



Nach Russland?

Die IHK betreute elf bayerische Unternehmen bei einer Automobil- und Maschinenbaumesse in St. Petersburg. „Wirtschaft konkret“ hat die Messe besucht und nach der Geschäftslage gefragt.



Das Denkmal „Der eiserne Reiter“ erinnert an Petersburgs Gründer und Namensgeber. Der aufgeklärte Monarch stieß für Russland ein Fenster nach Westen auf. (Fotos: Burdack)

Nach Russland?

Interview mit Horst Linn, Linn High Therm GmbH

Seit 1974 ist Horst Linn geschäftlich in Russland unterwegs. Rund zehnmal im Jahr kommt der Seniorchef seines Unternehmens noch immer ins Land. Um Leute kennenzulernen, setzt er sich dabei gerne in den Zug. „So machst Du Kontakte“, sagt Linn. „Wirtschaft konkret“ hat ihn nach seinen Eindrücken gefragt.

Horst Linn sorgt mit „40 Jahren in Russland“ für Vertrauen bei seinen Kunden.

Herr Linn, lohnt sich Russland für Unternehmen?

Horst Linn: Gerade inhabergeführte Mittelständler sind in Russland schon immer sehr beliebt, weil sie ein hohes Maß an Verantwortung übernehmen. Man hat bessere Chancen, wenn man langjährige Vertrauensverhältnisse schafft. Die Russen wollen nicht nur Geschäfte machen, sondern auch langfristige Freundschaften schließen.

Sie sind seit vier Jahrzehnten in Russland unterwegs. Wie ging das überhaupt damals, in der Sowjetunion Geschäfte zu machen?

Wir hatten Anfang der 70er Jahre zusammen mit Degussa, Heraeus und Rustenberg-Mines in Südafrika ein Gießsystem für Platin entwi-

ckelt. Das muss den Russen irgendwie zu Ohren gekommen sein und das wollten sie haben. Über einen deutschen Russlandhändler haben wir dann 1974 fünf Anlagen an die Poljot-Uhrenfabrik in Moskau geliefert. So hat unser Russlandgeschäft angefangen.

Damals war das alles nicht so einfach. Und heute?

Für Neuankömmlinge ist es hier schwieriger als in anderen Ländern. Deshalb ist es gerade für Mittelständler wichtig, sich gegenseitig zu helfen und Kontakte auszutauschen. Ein bayerischer Gemeinschaftsstand ist da ideal. Deshalb machen wir regelmäßig mit.

Lohnt sich das Russlandgeschäft für Sie?

Ich sehe für unser Unternehmen eine große Potenzialsteigerung in den letzten Jahren, gerade in gezielten Bereichen wie zum Beispiel Seltene Erden oder Flugzeug- und Triebwerksbau. Russland hat Energie und Rohstoffe in Fülle. Das komplette Periodensystem von Gold runter bis Zirkon... in Sibirien liegen noch tausende Tonnen Seltene Erden. Wir haben so viele Möglichkeiten in diesem Land.

Wie beeinflusst Sie die momentane politische Großwetterlage?

Wirtschaftssanktionen wären nutzlos und schädlich. Für die Energiebranche und die großen Konzerne hätten sie keine großen Auswirkungen, aber gerade in Nischenbereichen könnten von russischer Seite Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Und da trifft es vor allem uns Mittelständler.

Warum herrscht bei uns ein so großes Misstrauen gegenüber Russland?

Weil die Leute das Land nicht kennen. Wie auch, die selbsternannten Russlandexperten in Politik und Medien kennen nur Moskau, Petersburg und vielleicht noch Jekaterinburg. Wie die Musik in Murmansk, Wladiwostok, Barnaul oder im ukrainischen Donezk gespielt wird, das wissen die nicht.





