionen sich schnell entwickeln, die Kaufkraft der dortigen Bevölkerung zunimmt und die Investitionstätigkeit wächst.



Sergey Alexeev  
Generaldirektor der JSC Lenexpo

## Führende Messeplätze

| Überdachte Ausstellungsfläche                                   |            |
|-----------------------------------------------------------------|------------|
| Gesamtrussisches Messezentrum Moskau                            | 108.500 qm |
| Expozentrum (Moskau)                                            | 81.000 qm  |
| Crocus (Moskau)                                                 | 43.900 qm  |
| Lenexpo (St. Petersburg)                                        | 25.000 qm  |
| Interregionales Handels- und Ausstellungszentrum (Tscheboksary) | 14.300 qm  |
| Nischegorskaja Jarmarka (Nischni Nowgorod)                      | 10.500 qm  |
| Kazanskaja Jarmarka (Kasan)                                     | 6.700 qm   |
| Permskaja Jarmarka (Perm)                                       | 5.000 qm   |
| Sibexpocenter (Irkutsk)                                         | 4.500 qm   |
| Expo-Wolga (Samara)                                             | 4.000 qm   |

## Messestandorte

|                | Zahl der Ausstellungen | Ausstellungsfläche (netto) | Zahl der Aussteller |
|----------------|------------------------|----------------------------|---------------------|
| Moskau         | 26%                    | 56%                        | 46%                 |
| St. Petersburg | 11%                    | 10%                        | 11%                 |
| Andere Städte  | 63%                    | 34%                        | 43%                 |

Quelle: UFI

europa\_presse

# Niedersachsen wo sonst!

... finden Sie auf einen Klick die interessantesten Informationen und Kontakte zum Thema Außenwirtschaft:

n-export.de

www.n-export.de



Niedersachsen wo sonst!



# Startrampe zu Wachstumsmärkten



Bild: © Expoentr Moskau

Text: Inka Ziegenhagen

Die ersten Kontakte mit osteuropäischen Importeuren können einheimische Unternehmen zunächst auf den zahlreichen Veranstaltungen im Inland knüpfen. Messen und Ausstellungen im deutschsprachigen Raum sind zu einer wichtigen Kommunikationsplattform ausländischer Unternehmer geworden – wie beispielsweise die Hannover Messe, die für Russland und die neuen EU-Mitgliedsstaaten große Sonderausstellungen sowie entsprechende Kontaktbörsen und Konferenzformate entwickelt hat. Wenngleich sich die Bedingungen auf osteuropäischen Messen in den vergangenen Jahren verbessert haben, so hinken die Messen in Punkto gut entwickelter Infrastruktur und reibungsloser Logistik den gewohnten westeuropäischen Standards immer noch hinterher.

### Transparenz im Messedschungel

Ein großes Problem ist nach wie vor die Transparenz der Ausstellungen. Die starke Marktdynamik der letzten Jahre in den Staaten Mittel- und Osteuropas lässt weiterhin zahlreiche neue Veranstaltungen entstehen, deren Produktschwerpunkte nicht immer klar voneinander abzugrenzen sind. Dass noch sehr wenige gesicherte Daten vorliegen, macht es den Ausstellern nicht leicht zu ermitteln, wo sie ihre Zielgruppen und potenziellen Kunden treffen können. Begrüßenswert sind deshalb die Bestrebungen des russischen Messeverbandes IUEF (International Union of Exhibitions and Fairs) und von CENTREX (International Exhibition Statistics Union) hierfür Werkzeuge und geprüfte Datengrundlagen zu entwickeln. Im Jahr 2003 erhob CENTREX die Daten von 300 wichtigen Veranstaltungen in 13 osteuropäischen Ländern. Geprüfte Daten zu Messen und Ausstellungen können auch

Im Osten geht die Sonne auf – geografisch und ökonomisch. Mit Wachstumsraten von über sieben Prozent kann die stotternde deutsche Wirtschaft kaum konkurrieren. Viele Unternehmen haben bereits fleißig russisch gelernt. Messen können dabei wichtige Startrampen für den Wettbewerb auf dem osteuropäischen Markt sein – allerdings nur, wenn der Messeauftritt gut vorbereitet ist.

bei der Gesellschaft zur freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen (FKM) abgerufen werden. Die von der FKM erstellte Euro Fair Statistic umfasst die geprüften Aussteller-, Flächen und Besucherzahlen von Messen in 19 europäischen Ländern.

### Messelogistik

Auch hinsichtlich der Logistik der Ausstellungsstücke haben sich für die Aussteller mit der EU-Osterweiterung zunächst erhebliche Erleichterungen ergeben – vor allem in zeitlicher Hinsicht, da Wartezeiten an den Grenzen für die Transitabfertigung entfallen. Besonders positiv wirkt sich dies an der deutsch-polnischen und polnisch-litauischen Grenze aus. Wo keine Zollformalitäten mehr erforderlich sind, reduzieren sich auch die daraus resultierenden Probleme. Auf mögliche Kostenreduzierung können die Aussteller dennoch nicht hoffen: Grund dafür sind nicht zuletzt die Diesel- und Benzinpreise, die nach dem 1. Mai 2004 kräftig angestiegen sind. Besonderes Augenmerk gilt dem Transport von Ausstellungsstücken nach Russland. Die sich immer wieder und immer schneller verändernden Spielregeln für die Zollabfertigung in Russland stellen die Messespediteure permanent vor neue Probleme. Auch der zum 1. April eingeführte neue russische Zollkodex, der bei den Logistikspeditionen grose Hoffnungen weckte, bewirkt beim Transport der vorwiegend temporär eingeführten Messestücke keine wesentlichen Vereinfachungen. Im Gegenteil: Die 3.500 Bestimmungen des Staatlichen Zollkomitees Russland machen die Zollabfertigung sehr umfangreich und zeitintensiv. Werden beispielsweise beim Stichprobenartigen Zollbeschau Waren identifiziert, die nicht auf der Packliste stehen, müssen die Zolldeklarationen

komplett neu erstellt werden. Der Zollbeschau kann sich dann gegebenenfalls nicht mehr nur auf Stichproben sondern auf die gesamte Sendung mit allen Packstücken ausweiten. Reicht in der EU die Bezeichnung Werkzeugkiste, so muss in Russland jedes einzelne Bestandteil – von der Schraube bis zur Bohrmaschine – aufgelistet werden und nach der russischen Nomenklatur austarifiert werden – selbstverständlich in Landessprache. Für den reibungsarmen Ablauf der Messelogistik ist es folglich empfehlenswert, spezialisierte Speditionsunternehmen zu engagieren, die vor Ort mit Muttersprachlern und Landeskundigen vertreten sind.

