

Polens Wirtschaft weiter auf Wachstumskurs: Deutsche Firmen profitieren

WARSAU (Dow Jones/bfai)--Für 2005 sehen Konjunkturforscher und Chefvolkswirte der Banken gute Voraussetzungen für einen weiteren Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Polen, auch wenn das außerordentlich hohe Tempo des Vorjahres wohl nicht wiederholt werden kann. Doch weist das Land mit Wachstumsaussichten von 4 bis 5% erneut einen europäischen Spitzenwert aus. Deutsche Unternehmen können von der positiven Wirtschaftsentwicklung Polens profitieren. Es zeichnet sich ab, dass der deutsch-polnische Austausch von Waren und Dienstleistungen 2005 weiter zunimmt. In Polen nachgefragt werden vorrangig Investitions- und Technologiegüter für die gesamte Bandbreite der Industrie, der Bau- und Landwirtschaft, für die Bereiche Transport und Logistik sowie zur Modernisierung der Telekommunikation und elektronischen Datenverarbeitung.

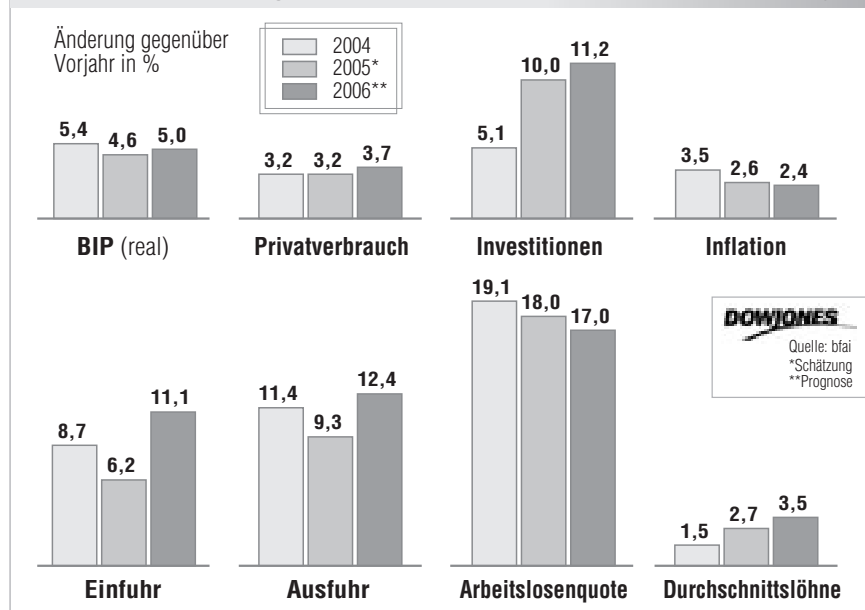
Das Nachfragewachstum nach Konsumgütern bleibt hinter dieser Entwicklung zurück. So kann die Lohnentwicklung mit dem Tempo der BIP-Zunahme nicht mithalten. Zudem verringerten sich die Realeinkommen 2004 aufgrund von Preissteigerungen bei Grundnahrungsmitteln und anderen Waren des täglichen Bedarfs.

Mit dem Beitritt zur EU am 1. Mai 2004 hat Polens Wirtschaft einen starken Entwicklungsimpetus erhalten. Sämtliche Negativszenarien, die im Vorfeld gezeichnet wurden, haben sich als unbegründet herausgestellt. Dieser Mei-

nung sind Wirtschaft und Politik unisono. In einem Bericht des Amtes für Europäische Integration, UKIE, wird nach einem Jahr Mitgliedschaft eine äußerst positive Bilanz gezogen. Insbesondere sind die Exporte in die EU stark gewachsen, unter Beibehaltung komparativer Standortvorteile wie niedriger Löhne und einer moderaten Unternehmensbesteuerung.

► **Leserservice:** Die „bfai-Wirtschaftstrends zur Jahresmitte 2005“ vermitteln aktuelle Wirtschafts- und Branchenprognosen (Polen: Bestell-Nr. 10759, Preis 15 EUR, E-Mail: vertrieb@bfai.de).

Polnischer Konjunktur-Motor läuft weiter hochtourig



Mit **bfainfo**
OSTEUROPA

Top-Themen

Länderinfo Osteuropa:

Polen punktet mit Variabilität: Flexible Vergünstigungen in den Sonderwirtschaftszonen

Seite 2

Länderinfo Südosteuropa:

Vier Nullen werden gestrichen: Seit Anfang Juli 2005 gilt in Rumänien der „Neue Leu“

Seite 4

Länderinfo Russland:

Trotz üppiger Exporterlöse: Die russische Konjunktur verliert 2005 weiter an Fahrt

Seite 5

Länderinfo GUS:

Russisch-belarussische Union mit Stolpersteinen: Minsk muss weiter auf den Rubel warten

Seite 6

Bauwirtschaft:

Russlands Zementbetriebe stehen wegen ehrgeiziger Wohnungsbauvorgaben unter Expansionsdruck

Seite 7

Informationstechnologie:

Der IT-Dienstleister IDS Scheer sieht Potenzial in Osteuropa

Seite 9

Stahl- und Metallverarbeitung:

Die ukrainische Donbas übernimmt polnische Czystochawa-Hütte

Seite 11

Inhalt

Länderinformation	2-6
Mittel- und Osteuropa	2-3
Editorial	3
Südosteuropa	4
Russland & GUS	5-6
Branchen & Märkte	7-11
Bauindustrie	7
Dienstleistungen	8
Informationstechnologie	9-10
Medizintechnik	10
Stahl- und Metallverarbeitung	11
Service Aktuell	12
Terminvorschau	12

Länderinfo Osteuropa

Polen will mit Variabilität punkten:

Flexible Vergünstigungen in den Sonderwirtschaftszonen

BERLIN (Dow Jones/bfai)--Die Vorteile der polnischen Sonderwirtschaftszonen können landesweit genutzt werden, wobei Produzenten und Dienstleister in den Genuss der für sie jeweils günstigeren Steuererleichterungen kommen. In bestimmten Service-Bereichen können die Lohnkosten von zwei Jahren geltend gemacht werden. In Berlin stellten sich die Woiwodschaften Swietokrzyskie mit ihren Rohstoffen für die Gips- und Zementindustrie und Lodz als Zentrum für Elektrohausgeräte vor. Inzwischen gelten in allen 14 Sonderwirtschaftszonen (SWZ) die Regelungen, die es Dienstleistern aus den Bereichen Buchhaltung, Rechnungswesen, Business Process Outsourcing, Call Center und anderen ermöglichen, für sie geeignete Steuervergünstigungen in Anspruch zu nehmen.

In diesen Fällen können anstelle des Investitionsbetrags die Lohnkosten von zwei Jahren geltend gemacht werden. Diese sind zu 65% erstattungsfähig (bei großen Unternehmen zu 50%). Der Investor setzt hier die Steuerzahlungen im ersten Jahr der Tätigkeit aus und errechnet am Ende des zweiten, wenn die konkreten Lohnzahlungen erfolgt sind, den Betrag, um den die Steuern vermindert werden.

Die polnischen SWZ umfassen eine Gesamtfläche von rd. 8.000 qkm. Wünscht ein Investor ein Grundstück, das außerhalb der SWZ liegt und möchte dennoch die Steuervergünstigungen in Anspruch nehmen, so kann ein entsprechender Teil einer SWZ dorthin verlegt werden. Größere Investoren, die mindestens 40 Mio EUR aufbringen oder 500 Arbeitsplätze schaffen, verhandeln dabei direkt mit der Polnischen Agentur für Information und Ausländische Investitionen PAIiZ oder dem Wirtschaftsministerium.

