

Anlassbericht - „Chancen und Probleme für Schweizer Firmen auf dem russischen Markt“

Referent: Walter B. Gyger

Donnerstag, 24. Mai 2012

Als zweiten Anlass zum Jahresthema 2012 „Die Schweiz im Internationalen Wettbewerb“ wurde Walter B. Gyger, ehemaliger Schweizer Botschafter in Moskau, eingeladen, um einen Blick auf den Wachstumsmarkt Russland zu werfen. Herr Gyger stellte die aktuelle Situation des heutigen Russlands vor und welchen Herausforderungen sich Schweizer Firmen auf dem Markt stellen müssen.

Chancen und Probleme für Schweizer Firmen auf dem russischen Markt.

Der Russische Markt ist kein einfacher Markt für Firmen, welche sich einen Geschäftszweig im Land aufbauen möchten, jedoch birgt der Markt ein sehr grosses Potential, welches bei Gelingen genutzt werden kann. Ein gutes Konzept alleine reicht nicht aus. Es gilt, die richtigen Fragen hinsichtlich Land, Kultur und Politik zu stellen und sich damit auseinander zu setzen, um Erfolge erzielen zu können.

Seit Herr Gyger sein Amt als Schweizer Botschafter im November 2011 abgelegt hat, hat sich politisch einiges in Russland bewegt. Parlamentswahlen und Präsidentschaftswahlen haben stattgefunden. „Business in Russland“ ist ein Trendthema und Russland eine der weltweit dynamischsten Volkswirtschaften, welche grosses Potential auch für Schweizer Firmen birgt. Man bedenke, dass Schweizer Firmen ca. 3 Mrd. CHF nach Russland exportieren, was nur 1.5% der heutigen Schweizer Ausfuhren ausmacht. Der russische Markt mit 142 Mio. Einwohnern könnte sichernoch intensiver bearbeitet werden.

Flächenmässig ist Russland das grösste Land weltweit und unglaublich reich an Bodenschätzen, wie z.B. Erdöl, Eisenerz, Erdgas, Gold, usw. ist. Die letzten Jahre hat sich Russland trotz einigen Einbrüchen wirtschaftlich stark weiterentwickelt. Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion wurde mit der Machtübernahme von Präsident Putin das Land stabilisiert und hat nach der Finanzkrise 2008/2009 bereits 2010 und 2011 wieder zu einem Wachstum von 4.3% zurückgefunden. In Russland gibt es noch grosse unbefriedigte Nachfragen, welche durch Schweizer Firmen abgedeckt werden können. Der Bereich Wohnraum, verlangt nach Betonherstellern sowie sonstigen Zulieferanten. Ebenso ist die Nachfrage nach Energieoptimierung und gewerblichem Know-how sehr hoch. Die Effizienz der russischen Unternehmen sowie die Produktivität sind verbesserungsfähig und die Nachfrage nach Luxus- und Prestigegütern wächst zunehmend, da sich mittlerweile auch die russische Mittelschicht dafür interessiert. Somit ist das Potential für Schweizer Firmen sicherlich vorhanden, v.a. wenn man bedenkt, dass das Schweizer Image durchaus positiv in Russland verankert ist.

Um aber auf dem russischen Markt erfolgreich zu sein, ist es notwendig die Kehrseite der Medaille zu betrachten. Profunde Kenntnisse wie die russische Wirtschaft, der Rechtsstaat, die Staatsmacht oder die Gesellschaft funktioniert, sind hier nicht zu vernachlässigen.

Die Russischen Wirtschaftsstrukturen, v. a. im 2. Sektor sind sehr archaisch. Noch gibt es riesige urbane Zentren, welche nur von einem Betrieb abhängig sind. Durch den Staat direkt oder indirekt kontrollierte Konglomerate dominieren die russische Wirtschaft. Dies bedeutet wiederum, dass kleinere und mittlere Betriebe per se einen schweren Stand haben, sich gegen die Grossen durchzusetzen. Der Markt funktioniert somit beschränkt, was die Modernisierung