### Geschäftsreisen nach Russland

Auch die eigene Anreise zum Messestandort muss sorgfältig vorbereitet werden. Deutsche Staatsbürger benötigen für Russland ein Einreisevisum, das vor Abreise in einem Konsulat der Russischen Föderation beantragt werden muss. Bei der Visumserteilung wird zwischen Geschäftsvisum und Touristenvisum unterschieden. Die Befürwortung eines Touristenvisums ist relativ unkompliziert und kurzfristig möglich. Die Bearbeitungszeit im Konsulat beträgt zwischen einem und 15 Werktagen. Für das Geschäftsvisum hingegen muss der Antragssteller eine Originaleinladung einer russischen Firma vorlegen, die beim Innenministerium registriert wird. Hier kommen zu der Auftragsbearbeitung im Konsulat auch die Bearbeitungszeit im Ministerium. Und diese kann sich gegebenenfalls bis zu vier Wochen hinziehen. Umfassend informiert auch ein neuer Messeguide, den der Stuttgarter Verlag local global in Kooperation mit dem AUMA herausgegeben hat. Das Buch bietet Analysen zum Messemarkt und zahlreiche Praxistipps.

## Messen in Osteuropa Startrampe zu Wachstumsmärkten



Die Wirtschaft in Osteuropa wächst und wächst. Messen im jeweiligen Zielland sind dabei – insbesondere für Mittelständler – der wichtigste Zugang zu den neuen Märkten. Wie Messen den unternehmerischen Erfolg in den Nachbarländern unterstützen können, diskutiert das neue Messebuch "Exhibition Market Central and Eastern Europe" sehr praktisch und anschaulich. In zahlreichen Länderberichten werden die wichtigen Messestandorte und -veranstaltungen in Osteuropa vorgestellt. Checklisten, Fallstudien und Praxistipps von auf den Osten spezialisierten Firmen erklären dann, wie der Messeauftritt oder -besuch effizient geplant und durchgeführt werden kann. Erschienen in Kooperation mit dem Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen Wirtschaft (AUMA).

**Exhibition Market  
Central and Eastern Europe 2005/2006**  
280 Seiten, deutsch/englisch,  
34,80 Euro zzgl. Versandkosten

Bestellung: [www.localglobal.de/shop](http://www.localglobal.de/shop)

## Messekalender 2005-2006

| Augenoptik                                                  |                       |                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10.03.-<br>13.03.2006                                       | <b>Moskau</b>         | MSOO -<br>Internationaler Salon für Brillenoptik                                                                             |
| März 2006                                                   | <b>Moskau</b>         | OPTIKA -<br>Internationale Fachausstellung für die optische Industrie                                                        |
| Elektrotechnik, Elektronik                                  |                       |                                                                                                                              |
| 25.04.-<br>28.04.2006                                       | <b>Moskau</b>         | EXPO ELECTRONICA - International Trade Fair for<br>the Electronic Components and Production Equipment Industry               |
| 05.06.-<br>09.06.2006                                       | <b>Moskau</b>         | ELEKTRO - Internationale Fachausstellung für<br>elektrotechnische Ausrüstungen und Kraftübertragung                          |
| Energiewirtschaft (konventionelle und erneuerbare Energien) |                       |                                                                                                                              |
| 26.09.-<br>29.09.2005                                       | <b>St. Petersburg</b> | ExpoGas - Internationale Fachmesse für Gassysteme,<br>Energie- und gassparende Systeme                                       |
| 26.10.-<br>28.10.2005                                       | <b>Nowosibirsk</b>    | SibEnergy/Energy & Resource-Saving - Internationale<br>Fachmesse für die Energiebranche                                      |
| 30.11.-<br>03.12.2005                                       | <b>Moskau</b>         | Save Energy - Internationale Fachmesse<br>für Energiespartechnik                                                             |
| Februar 2006                                                | <b>Moskau</b>         | MOGIF -<br>Moscow Oil & Gas International Forum                                                                              |
| 14.03.-<br>16.03.2006                                       | <b>Moskau</b>         | Russia Power -<br>Conference & Exhibition                                                                                    |
| 25.04.-<br>27.04.2006                                       | <b>Moskau</b>         | Pipeline Transport - International Exhibition For Pipeline<br>Construction, Operation and Maintenance                        |
| 16.05.-<br>19.05.2006                                       | <b>St. Petersburg</b> | ENERGETIKA & ELEKTROTECHNIKA -<br>Internationale Fachausstellung für Energiewirtschaft, Elektro-<br>technik und Umweltschutz |
| 19.06.-<br>23.06.2006                                       | <b>Moskau</b>         | NEFTEGAS - Internationale Fachausstellung für die Erdöl- und<br>Erdgasindustrie                                              |
| 04.04.-<br>07.04.2006                                       | <b>Moskau</b>         | MiningWorld Russia -<br>Internationale Energie- und Bergbaumesse mit Kongreß                                                 |

EXPORT NACH RUSSLAND

GOST-R Qualitätszertifizierung

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

kompetent

kostengünstig

schnell

E-marketci Consulting Ltd.

Ulitsa Mosfilmovskaya, 40 A

119285 Moskau

Tel : +7 095 997 99 22

Russische Föderation

Deutsche Repräsentanz:

