

NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 DEUTSCHE VERSION



RUSSLAND – TRENDWENDE ZUM WACHSTUM



S. 2

INTERVIEW:

Frank Schauff

„ES WIRD GEKAUFT, WAS DAS ZEUG HÄLT“ ▶



S. 3

INTERVIEW:

Perry Neumann

„DIE INFORMATIONSTECHNOLOGIE WIRD FÜR DIE RUSSISCHE LOGISTIK-INDUSTRIE VON ENTSCHEIDENDER BEDEUTUNG SEIN“ ▶



S. 5

INTERVIEW:

Christian Tegethoff

„RECHNEN MIT STEIGENDER NACHFRAGE IM VERTRIEBSNAHEN BEREICH“ ▶

S. 6

VERANSTALTUNGEN

ARBEITSTREFFEN DES INDUSTRIEKREISES
ROHSTOFFWIRTSCHAFT DEUTSCHLAND-RUSSLAND ▶

„ES WIRD GEKAUFT, WAS DAS ZEUG HÄLT“

Verbände und Unternehmensvertreter sprechen davon, dass sich der Trend im europäisch-russischen Außenhandel und der russischen Binnenkonjunktur gedreht hat. Inwieweit teilen Sie diese Einschätzung?

In den vergangenen Monaten gab es eindeutig eine Trendwende im Außenhandel. Der Handel zwischen der EU und Russland ist stark angestiegen, um etwa 25 Prozent im ersten Halbjahr 2017. Zu begründen ist dies mit der Entwicklung des Rubelkurses. Der Rubel hat sich stabilisiert und wieder an Wert zugenommen. Damit wurde auf russischer Seite die Realisierung von rückgestauten Investitionen möglich.

Anders als in den Jahren 2015 und 2016 haben wir im laufenden Jahr ein positives Wirtschaftswachstum. Das ist für die europäischen Unternehmen ein guter Indikator. In bestimmten Bereichen, wie Automobil und Investitionsgüter, wächst der Markt wieder im zweistelligen Bereich, was natürlich ebenfalls ein sehr gutes Zeichen ist. Es wird eingekauft, was das Zeug hält.

Der bilaterale Handel ist nicht so sehr von den Sanktionen betroffen, er wird eher von ökonomischen Faktoren beeinflusst, als von der politischen Konjunktur.

Werden die Importsubstitutionspolitik und die Chinaorientierung weiter mit hoher Priorität verfolgt oder hat auf russischer Seite ein Umdenken eingesetzt?

Die Politik der Importsubstitution wird weiterhin betrieben, wenn auch nicht mehr mit dem selben Maß an öffentlicher Begleitung wie zuvor. Sie bezieht sich ja vor allem auf die Landwirtschaft und die Lebensmittelproduktion, wo Importe aus der EU ausgeschlossen worden sind. Für die europäischen Exporteure ist das natürlich problematisch. Allerdings haben sie inzwischen andere Absatzmärkte finden können, so dass sich der Ausfall des Russlandgeschäfts kompensieren ließ. Gesamtwirtschaftlich spielt die landwirtschaftliche Importsubstitution mit rund 5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts eher eine kleine Rolle.

Im Industriebereich gibt es für ausländischen Firmen weiterhin Beschränkungen bei öffentlichen Ausschreibungen, die aber auch für chinesische Unternehmen gelten. Der steigende Marktanteil chinesischer Firmen hat auch damit zu tun, dass sie früher in Russland unterrepräsentiert gewesen sind.

Insgesamt hat sich die russische Hinwendung zu China als schwierig erwiesen. Es hat sich gezeigt, dass die Chinesen eher ihren Export im Blick haben, als Investitionen in Russland.

Wo sehen Sie zurzeit Potentiale für europäische Unternehmen in Russland, was macht Russland als Produktionsstandort interessant?

Potential gibt es insbesondere im Konsumgüterbereich im weitesten Sinne. Dabei kann es sich etwa um Baumaterial handeln, das im privaten Wohnungsbau einge-



Frank Schauff

CEO der Association of European Businesses (AEB),
Beirat CT Executive Search

setzt werden kann. Produktionsansiedlungen im Investitionsgüterbereich haben sich als schwierig erwiesen, die Vorstellungen der russischen Regierung in diesem Bereich haben sich bisher nicht realisiert. Gründe sind die zu geringe Marktgröße und die im Land vorhandenen Qualifikationen. Mit Ansiedlungen größeren Umfangs kann im Spezialmaschinenbau kaum gerechnet werden.

Die Rubelabwertung macht Grundstückskosten und Immobilien günstiger. Vor diesem Hintergrund wird inzwischen aus Russland exportiert – Exporte hatten die Unternehmensstrategien früher nur selten vorgesehen. Inzwischen kenne ich eine ganze Reihe von Firmen, die aus Russland heraus nach Europa und Asien liefern.

Was kann Europa, was kann Russland tun, um die wirtschaftlichen Beziehungen wieder zu beleben?