Auf der gemeinsamen Konferenz der Wirtschafts- und Handelsabteilung der Polnischen Botschaft, der Europäischen Akademie für städtische Umwelt Berlin, des Infraneu-Hauptverbandes e.V. und der Handwerkskammer Berlin stellten die beiden Woiwodschaften Swietokrzyskie und Lodz ihre Investitionsmöglichkeiten vor. In beiden befinden sich

SWZ, die noch Platz für weitere Investoren bieten. Zur Woiwodschaft Swietokrzyskie gehören die beiden großen Kurorte Buska Zdroj und Solec Zdroj sowie Mineralwasserquellen. Laut einem Vertreter des Marschallamtes werden derzeit in Solec Zdroj mit polnischem Kapital drei moderne Sanatorien errichtet.

Die Gemeinde suche nun aber auch nach ausländischen Investoren, die sich an dem Projekt beteiligen wollen. Mit dem Messezentrum Kielce verfügt die Woiwodschaft über den östlichsten größeren Messeplatz in der EU unweit der ukrainischen Grenze. Die große Freifläche dort bietet Platz für schweres Gerät; die Bereiche Infrastruktur und Bauwirtschaft spielen eine zentrale Rolle. Auf Grund der Vorkommen von Gipsstein und anderen Rohstoffen in Swietokrzyskie ist hier die Produktion von Baustoffen von großer Bedeutung, die in starkem Maße auch nach Deutschland geliefert werden. Etwa 88% des in Polen hergestellten Gipses und 40% des Zements stammen aus Swietokrzyskie.

Branchenkenner erwarten für 2005 eine leichte Nachfragebelebung nach Zement, die sich 2006 weiter beschleunigen soll. EU-Mittel werden in Polen für den Bau von Straßen und Kläranlagen sowie landwirtschaftliche Investitionen verwendet, auch der Wohnungsbau soll

sich wieder dynamischer entwickeln. Im 1. Quartal 2005 war der Zementabsatz mit gut 1,1 Mio t um fast ein Viertel niedriger als im 1. Quartal 2004. Die Ankündigung der MwSt.-Erhöhung für Baustoffe von 7 auf 22% ab Mai 2004 hatte einen Nachfrageschub bewirkt.

Lodz bietet als Rohstoff Quarzsand und Silizium. Die durchschnittlichen Monatslöhne liegen in der Woiwodschaft mit der traditionsreichen Industriemetropole Lodz lt. der Vertreterin der dortigen SWZ, Agnieszka Sobieszek, mit 485 EUR unter denen in der benachbarten Woiwodschaft Masowien mit der Hauptstadt Warschau, wo sie 748 EUR betragen. Auch seien die Kosten für Abwasser, Büros, Lager und anderes vergleichsweise günstig. In die SWZ von Lodz wurden bislang 694 Mio EUR investiert und 7.231 Arbeitsplätze geschaffen (davon 3.100 allein 2004); insgesamt 61 Genehmigungen wurden für eine Wirtschaftstätigkeit erteilt. Etwa 40% der Fläche der SWZ, die in jüngerer Zeit einen großen Zulauf erhielt, ist noch frei.

Vor allem Hersteller von elektrischen Hausgeräten siedeln sich hier an, aber auch andere Branchen sind vertreten; Gillette z.B. produziert hier Rasierklippen. Ein beträchtlicher Teil des investierten Kapitals stammt aus Polen selbst (303 Mio EUR). Der größte ausländische Investor sind die USA mit 141 Mio EUR vor Deutschland mit 97 Mio EUR und Italien mit 53 Mio EUR.

Beatrice Repetzi (bfai)

► **Kontakt:**

SWZ von Starachowice
Stellv. Vorsitzender: Cezary Tkaczyk
Ul. Radomska 29
27-200 Starachowice
Tel.: +4841/2 75 41 01
Fax: -2 75 41 02
E-Mail: wiceprezes@sse.com.pl
Internet: www.sse.com.pl,
SWZ von Lodz
Vorsitzender: Andrzej Osniecki
Ul. Tymienieckiego 22/24
90-349 Lodz
Tel.: +4842/6 76 27-53
Fax: -55
E-Mail: info@sse.lodz.pl
Internet: www.sse.lodz.pl

Gefahren für Ungarns Wachstum

BUDAPEST (Dow Jones)--Das ungarische Wirtschaftswachstum wird nach 4% im vergangenen Jahr trotz einer leichten Abschwächung in diesem Jahr wieder Werte zwischen 3,5% und 4% erreichen. Am bestenhernden makroökonomischem Ungleichgewicht wird sich aber auch in diesem Jahr nichts ändern und die Wirtschaft weiter ein beachtliches Defizit aufweisen. Die Verringerung des Budgetdefizits wird ohne grundlegende Reformen nur langsam erfolgen, so die aktuelle Einschätzung der Konjunkturexperten der Bank Austria Creditanstalt (BA-CA). Dennoch sollte Ungarn im Jahr 2007 das Maastrichtkriterium einer Neuverschuldung von weniger als 3% des BIP erfüllen. Die im Jahr 2006 anstehende Parlamentswahl birgt jedoch ein erhebliches Gefahrenpotenzial für das Erreichen der Maastricht-Vorgaben, so das Bankhaus.

Die restriktive Budgetpolitik wird auch die Reduktion des Leistungsbilanzdefizits unterstützen. Die exportstarke ungarische Wirtschaft bleibt jedoch von einer hohen Importabhängigkeit gekennzeichnet, was nach einer Lücke von 9% des BIP 2004 nur eine sehr moderate Verbesserung ermöglichen wird. Der Markt schaut derzeit genau auf die Entwicklung des ungarischen BIP und der Leistungsbilanz, prognostiziert die BA-CA.

Die Zentralbank wird mit einer graduellen Zinsanpassung zu einer stabilen Lage am Devisenmarkt beitragen wollen. Dennoch erscheint eine geringfügige Kursabschwächung des Forint gegenüber dem Euro wahrscheinlich. Dies ist für die weitere Inflationsentwicklung zwar eine zusätzliche Belastung, doch sollte daraus keine Gefahr für die Zentralbank erwachsen ihr Inflationsziel von 3,5% zum Jahresende 2006 nicht zu erreichen, so das Bankhaus.

Exporte und Investitionen wohl mit verminderter Dynamik

Im Jahr 2005 wird das ungarische Wirtschaftswachstum jedoch auf einer ausgewogenen Basis stehen. Wichtigste Wachstumsträger bleiben Exporte und Investitionen, allerdings bedingt durch das schwache europäische Wachstumsumfeld mit verminderter Dynamik. Die Investitionstätigkeit wird nach Prognosen zudem vom öffentlichen Sektor jedoch geringere Impulse erhalten. Trotz einer Belebung des Reallohnwachstums auf etwa 4% wird der private Konsum

in Ungarn kaum an Dynamik gewinnen können. Die nicht allzu günstigen Entwicklungen am Arbeitsmarkt und ein schwächeres Kreditnachfragewachstum sprechen dagegen.

Günstiger Nährboden für 2006 gesehen

Leicht verbesserte Aussichten für die europäische Konjunktur stellen für die ungarische Wirtschaft 2006 einen günstigen Nährboden für ein höheres Wirtschaftswachstum als im laufenden Jahr dar. Allerdings wird der Anstieg des BIP voraussichtlich weiter auch dann weiter unter der 4%-Marke bleiben, so die Experten. 2004 hat Ungarn bereits das dritte Mal in Folge sein ursprüngliches Budgetziel überschritten. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich diese Serie in fortsetzt, hat laut BA-CA zugenommen.

Nach den ersten drei Monaten 2005 liegt das konsolidierte Budgetdefizit mit rund 485 Mrd HUF (rund 2 Mrd EUR) bereits über Plan. Da Pensionssonderzahlungen, die ursprünglich für Mai vorgesehen waren, vorgezogen wurden, rechnet die Regierung dennoch mit einer planmäßigen Umsetzung des Budgetentwurfs 2005. Ohne Berücksichtigung der Kosten der Pensionsreform ergibt sich ein Plandefizit von 3,8% des BIP. Die Entwicklung der Mehrwertsteuereinnahmen als Risikofaktor herausstellen, da sowohl Wachstums- als auch Inflationsannahmen relativ hoch angesetzt wurden.