Körner Str. 18

D-30159 Hannover

Tel : +49 511 533 41 00

Fax : +49 511 533 41 01

gost@e-marketci.de

www.e-marketci.de

Moskau

Hannover

Ankara

Anzeige



|                                                                   |                |                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fahrzeugbau                                                       |                |                                                                                                                    |
| 04.10.-06.10.2005                                                 | Moskau         | AUTOCOMPLEX - Internationale Fachausstellung für Tankstellen und Zubehör, Autozubehör                              |
| 17.10.-21.10.2005                                                 | Moskau         | SPEZTRANSPORT - Fachausstellung für Spezialfahrzeuge                                                               |
| 26.10.-30.10.2005                                                 | St. Petersburg | Auto + Automechanika - International Trade Fair for Vehicle and Car Workshop                                       |
| 11.04.-14.04.2006                                                 | Moskau         | ATEX (Autotechexpo) - Internationale Messe für Autozubehör, Ersatzteile und Autoservice                            |
| 21.04.-23.04.2006                                                 | Moskau         | MIMP - Moscow International Motor-Park                                                                             |
| 25.05.-27.05.2006                                                 | Kaliningrad    | Autoexpo - Internationale Automobilmesse                                                                           |
| Informationstechnik, Telekommunikation                            |                |                                                                                                                    |
| September 2005                                                    | St. Petersburg | Expo Comm Wireless Russia                                                                                          |
| Oktober 2005                                                      | Moskau         | INFOCOMMUNICATIONS                                                                                                 |
| 22.11.-25.11.2005                                                 | St. Petersburg | INWECOM - Fachmesse für Informatik und Rechentechnik                                                               |
| 21.02.-25.02.2006                                                 | St. Petersburg | NORWECOM/POST - Fachmesse für das Post- und Fernmeldewesen                                                         |
| 06.12.-09.12.2005                                                 | Perm           | INTERORGTECHNIKA                                                                                                   |
| Materialhandhabung, Logistik, Antriebs-, Förder- und Lagertechnik |                |                                                                                                                    |
| 17.10.-21.10.2005                                                 | Moskau         | SKLAD-TRANSPORT-LOGISTIKA                                                                                          |
| 22.11.-25.11.2005                                                 | Moskau         | PCV Expo - International Forum on Pumps, Compressors and Valves                                                    |
| Medizintechnik, Gesundheit, Pharmazie                             |                |                                                                                                                    |
| 04.10.-07.10.2005                                                 | St. Petersburg | HOSPITAL - Internationale Medizintechnologiemesse                                                                  |
| 25.10.-28.10.2005                                                 | Moskau         | APTEKA Moskau - Internationale Fachausstellung für Pharmazie                                                       |
| 28.11.-02.12.2005                                                 | Moskau         | SDRAVOOCHRANENIE - Internationale Fachmesse für das Gesundheitswesen,                                              |
| 11.10.-14.10.2005                                                 | Irkutsk        | Sibzrdavookhranie - Specialized Exhibition of Medical Equipment and Pharmaceuticals                                |
| 15.09.-17.09.2005                                                 | Kaliningrad    | Internationale Messe für das Gesundheitswesen                                                                      |
| Mehrbranchen - Investitionsgütermessen                            |                |                                                                                                                    |
| 26.09.-29.09.2005                                                 | St. Petersburg | PROMEXPO-RUSSIAN MANUFACTURER - Internationale Industriemesse                                                      |
| 25.10.-28.10.2005                                                 | Moskau         | MIIF - Moscow International Industrial Fair                                                                        |
| März 2006                                                         | Nowosibirsk    | Siberia: Export-Import - Internationale Industrieausstellung                                                       |
| 26.10.-28.10.2005                                                 | Nowosibirsk    | SibPolyTech - The All-Siberian Industrial Machinery and Technologies Exhibition                                    |
| Metallbe- und -verarbeitung, Schweißtechnik                       |                |                                                                                                                    |
| 31.10.-03.11.2005                                                 | Moskau         | EXPOSVARKA - Internationale Fachmesse für Schweißen                                                                |
| 31.10.-03.11.2005                                                 | Moskau         | INTERTOOL - Internationale Messe für Werkzeuge, Metallbearbeitung und Fertigungstechniken                          |
| 22.11.-25.11.2005                                                 | Moskau         | WELDEX (ROSWELD) - Fachmesse für Schweisstechnologien, Ausrüstungen und Werkzeuge                                  |
| 17.05.-20.05.2006                                                 | St. Petersburg | Intertool - International Trade Fair for Tools, Metal-working,Manufacturing Technologies Welding                   |
| 23.05.-27.05.2006                                                 | Moskau         | METALLOBRABOTKA                                                                                                    |
| 14.03.-17.03.2006                                                 | Moskau         | CABEX - CABLE, WIRE AND ACCESSORIES -                                                                              |
| Optik, Labortechnik, Biotechnologie, Wissenschaft und Forschung   |                |                                                                                                                    |
| März 2006                                                         | Moskau         | LIC RUSSIA - Fachmesse für Lasertechnik                                                                            |
| 14.03.-17.03.2006                                                 | Moskau         | ANALYTICA EXPO - Internationale Fachausstellung für analytische Geräte und Ausrüstungen                            |
| Unterhaltungselektronik, Rundfunk- und Fernsehtechnik             |                |                                                                                                                    |
| 07.09.-09.09.2005                                                 | Nowosibirsk    | SibPhoto, SibVideo - International Exhibition for Radio, TV, Video, Broadcasting and Programme Production Industry |
| 13.04.-16.04.2006                                                 | Moskau         | CEM Home Entertainment/CEM Hi-Fi/CEM Mobile Electronics                                                            |

Fragen an Gerd Slapke, Geschäftsführer der DIN GOST TÜV Berlin-Brandenburg

# Zertifizierung: GOST-R und

Herr Slapke, ein entscheidender Schritt bei der Einfuhr von Produkten nach Russland ist eine offizielle Zertifizierung. Worum handelt es sich bei dem GOST-R Pflichtzertifikat?

Für den russischen Markt bestehen, wie auch in der EG, durch den Gesetzgeber vorgegebene Spielregeln – darunter gesetzliche Mindestanforderungen an die Sicherheit von Erzeugnissen und an die Erfüllung bestimmter normativ-technischer Anforderungen, technischer Regeln und anderer Vorschriften. Voraussetzung für das Inverkehrbringen von Erzeugnissen in Russland ist das Vorhandensein eines GOST-R-Konformitätszertifikates, mit dem dokumentiert wird, dass die jeweiligen Erzeugnisse diesen gesetzlichen Anforderungen entsprechen.

Müssen grundsätzlich alle nach Russland eingeführten Produkte das GOST-R Zertifikat erhalten? Nicht alle, sondern jene, die in der seit 1998 exis-

tierenden und letztmalig 2004 aktualisierten „Nomenklatur der zertifizierpflichtigen Erzeugnisse und Dienstleistungen“ aufgeführt sind.

Welche weiteren Pflichtzertifizierungen gibt es darüber hinaus?

Abhängig vom Einsatzgebiet können weitere Pflichtzertifizierungssysteme und Zulassungen in verschiedenen Rechtsbereichen erforderlich sein. Vor allem sind da wichtig: Betriebsgenehmigungen für überwachungsbedürftige Anlagen; Zulassungen der Energiebehörde; Hygienebescheinigungen; Zulassungen von Medizintechnik; Brandschutzprüfungen (z.B. auch für Kühlschränke gefordert). Auch hier gilt, vor dem Export die erforderlichen Genehmigungen und Zulassungen einzuholen.

Kann die erforderliche Prüfung und Zertifizierung auch in Deutschland stattfinden?

Unsere Gesellschaft darf die GOST R-Zertifizierung für einen großen Bereich von Erzeugnissen selbst durchführen und bietet die Übernahme der weiteren technischen Zulassungen und Zertifizierungen über russische Vertragspartner „aus einer Hand“ an.

