

Mittelstand entdeckt Reiz des russischen Marktes (1/2)

EXPORT & EXPANSION

Mittelstand entdeckt Reiz des russischen Marktes

TRENDS. Die Weite des Landes, der Konsumhunger der Bevölkerung: Österreichische KMU wissen die Besonderheiten Russlands zu nutzen.

VON DANIELA FRIEDINGER

Russischer Markt war große Überraschung

Kaffee

Kaffee aus Österreich kommt bei Russen offenbar gut an: In nur zwei Jahren wuchs die Coffeeshop Company von null auf 22 Standorte in Russland. In den nächsten fünf Jahren sollen 15 bis 20 weitere Filialen hinzukommen. Doch was bei Reinhold Schärf, Chef der Franchisekette mit Sitz in Neusiedl/See, „für die Überraschung schlechthin“ sorgte, war nicht allein das Größenwachstum. „Am meisten erstaunte mich am russischen Markt, dass wir fast sofort operative Gewinne schreiben“, sagt Schärf. Anderswo könne das schon ein bis zwei Jahre dauern. Nachsatz: „Und wenn man nicht nur über neue Standorte, sondern auf bestehender Fläche wächst, ist das der eigentliche Erfolg.“

Der Coffeeshop Company spiele dabei in die Hände, dass die jungen Russen „sehr Lifestyle-geprägt“ seien. Zudem liegt es laut Schärf an seinem Partner vor Ort, dass der Start auf russischem Boden so gut gelang.



Staud's kurz vor Einstieg in den Markt

Süßes

Die Etiketten in der Landessprache sind gedruckt, die Verträge mit den Importeuren unterzeichnet: Marmeladen-Hersteller Staud's aus Wien-Ottakring steht unmittelbar vor dem Einstieg in den russischen Markt. Dabei hatte Firmenchef Hans Staud anderes geplant gehabt, als neue Exportmärkte zu erobern.

„Ich wollte etwas leiser treten, weil wir kapazitätsmäßig aus den letzten Löchern pfeifen“, sagt Staud. Aus diesem Grund werde demnächst auch der Um- und Ausbau der Firma gestartet. Doch Interessenten aus Moskau, konkret ein Importeur aus dem Bereich Gastronomie sowie einer aus dem Handel, klopfen von sich aus an. Und dies reizte Staud dann doch. Schließlich hat er bereits Erfahrung am osteuropäischen Markt: Unter den 17 bis 18 Exportmärkten, die der 33 Mitarbeiter zählende Betrieb aus Wien beliefert, befinden sich Polen, Tschechien, Kroatien und andere Ost-Märkte.



Ost-Geschäft lässt Team in Wien wachsen

Berater

Das auf den Sektor Handel spezialisierte Beratungsunternehmen Complementation macht rund 70 Prozent seines Umsatze im Osten, den größten Teil davon in Russland. Unter anderem betreut Complementation dort eine große Elektronikette sowie einen der Top-Spielwarenhändler des Landes. Niederlassungen in Russland oder anderswo haben die Wiener aber nicht: „Unser Konzept ist der Know-how-Transfer, deshalb setzen wir nicht auf Tochtergesellschaften, sondern auf Fly-in“, sagt Geschäftsführer Peter Györffy.

Da sich die Russland-Flüge aber häufen und das Ost-Geschäft stark steigt, baute die Complementation Unternehmensberatung nun ihr Team in Wien aus: Es wurde von zehn auf 15 Leute aufgestockt. Schließlich kamen zu den Märkten Russland und Ukraine, wo man schon seit Längerem aktiv ist, kürzlich Weißrussland und Moldawien neu hinzu.





Mittelstand entdeckt Reiz des russischen Marktes (2/2)

EXPORT & EXPANSION



Bereits 20-mal in Russland vertreten

Schmuck Emailschmuck aus dem Hause Frey Wille gibt es bereits seit 2003 in Russland: Damals eröffnete das Unternehmen aus Wien seinen ersten Shop in Moskau. Mittlerweile hält es bei neun Geschäften in der russischen Hauptstadt, im ganzen Land sind es 20 Filialen. So hat sich Frey Wille-Boss **Friedrich Wille** auch früh in die russische Provinz gewagt: „Wir haben damit echte Pionierarbeit betrieben, doch es hat sich gelohnt“, sagt er. Denn auch außerhalb von Moskau und St. Petersburg gebe es Städte mit einer Mittelschicht, die Verständnis für Kunst aufbringt. Somit ist der Wiener Schmuckhändler nun auch in Jekaterinburg, Kazan, Samara, Rostov-na-dony, Nizhny Novgorod, Krasnodar und Novosibirsk vertreten. Laut Wille spricht für Russland, dass der Markt sehr stabil sei und sich sogar während der Krise gut hielt. Dazu kommt: „Die Mittelschicht wird von Woche zu Woche breiter.“



Bauer Gruppe errichtet Werk für Beregnung

Wasser Im Exportgeschäft ist die Bauer Gruppe schon länger in Russland aktiv: Bewässerungssysteme, Anlagen zur Gülleverarbeitung und Abwasserreinigung werden geliefert. Jetzt aber will das Unternehmen aus dem steirischen Voitsberg auch ein eigenes Werk in Russland errichten. „Wir befinden uns in der Endphase der Finanzierungsverhandlungen. Sobald diese abgeschlossen sind, geht es los“, kündigt Firmenchef **Otto Roiss** an. Das Joint Venture mit einem russischen Partner ist bereits gegründet, auch die Planung steht. Es gibt noch zwei Alternativen, aber aller Voraussicht nach soll die Produktion in Wolgograd entstehen und eine „für uns beachtliche Größe mit rund 400 Mitarbeitern“ haben. Grund dafür ist das rasche Wachstum des russischen Marktes: „Wenn es so weitergeht, dann ist Russland schon nächstes Jahr unser größter Einzelmarkt“, sagt Roiss.



Schaller hat neue Russland-Aufträge fixiert

Technik Für die Schaller Lebensmitteltechnik mit Sitz in Wien ist Russland schon jetzt wichtigster Markt. Und seine Bedeutung steigt weiter: Erst kürzlich hat CEO **Robert Schaller** im Rahmen des Staatsbesuchs von Bundespräsident Heinz Fischer mehrere Verträge im Gesamtwert von mehr als zehn Millionen € mit russischen Kunden unterzeichnet. Was dabei hilft, ist die Tatsache, dass Russland derzeit, auch mit großzügigen Fördermitteln, massiv in die Viehzucht investiert. „Wir liefern Maschinen für die Fleischindustrie, denn Russland braucht Know-how, um selbst Wertschöpfung zu generieren“, so Schaller. Konkret exportiert Schaller Maschinen für die Schlachtung, Fleischverarbeitung und -verpackung. Das Unternehmen, das in Wien 70 Mitarbeiter zählt, macht 100 Prozent seines Umsatzes im Export. Dieser beschränkt sich auf Osteuropa, 50 Prozent davon entfallen auf Russland.

Fotos: Fotitais (2), Mayre (2), Bergerstall (2)