

# Sachte Erholung und ein Riesenmarkt

Russland ist wirtschaftlich gesehen ein Riesenmarkt. Eine Messe in Moskau zeigt, wie sich Schweizer Unternehmer ein Stück vom Kuchen abzuschneiden versuchen.

Von Hans Bärtsch (Text und Bilder)

Moskau. – Es sind bekannte Klänge, welche die Schweizer Journalistengruppe am so genannten Schweizer Tag der Maschinenbaumesse Metalloobrabotka empfangen: Die urgemütlichen Ländler der Stelser Buebe aus dem Prättigau passen zu der Halle, in der sich Schweizer Klein- und Mittelunternehmen (KMUs) den Fachbesuchern präsentieren. Die Metalloobrabotka im Herzen von Moskau ist die grösste Branchenmesse in Russland – ein Riesenmarkt, in dem die Schweizer Werkzeugmaschinenindustrie schon lange präsent ist und an dem sie künftig noch verstärkt partizipieren will. Nicht zum ersten Mal hat Swissmem, der Verband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, einen Gemeinschaftsstand organisiert.

## Nur bedingt ein freier Markt

Thomas Alijew, Vertreter des Lenzburger Engineering- und Handelsunternehmens Alfleth, gefallen die Stelser Buebe ausnehmend gut, hält er sich privat doch oft und gern in Graubünden auf. Alfleth geschäfte seit 32 Jahren in Russland, erzählt Alijew, dessen Name aserbaidjanische Vorfahren verrät. Somit hat das Unternehmen Russland vor und nach der Wende erlebt. Die seit Anfang der Neunzigerjahre vorherrschende freie Marktwirtschaft sei nur bedingt frei, schränkt Alijew die Möglichkeiten in Russland für ausländische Unternehmen ein. Denn nach wie vor spiele der Staat eine wichtige Rolle – oftmals sei er Mehrheitseigentümer «privater» Firmen. Positiv – auch fürs eigene Geschäft – schätzt Alijew die Anstrengungen von Russlands Regierung ein, das Land zu modernisieren, speziell was den Industrie-/Technologiesektor anbelange.

Alfleth ist, wie auch die andern rund 50 im Schweizer Pavillon untergebrachten Unternehmen, «auf dem Weg der Erholung». Dies, nachdem die Geschäfte infolge der Finanzmarktkrise brutal eingebrochen sind. Nachdem die Aufträge nun wieder angezogen haben, stellen sich andere Probleme, wie Willi Nef von der auf Drehmaschinen spezialisierten Firma Tornos mit Sitz im bernjurassischen Moutier sagt. Viele Unternehmen hätten Mühe, den Aufschwung zu finanzieren. Denn eine stark reduzierte Produktion lasse sich nicht so ohne weiteres wieder hochfahren – insbesondere brauche es genügend liquide Mittel, etwa zum Kauf von Rohstoffen. Tornos selber habe dank «guter Partner» keine Finanzierungsprobleme. Aber es gibt lauf Nef Firmen, die von den Banken jetzt zum dritten Mal abgestraft würden: Zuerst hätten die Kreditinstitute die Krise ausgelöst und die Realwirtschaft mit in den Schlamassel gezogen, dann hätten die Banken selber keine Kredite mehr bekommen (und entsprechend auch keine mehr gewähren können), und jetzt würden sie das Geschäft mit Schweizer KMUs als zu riskant einschätzen und den Geldhahn deshalb zugedreht lassen.

Laut Tornos-Mann Nef gibt es in der Werkzeugmaschinenindustrie nur zwei Mottos: Vollgas oder Vollbremse. Anders gesagt: Sowohl wirtschaftliche Ab- wie Aufschwünge erfolgen abrupt und sind steil. Und betreffen sowohl das Inland- wie das Auslandsgeschäft. Apropos Ausland: Wie wichtig ist für Tornos der Markt Russland?



**Auf der Suche nach Geschäften:** An der Metalloobrabotka wird engagiert diskutiert und werden Produkte gefällig präsentiert – und das zu Bündner Ländlermusik. Die Oerlikon Balzers geht eigene Wege und hat ihren Stand mitten unter russischen Ausstellern.

Nef spricht von einer «moralischen Wichtigkeit». Das Unternehmen war ebenfalls schon vor der politischen und wirtschaftlichen Öffnung des Landes in Russland aktiv. Und möchte die Chancen nutzen, die der Vielvölkerstaat mit seinen aktuell gut 140 Millionen Menschen bietet.

## Die Käufe der Kunden mitfinanzieren

Der zaghafte Optimismus von Tornos, was den russischen Markt betrifft, wird von weiteren Schweizer Unternehmensvertretern geteilt. Und hängt häufig damit zusammen, dass russischen Firmen gerne Schweizer Qualitätsprodukte kaufen würden, diese aber nur schwer finanzieren können, weil sie selber erst langsam aus der

Krise kommen. Das führt dann zur absurden Situation, dass das verkauften Unternehmen dem kaufwilligen bei der Finanzierung unter die Arme greifen muss, wenn es denn tatsächlich Produkte absetzen will. Das wiederum können sich nur besonders finanzkräftige und risikofreudige Firmen leisten.

Hilfe in dieser Situation bietet Serv, die schweizerische Exportrisikoversicherung des Bundes, welche an der Metalloobrabotka ebenfalls präsent ist. Mit ihrem Angebot schafft die Serv «Sicherheit und Vertrauen bei Auslandsaufträgen, bei welchen der Zahlungsengang aufgrund politisch oder wirtschaftlich unsicherer Verhältnisse gefährdet ist», wie es auf deren Website heisst.