Was sind aus Ihrer Erfahrung die größten Zertifizierungsprobleme einerseits und die häufigsten Vorurteile andererseits?

Das größte Problem ist das Fehlen von Informationen über die für Russland relevanten Regeln und Vorschriften bei deutschen und europäischen Herstellern. Dies beobachten wir selbst bei namhaften, großen Herstellern. Das größte Vorurteil ist die Annahme, russische Anforderungen wären sehr kompliziert. Bei näherem Hinsehen sieht man, dass es sich um einen wie auch in der EG erforderlichen Nachweis der Einhaltung von Sicherheitsanforderungen handelt – die Methoden und Regeln sind anders, aber eben nicht „schlimmer“.

Anzeige

## Services für einen neuen Markt.

Zulassungen, Registrierungen und Zertifizierungen

**Unsere Leistungen**

- Expertisen für die Betriebsgenehmigung überwachungsbedürftiger Anlagen (Gosgortekhnadzor)
- System-, Produkt- und Personalzertifizierungen nach internationalen Standards
- Gost-R-Zertifizierung von Waren und technischen Erzeugnissen einschließlich Hygienebescheinigungen und Brandschutzzertifikate
- Registrierung von Medizintechnik und -produkten

DIN GOST TÜV Berlin Brandenburg GmbH  
Budapester Straße 31 · 10787 Berlin  
Tel +49 30 2601-2110  
Fax +49 30 2601-1210  
E-mail [service@din-gost.de](mailto:service@din-gost.de)  
Web [www.din-gost.de](http://www.din-gost.de)

TUV International RUS GmbH  
125190 Moskau  
Leningradski Prospekt 80, Korp.5  
Tel +7095 797 3195  
E-mail [seszabo@ru.tuv.com](mailto:seszabo@ru.tuv.com)  
Web [www.tuv.ru](http://www.tuv.ru)

TÜV Rheinland Group



# Generalunternehmer mit Profil und Präzision

Seit mehr als 25 Jahren sind Mitarbeiter von GABEC als Generalunternehmer erfolgreich auf dem russischen Markt aktiv. Großprojekte für die russische Gaswirtschaft, die Errichtung großer Wohnkomplexe für Angehörige der russischen Armee sowie umfassende Industriekomplexe für international tätige Unternehmen prägen maßgeblich die Erfahrung der GABEC-Mitarbeiter.

## GABEC als Generalunternehmer für Investoren in Russland

Insbesondere mit der Realisierung schlüsselfertiger Investitionsprojekte von der Auswahl des Investitionsstandortes, über die russische Planung bis zur Inbetriebnahme mit Abnahme durch die staatliche Planungskommission aus einer Hand hat sich das GABEC-Team auf dem russischen Markt etabliert und Anerkennung erworben. Die in mehr als 25 Jahren erworbene fachliche Kompetenz ermöglicht es GABEC, Investitionsvorhaben in Russland erfolgreich umzusetzen. Selbst unter klimatisch extremen Bedingungen und bei schwierigsten Bedingungen haben die Mitarbeiter ihre Präzision und Zuverlässigkeit unter Beweis gestellt. Dahinter verbergen sich Erfahrungen, die auch bei angestrebten Kooperationen und Markteintritten von Vorteil sind. Wir kennen die Strukturen und die Bedingungen, die für Sie die optimalen Synergien bringen. Wir schaffen Kontakte und begleiten Sie auf ihrem weiteren Weg.

## Ein deutsches Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in Russland

Das betriebswirtschaftliche, technische und organisatorische Herzstück bildet die Berliner Firmenzentrale. In unserer Niederlassung in St. Petersburg gewährleisten langjährig erfahrene Mitarbeiter vor Ort einen reibungslosen Ablauf und qualitätsgerechte Ausführung aller Leistungen. Dank der effektiven Verbindung von Bewährtem und innovativem Know-how gelingen der GABEC individuelle Problemlösungen für Ihre Investitionen.

## GABEC – Unsere Referenz heißt Qualität

GABEC als Generalunternehmer steht für gründliche Beratung, schnelle Umsetzung aller Vorhaben und ein umfangreiches Dienstleistungsangebot, das genau auf Ihre Wünsche und Erfordernisse zugeschnitten wird:

- Basis Engineering
- Projektmanagement
- Beschaffung, Einkauf
- Inspektion und Versand
- Logistik
- Klärung aller Zoll- und Steuerformalitäten
- Bauüberwachung und Inbetriebnahme
- Behördenabnahme
- Vertragsgestaltung
- Objektabrechnung
- Qualitätssicherung
- Schulung des Betreiberpersonals

## GABEC – Mit seinem Partnernetzwerk in Russland

Hervorragend ausgebildete Mitarbeiter mit langjähriger Erfahrung und der Zugriff auf leistungsfähige und bewährte örtliche Subunternehmer, spezialisierte russische Planungsbüros und westeuropäische Ausrüstungslieferanten garantieren den Erfolg bei der Durchführung Ihrer Projekte. Jahrelange Praxis auf den Baustellen im Osten verbindet sich heute mit besten Kontakten zu örtlichen Behörden und Institutionen. GABEC-Mitarbeiter sprechen die Sprache der Investoren, Lieferanten und Partner in Russland. Die hohe Qualität der fertiggestellten Projekte spricht für sich.

## GABEC – Ihr Partner für erfolgreiche Investitionsvorhaben in Russland

Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung in Russland ist die GABEC Ihr Partner von West nach Ost. Mit Land und Leuten, Mentalität und Sprache bestens vertraut, besitzt die GABEC fundierte Kenntnisse der nationalen, regionalen und lokalen Gegebenheiten. Dazu gehört auch Detailwissen über wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen, gesetzliche Vorgaben, Verordnungen und Auflagen. Bewährte Verbindungen zu den örtlichen Behörden und ein dichtes Netz von lokalen Kooperationspartnern



gewährleisten die professionelle Realisierung Ihrer Projekte. Lassen Sie sich vor einer Investition in Russland professionell und fachmännisch von Experten der GABEC beraten. Ihre Leistungsfähigkeit hat Sie vor Ort vielfach unter Beweis gestellt. Ihre Erfahrungen und das Engagement qualifizierter Experten garantieren die erfolgreiche, qualitätsgerechte Durchführung aller Vorhaben, bei industriellen Projekten genauso wie bei Infrastrukturprojekten – von der Projektierung bis zur schlüsselfertigen Fertigstellung. So betreut die GABEC Ihre Investition von Anfang an. Sie sparen Zeit, Nerven und Kosten und können schnell starten. Fragen Sie unsere Kunden. Die GABEC – Ihr kompetenter Partner für die erfolgreiche Realisierung Ihrer Investitionsvorhaben in Russland und der GUS.

