

36 Tage Dauerwarten

Hemmnisse. Deutsche Unternehmen können in Russland einträgliche Geschäfte machen. Doch um das zu erreichen, müssen sie zunächst einige Hürden überwinden.

Der russische Markt lockt viele Anbieter. 6300 deutsche Unternehmen haben inzwischen den Schritt über die Grenze gewagt und eine Niederlassung gegründet. Viele weitere sind im Import und Export tätig – obwohl Russland als einer der schwierigsten Exportmärkte gilt. Ganz oben auf der Beschwerdeliste steht die Bürokratie. Aber auch die Korruption, die langwierige Zollabwicklung und strenge Zertifizierungsbestimmungen erschweren den Unternehmen das Wirtschaften.

Kurzfristig neue Vorschriften

Konkret bedeutet das: Bei der Einfuhrabfertigung bestimmen oft einzelne Zollbeamte, welche Dokumente vorzulegen sind. Die Zahl der Papiere stellt für die Handelspartner einen hohen Aufwand dar. Zudem werden immer wieder kurzfristig neue Vorschriften für Produkte wie Kfz-Teile erlassen. Das weckt den Verdacht einer verdeckten Einfuhrregulierung.

Die AUSSENWIRTSCHAFT stellt in einer neuen Serie die Handelshemmnisse auf wichtigen Exportmärkten vor. Experten erläutern, worauf Exporteure achten müssen. Unternehmer geben Tipps aus der Praxis. Den Auftakt bildet

NEUE SERIE

- Russland
- Volksrepublik China
- Vereinigte Staaten

Diese Serie können Sie downloaden unter:
www.sparkassenverlag.de, Suchcode AZ13

Russland – ein Land, das zwar im August 2012 der Welthandelsorganisation (WTO) beigetreten ist; doch Experten bezweifeln, dass sich insbesondere die nicht tarifären Handelshemmnisse kurzfristig aus dem Weg räumen lassen.

Dass Geschäfte mit Russland Schwierigkeiten bergen, zeigt das aktuelle Doing-Business-Ranking der Weltbank. Gemessen am Zollverfahren rangiert Russland hier auf dem 162. von 185 Plätzen. „Russland gehört zu den Ländern mit den umfangreichsten Zollbestimmungen weltweit“, weiß Rechtsanwalt Thomas Brand, Partner der Kanzlei Binetzky Brand & Partner. Dabei sind es weniger die hohen Zollsätze als vielmehr die Zahl der notwendigen Dokumente und die Dauer der Verzollung, die zu schaffen machen. „Das ist ein Problem für Käufer in Russland“,

erklärt Brand. Denn sie müssen beim Zoll ihre Importe deklarieren und zum Teil lange auf die Lieferung warten.

Der gesamte Einfuhrprozess dauert laut Weltbank durchschnittlich 36 Tage. Schon dadurch haben deutsche Exporteure gegenüber in Russland produzierenden Firmen Wettbewerbsnachteile. Hinzu kommt, dass die Ver-

China an der Spitze

Bei Russlands wichtigsten Lieferländern liegt Deutschland auf Rang zwei.

China	15,8
Deutschland	12,3
Ukraine	6,6
Japan	4,9
USA	4,8

Angaben in Prozent. Quelle: GTAI



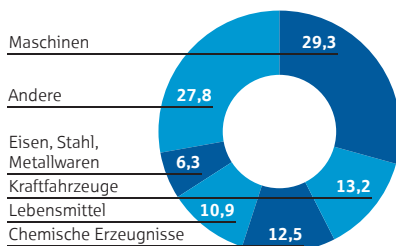


Papierberge. In Russlands Zollämtern geht es bürokratisch zu.

fahren zur Produktzertifizierung besonders streng sind. Das gilt bei der Einfuhr von Lebensmitteln ebenso wie für technische Anlagen. Importquoten tun ein Übriges, ausländische Wettbewerber vom russischen Markt fernzuhalten. Sie sollten zwar im Zuge des WTO-Beitritts abgebaut werden, der Prozess wird sich allerdings über mehrere Jahre erstrecken.