Das Hauptproblem sind die Sanktionen, die sich besonders im Investitionsbereich bemerkbar machen. Das zugrundeliegende Problem ist politisch, die Ukraine Krise muss gelöst werden. Daran müssen alle Seiten arbeiten. Solange das Ukraine Problem nicht gelöst wird, so lange scheint auch die Aufhebung der Sanktionen nur schwer erreichbar.

Das Gros der europäischen Firmen ist allerdings trotz der Sanktionen ohnehin weiter auf dem russischen Markt aktiv. Die Sanktionen sind so geschnitten, dass ihre Arbeit nicht entscheidend behindert wird.

„DIE INFORMATIONSTECHNOLOGIE WIRD FÜR DIE RUSSISCHE LOGISTIK-INDUSTRIE VON ENTSCHEIDENDER BEDEUTUNG SEIN“

Welche Produkte bieten Sie in Russland an und wie ist Ihre Firma aufgestellt?

Unsere Kernaktivitäten liegen in den Bereichen See- und Luftfracht, Überland- und Vertragslogistik sowie integrierter Logistik.

Außerdem bieten wir Zollabwicklung, Versicherungsvermittlung und die Betreuung von Industrieprojekten an. Unsere Dienstleistungen erbringen wir für praktische alle Branchen, etwa in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Automobil, Konsumgüter, Mode, High-Tech, Industrie, Öl- und Gaslogistik, Pharmazie und Gesundheitswesen sowie für Sportevents.

Über 700 Spezialisten wickeln unser Geschäft an 28 Standorten in 21 Städten ab. Wir bewirtschaften 150.000 Quadratmeter Lagerfläche in Moskau und St. Petersburg.

INTERVIEW



Perry Neumann

Geschäftsführer Russland & Belarus, Kuehne + Nagel LLC, Moskau

Wie haben die Rubelabwertung und der Rückgang der europäischen Exporte 2014/2015 Ihr Russlandgeschäft beeinflusst? Wie schätzen Sie die weitere Marktentwicklung ein?

Die angesprochenen wirtschaftlichen Entwicklungen haben verschiedene Auswirkungen. Zunächst haben wir eine gewisse Marktanpassung gesehen. Verschiedene Unternehmen haben entweder den Markt verlassen oder neue Investoren gesucht. Kuehne + Nagel Russland hat auch in den letzten Jahren trotz des schwierigen Marktumfelds weiter investiert und neue Arbeitsplätze geschaffen.

Verglichen mit den vergangenen zwei bis drei Jahren hat sich die Stimmung in der Logistik insgesamt wieder aufgehellt, obwohl die gegen Russland verhängten Sanktionen nicht zurückgenommen, sondern sogar weiter verschärft worden sind.

Wie unterscheidet sich das Logistikgeschäft in Russland von anderen Märkten?

Jeder Markt hat seine Eigenheiten. So unterscheiden sich regulatorische und rechtliche Rahmendaten in der Speditionsbranche. Logistik ist immer noch eine junge Branche in Russland.

Die gegenwärtigen Standards bieten lediglich generelle Definitionen, die für die Arbeit der Logistik- und Speditionsfirmen in Russland nicht ausreichend sind. Es gibt noch immer kein einheitliches Verständnis, ob Speditionen als eine Art Vermittler („Vermittlerverhältnis“) oder als ein absolut unabhängiger Haftungstyp behandelt werden sollen.

Von dieser Frage hängen jedoch sowohl Haftungsobergrenzen, als auch die von den Vertragspartnern beizubringenden Dokumente sowie ihre steuerliche Verpflichtungen ab.

Es gibt in Russland auch heute noch eine große Bandbreite von Logistikanbietern, einschließlich kleiner und mittelgroßer lokaler Unternehmen. Die meisten der lokalen Anbieter konzentrieren sich nur auf einzelne Felder und bieten kein breites Dienstleistungsportfolio an.

Gleichzeitig benötigen internationale produzierende Unternehmen Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und suchen Logistikpartner, die Lösungen anbieten, indem sie verschiedene Transportarten nahtlos miteinander verknüpfen. Ein anderer wichtiger Faktor für die russische Logistikbranche ist die schlechte Straßeninfrastruktur. Ein großer Teil der Straßen leidet unter fehlender Instandhaltung und benötigt eine Modernisierung. Angesichts der Größe des Landes ist klar, dass hier hohe Investitionen erforderlich sind, um zu europäischen Standards aufzuschließen.

Die russischen Versandverfahren und Zollregelungen sind komplex und können sich kurzfristig verändern. Einer der Hauptunterschiede zwischen den europäischen und russischen Systemen liegt in der Tatsache, dass der russische Zoll zwar eine staatli-

che Behörde ist, die Zolllager aber privat verwaltet werden. In Europa liegt alles in staatlicher Hand.

Welche Zukunftstrends sehen Sie in der russischen Logistikbranche?

Die weiter wachsende Bedeutung der Informationstechnologie wird für die Entwicklung der Logistik-Industrie in Russland von entscheidender Bedeutung sein.

„RECHNEN MIT STEIGENDER NACHFRAGE IM VERTRIEBSNAHEN BEREICH“

In welchen Bereichen suchen internationale Unternehmen zurzeit Führungskräfte in Russland?

