

## **Deutsche Firmen investieren in Russland gegen den Trend**

(aus: RUSSLAND aktuell 24-2014)

### **Unternehmen werden vorsichtiger/ Russische Geschäftspartner schätzen Treue**

**Abwarten und Vorsicht prägen zurzeit das Geschäftsgebaren deutscher Unternehmen in Russland. Einige Firmen haben wegen der Ukraine-Krise und der Konjunkturflaute Investitionen verschoben. Andere hingegen setzen gerade jetzt auf den russischen Markt und fahren gut damit. Denn wer jetzt zu Russland steht oder gar investiert, der gewinnt Vertrauen bei russischen Geschäftspartnern. Und darauf kommt es an beim Business im größten Land der Welt.**

Für die nordrhein-westfälische Profine GmbH ist Russland nicht irgendein Auslandsmarkt. Es ist der größte und wichtigste. Mehr noch: Russland ist für Profine, einen der weltweit führenden Anbieter von Fensterprofilen aus Kunststoff, mittlerweile fast genauso wichtig wie der heimische deutsche Markt. Kein Wunder also, dass die Profine Group im Frühjahr 2014 am Standort in Woskressensk eine neue Mischerei in Betrieb genommen hat. Denn dort und am Standort in Chabarowsk im Fernen Osten Russlands waren die Kapazitäten so gut wie ausgeschöpft.

Schwacher Rubel, noch schwächere Konjunktur und obendrein Sanktionen – während viele deutsche Industriebetriebe zurzeit mit Russland hadern, setzt Profine ganz bewusst auf das Geschäft mit dem größten Land der Welt. „Wir denken langfristig und lassen uns nicht von aktuellen Geschehnissen beeinflussen“, sagt Geschäftsführer und Inhaber Peter Mrosik im Interview mit Germany Trade and Invest. Deswegen sei er bereits auf der Suche nach einem dritten Produktionsstandort. Infrage kämen die sibirische Stadt Omsk oder die Uralregion. Bis 2017 soll das dritte Werk stehen. Mittelfristig werde sich das auszahlen, davon ist Unternehmer Mrosik überzeugt.

### **Anerkennung auf verschiedenen Ebenen**

Dem Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen bringt diese Strategie in Russland eine Menge Anerkennung ein – auf verschiedenen Ebenen. „Unsere Kunden, unsere Geschäftspartner und die örtlichen Verwaltungen goutieren unser Verhalten“, sagt der Geschäftsführer. Die neue Mischerei zum jetzigen Zeitpunkt, das ist nicht nur eine Bruttoanlageinvestition, das ist auch eine Investition in Vertrauen. Profine agiert seit über 20 Jahren am russischen Markt. „Und wir werden ganz gewiss nicht beim ersten Lüftchen umfallen“, sagt Mrosik.

Investitionen und verstärkte Geschäftsentwicklung gerade in der Krise, das ist zurzeit zwar eher die Ausnahme bei deutschen Unternehmen. Aber auch kein Einzelfall. Der deutsche IT-Spezialist SAP etwa will zusammen mit dem russischen Telekomriesen Rostelekom Cloud-Systeme für den russischen Markt entwickeln. Auf dem Wirtschaftsforum in Sankt Petersburg unterzeichneten die beiden Konzerne eine entsprechende Absichtserklärung. Es geht unter anderem um die Etablierung eines CRM-Systems und um die Steuerung über Mobiltelefone.

Vom Dialysespezialisten Fresenius über den Schraubenhersteller Bervel bis hin zum Maschinenbauer DMG Mori Seiki (Gildemeister) – wer bereits mit dem Bau von Produktionsstätten oder Kliniken begonnen hat, der bleibt auch bei der Stange.