Eva-Maria Vochazer, Dow Jones Newswires

Editorial



Liebe Leserinnen

die Ukraine könnte sich möglicherweise schon bald um eine EU-Mitgliedschaft bewerben. So jedenfalls meldeten es kürzlich die Agenturen. Der Außenminister der osteuropäischen GUS-Republik, Boris Tarasjuk, nannte sogar schon ein ungefähres Datum. So wurde der Spitzenpolitiker mit den Worten zitiert er „schließe nicht aus, dass wir im Jahr 2006 einen Beitrittsantrag einreichen“. Er bezog sich dabei direkt auf die EU-Präsidentschaft Österreichs im ersten Halbjahr des kommenden Jahres.

2015 könnte die Ukraine bereit für einen EU-Beitritt sein, so Tarasjuk. Dem Transformationsland bleibt damit eine Dekade, um die dringend erforderlichen Reformen in allen Bereichen der Gesellschaft voranzutreiben.

Vieles ist derzeit noch im Argen: Die Privatisierung der noch immer zahlreichen früheren Sowjetbetriebe stockt auch unter der neuen politischen Führung in Kiew. Den Status einer voll funktionsfähigen Marktwirtschaft muss sich das Transformationsland erst noch verdienen.

Insbesondere westliche Investoren pochen ferner auf verlässliche rechtliche Rahmenbedingungen. Auch hier besteht noch Handlungsbedarf, sollen die EU-Blütenträume tatsächlich reifen. Zu schaffen ist dieses ehrgeizige Ziel durchaus. Die „Orangene Revolution“ hat gezeigt, wozu das Transformationsland fähig ist.

Frank Rösch

Frank Rösch

Länderinfo Südosteuropa

Vier Nullen werden gestrichen:

Der „neue Leu“ ist seit dem 1. Juli in Rumänien gültig

BUKAREST (Dow Jones/bfai)--Am 1. Juli ist in Rumänien der neue Leu auf dem Markt gekommen. Durch die Denomination der Landeswährung werden vier Nullen gestrichen und die Folgen von 15 Jahren Inflation beseitigt. Alte und neue Scheine zirkulieren 18 Monate parallel nebeneinander. Die Regierung möchte mit der Maßnahme die Folgen von 15 Jahren Inflation beseitigen, die mitunter bei über 300% pro Jahr lag. Die Operation zur Einführung des „schweren“ Leu, das offizielle Kürzel der rumänischen Währung lautet künftig RON (Romanian New Leu) statt bisher ROL (Romanian Leu), ist seit Monaten im Gange.

Seit März 2005 muss der Einzelhandel in Rumänien alle Preise doppelt ausschreiben, in alten wie in neuen Lei, und das bleibt so bis Ende Juni 2006. Die neuen Banknoten und Münzen sind bereits gedruckt bzw. geprägt und befinden sich ab Juli 2005 über 18 Monate lang parallel mit dem alten Geld im Umlauf.

Für die ersten Tage der Einführung des neuen Leu sollten sich Unternehmen und Privatkunden nach Expertenmeinung mit ausreichend Bargeld versorgen, denn vom 30. Juni bis 4. Juli arbeiten die Banken in Rumänien nicht mit den Geschäftskunden. Auch von den meisten Geldautomaten kann in dieser Zeitspanne kein Geld gezogen werden. Außerdem muss beachtet werden, dass von landesweit rund 3.450 Automaten am 1. Juli nur etwa 1.000 technisch an die neuen Banknoten angepasst sein werden, weitere 400 werden bis Ende des Jahres hinzukommen. Unter dem Strich bringt die zweifelsohne mit einigen Anpassungsschwierigkeiten verbundene

Denomination der rumänischen Währung eine nicht zu unterschätzende Vereinfachung des Geldverkehrs mit sich. Wichtig ist sie vor allem für die Unter-

nehmen, die Banken, das Finanzministerium, die nicht mehr mit den hohen Mrd-beträgen rechnen müssen, die sich infolge der 15 Jahre Inflation nach 1989 ergeben haben. Der Prozess bietet auch gute Geschäftsmöglichkeiten für Software-Firmen sowie für Unternehmen, die Geldzähmaschinen und Kassen anbieten. Die Aktiva der rumänischen Banken betragen inzwischen mehr als 30% des Brutto-

inlandsprodukts (BIP) des Landes und der Banksektor steckt in einer aggressiven Expansionsphase.

Fusionen und Übernahmen sind an der Tagesordnung. Erst Mitte Juni 2005 fusionierten die HVB Bank Romania (über die österreichische Bank Austria - Credit Anstalt BA-CA) und die Banca

Comerciala Ion Tiriac des gleichnamigen rumänischen Ex-Tennisspielers und erfolgreichen Geschäftsmanns. Mit 7,5% Marktanteilen wird die neue Bank unter dem Namen HVB-Tiriac zur viertgrößten Bank des Landes (nach BCR, BRD und Raiffeisen) aufsteigen und in mehr als 72 Geschäftsstellen über 720.000 Kunden haben, hieß es.

Kommt es angesichts der Fusion auf dem internationalen Parkett der beiden Mutterkonzerne HVB und UniCredit dann auch zur Fusion mit der in Rumänien eher schwachen UniCredit (35 Geschäftsstellen, 424 Mio EUR Aktiva), kann eine UniCredit-HVB-Tiriac sogar den dritten Rang vor der Raiffeisen Bank belegen.

Knapp drei Viertel der rumänischen Banken verfügen über ausländisches Kapital. Besonders stark vertreten sind Österreich, Griechenland, Italien, die Niederlande und Frankreich. Kurz vor der Privatisierung stehen die letzten und größten rumänischen Geldinstitute: die Banca Comerciala Romana (BCR) und die Traditions-Sparkasse Casa de Economii si Consumatiuni (CEC).

Die Privatisierung der BCR, der größten rumänischen Bank (26% Marktanteile), werde Ende 2005 perfekt sein, betonte Rumäniens Premierminister Calin Popescu-Tariceanu Mitte Juni 2005. Eigentlich sollte die BCR bereits 2001 in Privathand sein, der Termin wurde aber immer wieder verschoben, weil kein sog. strategischer Investor die Bank haben wollte. Schließlich verkaufte der rumänische Staat im Oktober 2004 etwa 25% BCR-Anteile für 222 Mio USD an die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE) und an die zur Weltbank gehörenden International Finance Corporation (IFC).

Die beiden institutionellen Investoren aber werden ihre Anteile (je 12,5%) vereinbarungsgemäß an den strategischen Investor verkaufen. Die Anfang Juni 2005 neu verabschiedete Privatisierungsstrategie für die BCR sieht vor, dass der strategische Investor 50% Anteile plus eine Aktie, oder 61,88% Anteile an der BCR übernehmen kann. Absichtsbrieve müssen bis zum 7. Juli feste Gebote bis zum 19. September hinterlegt werden.

Malte Kessler (bfai)

Netto-Gewinne der Banken in Rumänien 2004 (in Mrd Lei*)

Bank	
BCR	6.428
BRD-Societe Generale	3.071
Raiffeisen Bank	1.302
BankPost	920
ING	836
ABN Amro	794
HVB Bank Romania	788
Banca Transilvania	652
CEC	607
Banca Ion Tiriac	600

*Es handelt sich um alte Lei, vor der Denomination vom 1.7.2005, als vier Nullen gestrichen wurden.

Quelle: bfai

Trotz üppiger Exporterlöse:

Russische Konjunktur verliert 2005 weiter an Fahrt

MOSKAU (Dow Jones/bfai)--Zur Jahresmitte 2005 steht die russische Wirtschaft äußerlich gut da. Besonders üppig fallen die Zuwächse bei Exporterlösen und Konsumausgaben aus. Für Politiker und Unternehmer dennoch kein Grund zum Jubeln: Denn seit 2004 ist die Konjunktur dabei, an Fahrt zu verlieren. Ende Mai hat das russische Wirtschaftsministerium die von ihm für das Gesamtjahr 2005 ursprünglich angenommene Steigerungsrate des BIP von 6,5% nach unten korrigiert auf 5,8%. Der Zuwachs wird auch 2005 überwiegend durch den Rohstoffsektor gespeist - mit Energieträgern erwirtschaftet Russland über die Hälfte seiner Exporterlöse.

