

Deutsche Geschäftspartner gesucht

Dorina Gutberlet, Deutsche Leasing

Seit 2017 erholt sich der russische Markt. Als Gastgeber der FussballWeltmeisterschaft rückt auch die Wirtschaft des Landes in den Fokus.

Der Markt in Russland zieht langsam wieder an. Branchenübergreifend besteht Modernisierungsbedarf. Auch Investitionen aus Deutschland sind gefragt. Gleichzeitig setzt die russische Wirtschaft zunehmend auf lokale Produktion mit klaren Vorschriften für ausländische Investoren. Die Auslandspezialisten der Deutschen Leasing und des SCountryDesk sind sich aber einig: Mit der richtigen Vorbereitung und Fachexpertise, bietet der russische Markt viel Potenzial.

Das flächengrößte Land der Erde mit knapp 145 Millionen Einwohnern setzt verstärkt auf Modernisierung und Vielfalt der eigenen Wirtschaft. Grund dafür sind mitunter die bestehende Sanktionen, aber auch das Ziel, weniger abhängig vom Energieexport zu sein. Sei es im Bereich Maschinenbau, in der Land- und Ernährungswirtschaft oder Chemieindustrie: Russland will modernisieren. Das bietet Chancen für internationale Investitionen - auch für deutsche Unternehmen. Laut der jüngsten Geschäftsklima-Umfrage 2018 der AHK Russland und des Ost-Ausschusses der deutschen Wirtschaft wollen knapp ein Drittel der befragten deutschen Unternehmen in Russland dieses Jahr investieren. Mehrheitlich wird eine positive Entwicklung der russischen Wirtschaft erwartet.

Auch Jonas Roever, Generaldirektor der Deutsche Leasing Vostok, kann diese Entwicklung bestätigen. Zusammen mit seinen 45 Mitarbeitern begleitet und berät er Sparkassenfirmenkunden bei Investitionen in ganz Russland ausgehend von den Standorten Moskau, St. Petersburg und Rostow am Don im Süden des Landes. „Seit 2017 erholt sich die russische Wirtschaft langsam und die Investitionen ziehen insgesamt wieder an“, so Roever. Auch Marion Wiegmann, Auslandsspezialistin der Stadtparkasse Düsseldorf und Relationship-Managerin des S-CountryDesk beobachtet: „Die Nachfrage nach deutschen Geschäftspartnern von russischer Seite steigt und es besteht ein hoher Bedarf an Investitionen und Konsumgütern aus Deutschland“.

Am Anfang: Grundsatzfragen klären

Wer Investitionen in Russland plant, sollte allerdings auf eine gute Vorbereitung und Fachexpertise setzen, erklärt Wiegmann weiter: „Wir empfehlen unseren Firmenkunden im ersten Schritt, Grundsatzfragen zu beantworten wie: Bin ich bereit, mich auch langfristig vor Ort zu engagieren und habe ich die notwendigen Mittel dafür? Wie erhalte ich Zugang zum lokalen Markt?“. Zudem sollten die internationalen Sanktionen aufmerksam beachtet und erfüllt werden. Hier helfen klare Compliance- und Kontrollsysteme. Hinzu kommen länderspezifische Investitionsvorschriften sowie steuerrechtliche und kulturelle Unterschiede: „Seien es gesetzliche Vorgaben für Produktionsstätten, die Bedingungen einer Sonderwirtschaftszone, die Besonderheiten der Steuergesetzgebung, die richtige Standortauswahl oder die kulturellen Unterschiede im Austausch mit russischen Geschäftspartnern“, zählt Thilo Drewitz, Auslandsspezialist der Deutschen Leasing am zentralen Standort in Deutschland, auf.

Chance und Notwendigkeit: Investitionsvorschriften beachten

Unmittelbar mit diesen Themen ist auch die Entwicklung „Made in Russia“ verbunden. Russland will seine Wirtschaft modernisieren. Vor diesem Hintergrund wird zunehmend eine Politik der „Importsubstitution und Lokalisierung“ staatlich vorangetrieben. Das heißt, russische Unternehmen sollen die Wertschöpfung eines neuen Produktes wie die Herstellung einer Maschine vornehmlich in Russland abbilden. Darauf müssen sich gegebenenfalls auch deutsche Unternehmen einstellen, wie zum Beispiel mittelständische Zulieferer, dessen russische Abnehmer den Status „Made in Russia“ einhalten müssen. „Für betreffende Zulieferer ergeben sich durch solche Lokalisierungsvorschriften zum Teil die Notwendigkeit, aber auch die Chance, ihre Verkaufsniederlassung vor Ort zu einer Produktionsstätte auszubauen“, so Roever.