### **Absagen: Keine Option**

Ein Beispiel hierfür ist die deutsche RMA Rheinau GmbH & Co. KG. Mitte Mai hat der Hersteller von Pipelinekomponenten für die Gas- und Ölindustrie in der Sonderwirtschaftszone Alabuga den Betrieb aufgenommen. Aus wirtschaftlicher Sicht ein perfekter Zeitpunkt. Denn der gerade geschlossene russisch-chinesische Gasliefervertrag erfordert den Bau neuer Pipelines und wird Produzenten entsprechender Ausrüstung in den kommenden Jahren gut auslasten, glaubt Thomas Plocher, kaufmännischer Leiter bei RMA. Die Eröffnung wegen der Ukraine-Krise absagen? Das war keine Option. Denn die Planungs- und Bauarbeiten waren bereits abgeschlossen. „Außerdem glauben wir, dass es für die Ukraine eine politische Lösung geben wird“, sagt Plocher. Dennoch: „Würden wir heute wieder vor der Entscheidung stehen, wir wären sicher vorsichtiger.“ Schließlich hätten Wirtschaftssanktionen, wenn diese verhängt worden wären, zu erheblichen Problemen geführt. Die ganzen Investitionen, die Lieferung von Vormaterialien – das wäre schwieriger geworden oder gar unmöglich.

### **Asiatische Konkurrenz schläft nicht**

Doch vermutlich hätte RMA dennoch in Russland investiert. Zum einen habe Tatarstan sehr gute Bedingungen für Investoren geschaffen, sagt Plocher. Außerdem gehe Russland verstärkt dazu über, Aufträge nur an russische Lieferanten zu vergeben. Das russische RMA-Investment sichert somit Geschäfte im größten Land der Welt. Außerdem stärkt es die Auftragslage an den deutschen Produktionsstandorten. Aus Deutschland werden Vorprodukte ins russische Werk geliefert. Wegen der Krise die Zelte in Russland abbrechen, das kommt auch für Marcus Kamm nicht infrage. „Das wäre das falsche Signal“, sagt der Geschäftsführende Gesellschafter der Rasoma GmbH. Der sächsische Werkzeugmaschinenhersteller stellt daher ganz bewusst auf der Leistungsschau „Metalloobrabotka“ in Moskau aus. Und hat diesen Messeauftritt beworben wie nie zuvor. „Wir haben hervorragende Distributeure in Russland und einen guten Ruf bei unseren Kunden“, so Kamm. Dieses Vertrauen setze er jetzt nicht aufs Spiel. Zumal die asiatische Konkurrenz nicht schlafe. Bei den Kunden komme diese Haltung gut an. Etwa im Stahlwerk in Wolshski. Dort gebe es keine Vorbehalte gegenüber dem langjährigen deutschen Technologiepartner. Im Gegenteil: „Unsere Ingenieure werden sehr geschätzt und haben gerade jetzt einen guten Stand.“

### **Eifrige Direktinvestoren**

Deutsche Unternehmen gehören nicht nur zu den wichtigsten Handelspartnern Russlands. Sie sind außerdem die mit Abstand eifrigsten Direktinvestoren. Daran ändert auch der Ukraine-Konflikt nichts. Es vergeht kaum eine Woche, ohne dass ein deutsches Unternehmen ein neues Werk auf russischem Territorium in Betrieb nimmt. Neben der Einweihung der Profine-Mischanlage, eröffnet der deutsche Kfz-Komponentenhersteller Continental Anfang Juni 2014 ein Werk für Motorsteuergeräte in der Region Kaluga. Investitionssumme: 20 Millionen Euro.

Im Gebiet Kaluga nahm Ende Mai 2014 auch der Pharmaproduzent Berlin-Chemie (Menarini-Gruppe) sein neues Werk in Betrieb. In der 40 Millionen Euro teuren Fabrik sollen jährlich 50 Millionen Packungen Medikamente gefertigt werden. Damit nicht genug: Berlin-Chemie will in den nächsten ein bis zwei Jahren in Kaluga ein Forschungszentrum einrichten.

Auch der deutsche Technologiekonzern Siemens will sein Engagement in Russland eher ausbauen denn zurückfahren. So hat Siemens Ende Mai 2014 angekündigt, gemeinsam mit dem tatarischen Chemiekonzern TAIF Projekte in den Bereichen Energie, Verarbeitung von Erdgas und Erdöl sowie Petrochemie zu

verwirklichen. Dabei geht es vor allem um die Ausrüstung der TAIF-Unternehmen mit moderner Siemens-Technologie. Des Weiteren kündigte Siemens Mitte April an, mit der Rostech-Tochterfirma Stankoprom zusammenarbeiten zu wollen. Laut einer Pressemeldung der russischen Siemens-Tochter wollen die beiden Unternehmen gemeinsam Spezialwerkzeugmaschinen entwickeln und Ausbildungszentren bauen. Stankoprom vereint 18 Werkzeugmaschinenbauer mit Standorten in acht russischen Regionen.