Für den erlahmenden Konjunkturmotor ist vor allem die schwächere Dynamik der Investitionen verantwortlich. Das Wirtschaftsministerium rechnet für 2005 mit einem Plus der Bruttoanlageinvestitionen von 9,5% (2004: 10,9%), unabhängige Institute nur mit 7,5 bis 8,5%. Der merklich geringere Zuwachs ist nicht nur auf die Anfang 2005 besonders ausgiebigen Neujahrsferien, sondern auch auf ein verschlechtertes Investitionsklima zurückzuführen. Neben negativen politischen Signalen und bürokratischen Hindernissen set-

zen investitionswilligen Unternehmern unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten zu.

Die Industrie ist 2005 deutlich verhaltener gestartet. Während der Produktionszuwachs im 1. Quartal 2004 laut offiziellen Angaben 7,4% betrug, gelang im gleichen Zeitraum 2005 lediglich ein Plus von 3,9%. Für das Gesamtjahr 2005 geht das Wirtschaftsministerium von Zunahmen um 4,6% aus. Mit überdurchschnittlichen Zuwächsen wartete von Januar bis April 2005 nur eine Minderheit von Produktionsbereichen auf -

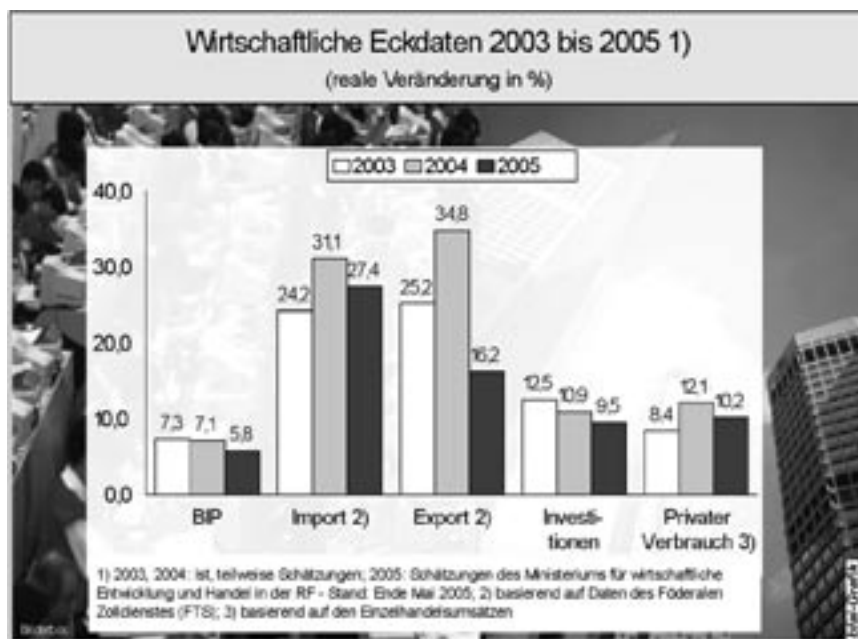
dabei oft wegen des verstärkten Engagements westlicher Hersteller. So stieg u.a. der Ausstoß bei Furnier-, Holzspan- und -faserplatten, Zeitungen, Keramikfliesen, Landmaschinen und Fernsehgeräten.

Der gestärkte Rubel und Inflationstendenzen (Prognose 2005: 10%) setzen die Betriebe unter Druck - vor allem jene, die vorwiegend auf den Binnenmarkt angewiesen sind und sich gegenüber der Importkonkurrenz positionieren müssen. Nach Schätzungen von Experten werden die Erzeugerpreise 2005 um etwa 14 bis 16% anziehen. Optimistisch stimmt der private Verbrauch. Im Jahr 2004 legten die Einzelhandelsumsätze um stattliche 12,5% zu, im 1. Quartal 2005 um 9,6%.

Für das Gesamtjahr rechnen offizielle Stellen mit einem Plus von 10,2%. Allerdings drohen dem privaten Verbrauch erste Dämpfer, denn ihre Konsumwünsche erfüllen sich die russischen Haushalte nicht nur dank steigender Einkommen (2005: voraussichtlich +9,4%). Immer mehr Verbraucher leben auch auf Pump, derzeit nehmen etwa 5 Mio Konsumenten Finanzierungsmöglichkeiten in Anspruch.

Die wachsenden Konsumausgaben kommen in erheblichem Maße ausländischen Lieferanten zugute - direkt und indirekt durch eine stimulierte Nachfrage russischer Erzeuger nach Maschinen, Ausrüstungen und Vorprodukten. Nach Angaben des Föderalen Zolldienstes kletterten die Einfuhren 2004 um satte 31,8% auf 75,6 Mrd USD. Für 2005 wird ein Zuwachs von über 21% vorausgesagt. Auch die Investitionstätigkeit in der russischen Wirtschaft kurbelt die Einfuhren kräftig an.

Constance Kachcharova (bfai)



► Kontakt:

Ausführliche Informationen zur Entwicklung der russischen Wirtschaft, zu Trends in den einzelnen Branchen und zum Außenhandel liefern die „bfai-Wirtschaftstrends zur Jahresmitte 2005“ (Bestell-Nr. 10760, Preis 15,- EUR). Bestellungen unter der E-Mail-Adresse vertrieb@bfai.de oder per Telefon: +49 221/2057-316.

Länderinfo GUS

Russisch-belarussische Union mit Stolpersteinen: Regierung in Minsk muss weiter auf den Rubel warten

MOSKAU (Dow Jones/bfai)--Die wirtschaftliche Integration Russlands und Belarus', das Kernstück des vor allem von Minsk erträumten gemeinsamen Staates, kommt nur schleppend voran. Die Währungsunion, eines der Kernstücke der Fusion, sollte Anfang 2006 beginnen. Nun wird sie - zum wiederholten Mal - erneut verschoben werden müssen. Auch auf anderen Integrationsgebieten, wie etwa beim Zoll, geht es, wenn überhaupt, nur sehr holprig voran.

Dafür haben beide Staaten wieder großangelegte wirtschaftliche Förderprogramme vor. Für Wassilij Dolgoljow steht es fest: Die für den 1. Januar 2006 fest eingeplante Einführung des russischen Rubel auf dem Territorium Weißrusslands wird es vorerst nicht geben. Es sei nicht einmal technisch möglich, denn dafür würden mindestens sechs Monate Vorbereitungszeit benötigt. Und diese werde man nicht haben. Dolgoljow muss es wissen, denn er ist der Bevollmächtigte des belarussischen Präsidenten Alexander Lukaschenko und als stellv. Premierminister von Belarus zuständig für die geplante Union der beiden Staaten. Die seit Jahren angekündigte Währungsunion wird damit zum wiederholten Mal verschoben.

Vor allem die Russen bremsen den Prozess

Nach dem zuletzt vereinbarten Zeitplan sollte Anfang 2006 zunächst der russische Rubel in Belarus eingeführt werden - sozusagen als Experiment. Zwei Jahre später würde der Rubel dann in beiden Ländern durch eine neue gemeinsame Währung ersetzt werden. Daraus wird zunächst nichts, vor allem weil die Russen bremsen.

Es geht insbesondere um zwei strittige Punkte: Ein Abkommen über die gemeinsame Haushaltspolitik und die Frage, wer, wie und wo für die Geldemission zuständig sein wird. Für die Belarussen unbefriedigend entwickelt sich auch die Integration auf der Ebene

des gemeinsamen Zollgebietes, die eigentlich gemeinsame Außengrenzen für Importe aus Drittländern haben soll. Die Minsker haben deshalb ihre Zollbeamten von der gemeinsamen Binnengrenze bereits abgezogen.