## Kontakt

Hauptsitz Berlin  
**GABEC GmbH**  
**Herr Clauß**  
**Königswinterstraße 32**  
**10318 Berlin**  
**Deutschland**  
**Telefon: +49 (0)30 390672 19**  
**Telefax: +49 (0)30 390672 24**  
**E-Mail: claus@gabec.de**

Niederlassung Sankt Petersburg  
**Herr Luchtmann**  
**GABEC GmbH**  
**Prospekt Nepokoryonnykh 47**  
**19000 Sankt Petersburg**  
**Russland**  
**Telefon: +7 812 333 02 36**  
**Telefax: +7 812 333 02 21**  
**E-Mail: gabecspb@spb.lanck.net**



# OBERMEYER in Russland

## OBERMEYER Planen + Beraten

Ist seit 1996 in Russland am Markt. Zunächst im Rahmen von Kooperationen tätig, konnte das Unternehmen mit der Gründung einer eigenen Niederlassung in Moskau im Jahre 1998 schnell auf dem russischen Markt Fuß fassen. Es folgten 1999 die Beteiligung an einem Weltbankprojekt (EHDP) und 2001 ein Vertrag über die Ausarbeitung eines Masterplanes für den Flughafen Novosibirsk. Im August 2002 wurde das Tochterunternehmen OBERMEYER Consult gegründet. Mit Lizenzen zur Generalplanung, Bauleitung und Bauüberwachung ausgestattet, hat sich

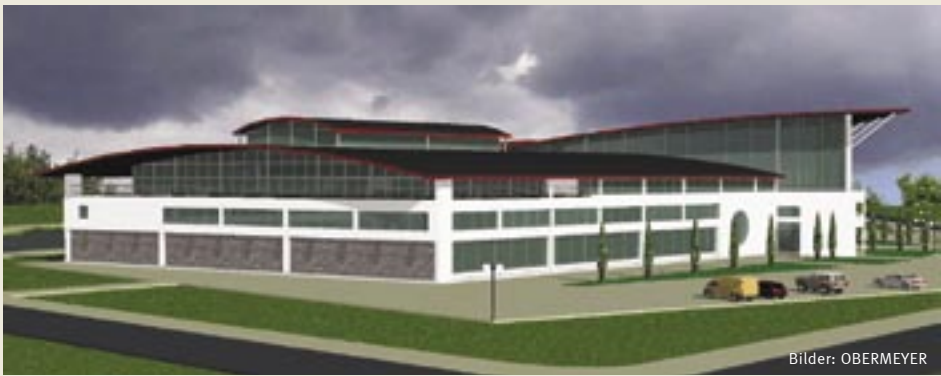
ausgeschrieben. Die Arbeit von OBERMEYER beschränkt sich inzwischen nicht mehr nur auf Moskau und den Moskauer Oblast. Auch in den Regionen werden zunehmend Planungsvorhaben ausgeführt, wie etwa in Perm, Ishevsk, Ekatarinenburg, Novosibirsk und Krasnodar, um nur einige Beispiele zu nennen. OBERMEYER bemüht sich weiter um Planungsleistungen auf dem Sektor der Infrastruktur bei der Rekonstruktion und dem Ausbau weiterer Flughäfen, besonders am Schwarzen Meer, und um die Mitwirkung bei Objekten wie neue Mautautobahnen und Hochgeschwindigkeitsstrecken der russischen Bahnen. Dabei soll modernste

Programm- und Satellitentechnik zur Anwendung kommen. Erst vor kurzem wurde erneut ein Auftrag von Seiten der Weltbank für eine Studie zu Buskorridoren in Moskau an OBERMEYER vergeben. Der Antrag zur Bewerbung für die Planung der Rekonstruktionen und den Neubau aller Meteorologiestationen Russlands befindet sich im Wettbewerb und wir hoffen auf einen Zuschlag.



## OBERMEYER Consult

inzwischen erfolgreich am russischen Markt der Planungsleistungen, Bauvorbereitung sowie Baudurchführung etabliert. In enger Zusammenarbeit mit dem Mutterhaus konnte das Tochterunternehmen OBERMEYER Consult bei mehr als 50 Projekten seine Kompetenz im Bereich Planungsleistungen unter Beweis stellen. Im Bereich Architektur hat das Unternehmen diverse Auszeichnungen und Prämien erhalten, welche die Grundlage für den erfolgreichen Ausbau des Geschäftsbereiches Hochbau bilden. Außerdem konnte sich OBERMEYER erfolgreich an dem Architekturwettbewerb zwischen Bayern und Moskau zum Stadtteil „Levortovo“ beteiligen. Im November 2004 wurde Obermeyer Consult der Zuschlag zur Generalplanung für den neuen Terminalkomplex in Vnukovo, Moskau, erteilt. Der dazu erarbeitete Entwurf ist im März 2005 erfolgreich präsentiert und genehmigt worden. In wenigen Wochen wird die Planung zur Erteilung der Baugenehmigung abgeschlossen sein, und die Leistungen und Lieferungen werden



Bilder: OBERMEYER

## Kontakt

OBERMEYER Planen + Beraten GmbH  
**Hansastraße 40**  
**D-80686 München – Germany**  
**Phone: +49 89 5799-0**  
**Fax: +49 89 5799622**  
**http://www.opb.de**

OBERMEYER Consult  
**ul. Pravdy 8**  
**125040 Moscow- Russia**  
**Phone: +7 095 7874586**  
**Fax: +7 095 7874587**  
**info@obermeyer.ru**





Bilder: IMB

# International Moscow Bank

Thorsten Vogt  
Business Development Russia/Ukraine  
HypoVereinsbank

Die wirtschaftliche Entwicklung Russlands schlägt sich in beeindruckenden Zahlen nieder: Die Währungsreserven Russlands sind in den ersten zwei Monaten dieses Jahres um zehn Milliarden US-Dollar gestiegen. Sie betragen Anfang März 134,2 Mrd. US-Dollar. Russland hat im dritten Quartal 2004 beim Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) unter den Industriestaaten der Welt den ersten Platz eingenommen (+7,1 Prozent). Die Ausgaben für den Konsum stiegen im gleichen Zeitraum um 12,1 Prozent (zum Vergleich: Deutschland -0,8 Prozent). Der Anstieg der Industrieproduktion 2004 ist mit 6,1 Prozent der höchste unter den Industriestaaten. Diese Nachrichten allein der letzten Tage verdeutlichen die wirtschaftliche Attraktivität Russlands. Neben den ohnehin guten Exportmöglichkeiten stellt sich für viele Unternehmen die Frage, direkt in Russland zu produzieren, um so von günstigeren Arbeitskosten, der Nähe zum Kunden und der Vermeidung von Importzöllen zu profitieren. Die Gesamtsumme von 40,5 Mrd. US-Dollar an ausländischen Direktinvestitionen in 2004 sprechen für sich. Der norwegische Konzern Orkla kaufte die Süßwarenholding SladKo und die holländische Firma Heineken drei Bierbrauereien. Weitere Namen zu nennen wäre problemlos möglich. Damit eine Direktinvestition ein Erfolg wird, sind Partner erforderlich. „Russland ist anders“ und „an Russland muß man glauben“ sind bekannte Charakterisierungen der Besonderheiten des

