

# SÜDWEST PRESSE

Ulm/Neu-Ulm:

Suchen...

Zeitungstitel ändern

LOKALES NACHRICHTEN SPORT THEMEN VERANSTALTUNGEN AUTOS JOBS

Politik Wirtschaft Kultur Vermischtes Südwestumschau Stuttgart

Schwerpunkte: LAYOUT ECHT SCHWÄBISCH US-WAHL

## MOSKAU

Rubelsturz Fla  
Sanktion Hons  
Helaba Sberba

# Deutsche Unternehmen trotzen russischer Wirtschaftskrise

**Rubelsturz und Sanktionen bremsen die Geschäfte mit Moskau. Aber viele deutsche Russland-Unternehmen trotzen der russischen Wirtschaftskrise.**

STEFAN SCHOLL | 31.05.2016 0 0 0



Foto: Andrei Honstein

Bild 1 von 1

Trotz Sanktionen zufrieden mit dem Ventilatoren-Geschäft: Andrei Honstein in der russischen Niederlassung von Ebm-Papst.

„Viele unserer Manager tragen Jeans, auch viele Kunden. Aber das heißt ja nicht, dass sie von mir kein makellooses Auftreten erwarten.“ Andrei Honsteins Hemdkragen leuchtet blütenweiß, seine Stirn ist faltenfrei. Der Generaldirektor der

„GmbH Ebm-Papst RUS“ fühlt sich sichtlich wohl in seinem Maßanzug, in seinem Büro in Mitischtschi bei Moskau, in Russland.

Im vergangenen Rechnungsjahr sei der Euroumsatz konstant geblieben, in Rubeln gar um 27 Prozent gestiegen, sagt er. Natürlich spüre auch Ebm-Papst (Mulfingen, Hohenlohe-Kreis), der Welt größter Ventilatoren-Hersteller, die Sanktionen gegen Russland. Mehrfach habe man Kunden absagen müssen, weil sie Technik für Anlagen im Bereich der Öl- oder Gasförderung bestellten. „Aber dadurch haben wir höchstens 1 oder 2 Prozent Umsatz verloren.“ Stärker drücke der schwache Rubel aufs Geschäft, der die Preise für Importgüter nach Russland praktisch verdoppelt habe. Und die Krise selbst. „Retailer, die 500 neue Supermärkte planten, haben nur 300 eröffnet. Und viele alte dicht gemacht“. Weniger Supermärkte, weniger Kühltruhen, also eigentlich auch weniger Ventilatoren. Eigentlich: „Der Markt ist kleiner geworden, aber unser Anteil größer.“

Krise in Russland. Ölpreis und Rubel sind abgestürzt, westliche Finanzsanktionen drücken auf die Kreditfähigkeit der Unternehmen, die Investitionen schrumpften drastisch. 2015 sanken Deutschlands Russlandexporte von 29 auf 21,7 Milliarden Euro. Deutsche Firmen, ob Autohersteller oder Markenmodehändler, leiden. Und ihre Stimmung. „Es gibt weniger Aufträge, weniger Personal, man streckt Projekte“, sagt Jens Böhlmann von der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (DRAHK). „Aber das heißt nicht, dass man den russischen Markt und seine Perspektiven nicht weiter hochattraktiv findet.“ Manche Deutsche gewinnen sogar durch die russische Krise.

Ebm-Papst verkauft Ventilatoren, Komponenten statt kompletter Anlagen. „Wir beliefern russische Anlagen-Hersteller, die durch den schwachen Rubel gegenüber den Importeuren ihren Marktanteil erweitert haben“, erklärt Honstein. „Davon profitieren wir auch.“ Außerdem bemühe man sich, Kunden nicht einfach bestellte Ventilatoren zu liefern. „Hinter jeder Bestellung steckt ein Problem, dass der Kunde mit unseren Ventilatoren lösen will. Wir überlegen, ob wir keine optimalere Lösung haben, als er sich selbst ausgedacht hat.“ Man wolle nicht einfach das Problem des Kunden beseitigen, man wolle ihn begeistern.