Nicht aber die Russen. Die prüfen die Waren nach wie vor, was an der Grenze zu kilometerlangen Staus führt. „Die belarussisch-russische Grenze ist schon ein merkwürdiges Gebilde“, kommentiert Dolgoljow. Der Ausbau des Binnenhandels zwischen beiden Ländern wird zwar als ein wichtiges Kettenglied der Integration zur Union gesehen. Doch abgesehen von Problemen bei der Zollbehandlung gibt es derzeit auf diesem Gebiet noch andere Schwierigkeiten.

So ist Anfang 2005 die Mehrwertsteuererhebung im bilateralen Handel umgestellt worden. Anders als früher wird diese jetzt im Bestimmungsland erhoben. Folge war ein administratives Chaos, weil kaum ein Unternehmen wusste, wie und wo es seine Steuern zu zahlen hat und wie es die Ausfuhr in jeweils das andere Land bestätigen soll. Die Auswirkungen haben nicht lange auf sich warten lassen: Im 1. Quartal 2005 gingen die russischen Exporte nach Belarus um 12,3%, die Importe von dort um 11,6% zurück.

Der Anteil Russlands am belarussischen Außenhandel sank auf 47,7% gegenüber 58% im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Ungeachtet der Differenzen wollen beide Länder ihre Zusammenarbeit bei einigen gemeinsamen Förderprogrammen ausbauen. Dazu

gehört die Weltraumkooperation. Belarus will noch 2005 mit russischer Hilfe einen kommerziellen Satelliten in die Umlaufbahn bringen, der Dienstleistungen für die Erdkundung und Kartographie erbringen wird.

Dazu baut das Land derzeit eine eigene Empfangsstation auf. Eine weitere Kooperation auf wissenschaftlich-technischem Gebiet soll sich mit neuen digitalen Technologien zur mobilen Kommunikation (GSM-Nachfolgetechnik) befassen, kündigte Dolgoljow an. Fortgeführt wird das Programm zur Entwicklung eines modernen Dieselmotors und die Kooperation im Bereich Landmaschinenbau. Ein weiteres Projekt wollen beide Länder im Bereich Entwicklung und Fertigung moderner Bildröhren auf den Weg bringen.

Waldemar Lichter (bfai)

Bilateraler Warenaustausch zwischen Russland und Belarus

(Gesamtexport und -import, sowie wichtigste Ausfuhr- und Einfuhrerzeugnisse)

(in Mio USD)	2004
Russ. Export nach Belarus, insg.*	11.143
darunter	
- Rohöl	3.232
- Erdgas	937
- Eisen- und Stahlerzeugnisse	991
Russ. Import aus Belarus, insg.*	6.463
darunter	
- Erdölprodukte	231
- Reifen	88
- Lkw	392
- Kühl- und Gefrierschränke	277
- Zucker	185
- Fleisch, frisch und gefroren	129
- Ackerschlepper	334
- Kfz-Teile	237

*Russischer Export nach Belarus 2003: 7.602 Mio USD, Import von dort: 4.880 Mio USD

Quelle: Staatlicher Statistikdienst der Russischen Föderation

Branchen & Märkte

Bauindustrie

Russlands Zementbetriebe stehen unter Expansionsdruck

MOSKAU (Dow Jones/bfai)--Bislang hat sich die russische Zementindustrie mit Investitionen sehr zurückgehalten. Dabei hat sie diese bitter nötig, denn mit veralteten Ausrüstungen und Technologien können viele Betriebe mit dem derzeitigen Bauboom längst nicht mehr mithalten. Um die steigende Zementnachfrage decken zu können, werden die Unternehmen an Ausbau und Modernisierung ihrer Kapazitäten nicht vorbei kommen können.

Mit der Ankündigung eines umfassenden Investitionsprogramms hat Marktführer Eurozement nun möglicherweise den Anfang gemacht. Mit dem russischen Bauboom (Wert der ausgeführten Bauarbeiten 2004 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode: +10,1%; in den ersten vier Monaten 2005: +5,6%) kann die lokale Zulieferindustrie längst nicht mehr Schritt halten.

Den steigenden Bedarf an Baumaterialien, -elementen und -geräten decken heimische Betriebe weder in quantitativer, noch in qualitativer Hinsicht ab. Entsprechend hoch ist in den meisten Sparten der Anteil der Importe. In einigen Bereichen generieren westliche Hersteller (z.B. bei Fensterprofilen oder Isoliermaterialien) vor Ort zunehmend eigene Kapazitäten. Doch selbst dadurch kann die wachsende Nachfrage nicht gestillt werden. Auch die ausreichende Versorgung mit Zement steht bei einer weiter so rasanten Bautätigkeit auf der Kippe.

Nach Ansicht von Experten dürfte sich bereits 2006/2007 ein spürbarer Mangel an diesem wichtigen Baustoff einstellen, der auf etwa 2 Mio t jährlich und bis 2010 sogar auf 5 Mio bis 10 Mio t anschwellen könnte. Das derzeitige Volumen des russischen Zementmarktes beziffern Analysten mit rd. 50 Mio t bzw. 2,5 Mrd USD. Den Nachfragezuwächsen von durchschnittlich 9% pro Jahr werden die Inlandshersteller ohne entsprechenden Investitionsaufwand bereits auf kurze Sicht kaum etwas entgegenzusetzen haben. Die maximal nutzbaren Kapazitäten der etwa 45 bis 50 Inlandshersteller liegen derzeit bei 60 bis 65 Mio t im Jahr, de facto sogar

noch darunter (etwa 58 Mio t). Aufgrund abgenutzter Ausrüstungen und veralteter Technologien lassen sich noch nicht einmal die vorhandenen Kapazitäten optimal ausschöpfen.

So kommen in Russland bei gerade einmal rd. 15% des erzeugten Zements moderne Trockenverfahren zum Einsatz. Der Rest wird durch das veraltete und energieintensive Nassverfahren hergestellt. International ist dieses Verhältnis genau umgekehrt. Um die in Zukunft nötigen Produktionssteigerungen sicher zu stellen, werden die Zementunternehmen in Technik und Technologien investieren und auch ihre Kapazitäten erweitern müssen.

Das Unternehmen Eurozement schätzt den längerfristigen Investitionsaufwand auf mindestens 10 Mrd USD. Für die nächsten Jahre werden etwa 3

Mrd bis 5 Mrd USD veranschlagt. Das Produktionsvolumen ist in den vergangenen Jahren zwar stetig gestiegen, hat jedoch bislang keine großen Sprünge vollzogen und bringt es auf ca. 55% des Niveaus von 1990. Die Kapazitäten der aktiven Betriebe sind ungeachtet der jüngsten Produktionszuwächse (2004 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode: +11,3%, 1. Quartal 2005: +3%) seit Anfang der 1990er Jahre insgesamt um etwa 19 Mio t geschrumpft.

Der größte Inlandserzeuger Eurozement brachte es Mitte 2005 auf eine maximale Kapazität von 28 Mio t.

Andere führende Hersteller weisen weitaus bescheidenere Dimensionen auf: Mordovzement (3,4 Mio t), Sucholochskzement (2,5 Mio t), Voskresenskzement (gehört neben einem weiteren Betrieb zur französischen Lafarge-Holding; 2,5 Mio t), Novotroitskij zementnyj zavod (1,5 Mio t).

Die Kapazitäten der übrigen Produzenten reichen von 300.000 bis 1 Mio t jährlich. Laut Prognosen wird der Ausstoß der Inlandserzeuger bis 2010 zwar auf etwa 60 bis 70 Mio t zulegen. Dies dürfte allerdings nicht reichen, um die Ziele der Regierung, die Bürger mit erschwinglichen Wohnungen zu versorgen, im Zeitrahmen zu realisieren. Gemäß diesen Plänen soll bis 2010 jährlich bis zu 80 Mio qm neuer Wohnraum entstehen.