russischen Marktes. Erforderlich ist daher ein Partner mit langjähriger Erfahrung vor Ort, der auch schwierigere Zeiten erfolgreich überstanden hat. Mit 15 Jahren Erfahrungen ragt die International Moscow Bank (IMB) hervor. 1989 wurde sie als erste private Bank gegründet. Mit einer Bilanzsumme von 3,6 Mrd. US-Dollar ist sie die größte Auslandsbank. Die IMB ist nicht nur in Moskau und St. Petersburg vertreten, sondern auch in zahlreichen weiteren russischen Regionen. Egal in welches wirtschaftliche Zentrum investiert oder exportiert werden soll, die IMB ist entweder schon da oder zumindest in der Nähe. Über den größten Aktionär (mit 52,88 Prozent die HypoVereinsbank AG neben der Nordea Gruppe mit 26 Prozent) gehört sie zur HVB Group, die in mehr Staaten Osteuropas vertreten ist als jede andere Bank. Die HVB unterstützt die IMB mit Produktspezialisten und bietet durch die lokale Dienstleistungskompetenz der IMB ihren Kunden in den Heimatmärkten (Deutschland, Österreich und MOE) einen wesentlichen Mehrwert. Die IMB verfügt über eine weite Produktpalette (Zahlungsverkehr, Dokumentengeschäft, langfristige Kredite, Immobilienfinanzierung, Leasing, Geld- und Kapitalmarkttransaktionen, etc.), moderne Kommunikationsmittel und eine zuverlässige Abwicklung von Transaktionen. Für die Qualität der Transaktionsabwicklungen wurde die IMB mit dem Elite Quality Recognition Award von JP Morgan Chase ausgezeichnet. Die hohe Reputation der IMB drückt sich auch in ihrem internationalen Rating (BB-) aus. Bei Direktinvestitionen darf sich eine Bank nicht auf die Rolle des Fremdkapitalgebers beschrän-

ken. Die IMB betrachtet daher die Gesamtkapitalstruktur und arbeitet mit renommierten Eigenkapitalgebern zusammen. Ihre Vorschläge setzen immer auf eine ausgewogene Kombination aus Eigenkapital sowie lang- und kurzfristigen Fremdmitteln. Über die IMB Leasing können Sie nicht nur selbst vorteilhaft Sachanlagegüter leasen, sondern Ihnen steht auch ein weiteres Mittel der Absatzfinanzierung für Ihre Kunden zur Verfügung. Egal für welche Form des Russlandgeschäftes Sie sich entscheiden, die Direktinvestition oder den Export, die IMB ist Ihr zuverlässiger und erfahrender Begleiter in Russland. Über 105.000 Kunden, davon gut 800 Unternehmen allein aus Deutschland, Österreich und MOE, haben sich bereits davon überzeugt, neben 8.000 russischen Unternehmen, die Ihre Partner oder Kunden in Russland sind oder es werden könnten.

## Kontakt

International Moscow Bank  
9 Prechistsenskaya Emb.  
Moscow 119034  
Russian Federation  
Web: [www.imb.ru/en](http://www.imb.ru/en)  
Mail RU: Martin Meesmann:  
[Mmeesmann@imbank.ru](mailto:Mmeesmann@imbank.ru)  
Mail D: Thorsten Vogt:  
[Thorsten.vogt@hvb.de](mailto:Thorsten.vogt@hvb.de)



Bild: RUSSLANDforum

# Geschäftserfolg in Russland

Praxisrelevante Kenntnisse der Geschäftsmentalität sind für ein erfolgreiches Zusammenarbeiten, Führen, Verkaufen und Verhandeln unerlässlich

Westeuropäische Manager merken schnell, dass Geschäfte in Russland nach anderen Regeln ablaufen. Leider sind deshalb nicht alle Engagements von Erfolg gekrönt. Zugegeben – der russische Markt ist eine große Herausforderung, und einfache Erfolgsrezepte kann es nicht geben. Mit über 100 Nationalitäten ist Russland das Land mit den meisten ethnischen Gruppen der Welt – eine größere kulturelle Vielfalt und Andersartigkeit ist in kaum einem anderen Staat zu finden. Trotzdem gibt es für Russland und die russische Geschäftswelt typische Gemeinsamkeiten, deren genauere Kenntnis geschäftliche Beziehungen nachhaltig positiv beeinflussen. Dies bestätigen viele vor Ort tätige Manager.

## Russland-Know-how aus erster Hand

RUSSLANDforum, ein Geschäftsbereich des international ausgerichteten Seminarveranstalters Global Competence Forum, nimmt sich den vielfältigen Aspekten geschäftlicher Engagements in diesem hochinteressanten Markt an. Zielgruppe sind aus dem deutschsprachigen Europa kommende Unternehmen mit ihren international tätigen Führungskräften und Mitarbeitern. Mit einem wachsenden Sortiment an Russland-Fachseminaren und Managementtrainings ermöglicht der Auslandsprofi eine effiziente, Ihren Bedürfnissen und Fragestellungen angepasste Vorbereitung. Zu einem Bestseller hat sich das interkulturelle Managementtraining „GESCHÄFTSERFOLG IN RUSSLAND“ entwickelt. In dieser praxisorientierten Veranstaltung diskutieren erfahrene Managementtrainer sowohl mit Russland einsteigern als auch mit Russlandprofi typische Fehler westeuropäischer Führungskräfte und Mitarbeiter. Die Teilnehmer erhalten praxisrelevante Einblicke in die russische Mentalität und erlernen bewährte Lösungswege für den geschäftlichen Umgang und die Zusammenarbeit. Für Russland angepasste Kommunikations- und Verhandlungstechniken werden ebenso vermittelt wie erfolgbringende Techniken für die Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen, Präsentationen und Mitarbeitergesprächen.