Russland braucht Maschinen

Die wichtigsten Einfuhrgüter 2011 nach Warengruppen.



Angaben in Prozent. Quelle: GTAI

Ein großes Problem ist der Erfindungsreichtum der Moskauer Behörden. „Die Zölle für Importautos sind gesenkt worden, aber der Staat erhebt nun eine Verschrottungsprämie für importierte Autos“, berichtet Brand. Am Endpreis für den russischen Kunden ändere sich dadurch kaum etwas.

Auflagen und Abgaben verteuern den grenzüberschreitenden Handel erheblich. Das hat auch Rüdiger Wagner erlebt, Regional Sales Manager des Spezialglasherstellers Schott. „Für unsere Importgüter betragen die Zusatzkosten für Logistik und Zoll zwischen 15 und 20 Prozent des Warenwerts“, hat Wagner errechnet, der seit zwölf Jahren für das Russland-Geschäft von Schott zuständig ist. Wer in Russland mit dem Zoll zu tun habe, müsse viel Geduld und Papier mitbringen.

Strafe für Warendeklarierung

Ein Dauerärgernis ist die Waren-deklaration. „Häufig verlangen die Zollbeamten eine Korrektur der Wertangaben“, sagt Michael Harms, Vorsitzender der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (siehe auch das Interview auf Seite 34). „Die Zollbeamten wollen die interne Kalkulation und die Produktionskosten der eingeführten Waren einsehen, wogegen sich die Unternehmen wehren.“ Die gesamte Prozedur sei bürokratisch überfrachtet. Durch die Einführung der elektronischen Zollabwicklung verbessere sich die Situation allerdings momentan.

Auf eine solche Erleichterung wartet Ralf Bendisch, Generaldirektor in Russland für den Landmaschinenhersteller Claas, schon lange. „Wir hatten viele Probleme mit der Deklaration von Waren“,

erzählt er. Obwohl Einfuhren aus Deutschland mit international gültigen Warentarifnummern versehen worden waren, deklarierten russische Zollbeamte die Produkte in Eigenregie um – und verlangten höhere Einfuhrzölle. „Einmal wurde sogar eine Strafzahlung für Falschdeklarierung verhängt und einfach von unserem Firmenkonto eingezogen“, berichtet Bendisch. Dagegen zog er vor Gericht. Nach 100 Verfahren zu 50 Importfällen erhielt Claas' russische Tochterfirma Recht. Zwei Jahre dauerte der Rechtsstreit.

Ausländische Unternehmen hätten vor russischen Gerichten die gleichen Chancen, zu gewinnen, wie inländische Firmen oder Behörden, sagt Rechtsanwalt Brand. Allerdings seien auch hier viele Dokumente erforderlich, um die Richter zu überzeugen. „Deshalb sollten deutsche Unternehmen bei sämtlichen Vereinbarungen mit Geschäftspartnern auf Schriftform bestehen“, rät er. Das gelte auch für die Anbahnung grenzüberschreitender Geschäfte. Schon vor der ersten Warenlieferung sei der Abschluss eines umfassenden Vertrags mit dem Empfänger vorgeschrieben, in dem unter anderem Steuernummer, Bankverbindung, Gerichtsstand und Gewährleistung festgeschrieben werden müssten.

Schwerer als die Bereitstellung solcher Urkunden fällt vielen Firmen der Umgang mit der Bürokratie. „Die Zuständigkeiten wechseln oft“, sagt Wagner. Selbst wenn etwa die Zentralregierung einer Behörde Aufgaben entziehe oder neu regule, halte diese oft am Status quo fest. Dieses Nebeneinander verschiedener Behörden und Vorschriften zieht sich durch alle Geschäftsbereiche – auch im ➤

Feld der Zertifizierungen. „Es gibt ein großes Durcheinander bei technischen Normen“, sagt AHK-Chef Michael Harms. Neben alten sowjetischen Vorschriften existierten russische Normen sowie Vorgaben aus der neuen Zollunion mit Weißrussland und Kasachstan.

