**Geschäftspraxis russischer Unternehmen in Deutschland   
Während der diesjährigen Deutsch-Russischen Unternehmensgespräche im Generalkonsulat der Russischen Föderation (siehe Journal 1-2014) hat der deutsche Alumniverein DRMN e.V. einen Runden Tisch zum Thema „Praxiserfahrungen russischer Unternehmer in Deutschland“ organisiert.**

**Bonn.** Um Eindrücke von der deutschen Geschäftskultur ging es beim Runden Tisch im Generalkonsulat. Zur Diskussion kamen Vertreter von produzierenden Firmen in Deutschland, die eine Muttergesellschaft in Russland haben. Viacheslav Tyurin, Geschäftsführer der Sts-turnpress Werkzeugmaschinen & Pressen Handels GmbH, hatte seine Firma nach dem Zerfall der Sowjetunion zur Fortführung der bestehenden Geschäfte in Deutschland gegründet. „Der Kern unseres Geschäfts ist die Lieferung und Modernisierung von russischen Werkzeugmaschinen und Pressen. Zusammen mit dem deutschen Partner konnten wir unser Unternehmen auf stabile Beine stellen. Dafür haben wir konsequent den Kontakt zu Zulieferern, Banken und unseren zukünftigen Kunden ausgebaut“, erzählte Tyurin. Über Startschwierigkeiten berichtete Olga Petzold, Finanzvorstand bei der Nordinkraft AG: „Es gab zuerst sehr viele Vorurteile gegenüber der Herkunft der Firma, die wir überwinden mussten. Die dazugewonnene interkulturelle Kompetenz stärkt nun unsere Wettbewerbsfähigkeit und macht uns zu einem sehr attraktiven Arbeitgeber“. Viktor Berkovych, Einkaufsleiter bei der OAO Promco German Branch, lobte den Einsatz der AHK Düsseldorf und der Stadt Düsseldorf, die nach der Gründung der Filiale alles unternahmen, um einen erfolgreichen Start zu ermöglichen: „Wir bekamen alle Infos für eine rasche Bearbeitung der Unterlagen. Sie berieten uns stets kompetent zu allen dringenden Fragen – und davon gab es am Anfang jede Menge“. Auf Vorurteile sei die Firma nicht gestoßen: „Unsere Zulieferer wissen, dass wir eine russische Tochtergesellschaft sind und pflegen dennoch ein gutes Verhältnis zu uns. Gleiche Lieferzeiten und Zahlungsbedingungen wie für deutsche Partner sind ein großer Pluspunkt für ausländische Firmen. Allein deshalb lohnt es sich, eine Filiale in Deutschland zu eröffnen.“

**Deutschland attraktiv für russische Unternehmen**

Seit einigen Jahren ermutigt die russische Regierung die Unternehmen des Landes, sich stärker international zu engagieren. Zugang zu internationalen Management-Pools und der Status „Made in Germany“ sind die wichtigsten Gründe für eine Investition in Deutschland. Nach Angaben der Deutschen Bank belegt Deutschland als lukrativer Investitionsort für russische Unternehmer den siebten Platz. Laut GTAI konzentrierten sich russische Investoren bei Neugründungen vor allem auf Finanz- und Firmendienstleistungen, Energie- und Rohstoffhandel sowie IT. Dies entspricht 44 Prozent aller Gründungen zwischen 2008 und 2012. Zudem bietet eine direkte Präsenz im Riesenmarkt EU einen besseren Schutz vor möglichen protektionistischen Maßnahmen sowie die Möglichkeit, aktive Lobby-Arbeit in Brüssel zu betreiben.

Für viele russische Unternehmen ist ein Eintritt in den deutschen Markt nur durch eine Investition in eine deutsche Firma oder eine enge Kooperation mit einem lokalen Unternehmen vorstellbar. 2012 waren rund 1.200 russische Firmen in Deutschland registriert,mit mindestens 51 Prozent des Kapitals in eigener Hand und rund 8.000 Mitarbeitern. Die Spannbreite ist dabei sehr groß. Mit einem Jahresumsatz von 12,5 Milliarden Euro ist Gazprom Germania der mit Abstand größte russische Konzern in der Bundesrepublik. Eher im Hintergrund agieren dagegen Großaktionäre wie die S-Group Travel Holding, die 25 Prozent der Aktien des Tourismuskonzerns [TUI](http://www.t-online.de/wirtschaft/boerse/aktien/id_51779154/isin_DE000TUAG000/aktien.html) hält. Formularbeginn

(Bildmaterial Nathalie Wenzel)

 