- 1 Firmenbriefing bei der Messe in St. Petersburg am bayerischen Gemeinschaftsstand: Katrin Werdermann (Deutsches Generalkonsulat), Elena Ijewlewa (AHK) und Sieglinde Sautter (Bayern International)
- 2 Horst Linn beeindruckt Generalgouverneur Georgi Poltawtschenko mit seinem langjährigen Engagement.
- 3 Technische Präsentation in St. Petersburg
- 4 Der hohe Modernisierungsbedarf in Russland verspricht Ostbayerns Unternehmern gute Geschäfte auf der Messe.



von Peter Burdack

Zu Mittag gibt es Pelmeni. Die Tischtennisball großen, mit Schweinefleisch gefüllten Teigtaschen aus Sibirien sind ein russisches Nationalgericht. Serviert werden sie – wie es sich in Russland gehört – mit einem ordentlichen Schlag Smetana, Schmand, obendrauf. Am bayerischen Gemeinschaftsstand auf der St. Petersburg Technical Fair gibt es nicht nur Kaffee und Snacks für die beteiligten Firmen. Neben ihrer eigenen Präsentationsfläche nutzen sie eine umfangreiche Infrastruktur... Besprechungsbereich, Drucker und WLAN-Anschluss. Anreise und Hotel gehören ebenso zum Beteiligungsprogramm wie die Rundumbetreuung durch die Organisatoren von der Bayern International GmbH und der IHK Regensburg für Oberpfalz / Kelheim.

Der Messebauer aus Amberg war gerade noch zur Endabnahme des „bayerischen Eilands“ in der Mitte der Messehalle da. Die weiß-blaue Insel stellt für drei Tage die Heimat für elf kleine und mittelständische Unternehmen, die auf der Maschinen- und Automobilbaumesse auf der Suche nach potenziellen russischen Geschäftspartnern sind. Hier sind sie gut aufgehoben. Wären sie alleine das erste Mal hier, hätten sie vielleicht nur einen Platz am Katzentisch...

Bayern zieht

Die Teilnehmer sind Neulinge und alte Hasen im Russlandgeschäft. Industrieofenbauer Horst Linn von der Linn High Therm GmbH im oberpfälzischen Eschenfelden ist sogar seit vier Jahrzehnten zwischen Moskau und Wladiwostok unterwegs. Trotzdem macht er regelmäßig bei den bayerischen Gemeinschaftsständen mit. „Hier verkauft man ein Stück Image. Die bayerische Kultur ist ein Wettbewerbsvorteil.“ Für Neuankömmlinge sei es in Russland schwieriger als in anderen Ländern, räumt Linn ein. „Deshalb ist es gerade für Mittelständler wichtig, sich gegenseitig zu helfen und Kontakte auszutauschen.“

Hans Mühlbauer von der Home2net GmbH in Würth a. d. Donau kann als Russland-Neuling von dieser Erfahrung profitieren. „Für mich ist das der erste Schritt nach Osten. Ich möchte mit einer Hand voll Kontakten zurückkommen und einen Vertriebspartner in Russland finden“, sagt der Chef einer jungen Firma, die Cloudlösungen für intelligente Gebäudetechnik anbietet. Neben gewinnbringenden Messegesprächen verspricht er sich Geschäftskontakte über ein Firmen-Matching, das die Auslandshandelskammer St. Petersburg für den übermorgigen Tag organisiert hat.

Ein Foto aus der Reihe

Zuerst einmal wird der Messeablauf durcheinandergewirbelt, weil sich der Generalgouverneur von St. Petersburg, Georgi Poltawtschenko, eine mächtige Eminenz mit grauem Haar, Schnauzer und Anzug, für einen Messerundgang angekündigt hat. Sieglinde Sautter von Bayern International und Franz Knott von der IHK Regensburg stehen mit Dolmetscherin und Pressedame bereits Spalier. Als dann die Delegation aus dem Freistaat dem Generalgouverneur ihre Aufwartung macht, bildet sich um sie herum eine große Traube aus Bodyguards, Medienleuten und Schauspielern.

Die Bayern sind gern gesehene Gäste hier in Petersburg. Die russische Protokollabteilung drängt den Gouverneur zum Weitergehen. Horst Linn nutzt die Gunst der Stunde, steht gut platziert im Weg und erzählt dem Gouverneur von seinen langjährigen Geschäftsbeziehungen. Poltawtschenko zeigt sich beeindruckt von den Kunden, die der Oberpfälzer Ofenbauer ihm aufzählt. Dann lädt Linn ihn zum Fototermin an seinen Messestand – sehr zum Missfallen des Protokolls. Nachdem das Foto im Kasten ist, zieht Poltawtschenko mit seiner Entourage weiter. „40 Jahre in Russland“ hat Linn in der Landessprache an seinen Messestand geschrieben. „Graue Haare