Bernd K. Zeuschel, Geschäftsführer von Global Competence Forum und Initiator von RUSSLANDforum, äußert sich zu „GESCHÄFTSERFOLG IN RUSSLAND“ wie folgt: „Das zweitägige Managementtraining beantwortet die typischen Fragestellungen westeuropäischer Geschäftsleute praxisorientiert und tiefer gehend als sonst in der Branche üblich. Unsere Teilnehmer – Vertreter von inzwischen mehr als 4.000 Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz – wollen sich in der knappen, ihnen zur Verfügung stehenden Zeit auf die wesentlichen Aspekte konzentrieren. Sie erwarten von uns prägnante, in der Praxis sofort umsetzbare Empfehlungen und Vorgehensweisen.“

## Typische Fragestellungen deutscher Unternehmen

Viele Frage- und Problemstellungen sind unabhängig von der Branche des jeweiligen Unternehmens, so der Veranstalter. Diese Gemeinsamkeit sieht er als große Chance, da sie den Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen und den Transfer ins eigene Tagesgeschäft spürbar erleichtern. Die inhaltlichen Schwerpunkte bei „GESCHÄFTSERFOLG IN RUSSLAND“ resultieren aus den am häufigsten genannten Fragen. Hierzu gehören unter anderem die folgenden:

- Wo liegen die Erfolgsfaktoren unseres Unternehmens in der Russischen Föderation?
- Wie sieht die aktuelle Situation und Entwicklung der russischen Wirtschaft aus?
- Was sind typische Fehler, die uns in Russland und mit Russen häufig unterlaufen?
- Wie können wir die Verhaltensweisen russischer Geschäftspartner besser verstehen?
- Was denken Russen über uns und welche Erwartungen haben sie?
- Wie sollten wir unser Unternehmen und unsere Produkte am besten präsentieren?
- Wie kommen wir bei unseren Verhandlungen mit Russen zu besseren Ergebnissen?
- Wie können wir die Einhaltung und Umsetzung von Vereinbarungen sicherstellen?

- Was sollten wir bei der Kommunikation mit unserer Tochtergesellschaft beachten?
- Worauf sollten wir bei russischen Mitarbeitern und Kollegen achten?
- Welche Grundregeln gibt es für die Mitarbeiterführung und Motivation?
- Wie können wir Risiken und Gefahren realistisch einschätzen und vorbeugen?
- Wie können wir uns auf den nächsten Besuch aus Russland optimal vorbereiten?

## Russland-Seminare im 2. Halbjahr

Interessenten sind nachfolgend die nächsten Termine und Veranstaltungsorte genannt:  
**14./15. September 2005 in Nürnberg, 28./29. September 2005 in Salzburg, 10./11. November 2005 in Karlsruhe und 07./08. Dezember 2005 in Wiesbaden.**

Das ausführliche Seminarprogramm ist im Internet unter [www.russland-forum.de](http://www.russland-forum.de) abrufbar. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung.

## Kontakt

**RUSSLANDforum**  
Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen  
Tel. +49 7071 55970  
Fax +49 7071 559730  
[www.russland-forum.de](http://www.russland-forum.de)  
[info@russland-forum.de](mailto:info@russland-forum.de)  
Kürzlich wurde auch eine Dependence in Österreich eröffnet, wo RUSSLANDforum unter folgender Adresse zu erreichen ist:  
**Mariahilferstraße 123/3, 1060 Wien**  
Tel. +43 1 59999259  
Fax +43 1 59999260  
[www.russland-forum.at](http://www.russland-forum.at)  
[info@russland-forum.at](mailto:info@russland-forum.at)



# Russland in Zahlen

Russland entwickelt sich rasant. Das ist auch an den volkswirtschaftlichen Zahlen dieses großen Landes zu erkennen, in denen sich eine positive Tendenz widerspiegelt. Die wirtschaftliche Veränderung im Verlauf der Transformation stellt sich auch beeindruckend anhand der veränderten Struktur des Bruttoinlandsprodukts zwischen den Jahren 1990 und 2003 dar: der Anteil des Dienstleistungssektors stieg von 36 auf 60,5 Prozent.

## Binnenwirtschaft (\*Prognose für das Jahr 2005)

|                                      | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005*   |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Bruttoinlandsprodukt, BIP (Mio. USD) | 309.569 | 344.451 | 432.231 | 582.490 | 734.213 |
| BIP pro Kopf (USD)                   | 2.137   | 2.391   | 3.017   | 4.058   | 5.152   |
| Staatshaushalt, Saldo (Mio. USD)     | 9.064   | 4.916   | 7.170   | 26.000  | 26.000  |
| in Prozent des BIP                   | 2,9     | 1,4     | 1,7     | 4,5     | 3,5     |
| Beschäftigte (Tsd.)                  | 64.458  | 66.008  | 66.075  | 67.417  | NV      |
| Arbeitslosenquote (in Prozent)       | 9,0     | 8,0     | 8,6     | 8,2     | NV      |
| Aktienindex (Punkte)                 | 393,9   | 529,9   | 577,6   | 733,9   | 841,9   |
| Leitzins (in Prozent)                | 25,0    | 21,0    | 16,0    | 13,0    | 13,0    |

## Außenwirtschaft (\*Prognose für das Jahr 2005)

|                                                      | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005*   |
|------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Exporte (fob)                                        | 103.139 | 107.110 | 134.377 | 181.529 | 207.000 |
| Importe (cif)                                        | 58.992  | 66.243  | 81.654  | 104.006 | 113.000 |
| Saldo der Handelsbilanz                              | 44.147  | 40.867  | 52.723  | 77.523  | 94.000  |
| Saldo der Leistungsbilanz                            | 33.795  | 29.116  | 35.410  | 60.109  | 72.000  |
| in % des BIP                                         | 10,9    | 8,5     | 8,2     | 10,3    | 9,8     |
| Direktinvestitionen (des Auslands)<br>(Nettozufluss) | 2.748   | 3.461   | 7.958   | 11.672  | 5.800   |

# Coface: Russland im Rating

Im Länderrating der Coface, das das durchschnittliche Niveau des kurzfristigen Zahlungsausfall-Risikos reflektiert, wird Russland seit dem Jahr 2002 mit „B“ bewertet. „B“ steht für: „An unsteady political and economic environment is likely to affect further an already poor payment record.“

