

Welche Erwartungen an die neuen EU-Mitglieder sind gerechtfertigt?

Der EU-Beitritt Rumäniens und Bulgariens ist eine weitere Etappe des radikalen Wandels, den die beiden Länder in den vergangenen 15 Jahren erfahren haben. Neben den direkten Vorteilen, die die Mitgliedschaft mit sich bringt, ist auch der psychologische Aspekt für die Bevölkerung dieser Länder, die sich während der kommunistischen Zeit vom Westen im Stich gelassen fühlten, von großer Bedeutung. Die Verwestlichung der Gesellschaft erhält einen neuen Schub.

Doch der EU-Eintritt ist kein Freiticket zum Wohlstand. Gewaltige Modernisierungsanstrengungen sind vonnöten, und wenn auch EU-Fördergelder fließen, muss ein Großteil der Finanzierung durch Rumänien und Bulgarien selbst erbracht werden. Durch den Anstieg vieler Kostenfaktoren werden manche Unternehmen Mühe haben, der stärkeren Konkurrenz die Stirn zu bieten – die Produkte sind nicht auf internationalem Niveau, die Qualifikation von Management und Personal vielerorts ungenügend. Es ist absehbar, dass im Zuge der Integration nicht wenige einheimische Unternehmen die Türen für immer schließen werden. Ein Bukarester Unternehmer in der Heizbranche sieht seine Zukunft pessimistisch: „Obwohl mein Geschäft hier gut läuft, werde ich mit den spezialisierten europäischen Firmen nicht mithalten können. Ich verfüge weder über deren Kapital, noch über ein vergleichbares Know-how.“ Der EU-Eintritt kommt einem Weckruf für diejenigen Firmen gleich,

die bisher auf dem lokalen Markt mit geringerer Produktivität bestehen konnten, sich nun aber den neuen Bedingungen rasch anpassen müssen.

Lokale KMUs werden mit besonders großen Herausforderungen konfrontiert. Viele besitzen nicht die Ressourcen, um in moderne Technologien und Know-how zu investieren. Doch die Hürden für den Erhalt einer Finanzierung sind hoch: Banken geben sich nicht mit einem Business-Plan zufrieden und verlangen Garantien, über die die Unternehmen oftmals nicht verfügen. Die staatliche Unterstützung (z.B. günstige Exportkredite) versiegt zusehends. Hingegen spüren die KMUs eine verstärkte Kontrolle des Staates.

Optimisten machen geltend, dass der Handel mit der Europäischen Union heute schon stark entwickelt ist (z.B. erfolgen 73 Prozent der rumänischen Importe und 68 Prozent der Exporte mit der EU) und die Mitgliedschaft daher keinen Schock auslösen wird. Manche Firmen kooperieren seit vielen Jahren mit Unternehmen aus der EU – sie werden zu den Gewinnern des Beitritts gehören.

Von Lohnkostenvorteilen (noch) profitieren
Welche Chancen bringt die EU-Mitgliedschaft für westliche Unternehmen und Investoren? Es wäre falsch zu glauben, dass am 1. Januar 2007 eine radikale Zäsur stattgefunden hat. Vielmehr handelt es sich um eine (wichtige) Etappe in einem

Mit einem Pro-Kopf-Einkommen, das gerade einmal ein Drittel des EU-Durchschnitts erreicht, gehören Rumänien und Bulgarien zu den ärmsten EU-Mitgliedern.

Fotos: Peiz, BilderBox Karte: globus, dj-graffik



Mit 7,7 Millionen Einwohnern auf einer Fläche von 110.994 Quadratkilometern ist Bulgarien deutlich kleiner als Rumänien.

Die Wirtschaftsleistung des Landes entsteht zu rund acht Prozent im Agrarsektor, zu 28 Prozent in der Industrie und zu 64 Prozent im Dienstleistungssektor.

Mit Schwarzmeerbadeorten wie Albena will Bulgarien seine Tourismuswirtschaft weiterentwickeln.

graduellen Prozess. Zwischen politischem Willen und Bedingungen auf dem Terrain besteht jedoch vielerorts eine Kluft. Unvollständige Informationen, Bürokratie, Besonderheiten der Mentalität oder fehlendes Qualitätsbewusstsein des neu angestellten Personals gehören zu den Schwierigkeiten, mit denen es auch weiterhin zu kämpfen gilt.

Die Attraktivität dieser Länder für Investoren bleibt vorläufig vor allem in den geringen Lohnkosten für Produktions- und Montearbeiten und administrative Funktionen begründet, auch wenn sich alle bewusst sind, dass nachhaltiges Wachstum nicht auf Lohndumping basieren kann und die Lohnkosten mittelfristig

steigen werden. Viele Spezialisten sind bereits ins Ausland ausgewandert und in bestimmten Branchen herrscht schon heute ein Mangel an guten Mitarbeitern – die lokalen Arbeitgeber müssen die Abwanderung mit besseren Löhnen eindämmen. Eine schnelle Erhöhung des allgemeinen Lohnniveaus ist dennoch unwahrscheinlich, denn die Unternehmen sind selbst zu stark unter Druck durch steigende Kosten etwa für Energie oder Mieten, um den notwendigen Spielraum für Lohnerhöhungen zu besitzen.