Zur Mitte der fünftägigen Moskauer Maschinenbaumesse ist die Firma Bystronic mehr als zufrieden. Im Gegensatz zu den meisten andern Schweizer Ausstellern kann der Berner Anbieter von Blechbearbeitungs-

maschinen nicht bloss auf interessante Gespräche und Absichtserklärungen verweisen, sondern auf handfeste Verkäufe gleich mehrerer Maschinen. Dies nach einem «totalen Einbruch» in den letzten zwei Jahren und Russland als einem allgemein «schwierigen Markt», wie der Verantwortliche ausführt.

Liegt das erfolgreiche Wiederauffüllen der Auftragsbücher bei Bystronic daran, dass dieses Unternehmen seinen Stand an der Metalloobrabotka nicht im Schweizer Pavillon hat? Nein, ist man bei Bystronic selber wie bei Swissmem der Ansicht. Zwei Firmen mit starker Verankerung in der Schweiz sind im deutschen Pavillon zuhause: Trumpf, wo es auf die Frage nach dem Messeverlauf knapp «geschäftig» heisst. Und bei Starrag-Heckert verhält es sich so, dass Heckert der in Russland bekanntere Name ist – 1998 ist die Heckert Werkzeugmaschinen GmbH im deutschen Chemnitz durch die damalige Starr-

fräsmaschinen AG in Rorschach übernommen worden. Bleibt die liechtensteinisch-schweizerische Oerlikon Balzers übrig. Diese hat ihren Stand mitten in einer Halle mit russischen Anbietern. «Wir sind ja auch als russisches Unternehmen hier», heisst es selbstbewusst und mit Verweis auf eine Niederlassung in Moskau, die Ende März in Betrieb genommen wurde. Ob der Anbieter von Beschichtungen davon profitiert, dass mit Viktor Vekselberg ein Russe Hauptaktionär der Mutterfirma OC Oerlikon ist, will dann niemand kommentieren.

Der Schweizer Tag an der Metalloobrabotka klingt am Abend mit einer Schifffahrt auf der Moskwa aus. Zeit, den dritten Messetag im lockeren Rahmen zu verdauen. In weiteren Gesprächen mit Unternehmern vertieft sich der Eindruck, dass Russland für Schweizer Maschinenbauunternehmen ein enorm wichtiger Markt ist – wenn nicht heute, dann bestimmt morgen.

## Schmiergeldzahlungen sind «üblich – leider»

**Russlands Regierung investiert hohe Summen in die Modernisierung der Wirtschaft des Landes. Ein leidiges Thema bleibt: die Korruption.**

Von Hans Bärtsch

Offiziell ist es kein Thema, hinter vorgehaltener Hand aber sehr wohl: die Korruption in Russland. Laut einem ungenannt bleiben wollenden Schweizer Unternehmer hat der Druck in jüngster Zeit sogar zugenommen – «ohne Schmiergeldzahlungen läuft im Geschäft mit Russland nichts».

Christoph Blättler, Fachverbandsleiter «Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik» bei Swissmem, bestätigt diese Beobachtung. Bestechungsgelder seien für die Unternehmen ein «heikles», «wenig er-

freuliches» und «nicht offen diskutiertes» Thema, aber «üblich bis sehr üblich – leider». Die russische Regierung versuche, die Korruption im Zuge der Modernisierung der Wirtschaft des Landes zwar zu bekämpfen, aber durch die starke Verankerung in der Gesellschaft dürfe sich dieses System noch lange halten.

### Ein Drittel versickert

Laut Blättler versickert bei russischen Staatsaufträgen bis zu einem Drittel der Auftragssumme in unbekannt Kanälen. Allerdings sei es auch schwierig, saubere Grenzen zu ziehen: Wo hört die Kundenpflege auf, wo beginnt der Graubereich? Wozu zählt nur schon ein Nachtessen mit einem Kunden nach der Arbeit?

Gemäss Blättler spüren Schweizer Unternehmer den Einfluss von Schmiergeldzahlungen bei direkt

vergleichbaren Konkurrenzprodukten und -dienstleistungen. Wenn Aufträge plötzlich wegfallen, könne es durchaus sein, dass Mitbewerber sich diese mit nicht ganz lauterem Mitteln unter den Nagel gerissen haben.

### Ikea und ABB auf Distanz

Eines der wenigen internationalen Grossunternehmen, das sich offen gegen die Bezahlung von Bestechungsgeldern in Russland wehrt, ist Ikea. Der schwedische Billigmöbelhersteller ist deshalb in den letzten Jahren immer wieder an Grenzen gestossen, beispielsweise bei der Erteilung von Baubewilligungen. Ikea-Manager, die zu Schmiergeldzahlungen in Russland bereit waren, wurden entlassen. Sauberes Geschäft ist auch dem Schweizer Technologiekonzern ABB wichtig – mit der Folge, dass die Aufträge in Russland regelrecht eingebrochen sind.

## Das achtgrösste Absatzgebiet

Im letzten Jahr hat die Schweizer Werkzeugmaschinenindustrie Güter im Wert von knapp 3,3 Milliarden Franken abgesetzt. Deutschland ist mit gut 800 Millionen Franken der bedeutendste Exportmarkt, die Schweiz selber steht mit 530 Millionen an zweiter Stelle. Die Einbrüche mit jeweils um die 50 Prozent gegenüber 2008 zeigen, wie stark diese Branche von der Weltwirtschaftskrise getroffen wurde.

Die Exporte nach Russland brauchen demgegenüber «nur» um gut 35 Prozent auf 98 Millionen Franken ein. Mit diesem Wert ist Russland 2009 hinter Südkorea abgerutscht und ist nun das achtgrösste Absatzgebiet für Schweizer Werkzeugmaschinen. In diesem Industriezweig sind hierzulande knapp 11 000 Personen beschäftigt. (hb)