

RUSSLAND: AUF SICHT STEUERN

Michael Derrer



Russland trifft heftige Gegenmassnahmen als Antwort auf die westlichen Sanktionen. Wie weit der Konflikt noch eskalieren wird, ist nicht vorhersehbar. Im Geschäftsverkehr mit Russland kommen auch Schweizer Exporteure nicht umhin, auf Sicht zu steuern.

Es war zu erwarten, dass die Sanktionen, die infolge von Russlands Rolle in der Ukraine durch die westlichen Staaten getroffen wurden, zu russischen Gegenmassnahmen führen würden. Mit dem Importstopp für sämtliche landwirtschaftliche Produkte aus der EU, den USA, Kanada und Norwegen sind diese bereits sehr heftig ausgefallen.

Wir wissen nicht, ob auch die Schweiz auf die Liste der russischen Gegensanktionen geraten wird oder ob Schweizer Firmen eine Sonderrolle der Schweiz gar zum Ausbau ihrer Handelsbeziehungen mit Russland nutzen können.

Regierungstreue russische Experten überbieten sich derzeit im Lobpreisen der «historischen Chance», die sich ihrem Land bietet, den seit dem Ende der Sowjetunion von westlichen Gütern überschwemmten Nahrungsmittelmarkt durch eigene Erzeugnisse zu ersetzen und entsprechende Produktionskapazitäten aufzubauen. Auch die belarussische Führung reibt sich die Hände ob der Perspektive, wegfallende Importe aus der EU nach Russland ersetzen zu können.



In einer Moskauer Buchhandlung: Portraits von Präsident Putin und seinen Getreuen für den Hausgebrauch. Fotos © M. Derrer.

Ob Russland seine Drohung wahr macht und auch westlichen Industriegütern den Zugang auf seinen Markt verweigert, bleibt ungewiss. Es würde mich nicht erstaunen.

Die Importsperrung könnte zu interessanten Investitionsmöglichkeiten in Russland führen. Ein Engagement ausländischer Firmen setzt jedoch spezifische Kompetenzen der Geschäftskultur und der Verhältnisse vor Ort voraus.

Wer behauptet, er könne in der jetzigen Situation präzise, mittelfristig gültige Empfehlungen für Schweizer Exporteure abgeben, wäre wenig seriös. Was bereits in normalen Zeiten für ein Land mit personalisierten Führungsstrukturen, einer kurzfristigen Geschäftskultur und dem Hang zur Improvisation wahr ist, gilt in dieser hitzigen Zeit noch vermehrt: ein Schweizer Unternehmen, das mit Russland Geschäfte betreibt, muss Plan-B-Strategien bereithalten und flexibel bleiben.

Was tut der Unternehmensberater für Russland in der aktuellen Situation? Diversifikation war auch für mich notwendig, und so habe ich auch Kompetenzen für andere osteuropäische Länder aufgebaut – Polen, Rumänien, Bulgarien, Belarus, Kasachstan. Auch die parallelen Engagements als Hochschuldozent und als Gerichtsdolmetscher kommen heute nicht ungelegen. ◀

Michael Derrer ist Berater, Dolmetscher und Wirtschaftsdozent, er arbeitet seit über 20 Jahren in Russland, der Ukraine und Osteuropa. Er spricht ausgezeichnet Russisch, Polnisch und Rumänisch.



**Grenzenlos kombinieren.
Zielsicher optimieren.**

Erleben Sie selbst wie GW bewegt.

Servicetelefon +41.58.458.5555 www.gw-world.ch

Gebrüder Weiss 
Transport und Logistik