Korruption auf dem Rückzug

Verbesserungen im institutionellen Umfeld sind ohne Zweifel spürbar. Missstände wie die „Spaga“-Geschenke für Staatsbeamte,



Mit 21,3 Millionen Einwohnern und einer Landesfläche von 238.391 Quadratkilometern ist die Republik Rumänien nun das zweitgrößte ostmitteleuropäische EU-Mitglied nach Polen.

Der Dienstleistungssektor hat in Rumänien mit einem Anteil von 54 Prozent an der Wirtschaftsleistung eine noch geringere Bedeutung als in Bulgarien. Dagegen stützt sich die Wirtschaft Rumäniens noch zu über zehn Prozent auf die Landwirtschaft, zu 28 Prozent auf die Industrie und zu rund sieben Prozent auf das Baugewerbe.



fließend übergehend in offene Korruption, werden zwar wohl noch lange Teil der hiesigen Geschäftspraxis bleiben. Aber noch vor zwei Jahren wäre es z.B. in Rumänien undenkbar gewesen, im Rechtsstreit mit einem „lokalen Baron“, einem Senator mit besten Verbindungen zur Alten Garde, zu obsiegen. Genau dies ist aber vor Kurzem der Bukarester Anwältin Ina Vintilescu gelungen: „Weder ich, noch mein Mandant, der Brandenburger Biodiesel-Produzent EOP AG, haben an einen Erfolg geglaubt. Doch anscheinend haben die Richter heute mehr Mut, sich auch gegen die Mächtigen durchzusetzen.“

Rumänien vermerkt auch einen Rückgang der Schwarzarbeit – Ergebnis des Einheitssteuersatzes von 16%, aber auch saftiger Bußen für Steuersünder. Im sich verbessernden Geschäftsklima wird von den Unternehmern immer mehr Professionalität verlangt. Es genügt nicht mehr, sich für Geschäfte nur auf die „richtigen Kontakte“ zu verlassen (wenn eine gute lokale Vernetzung auch weiterhin nicht schaden kann).

Nachholbedarf bei Konsum und Investitionen lockt Investoren

Vorbei sind auch die Zeiten, in denen man veraltete Güter aus dem Westen oder die Kleidermode des Vorjahres überteuert verschachern konnte. Im Konsumgüterhandel besteht immer noch Wachstumspotenzial für westliche Produkte. Dabei darf man sich nicht durch die Kaufkraftstatistiken trügen lassen, denn die Landesdurchschnittswerte verdecken die Dynamik der Ballungszentren.

Chancen für westliche Unternehmen bestehen unter anderem im Umweltbereich. So sind die Rumänen und Bulgaren erst dabei, Recycling-Bewusstsein zu entwickeln. Die Einführung der EU-Umweltnormen macht riesige Investitionen notwendig. Viele Infrastrukturvorhaben – z.B. der Bau moderner Autobahnen – werden in den kommenden Jahren mit EU-Geldern realisiert.

Ein anderer Bereich mit beträchtlichem Entwicklungspotenzial ist der Tourismus. Berge, Meer und einmalige Naturreservate wie das Donau-Delta oder die Schwarzmeerküste sollten den Umsatz garantieren. Der westliche Tourist lässt sich jedoch von der lokalen Infrastruktur und dem Service-Niveau noch kaum betören.

Lieber Experten zu Rate ziehen

Auch im sich verbessernden Umfeld ist ein westlicher Unternehmer, der sich zu einem Engagement in Rumänien oder Bulgarien entschließt, gut beraten, von professioneller Unterstützung Gebrauch zu machen. Ansonsten können das sich schnell wandelnde wirtschaftliche Umfeld, Altlasten des sozialistischen Systems und der noch nicht vollendete Transformationsprozess dem an ein transparentes und stabiles Umfeld gewöhnten westlichen Unternehmen manches Kopfzerbrechen bereiten. Leider verlassen sich westliche Geschäftsleute in der Auswahl ihrer lokalen Partner oder Mitarbeiter oft auf zufällige Kontakte, wo eine systematische Prüfung und Selektion notwendig wäre. Doch nur weil eine Ansprechperson gut Englisch spricht, heißt dies nicht, dass sie Ihre Interessen bestmöglich wahrnehmen wird.

Beim Behördengang oder bei Verhandlungen mit Lieferanten und Geschäftspartnern braucht es zudem kulturelles Feingefühl: Das Gegenüber wird dem ortskundigen Berater seine Interessen und Vorstellungen offener kundtun, zusätzliche Verhandlungsrunden können vermieden werden und der Kompromiss ist schneller gefunden. Auch ist das „Gentleman's Agreement“ noch nicht Teil des lokalen Habitus und man sollte sich nicht auf Versprechungen verlassen oder davon ausgehen, dass das Gegenüber die Absicht zur Fairness nicht als Naivität oder Schwäche auslegt.

Michael Derrer

Der Autor ist Ökonom und Inhaber der Ascent Swiss Business Management AG in Rheinfelden (Schweiz). Er erstellt und begleitet den Kontakt mit Firmen in Rumänien, Bulgarien und anderen osteuropäischen Ländern.
Kontakt: www.michaelderrer.info, www.ascent-ag.ch