von Strukturen verlangsamt. Ein Rechtsstaat im westeuropäischen Sinne existiert in Russland erst in Ansätzen. Gesetze, werden rasch und oft geändert und bürokratisch gehandhabt. Widersprüchlichkeiten in den Gesetzen und Gesetzeslücken erleichtern die Korruption. Der überdimensionale Staatsapparat sowie die Staatsmacht sind allgegenwärtig. Der Staat versteht sich als Herr der Gesellschaft und nicht als Diener. Die russische Gesellschaft ist eher träge und akzeptiert die staatliche Macht. Die aktuellen Protestbewegungen sind vor diesem Hintergrund eher erstaunlich und zeigen, dass die Russen immer besser informiert ist. Dies v.a. durch die vielen studierten Menschen und dem vereinfachten Zugang zum Internet. Sie sind nicht mehr bereit, alles zu akzeptieren. Jedoch sollten diese Bewegungen nicht überschätzt werden. Man spricht von einem stillschweigenden Pakt zwischen dem Volk und Putin, dass Putins Macht solange geduldet wird, solange er für Stabilität und Ruhe bei steigendem Wohlstand sorgt.

Diese Punkte sind die Kehrseite des attraktiven Russischen Marktes, mit den hohen Margen, welche sich jede Firma im Klaren sein muss, bevor ein Markteintritt angedacht wird. Konkret sollte sich eine Firma mit folgenden Fragen auseinandersetzen:

1. Wie sieht die Zukunft Russlands aus?

Es gibt zwei mögliche Szenarien, welche gleichermassen in Russland eintreffen können. Ein optimistisches Szenario sagt ein mittelfristiges Wachstum von 3.3% und langfristig ein Wachstum von 11% des BSP bevor. Dies sofern die WTO Bestimmungen, welche beim Beitritt 2011 vereinbart wurden, eingehalten und vorangetrieben werden und Russland weiter modernisiert wird..

Ein pessimistischeres Szenario geht davon aus, dass Russland nur das Minimum unternimmt, um die WTO-Bestimmungen einzuhalten, und Staat und Wirtschaft nicht modernisiert werden. Bei diesem Szenario nimmt der Wohlstand für den Mittelstand kaum rasch zu, das Wachstum geht zurück und eine Stagnation der Wirtschaft könnte eintreten.

Beide Szenarien können realistischerweise gleichermassen eintreffen. Nichts desto trotz bleibt Russland ein interessanter Markt für Schweizer Firmen.

2. Politische Rahmenbedingungen?

Russland ist ein Schwerpunktland der Schweizer Außenwirtschaftspolitik. Mehre Bundesräte haben im vergangenen Jahr wichtige Abkommen mit Russland unterzeichnet. Die regelmässige tagende Gemischte Wirtschaftskommission funktioniert gut. Somit sind die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Geschäftsausbau in Russland durchaus vorhanden. Am Ende des Referates erläuterte Herr Gyger wie eine Firma konkret vorgehen soll, wenn Interesse an einem Geschäft in Russland besteht.

1. Kontaktaufnahme mit dem Business Hub vor Ort, welche Teil der Schweizer Botschaft ist. Dieser stehen mit Rat und Tat zur Seite und helfen dem Interessenten notwendige Informationen zu sammeln und zusammen zu stellen.

2. Grosse Firmen benötigen Partner vor Ort, welche Unterstützung bieten. Die Loyalität der Partner müssen die Firmen durch angemessene Beiträge absichern.

3. Bei grösseren Investitionen ist eine Kontaktaufnahme mit der Regierung unumgänglich um Sicherheit für das Projekt zu bekommen.

4. Die Konkurrenz muss klar identifizierbar sein. Gegen Russische Grosskonzerne, welche unter Umständen mit der Regierung zusammenarbeiten, stehen die Chancen eher gering.

5. Frühzeitiger Kontakt zur Schweizer Botschaft in Moskau, damit diese Unterstützung bieten kann. Fehler lassen sich leichter vermeiden als korrigieren.

Zusammengefasst ist Russland ein sehr attraktiver Markt, welcher enorm viel Potential für Schweizer Firmen bietet. Wenn Russland die Modernisierung, Liberalisierung und Öffnung des Landes weiter vorantreibt, stehen die Chancen für erfolgreiche Geschäfte in Russland gut.