

## Russland – Ihr Zukunftsmarkt?

**Es ist ein regnerischer Herbstabend am Flughafen Sheremetjevo II in Moskau. Zwei Schweizer begeben sich auf eine Entdeckungsreise nach Russland, um einen Businesspartner für Ihre Toilettenartikel zu suchen.**

Am Flughafen warten schon die aufdringlichen Taxifahrer - der Preis muss verhandelt werden - und entlang endloser riesiger Prachtstrassen geht es Richtung Zentrum zum Hotel «Rossija». Die Aussicht ist unbeschreiblich, der Kreml mit Rotem Platz und der Basilius Kathedrale ist nicht weit vom Fenster entfernt.

Die beiden Schweizer sind überrascht. In Russland hat sich vieles verändert. Nach der Rubelkrise im Jahre 1998 hat die russische Wirtschaft in den letzten Jahren eine beeindruckende Wachstumsphase durchgemacht, nicht zuletzt auch Dank der hohen Energiepreise auf dem Weltmarkt. Die Inflation wurde unter Kontrolle gebracht. Das Wachstum erreichte im Jahre 2003 einen Spitzenwert von 7.3 Prozent. Und innerhalb von zehn Jahren sollte sich das BSP gemäss Planung der Regierung verdoppeln. Russland öffnet sich wirtschaftlich und wird in absehbarer Zeit auch der WTO beitreten.

Dies ist ein weiterer Grund, eine Entdeckungsreise nach Russland zu machen, wo insbesondere die wachsende Mittelschicht in den Agglomerationen um Moskau mit rund 15 Millionen und St. Petersburg mit rund 7 Millionen Einwohnern im Konsumbereich einen grossen Nachholbedarf anmelden. Die zwei Schweizer gehen über den Roten Platz. Es ist kalt und die ersten Händler versuchen, ihre Fellmützen («Matroschkas») und Wodkaflaschen zu verkaufen. Die Besucher sind überrascht vom Anblick von Moskau, der kaum mit dem in den Medien gemalten Bild von Russland übereinstimmt.

Am nächsten Morgen erfolgt endlich das erste Meeting mit einem möglichen russischen Marktpartner. Die Strassen sind verstopft und so müssen sie mit der Metro zum Meeting fahren. Das Büro des ersten Kandidaten steht einem westlichen Büro in nichts nach, auch wenn das Gebäude äusserlich noch einen stark herunter gekommenen Eindruck hinterlassen hatte.

Der Markteintritt nach Russland sollte seriös geplant und durchgeführt werden. Eine Marktanalyse wurde vorgenommen, potenzielle Businesskandidaten evaluiert und angeschrieben. Und jetzt der persönliche Besuch bei den Kandidaten in Moskau und St. Petersburg. Typisch für das Business in Russland ist: Es können noch so viele Telefonate, Fax, E-Mails und Briefe gesendet werden. Nur beim persönlichen Treffen und bei Sympathie zwischen den potenziellen Geschäftspartner, kommt eine Zusammenarbeit zu Stande. Das braucht seine Zeit, in Russland zwei bis vier mal länger als Vergleichbares in der Schweiz.

Nach dem zweiten Treffen sind die beiden Schweizer bereits in Zeitnot. Die Zeit hat in Russland einen anderen Stellenwert und es wird beim Geschäftstreffen auch über Hobbies und anderes nicht Geschäftliches gesprochen.

Beim dritten Treffen ergeben sich viele Gemeinsamkeiten mit dem Geschäftsinhaber. Internationale Erfahrung, eine sich komplementär ergänzende Produktpalette, junge dynamische und mehrsprachige Mitarbeiter. Es scheint so, ob die beiden Schweizer fündig geworden wären. Aber bis zu einer Partnerschaft ist es noch ein langer Weg. Die Art der Zusammenarbeit muss genauer definiert und ein Vertrag ausgehandelt werden. Background checks und Referenzen der Firma müssen eingeholt werden. Das Business in Russland ist immer noch sehr jung und es lohnt sich, bei der Wahl des Businesspartners vorsichtig zu sein, schrittweise vorzugehen und stets ein Ausstiegsszenario bereit zu haben. Eine Gegeneinladung in die Schweiz wird geplant, um dem russischen Partner die Gegebenheiten der Schweiz vorzustellen.

Die beiden Schweizer sind zufrieden. Sie haben eine neue, junge und dynamische Generation angetroffen, die ganz anders ist, als die Generation aus der kommunistischen Vergangenheit. Jetzt kann am Abend auch mit Wodka angestossen werden. Die Gastfreundschaft ist ein wichtiger Wert und das Feiern beherrschen die Russen wie kaum eine Nation weltweit. Diese Elemente sind feste Bestandteile des russischen Geschäftslebens.

Auf dem Rückweg über den Roten Platz zum Hotel sind sich die beiden Schweizer einig. Russland ist ein Zukunftsmarkt mit einem grossen Wachstumspotenzial und Nachholbedarf an Konsumgütern. Jetzt gilt es nur noch bis zur Realisierung alle Hürden der Bürokratie wie beispielsweise die Zertifizierungen zu überwinden. Das kann einige Zeit in Anspruch nehmen und für uns unverständlich sein. Aber wie sagte schon der berühmte russische Schriftsteller Fjodor Tjutschew im 19. Jahrhundert über Russland:

Russland ist mit dem Verstand nicht zu begreifen,  
mit der gewöhnlichen Elle nicht zu messen;  
Russland hat einen besonderen Charakter -  
an Russland kann man nur glauben.

*September 2004, DRE, Fargate-Satellit St. Petersburg*