Constance Kachcharova (bfai)

Zement-Mangel bremst expandierenden Wohnungsbau

Zement-Produktion in Russland

Produktionsmenge in Mio t

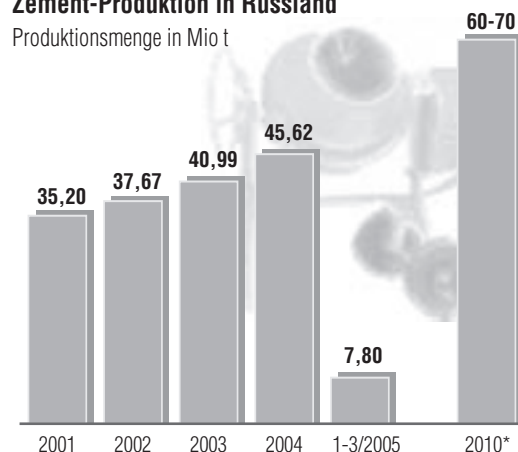


Foto: EU-Kommission
Quelle: bfai, Föderaler Statistikdienst (Rosstat)

DOW JONES
VWD News

*Prognose

Branchen & Märkte

Dienstleistungen

Internationale PR-Firmen etablieren sich in Polen

WARSAU (Dow Jones/bfai)--Internationale Public Relations-Unternehmen treten verstärkt auf den polnischen Markt. Seit dem EU-Beitritt engagieren sich weitere ausländische Firmen in Polen, die dort mit den selben PR-Agenturen wie woanders kooperieren wollen. Zahlreiche Firmen haben keine eigenen Spezialisten für die Kommunikation mit der Außenwelt und nehmen daher PR-Dienste in Anspruch. (Kontaktadresse) Der polnische Markt für Public Relations-Dienste wird immer attraktiver für internationale Agenturen.

Kürzlich kam die große US-Agentur Edelman hinzu, die zuvor mit BCA kooperiert hatte. Der Verband der PR-Firmen, Zwiazek Firm Public Relations, kritisierte allerdings die Tatsache, dass Edelman die Mitarbeiter von BCA abwarb. Die Vereinigung hat 23 Mitgliedsfirmen. Eine andere internationale Agentur, Fleishman-Hillard, eröffnete im November 2004 ein Büro in Warschau. Zwei weitere wollen lt. einer Pressemeldung folgen: Regester Larkin und dem Vernehmen nach Weber Shandwick, die mit Sigma International verbunden ist. Die meisten internationalen PR-Firmen sind bereits in Polen aktiv, wenn auch häufig nur indirekt, indem sie Kooperationsverträge mit inländischen Agenturen schließen.

Der EU-Beitritt Polens lockte weitere internationale Unternehmen ins Land, die nun auch dort mit ihren gewohnten PR-Partnern kooperieren wollen. Das durchschnittliche Budget der PR-Firmen betrug 435.000 PLN, die durchschnittlichen Einnahmen sogar rd. 4 Mio PLN. Diese werden nicht nur mit PR-Aktivitäten im engeren Sinne erwirtschaftet, sondern etliche Agenturen organisieren für ihre Kunden auch Werbemaßnahmen in den Medien. Als wichtigste Tätigkeit nannten die PR-Firmen, die auf die Umfrage des IBnGR antworteten, die Kommunikation mit den Medien. Die britische Agentur Hudson Sandler veranschlagt den Wert des PR-Marktes im engeren Sinne 2005 auf rund 115 Mio PLN.

Kasachischer Werbemarkt wächst zweistellig

ASTANA (Dow Jones/bfai)--Der Werbemarkt in der Republik Kasachstan hat sich 2004 im Vergleich zum Vorjahr kräftig um fast 46% auf 318,3 Mio USUSD ausgeweitet. Hinter der hohen Wachstumsrate stehen die besonders kräftig gestiegenen Investitionen ausländischer und kasachischer Unternehmen in TV-Spots. Dank der boomenden kasachischen Wirtschaft erwarten die Experten der Marktforschungsgesellschaft TNS Gallup Media Asia, Almaty, für 2005 eine weitere Expansion der Werbeausgaben in einem hohen zweistelligen Bereich.

Der kasachische Werbemarkt gewinnt kräftig an Fahrt. Der Wachstumstrend in dem größtenteils auf Konsumgüterbranchen ausgerichteten Werbegeschäft wird maßgeblich von den wachsenden Realeinkommen der Bevölkerung getragen. Die real verfügbaren Geldeinnahmen der Kasachen sind in den vergangenen vier Jahren 2001 bis 2004 jährlich durchschnittlich um 11,3% gestiegen. Trotz der vor allem in den letzten beiden Jahren stark gewachsenen Ausgaben der Unternehmen für verschiedenste Werbeaktivitäten (2004: +46%, 2003: +26%) sind die Aufwendungen mit rd. 21 USD pro Kopf (2004) im Vergleich zu westlichen Ländern (200 bis 300 USD) immer noch sehr bescheiden, so Marktexperten.

Eine weitere Ausdehnung des Werbevolumens von jährlich etwa einem Drittel vorausgesetzt, dürfte die Quote aber 2006 schon knapp 30 USD und 2007 ca. 38 USD betragen. Das Fernsehen ist, gemessen an den Werbeausgaben, traditionell mit einem sehr großen Abstand vor allen anderen Werbemedien der Werbeträger Nummer eins in Kasachstan. TV-Spots kamen mit

einem realisierten Werbetat in Höhe von 229 Mio USD auf einen beträchtlichen Marktanteil von 72%. Im Vergleich zu 2003 haben die Firmen fast 52% mehr in diese Werbeaktivitäten investiert. Das hohe Wachstum in der TV-Werbung hat sich im 1. Quartal 2005 im Vergleich zur Vorjahresperiode mit einem Plus von 79% auf fast 73 Mio USD weiter verfestigt.

Die kasachische TV-Werbung weist gegenüber den Werbepraktiken in vielen anderen Ländern zwei Besonderheiten auf. Unter den Top Ten der Auftraggeber, auf die 28,1% (68.204 min) der geordneten Sendezeit für TV-Spots entfielen, befinden sich einerseits nur drei ausländische Unternehmen (LG Electronics Almaty Kazakhstan, Procter & Gamble sowie Unilever) und andererseits vier Kultureinrichtungen (die Kinos Ottau und Arman, das Theater M. Aesow und der bekannte Kasachische Staatszirkus). Die Ausgaben der Unternehmen und Organisationen für Werbung in Printmedien betrugen 2004 rd. 51 Mio USD. Das waren gut 34% mehr als im Vorjahr.

Uwe Strohbach (bfai)

Größte Auftraggeber in den Werbemedien TV und Radio in Kasachstan 2004

Auftraggeber Werbemedium TV	Gekaufte Sendezeit (min)
LG Electronic Almaty Kazakhstan (Unterhaltungselektronik, Küchengeräte)	20.716
Procter & Gamble	13.903
Otau Cinema (Kinozentrum in Almaty)	7.689
Arman (Kino in Almaty)	5.975
LVG Company (Handel mit Nonfood-Konsumgütern)	5.562
Silk Way City (Handelszentrum und Kino in Almaty)	3.863
Unilever	3.091
Quelle: bfai	

Informationstechnologie

Unternehmensverhältnisse in Russland werden transparenter



LEIPZIG (Dow Jones)--Auf der Process World Europe in Leipzig war die Beteiligung aus Osteuropa deutlich stärker als in den Jahren zuvor. Das Software- und Beratungsunternehmen IDS Scheer, Initiator dieser weltweit größten Veranstaltung, setzt seit Jahren auf die Wachstumsregion Osteuropa und hat erst kürzlich in Russland zu 75% das Beratungshaus Business Logic übernommen. Herbert Kindermann, im Vorstand der IDS Scheer zuständig für

Auslandsgeschäft, erläutert die Osteuropa-Strategie des Unternehmens und berichtet über die Erfahrungen speziell in Russland.

Dow Jones: Herr Kindermann, welche Bedeutung hat Osteuropa für Anbieter im Bereich des Geschäftsprozessmanagements?