Mit zweierlei Maß gemessen

Besondere Hürden erwarten Hersteller, die eine lokale Produktion aufbauen wollen. Sie wüssten häufig nicht, an wen sie sich wenden müssten, berichten Russland-Kenner. Zwar unterstützen viele Regionen ausländische Investoren, doch einmal angesiedelt, sehen sich die Firmen mit intransparenten Zuständigkeiten und scharfen Normen konfrontiert. Korruption spielt ebenfalls eine Rolle. Erhält der zuständige Inspekteur kein Schmiergeld, sind Beanstandungen zu befürchten. Das kann bis zur Betriebsschließung führen.

Dass manch eine russische Firma mit den Prüfern besser klar kommt, haben schon viele ausländische Betriebe gemerkt. Damit muss man sich arrangieren. „Entscheidungen werden hier nicht immer nach objektiven Gesichtspunkten getroffen“, sagt Wag-

ner. „Viel hängt vom persönlichen Wohlwollen der Beamten ab.“ Da komme es schon vor, dass ein Lobbyist oder Kontrahent Einfluss auf eine Entscheidung nehme.

Zwar hat sich die Situation seit den 90er-Jahren deutlich verbessert, doch selbst Kremlfürst Wladimir Putin räumt ein, dass Korruption sein Land plage. Wer in Russland nur saubere Geschäfte tätigen will, muss daher einige Aufträge sausen lassen. Insbesondere, wenn sie von Staatsunternehmen ausgeschrieben werden. „Schmiergeldzahlungen sind tabu“, warnt Claas-Generaldirektor Bendisch. „Man gerät sonst in einen Sumpf, aus dem man nicht mehr herauskommt.“

Auch ohne Korruption könne man in Russland einträgliche Geschäfte machen, ist der seit zehn Jahren in dem Land tätige Claas-Manager überzeugt. Dazu sei es allerdings nötig, die herrschenden Vorgaben und Gesetze genau zu kennen und sie nötigenfalls auch juristisch durchzusetzen. „Dann erwirbt man sich bei Geschäftspartnern und Beamten einen entsprechenden Ruf und erspart sich dadurch am Ende vielleicht einige Hürden“, so Ralf Bendisch.

Birga Teske **A**



Die Auslegung der Warendeckelung sorgt oft für Unmut an Russlands Grenzen.

Michael Harms,
Vorsitzender der
Deutsch-Russischen
Auslands-
handelskammer



„Das destabilisiert das ganze System“

AUSSENWIRTSCHAFT: Russland gilt als schwieriger Exportmarkt. Wo liegen die Probleme?

Harms: Es gibt kaum echte, systemisch ausgerichtete Handelshemmnisse. Noch dazu ist Russland kürzlich der WTO beigetreten. Allerdings berichten unsere Mitglieder immer wieder von Schwierigkeiten mit Bürokratie, Korruption, Zollabwicklung und der Zertifizierung von Produkten und Betriebsstätten.

AW: Was muss man bei der Zollabwicklung beachten?

Harms: Der Zoll befindet sich in einem Umstrukturierungsprozess. Derzeit werden die Zollposten von Moskau weg an die Außengrenzen des Landes verlagert. Viele Zöllner wechseln lieber zu privaten Zollbrokern, anstatt an die weißrussische Grenze zu ziehen. Das destabilisiert das gesamte System. Dem Zoll fehlen Ressourcen und Infrastruktur, was die Abwicklung verlangsamt. Dazu kommt, dass Vorschriften unterschiedlich ausgelegt werden. Unterschiedliche Zöllner verlangen für die Wareneinfuhr mitunter unterschiedliche Dokumente.

AW: Wie kann die Zollabfertigung vereinfacht werden?

Harms: Ich rate dazu, schon im Vorfeld einen Zollbroker und einen erfahrenen europäischen Spediteur einzuschalten.