Die Bedarfe ergeben sich im Wesentlichen aus den Lokalisierungsprojekten und durch Investitionen in den Vertrieb in Russland. Neben den von den Medien und Verbänden gemeldeten Werksansiedlungen gibt es eine ganze Reihe weiterer Projekte, die unterhalb des öffentlichen Radars verfolgt werden.

Beispiele sind der Aufbau von Montagekapazitäten oder die Zusammenarbeit mit russischen Partnern im Bereich Fertigung. In solchen Konstellationen werden dann Produktionsexperten gesucht und auch Geschäftsführer zur Leitung dieser Unternehmungen.

In den Jahren 2014, 2015 und auch noch im letzten Jahr standen für die meisten ausländischen Unternehmen Kostenanpassungen im Vordergrund. Nur wenige Firmen haben in Vertrieb und Service oder gar in den Ausbau der Produktion investiert. Mit dem für viele Unternehmen spürbaren Aufschwung im laufenden Jahr wächst die Zuversicht wieder. Uns erreichen deshalb wieder mehr Anfragen von Unternehmen, die mit einer neuen personellen Aufstellung neu durchstarten wollen.

Mit welcher Entwicklung rechnen Sie für 2018?

Aus heutiger Sicht ist keine kurzfristige Änderung der Rahmenbedingungen für das Russlandgeschäft zu erwarten. Eine baldige Aufhebung der Sanktionen scheint im Moment kaum realistisch, jedenfalls nicht ohne eine politische Regelung der Probleme rund um die Ukraine.

Der Rubelkurs korreliert bekanntlich sehr stark mit dem Ölpreis, dessen weitere Entwicklung schwer vorauszusagen ist. Die Folgen eines steigenden oder fallenden Rubelkurses sind vielschichtig und in jeder Branche verschieden. Ein festerer Rubel stärkt die Kaufkraft der Bevölkerung und der Unternehmen für Importwaren.

INTERVIEW



Christian Tegethoff

Geschäftsführer

CT Executive Search

Allerdings hat der schwache Rubel auch die Konkurrenzfähigkeit russischer Produkte begünstigt und den Export angekurbelt. Ein stärkerer Rubel könnte diesen Erfolg wieder zunichtemachen.

Für den Arbeitsmarkt rechnen wir mit weiterhin steigender Nachfrage vor allem in den vertriebsnahen Bereichen, ohne dass der Markt überhitzt wird. Die von den Jobportalen veröffentlichten Statistiken belegen eine zunehmende Nachfrage nach Personal schon in diesem Jahr.

Angesichts der für russische Verhältnisse momentan sehr geringen Inflation, nach vorläufigen Zahlen betrug sie nur 4,9 Prozent im August, ist von vergleichsweise geringen nominalen Lohnsteigerungen auszugehen.

Dafür spricht auch das im Moment stabile Wechselkursverhältnis zwischen Rubel und Euro – gerade von russischen Führungskräften wurde der Wertverfall des Rubels ja oft zur Durchsetzung von Gehaltserhöhungen herangezogen. Dieses Argument fällt nun weg.

VERANSTALTUNGEN

VERANSTALTUNGEN

Arbeitstreffen des Industriekreises Rohstoffwirtschaft Deutschland-Russland

Termin: 4./5. Dezember 2017

Ort: Leipzig

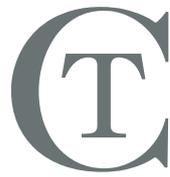
Veranstalter: Leipziger Energieforen GmbH

Der Industriekreis soll ein dauerhaftes Netzwerk schaffen, in dem ein fortlaufender Gedanken- und Erfahrungsaustausch innerhalb des Themenbereiches der Rohstoffwirtschaft in Bezug auf Russland stattfinden kann.

Innerhalb des Industriekreises wird ein hoher Praxisbezug gewährleistet. Erfahrungsberichte zu Projekten oder aus dem Tagesgeschäft füllen den überwiegenden Teil der Agenda. Punktuell werden diese durch Know-How aus der Wissenschaft ergänzt und bereichert.

Informationen: www.energieforen.de/goto/industriekreis





EXECUTIVE SEARCH

EXPERTEN FÜR BESETZUNGEN IN DEN EMERGING MARKETS

CT Executive Search ist eine Personalberatung mit Schwerpunkt auf Besetzungen in den Emerging Markets. Unsere Kompetenz ist es, Führungspositionen in Russland/GUS, Afrika, dem Mittleren Osten und Asien effektiv zu besetzen.

Wir sind Experten in der Abwicklung grenzüberschreitender Suchprozesse und kennen die Eigenschaften, die Kandidaten für die erfolgreiche Arbeit in internationalen Unternehmen benötigen. Dazu greifen wir auf ein weit verzweigtes internationales Beratungs- und Research-Netzwerk zurück.

MOSCOW

CT Executive Search LLC
Central Office
Shlyuzovaya nab. 8,1
115114 Moscow, Russia
Telephone: +7 499 678 2111
E-Mail: office@ct-executive.com

- ★ CT Executive Search Central Office
- CT Executive Search Liaison Locations
- International Research Capacities