Kindermann: In Osteuropa haben sich in den vergangenen Jahren – mal abgesehen von China – sicherlich die größten Veränderungen weltweit vollzogen, auch durch den EU-Beitritt. In allen betroffenen Ländern mussten in bestehenden Monopolgesellschaften marktwirtschaftliche Strukturen etabliert werden – ein ungeheurer Wandel. Auch in Bereichen wie dem Öffentlichen Sektor musste Transparenz hergestellt werden. Hier haben sich für unser Unternehmen große Potenziale ergeben.

Seit Beginn 2000 ist IDS Scheer über Partner in Osteuropa aktiv, und nirgendwo sind wir seitdem so stark gewachsen. Das gilt besonders für die Märkte Polen, Ungarn und Tschechien, aber auch in der Slowakei und in Slowenien sind wir gut aufgestellt. Die größte Herausforderung seit einiger Zeit ist für uns jedoch Russland. In den letzten drei Jahren hat sich das Business aus unserer Sicht deutlich normalisiert, die Unternehmen richten ihr Geschäft nach klaren Geschäftsprozessmodellen aus. Auch der öffentliche Sektor kommt inzwischen in Bewegung, und in

die Regionen haben wir ebenfalls bereits unsere Fühler ausgestreckt.

Dow Jones: In Russland hat IDS Scheer gerade 75% des Beratungshauses Business Logic übernommen. Welche Potenziale bietet die Akquisition dieses Unternehmens für Sie, und warum haben Sie sich gerade für Business Logic entschieden?

Kindermann: Business Logic ist schon seit Jahren Partner von IDS Scheer und gut im Geschäft bei Banken und in den Sektoren Telekom, Öl, Gas und Energie. Außerdem ist das Unternehmen im Bereich des Prozessmanagements führend im russischen Markt. Business Logic hat ARIS in den russischen Markt eingeführt; die Mitarbeiter haben also das erforderliche Know-how sowohl zu unseren Produkten wie auch zu den Beratungsmethoden unseres Unternehmens.

Die Zusammenarbeit war also schon etabliert. Jetzt, da die geschäftlichen Abläufe in Russland deutlich transparenter geworden sind, hat es für uns Sinn gemacht, mit dieser Akquisition richtig in den Markt einzusteigen.

Dow Jones: Wie schätzen Sie den Markt für Produkte und Dienstleistungen im Bereich des Geschäftsprozessma-

agements in Russland für die nächste Zeit ein? Welche Chancen, aber auch welche Schwierigkeiten bietet der russische Markt für Ihre Branche und Ihr Unternehmen?

Kindermann: Russland hat vieles noch vor sich, was in Osteuropa bereits geschehen ist. Die Privatisierung läuft, aber beispielsweise der Telekom- und der Energiesektor sind noch nicht liberalisiert. Hier tut sich ein riesiges Potenzial für uns auf. Und obwohl die Yukos-Affäre für viel Unruhe gesorgt hat, vollziehen sich gerade im Energiebereich unserer Erfahrung nach grundsätzlich ähnliche Prozesse wie bei uns auch. Entwicklungen wie zum Beispiel das Unbundling, also die Trennung des Netzbetriebes von Energieerzeugung und -vertrieb, gehören dazu. Diese Dinge verändern sich auch in Russland, unabhängig von der Eigentümerstruktur der jeweiligen Betriebe.

Dow Jones: In welchen Branchen sind Sie in Russland aktiv? Spielen Klein- und Mittelunternehmen als potenzielle Kunden schon eine Rolle?

Kindermann: Die wichtigsten Zielbranchen für uns sind wie gesagt Banken, der Energie- und Telekombereich, also Sektoren die durch Großunternehmen geprägt sind. Durch das zunehmende Outsourcing, zum Beispiel in der Metallverarbeitung, und durch die Entstehung einer Zulieferindustrie im Automobilbereich, entsteht aber allmählich ein Mittelstand, der ebenfalls für uns interessant wird.

Dow Jones: Welche Aspekte bzw. Top-Themen des Geschäftsprozessmanagements haben in russischen Unternehmen eine besonders hohe Priorität? Oder anders gefragt: Welche Leistungen Ihres Unternehmens – bzw. Ihres neuen russischen Partners – werden besonders stark nachgefragt?

Kindermann: Unsere Kunden fangen in der Regel ganz schulmäßig von oben an: Es geht ihnen erst einmal darum, Unternehmensziele zu definieren und eine Strategie zu formulieren. Das erfordert unsererseits viel Branchen- ►►

Branchen & Märkte

Know-how. Erst dann geht es um die einzelnen Management-Prozesse. Dow Jones: Welche weitere Expansionspläne hat IDS Scheer in Russland? Herbert Kindermann: Mit der Akquisition von Business Logic haben wir auf dem russischen Markt schon einen wichtigen Schritt getan. Definitiv planen wir aber eine regionale Expansion. Derzeit sind wir sehr stark in Moskau engagiert, haben aber schon erste Aufträge aus der Ural-Region. Das wollen wir weiter ausbauen.

Auch die Ukraine wird derzeit aktiv, und im Baltikum haben wir ebenfalls inzwischen erste Kunden. Eventuell sind weitere Akquisitionen für uns in Russland interessant. Dazu gibt es aber noch keine konkreten Pläne. Erweitern wollen wir aber auch unseren Branchenfokus. Die Baubranche boomt bekanntermaßen in Russland, natürlich vorwiegend in Moskau, und sie muss ihre Materialwirtschaft dem Wachstum anpassen. Da haben wir einiges in der Pipeline. Interessante Ansätze bietet auch die Retail-Branche; hier engagieren sich ja bekanntlich zunehmend die ausländischen Ketten vor Ort. Und dadurch wiederum wird auch die Konsumgüterproduktion eine Branche, auf die wir ein Auge werfen werden.

Dow Jones: Welche Rahmenbedingungen müssten sich in Russland aus Ihrer Sicht noch verbessern? Welche für Ihr Unternehmen positiven Schritte sind in letzter Zeit erfolgt?

Kindermann: Abschreckend für viele Investoren ist sicherlich die Tatsache, dass das russische Rechtssystem noch nicht so unabhängig ist wie es sein sollte. Auf der anderen Seite hat der russische Markt natürlich auch eine starke Eigendynamik, das heißt der zunehmende Eintritt westlicher Investoren in Russland schafft gewisse Fakten. Ganz klar positiv können wir vermerken, dass die Abläufe im unternehmerischen Alltag transparenter geworden sind. Es gibt klare Ausschreibungen, man weiß wer Mitanbieter ist, und es läuft nicht mehr alles über Beziehungen.

Dow Jones: Von ausländischen Investoren sind immer wieder Klagen über

das hohe Maß an Intransparenz in russischen Unternehmen zu hören. Welche Erfahrungen haben Sie in diesem Thema gemacht, und welche Auswirkungen hat das auf Ihre Arbeit beim Kunden vor Ort?

Kindermann: Was die Transparenz angeht, so sind viele Unternehmensführer ein bisschen ambivalent: Einerseits will man die Transparenz, will wissen wo das Geld im Unternehmen eigentlich hingeht. Wenn die Transparenz dann hergestellt ist, sind viele dann doch etwas erschrocken über soviel Offenheit und Klarheit. Außerdem ist die Bereitschaft, auch nach außen hin Transparenz herzustellen, noch nicht so groß. Dennoch: der Trend, die Unternehmensverhältnisse und Managementprozesse zu dokumentieren, ist nicht mehr aufzuhalten. Der Wunsch, die finanziellen Verhältnisse eines Unternehmens zu verschleiern, um etwa die Steuerlast zu senken, wird geringer.

Der russische Staat ist einer der rigorosesten Steuereintreiber überhaupt, und das hat man inzwischen akzeptiert. Der Trend hin zu größerer Transparenz ist im übrigen auch bei Unternehmen zu sehen, an denen der Staat Anteile hält.
Claudia Wittwer

► Unternehmensporträt:

Das Software- und Beratungshaus IDS Scheer, Saarbrücken, entwickelt Unternehmenslösungen für Geschäftsprozessmanagement. Das Unternehmen wurde 1984 von August Wilhelm Scheer gegründet und betreut heute 4.000 Kunden in 50 Ländern. IDS Scheer erwirtschaftete 2004 einen Umsatz von rund 280 Mio EUR und beschäftigt weltweit 2.300 Mitarbeiter.

