

10. Mai 2014 | 14.08 Uhr

Düsseldorf  1  5

Wie Düsseldorfer Firmen in Russland Geschäfte machen

Düsseldorf. Heinrich Weiss, der Vorsitzende des Aufsichtsrats der SMS Group, ist ein exzellenter Kenner von deutsch-russischen Geschäftsbeziehungen. Schließlich reist er seit Ende der 1960er Jahren nach Russland, wo das Familienunternehmen aus dem Anlagen- und Maschinenbau für die Metallverarbeitung etliche Repräsentanzen hat.

Das erste Büro wurde 1920 in Sankt Petersburg eröffnet. Weiss, 1942 geboren, hat noch zu Sowjetzeiten Verhandlungen mit Politikern geführt ("die waren sehr viel fröhlicher, als sie es heute sind"). Präsident Putin hat er im Laufe der Jahre immer wieder persönlich erlebt, sei es bei der Eröffnung von Walzwerken oder in ausgedehnten Gesprächsrunden mit anderen Industriellen.

Etwa 60 Gäste verfolgten im Industrie-Club den Vortrag von Weiss über die "Aktuelle Entwicklung der deutsch-russischen Geschäftsbeziehungen", zu dem der Deutsch-Russische Wirtschaftsclub (DRW) eingeladen hatte. Der Unternehmer, der auch für etliche Jahre Präsident der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer in Moskau war, hatte Putin noch als lockeren, humorvollen jungen Mann erlebt, der gerne mit dem Westen zusammen ein Gegengewicht zu den USA und zu China bilden wollte. Dieser Plan sei aber gescheitert, so Weiss, weil er in der EU keinen Ansprechpartner auf Augenhöhe habe. "Merkel spielt eine gute Rolle, kann aber nicht für ganz Europa sprechen."

Sanktionen, wie sie nun diskutiert werden, hält Weiss nicht für hilfreich: "Sie sind für beide Seiten schädlich, aber Putin würde dabei nicht an politischem Rückhalt verlieren." Der Westen würde stärker von einer Handelssperre getroffen.

In der anschließenden Diskussion widersprach ein Zuhörer Weiss, dass Russlands Wirtschaft vor allem auf dem Export von Rohstoffen basiere. Er verwies auf das Internetunternehmen Yandex, das mit einer Suchmaschine Marktführer in Russland ist. Allerdings hätten Internetfirmen dort zurzeit keinen guten Stand. Ein wichtiges Thema des Abends war die Asymmetrie in den deutsch-russischen Beziehungen: Während 70 Prozent der Russen die Deutschen als liebsten Partner nennen, trauen weniger als 35 Prozent der Deutschen den Russen.

Beim anschließenden Austausch bestätigte Karin Peter, Vorstand des DRW und Inhaberin einer Personalberatung, die Beliebtheit von deutschen Firmen bei der Besetzung von Spitzenpositionen. "Ein russischer Manager kommt sofort, er fragt nicht mal, was er verdient." Über seine Erfahrungen als Generaldirektor bei Tomc Engineering in St. Petersburg berichtete Michael Haid: "Man hält sich möglichst raus aus politischen Themen." Staatliche Aufträge seien nicht interessant, schließlich wolle man nicht durch etwaige Fehler oder Bauverzögerungen die Schließung der Firma riskieren. Dass die Absage von Merkel und Gauck bei den Olympischen Winterspielen in Sotschi als Respektlosigkeit empfunden wurden, berichteten Anestis Konstantinidis von Aeroflot und Elena Piltz, die in Düsseldorf reiche russische Patienten betreut.


Quelle: RP

[Pferdesporthaus Loesdau](#) ▾

[Ihr Mac ist langsam?](#) ▾


[Talis-Blockhaus](#) ▾

[Neubau-Objekte Düsseldorf](#) >

 duesseldorf.neubaukompass.de

Übersicht aktueller Bauobjekte und Neubau-Immobilien in Düsseldorf

[Städtereisen ab 19€](#)

Cards 



http://www.rp-online.de/nrw/staedte/duesseldorf/wie-duesseldorfer-firmen-in-russland-geschaefte-machen-aid-1.4230721

© RP Digital | Alle Rechte vorbehalten.