Wer vor Ort investieren und produzieren möchte, kann zudem auf russische Förderungen wie den „Sonderinvestitionsvertrag“ setzen: „Marktzugang und Produktionslokalisierung werden eng zusammengedacht. Das ausländische Unternehmen investiert und im Gegenzug erhält es Steuervorteile und die Möglichkeit, an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen“, skizziert Drewitz. Eine weitere Option für Investitionspläne sind die Sonderwirtschaftszonen und Industrieparks: Neben Steuervorteilen verfügen diese über eine gute Infrastruktur, Zollfreiheiten und günstige Grundstücke. Russland hat bereits 20 solcher Sonderwirtschaftszonen realisiert und baut diese weiter aus.

Durchblick: Finanzierung planen und Bürokratie verstehen

Und wie klappt es mit einer Investitionsentscheidung in der Praxis? Bürokratieaufwände in Russland werden laut den Auslandsspezialisten häufig unterschätzt. „Um sich in Russland niederzulassen oder Produkte zu vertreiben, sind in der Regel zahlreiche Dokumente für den jeweiligen Genehmigungsprozess erforderlich“, betont Wiegmann. Insbesondere das Thema Steuergesetzgebung kann schnell zu einer Herausforderung werden: „Wer beispielsweise eine Finanzierung bei einer lokalen Bank in Russland plant, muss Geduld mitbringen, da diese nicht so oft auf Mittelständler nach 'deutschem Format' eingerichtet sind“, weiß Roever. Die Genehmigungsprozesse zum Beispiel für einen Kredit sind bisweilen langwierig und die Sicherheitsanforderungen umfangreich. Bei der Finanzierung über den Mutterkonzern („Intercompany Finanzierung“) sind ebenfalls steuerliche Besonderheiten zu berücksichtigen. Auch die Voranmeldung der Mehrwertsteuer, also Umsatzsteuer, ist in Russland für deutsche Unternehmen oft schwierig.

Leasing bietet sich hier als Finanzierungsalternative an: „Im Vergleich zu anderen Finanzierungslösungen ist der Genehmigungsprozess für Leasing einfacher. Darüber hinaus kümmern wir uns als Leasinggeber auch um Themen wie die Abwicklung der Mehrwertsteuer oder die Bewertung des zu finanzierenden Objekts - bei Bedarf auch auf Russisch. Die Verträge werden zudem nach allen relevanten zivil-, steuer- und zollrechtlichen Bestimmungen strukturiert“, erläutert Roever. Parallel werden die individuellen Kundenbedürfnisse berücksichtigt. „Diese identifizieren wir zusammen mit dem Sparkassenfirmenkundenberater bereits in Deutschland und entwickeln dann gemeinsam mit unseren Kollegen der Deutschen Leasing Vostok das individuelle Investitionskonzept. Vor Ort wird der Firmenkunde dann weiter begleitet“, ergänzt Drewitz.

Weitblick: Dauerhaft auf Fachexpertise setzen

So empfiehlt sich auch für die langfristige Investitionsstrategie eine dauerhafte externe Beratung. Hier hilft das internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe ebenfalls weiter, erklärt Wiegmann: „Wir unterstützen

Mittelständler bei der Informationsbeschaffung und können bei Bedarf an die entsprechenden Partner aus unserem Netzwerk vermitteln - sei es in rechtlichen, steuerlichen oder kulturellen Fragen“.

Zusammengefasst: Der russische Markt bietet viel Potenzial. Ausländische Investitionen sind branchenübergreifend gefragt, müssen jedoch - wie auch bei Investitionen in anderen Ländern - bestimmte Kriterien erfüllen. Dafür ist eine sehr gute Vorbereitung, Fachexpertise und im besten Fall ein langfristiges Engagement notwendig.

Sparkassenfirmenkunden können hierbei auf das Auslandsnetz und die Services der Deutschen Leasing und weitere Partner aus dem S-CountryDesk der Sparkassen-Finanzgruppe zurückgreifen.