und lange Russlanderfahrung zählen bei den russischen Geschäftspartnern.“

Schwierige Großwetterlage

Der Messebesuch war seit Monaten geplant. Er fällt genau mit der angehenden Krimkrise zusammen. Von der ist in der modernen „Lenexpo“, wie die am sonnig kalten Finnischen Meerbusen gelegene Messehalle heißt, wenig zu spüren. Peter der Große hatte diese stolze Stadt einst als Russlands Tor nach Westen aus dem morastigen Newa-Delta stampfen lassen. Blickt man auf das geschäftige internationale Messetreiben, übt die nordische Kapitale diese Brückenfunktion immer noch aus. Die Teilnehmer der bayerischen Messedelegation sehen es pragmatisch, konzentrieren sich trotz schlechter politischer Großwetterlage aufs Geschäft. An Horst Linns Messestand kommen laufend potenzielle Geschäftspartner. Auf die Zwischenfrage nach möglichen Wirtschaftssanktionen angesprochen reagiert er energisch: „Vollkommen nutzlos und sie schaden vor allem dem deutschen Mittelstand.“ So wie Linn denken hier wohl viele, auch wenn sie sich bedeckt halten.

Wirtschaftsreferentin Katrin Werdermann vom deutschen Generalkonsulat will lieber an die Potenziale des Leningrader Gebiets – so heißt der Umkreis von St. Petersburg noch heute – erinnern. „Ich sehe ständig deutsche Maschinen in den Betrieben, die ich hier besuche. In den nächsten Jahren herrscht bei denen ein enormer Modernisierungsbedarf“, motiviert die Diplomatin beim Firmenbriefing am Stand von Bayern International. Sie räumt ein, dass inflationäre Tendenzen und Stagnation die Aussichten trüben. „Bei 13 Prozent Rubelabwertung innerhalb eines Jahres melden uns die deutschen Firmen in Russland bereits jetzt Probleme mit ihren Tochtergesellschaften“, sagt Elena Ijewlewa von der deutschen AHK. Russlands Wirtschaft blickt an diesem sonnigen Messetag einer ungewissen Zukunft entgegen.



Wie kann man die Angst vor Russland überwinden?

Ich kann Ihnen viel beantworten, nur diese Frage nicht. Das ist nämlich alles gar nicht so schlimm. Es wird viel Wirbel gemacht und Desinformation über Russland betrieben.

Was würden sie einem Unternehmer mit Interesse an Russland raten?

Im Land Russland geht es heute eigentlich nur über eine Vertretungsfirma. Als Mittelständler wird es sehr teuer selbst etwas aufzubauen. Außerdem sollte er erst einmal das Land selbst kennenlernen und anstelle einer Urlaubsreise an die Adria einmal die russischen Regionen besuchen. Dann entwickelt er sehr schnell ein Gefühl für Land und Leute. Viele Industrien, die für bayerische Mittelständler

hoch interessant sind, befinden sich nicht nur in Moskau sondern in Jekaterinburg, Novosibirsk, Omsk, Tomsk, Kasan oder Perm. Selbst in Wladiwostok gibt es eine ganze Menge Rohstoff- und Hightech-Industrie. Das ist zwar von uns aus gesehen das letzte Eck der Erde, aber da geht gerade richtig die Post ab.

Und Ihr Fazit von der Messe in Petersburg?

Wir haben auf der Messe neue Kontakte geknüpft und uns mit einem Forschungsinstitut getroffen, das wir seit 35 Jahren kennen und mit dem wir seit eineinhalb Jahren ein Projekt vorantreiben. Außerdem hatten wir vor geplante Gespräche mit potenziellen Kunden und sind bei einem großen Unternehmen aus der Metallgießerei-Branche ziemlich nahe in Richtung Auftrag gekommen.

Wie bewerten die Russen die aktuelle Lage?

Nur bei einem der Gespräche gab es Bedenken wegen der wirtschaftlichen Situation. Die Vorsicht bei Investitionen lag aber vor allem am schlechten Rubel-Kurs. Die politische Großwetterlage wird weniger kritisch gesehen als das in Deutschland oft dargestellt wird.

In Summe sind wir mit der Messe zufrieden und werden in 14 Tagen weiter dazulernen, wenn wir auf einer Messe in Novosibirsk und bei Kundenbesuchen im Raum in Jekaterinburg sind. Überlegen Sie auch mal, dass Russland zur ISS fliegt und für die Amerikaner der Rückzug aus Afghanistan über russisches Territorium zu Seehäfen im Baltikum führt ... Die Türen werden also offen bleiben. ■