Länderrating @rating (jeweils Januarwerte)

|            | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | NEU: Rating von KMUs in Russland                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------|------|------|------|------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Russland   | C    | B    | B    | B    | B    | Um kleinen und mittleren Unternehmen in Russland den Zugang zu Krediten zu erleichtern, wird die Coface (Paris) in Zusammenarbeit mit der Association of Russian Banks (ARB) eine Rating-Agentur aufbauen. Dabei werden die Ratings den Bewertungen der traditionellen Ratingagenturen ähnlich sein |
| Kasachstan | C    | C+   | C    | B    | B    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Ukraine    | D    | D    | D    | C    | C    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Uzbekistan | D    | D    | D    | D    | D    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

und auch konkrete Ausfallwahrscheinlichkeiten von Krediten beinhalten. Sie lassen aber auch die kurz- und mittelfristige Bewertung zu. Bisher gebe es in Russland noch eine Lücke in der Bewertung von Kreditrisiken und eine entsprechend zögerliche Kreditvergabe an kleinere und mittlere Unternehmen. Um sich auf dem Inlandsmarkt, aber auch international entwickeln zu können, bräuchten die Unternehmen aber schnelleren und einfacheren Zugang zu Bankfinanzierungen.

www.ak-coface.de / www.cofacerating.de (Länderbewertung)

## Basisdaten

|                                                 |                    |
|-------------------------------------------------|--------------------|
| Fläche                                          | 17.075.400 km²     |
| Bevölkerung                                     | 143,50 Mio. (2004) |
| Bevölkerungswachstum                            | -0,4% (1997-2003)  |
| Anteil der Stadtbevölkerung                     | 73,0% (2001)       |
| Analphabetenrate                                | 0,4% (2003)        |
| Wachstum BIP/Kopf                               | 1993-2003 1,8%     |
| Exportquote                                     | 2004 35,0%         |
| Investitionsquote                               | 2004 17,9%         |
| Aktienmarktkapitalisierung<br>(Prozent des BIP) | 2003 53,4%         |
| Wachstum BIP/Kopf                               | 1993-2003 1,8%     |

|                                     |      |
|-------------------------------------|------|
| Hauptexportgüter (in Prozent)       | 2003 |
| Brennstoffe                         | 65   |
| Metalle                             | 12,8 |
| Maschinen - und Transportausrüstung | 7,9  |
| Haupthandelspartner, Export         | 2003 |
| Deutschland                         | 8,5  |
| Italien                             | 6,3  |
| China                               | 6,0  |

|                               |      |
|-------------------------------|------|
| Hauptimportgüter (in Prozent) | 2003 |
| Maschinen und Transport       | 25,8 |
| Nahrungsmittel                | 14,8 |
| Chemische Produkte            | 12,1 |
| Haupthandelspartner, Import   | 2003 |
| Deutschland                   | 15,6 |
| Weißrussland                  | 7,8  |
| China                         | 7,1  |

## Kontakt

HVB Konzernzentrale  
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG  
Am Tucherpark 16  
80538 München  
Tel. 0049-(0)89-378-0  
info@hvb.de

# Ihr Messepartner. Weltweit.

Messen und Ausstellungen 2005

## RUSSLAND

### AUTOCOMPLEX 2005

Autofilling Complex, Autoservice, Garage und Parken  
12. Internationale Fachausstellung für Tankstellen und Zubehör,  
Autozubehör und -reparatur, Garagen und Parkhäuser  
Moskau, 04.10. – 06.10.2005

### INTERCHARM 2005

12. Internationale Fachausstellung Kosmetik und Parfümerie  
Moskau, 10.11. – 14.11.2005

### ZDRAVOOKHRANENIYE 2005

15. Internationale Fachausstellung Gesundheitswesen, Medizintechnik und Arzneimittel  
Moskau, 28.11. – 02.12.2005

### INTERPLASTICA 2005

9. Internationale Fachausstellung Kunststoff und Kautschuk  
Moskau, 13.12. – 16.12.2005

### UPAKOVKA/UPAK ITALIA 2005

14. Internationale Fachausstellung Maschinen und Ausrüstungen für die Herstellung von  
Packmitteln, Verpackungsmaschinen, Süßwarenmaschinen, Packmittel und Packhilfsmittel, Logistik  
mit Sonderschau  
UPAKPHARM  
Maschinen, Anlagen und Verpackungen für die pharmazeutische Industrie  
Moskau, 13.12. – 16.12.2005

### KONSUMEXPO 2006

18. Internationale Fachausstellung Konsumgüter  
Moskau, 16.01. – 20.01.2006

### PRODEXPO 2006

13. Internationale Fachausstellung Lebensmittel und Rohstoffe für deren Produktion  
Moskau, 13.02. – 17.02.2006

### SHK MOSKAU 2006

10. Internationale Fachausstellung für Sanitär-, Heizungs-, Klimatechnik und Gebäudeautomation  
Moskau, 22.05. – 25.05.2006

### METALLURGY-LITMASH 2006

International Trade Fair for Metallurgy, Machinery, Plant Technology + Products

### TUBE RUSSIA 2006

The International Tube and Pipe Trade Fair in Russia

### ALUMINIUM/NON-FERROUS 2006

International Trade Fair for Aluminium and Non-Ferrous Metals,  
Materials, Technologies and Products  
Moskau, 23.05. – 26.05.2006

### UGOL ROSSII & MINING 2006

13. Internationale Fachausstellung für Bergbautechnologie  
Exploration, Diskontinuierliche und  
Kontinuierliche Gewinnung, Aufbereitung  
Nowokuznetsk, 06.06. – 09.06.2006

Bitte fordern Sie  
detaillierte Informationen und  
das Gesamtprogramm an:

Messe Düsseldorf GmbH  
Postfach 10 10 06  
40001 Düsseldorf  
Germany  
Tel. +49(0)2 11/45 60-01  
Fax +49(0)2 11/45 60-7740  
info@messe-duesseldorf.de  
www.messe-duesseldorf.de

Basis for  
Business







## »Lassen Sie sich keine Crossborder-Finanzierung ohne GUS-Know-how verkaufen.«

Unternehmen, die die Chancen eines größeren Europas nutzen wollen, kommen irgendwann an den Punkt, wo ihre Aktivitäten finanziert werden müssen: Exporte zum Beispiel, aber auch die Gründung von Niederlassungen oder die Beteiligung an ausländischen Firmen.

Spätestens dann ist die HVB Group als Partner die erste Wahl. Sie ist das führende überregionale Banken-  
netzwerk in Zentral- und Osteuropa, ist Marktführer bei Akkreditiven sowie bei der Exportfinanzierung  
und verfügt über solide Kenntnisse der regionalen Märkte. Wovon auch Sie profitieren können.

[www.hvb.de/aussenhandel](http://www.hvb.de/aussenhandel)

Mit Europa wachsen.

# HVB Group

HypoVereinsbank

Bank Austria  
Creditanstalt

HVB Splitska banka

HVB Bank Biochim

Bank BPH

HVB Bank

INTERNATIONAL  
MOSCOW BANK