



Berater und Rechtsanwalt kann Ihnen viel Ärger ersparen. Bereits 2005 prognostizierte eine Studie von Roland Berger: „Der russische Automobilmarkt kann sich binnen zehn Jahren zu einem der wachstumsstärksten Fahrzeugmärkte der Welt entwickeln.“ Und Berger wird Recht behalten. Bis 2010 werden rund 900 000 ausländische Autos in Russland montiert. Bis 2015 sollen auf dem russischen Markt 2,3 bis 3,5 Millionen Autos verkauft werden. Schon heute ist absehbar, dass bis 2010 viele große Konzerne wie Toyota, GM, Nissan, PSA Citroen und Hyundai sich neu in Russland engagieren. Sie folgen VW, Ford, GM/Avtotor, BMW/Avtotor und KIA/Avtotor, die bereits da sind. Steigende Produktion lockt OEMs ins Land. Sie brauchen ca. 30 Prozent Local Content. Die Lieferanten werden nachziehen, in Russland Produktionsstätten aufbauen und die russischen Lieferanten werden sich auf hohe Ansprüche einstellen. Zwei interessante Beispiele zeigen die Attraktivität des Marktes: Fiat und Serwerestal Avto wollen den Localisation-Anteil an zugekauften Teilen in sieben bis acht Jahren von 30 auf 50 Prozent steigern. Und der chinesische Autobauer Cherry plant eine 100 Millionen Dollar schwere Kooperation mit Avtotor. Was den Schluss nahe legt: Der russische Markt bietet Absatzchancen, Produktionsstätten werden nach Russland verlegt. Und Lieferantenzuverlässigkeit und -niveau verbessern sich schnell. Was sicher auch das kanadische Unternehmen Magna für eine Zusammenarbeit mit Primus AvtoVAZ ins Land gelockt hat.

Problemfeld Logistik

Ob Sie sich für Automotive, Metall oder Maschinenbau interessieren: Transport und Logistik sind in Russland schlechter entwickelt als bei den östlichen Nachbarn Deutschlands. Es besteht ein landesweit schlechtes Straßennetz, was die Schiene interessant macht. Außerdem ein Mangel an geeigneten Lagern. Die besten Bedingungen und die höchste Konzentration an Hallen- und Lagerflächen finden Sie in Moskau – bei Mietpreisen von mehr als 100 Euro pro Quadratmeter. Von hier aus können Sie allerdings bei Notfalllieferungen auch auf den Luftweg ausweichen, was im Osten und Süden Russlands nicht immer reibungslos gewährleistet ist.

Im Fokus deutscher Unternehmen stehen vorwiegend Moskau (ca. 2000 Kilometer bis Frankfurt/Main) und dessen Umland, St. Petersburg (2240 Kilometer) sowie Nishni Novgorod (2500 Kilometer). Mit Einschränkungen auch Yekaterinburg am Ural (1500 Kilometer östlich von Moskau). Das bedingt angesichts schlechter Straßen Lkw-Fahrzeiten von bis zu zehn Tagen vom Ural aus.

Petr Prokop

Experten vor Ort die Qualitätssicherung und Produktionsabläufe unterstützen. Rechnen Sie trotzdem mit Lieferengpässen und planen Sie Puffer ein. Treffen Sie eindeutige und detaillierte Vereinbarungen. Bringen Sie die nötige Zeit mit für Verhandlungen, betreiben Sie systematischen Aufbau der Beziehung, beschäftigen Sie sich mit dem soziologisch-historischen Hintergrund der Russen, zeigen Sie Kompromissbereitschaft und beherzigen Sie sympathisches Auftreten. Denn für das personenbezogene Geschäft in Russland ist Vertrauensbildung sehr wichtig. Dann wandeln Sie Risiken in Chancen. Ein auf Russland spezialisierter

Der Autor



Petr Prokop,
Geschäftsführer der GVC
Management Consulting
GmbH, Global Value Chain
Consultants, Unterföhring,
und Experte für Osteuropa
E-Mail: p.prokop@
gvc-consulting.com