Honstein hat drei neue Verkaufsmanager eingestellt, auch andere Deutsche laufen nicht vor der Krise weg, im Gegenteil zu vielen EU- oder US-Firmen. „Ich rate, gerade jetzt einen Markteinstieg in Russland zu prüfen“, sagt der Thüringer Russland-Consultant Dr. Markus Liemich. „Mieten und Löhne sind sehr billig, viele Konkurrenten sind gegangen.“ Liemich selbst hat begonnen, über seine Moskauer Firma isolierbare Faltboxen für Lkw zu verkaufen. „Viele russische Logistiker kalkulieren noch immer unter ihren Möglichkeiten, hier fahren die meisten Lkw halbvoll herum.“ Die Faltboxen erlaubten es, temperaturabhängige Produkte auf einer Lkw-Ladefläche mit Frachten wie Möbeln oder Maschinen zu transportieren, wodurch russische Spediteure ihre Fahrzeuge effizienter nutzen könnten.

Die deutschen Krisenprodukte mögen innovative Faltboxen sein oder traditionelle

Finanzmodelle. Wegen der Sanktionen ist der russische Markt für westliche Investmentbanken fast komplett weggekippt. Aber das eröffnet neue Marktchancen für Banken, die klassische Handelsfinanzierung anbieten. „Auch wir freuen uns nicht über die Sanktionen“, sagt Heinrich Steinhauer, Moskau-Chef der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba). „Sie erfordern bei fast jedem Geschäft zusätzliche Prüfungsarbeit.“ Aber insgesamt sei das Geschäftsvolumen gewachsen. Vor der Krise hätten russische Großbanken wie die Sberbank im Westen Großkredite von 1 bis 2 Milliarden Dollar genommen und damit einen Großteil der russischen Importe finanziert. Das sei wegen der Sanktionen nicht mehr möglich, deshalb sei die Nachfrage nach althergebrachten Finanzwerkzeugen wieder gestiegen: Deutsche Exporteure kompensierten traditionellerweise die höheren Preise ihre Produkte, indem sie gleich eine Finanzierung anböten, die unter anderem die Helaba organisiert und der Deutsche Staat über Hermes-Versicherungen abdecke. Jetzt bezahle nach diesem Schema die Helaba deutschen Exporteuren ihre Lieferungen im Voraus, bekomme das Geld mit einem langfristigen Kredit von der russischen Bank des Käufers. „Wir übernehmen gegenüber dem deutschen Kunden die Garantie, und machen solche Geschäfte deshalb nur mit sehr guten russischen Banken.“ Seit man 2008 das Moskau-Geschäft eröffnete, habe es keinen einzigen Schadensfall gegeben, auch jetzt, in der Krise, nicht. „Die russischen Banken haben immer gezahlt, auch wenn ihr Kunde selbst in den Bankrott gegangen ist.“

Politisch herrscht Zwietracht, ökonomisch liegen Russen und Deutsche sehr oft auf einer Wellenlänge. „In Russland werden die richtigen Entscheidungen gefällt“, sagt Honstein. Für Ebm-Papst gehöre Russland schon jetzt zu den zehn wichtigsten Märkten in Europa. „Und in fünf Jahren wird es noch wichtiger für uns sein.“ Die Krisen kommen und gehen, die deutsche Wirtschaft bleibt.

#### Zusatzinfo

#### Die Stimmung ist schlecht

**Umfrage** In einer Befragung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (DRAHK) im Januar 2016 erwarteten 57 Prozent der befragten deutschen Unternehmen einen weiteren Rückgang ihrer Exporte nach Russland, nur 11 Prozent dagegen einen Anstieg. 38 Prozent bezeichneten die eigene Geschäftslage als schlecht, nur 16 Prozent als gut. Trotzdem wollen 56 Prozent ihr Engagement in Russland unverändert fortsetzen, 20 Prozent sogar ausbauen, nur 5 Prozent definitiv einschränken. sts

---

STEFAN SCHOLL | 31.05.2016

0 0 0

---

[Mehr zum Thema](#)

[Mehr aus der Region](#)

[Meist gelesen](#)

**MULFINGEN:** [Mulfinger Unternehmen EBM-Papst rüstet zweitgrößtes Kreuzfahrtschiff aus](#)

**BERLIN:** [Röttgen bringt Sanktionen gegen Moskau ins Spiel](#)

**MOSKAU:** [Russland will um Teilnahme an Olympischen Spielen kämpfen](#)