In Deutschland zählt das Unternehmen zu den Top Ten unter den IT-Dienstleistern.

In Mittel- und Osteuropa gehört IDS Scheer zu den Marktführern. Das Unternehmen besitzt Niederlassungen in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Polen, Slowenien und Russland.

Internet: www.ids-scheer.de

Medizintechnik

Kroatiens Krankenhäuser müssen nachrüsten

ZAGREB (Dow Jones/bfai)--Trotz der großen Zahlungsprobleme im kroatischen Gesundheitssektor sind viele Anbieter auf dem kroatischen Markt für Medizintechnik mit ihren Geschäften nicht unzufrieden. Für Elektromedizin- und Diagnosetechnik fällt ins Gewicht, dass die Krankenhausinvestitionen in Gang gekommen sind. Auch Nachfrage von kleineren Privatkliniken sorgt hier und da nun für neue Aufträge.

Die laufenden Krankenhausinvestitionen sowie das Entstehen von kleineren Privatkliniken wirkt sich vor allem positiv auf das Geschäft mit Elektro-Medizin- und moderner Diagnosetechnik aus. Wenige internationale Anbieter teilen sich hier den Markt, der wegen seiner geringen Größe von Jahr zu Jahr große Ausschläge in der Nachfrage aufweisen kann. So meldet die Importstatistik für das Jahr 2004 für Röntgen- und Radiologieapparate auf USD-Basis ein Minus von rd. 36% gegenüber dem Vorjahr. Die Bezüge aus Deutschland halbierten sich fast, während japanische Anbieter ihre Verkäufe verdreifachen konnten.

Grund dafür ist das überaus gute Abschneiden von Shimadzu bei den öffentlichen Ausschreibungen des Gesundheitssektors im letzten Jahr. Diese Erfolge fallen in die Amtszeit von Gesundheitsminister Andrija Hebrang. Nach seinem Rücktritt Anfang 2005 sollen - wie von Anbietern in dem Segment berichtet wird - nun auch wieder die früheren Lieferanten zum Zuge kommen. Nach einem Regierungsprogramm aus dem Jahr 2004 sollen in Kroatien nach und nach alle medizintechnischen Geräte und Apparate im staatlichen Krankenhaussektor erneuert werden, die älter als acht Jahre sind. Das Gesundheitsministerium in Zagreb beschafft aber nicht nur Geräte und Apparate für staatlichen Kliniken und Krankenhäuser, sondern auch einen großen Teil des Ausrüstungsbedarfs der 21 Bezirkskrankenhäuser. Hierfür hat es im Jahr 2004 insgesamt 75 Mio HRK (rd. 10 Mio EUR) ausgegeben. Für 2005 ist ein Betrag von 44 Mio HRK eingeplant.

Stahl- und Metallverarbeitung

Ukrainische Donbas übernimmt polnische Czystochowa-Hütte

WARSAU (Dow Jones/bfai)--Die Übernahme der polnischen Stahlhütte Huta Czystochowa durch den ukrainischen Donbas-Konzern könnte lt. Schatzminister Jacek Socha noch im Juni 2005 abgeschlossen werden. Donbas will die Produktion der Hütte erhöhen und die Qualität verbessern; der Konzern kündigte Investitionen von rd. 440 Mio PLN an (rd. 109 Mio EUR, 1 EUR = 4,05 PLN). Es bestehen weitere Projekte bei anderen Hütten. Die Stahlproduktion ging allerdings in Polen in den ersten Monaten 2005 deutlich zurück. Gute Aussichten werden der Rohrherstellung bescheinigt.

Der polnische Schatzminister Jacek Socha äußerte sich zuversichtlich, dass die Czystochowa-Transaktion noch im Sommer abgeschlossen werden kann. Eine Einigung über das schwierige Thema des Sozialpakets für die Belegschaft wurde inzwischen erzielt. Die Gewerkschaft setzte umfangreiche Forderungen durch, was ihnen bei dem ebenfalls an der Huta Czystochowa interessierten indischen Konzern Mittal Steel nicht gelungen war. Der Wert des mit Donbas über zehn Jahre vereinbarten Sozialpakets wird auf gut 800 Mio PLN geschätzt.

Donbas verpflichtet sich zu hohen Investitionen

Die Beschäftigungsgarantie beträgt zehn Jahre, und die Belegschaft darf nicht reduziert werden. Die Monatslöhne werden um 350 PLN aufgestockt und der Inflation angepasst. Hinzu kommen Prämien sowie Feiertagszulagen. Donbas verpflichtete sich, bis 2012 rd. 440 Mio PLN in die Hütte zu investieren. Der Output von Blech soll von derzeit 650.000 t p.a. auf 1,1 Mio bis 1,2 Mio t steigen und der von Rohren von 52.000 t auf 100.000 t. Außerdem soll die Produktqualität verbessert werden; so ist die Herstellung von verchromtem Stahl vorgesehen, der z.B. im Kfz-Bau verwendet wird.

Solcher Qualitätsstahl wird in Polen erst in geringem Maße produziert. Die Importe davon belaufen sich daher auf

etwa 150.000 t p.a. und dürften künftig abnehmen. Die Huta Czystochowa verfügt über ein recht modernes Stahlwerk mit einer Produktionskapazität von etwa 700.000 bis 750.000 t.

Als Kaufpreis für die Hütte, die aus einem komplizierten Unternehmensgeflecht besteht, bot Donbas 1,25 Mrd PLN. Nach Abschluss der Transaktion und Neuordnung der Hüttengesellschaften entrichtet Donbas voraussichtlich gegen Ende 2005 bis zu weiteren 300 Mio PLN dafür. Noch Ende 2004 war der Wert des Hüttenkonglomerats erst auf rd. 200 Mio PLN veranschlagt worden; seither steigt er jedoch monat-

lich um den erzielten Gewinnbetrag von etwa 10 Mio PLN.

Die Stahlhütte von Czystochowa erwirtschaftete 2004 mit den von ihr produzierten 650.000 t Blech Einnahmen von 1.737,5 Mio PLN. Der Bruttogewinn betrug 245,3 Mio PLN und der Nettogewinn 193,5 Mio PLN. Der Output von Donbas war mit 12,5 Mio t deutlich höher. In jüngster Zeit verschlechterte sich allerdings die Situation im polnischen Hüttenwesen.

Der Pro-Kopf-Verbrauch von Stahl liegt in Polen lt. Andrzej Ciepiela von der Polnischen Vereinigung der Stahlhändler (bei etwa 200 t p.a.; das sei nur gut die Hälfte dessen in Westeuropa. Somit seien weitere Zuwächse zu erwarten. Daher bestehen auch weitere Investitionsprojekte im Metallsektor. So bringt die Firma Hydroma bis Ende 2005 etwa 100.000 EUR für die Produktion von Stahlkonstruktionen und -elementen auf. Standort ist Ostrow Swietokrzyski in der Sonderwirtschaftszone (SWZ) von Starachowice. In der SWZ von Legnica (Liegnitz) in Sroda Slaska wollen gleich drei deutsche Firmen insgesamt fast 40 Mio PLN in die Produktion von Elementen investieren, die u.a. im Kfz-Bau und in der Metallurgie verwendet werden, und damit 650 Arbeitsplätze schaffen. Bei den Firmen handelt es sich um Vorwerk DST, HMT und Gotec Polska. Beatrice Repetzki (bfai)



Foto: EU-Kommission

Dringender Modernisierungsbedarf: Die Czystochowa-Hütte muss in die Verbesserung ihrer Produktqualität investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Service Aktuell

Terminvorschau

Russland-Potenzial nutzen: Gewusst wo und wie

NÜRNBERG (Dow Jones)--Die Meinungen über ein geschäftliches Engagement in Russland schwanken von „bester Investitionsstandort der Welt bis „nie wieder“. Seit 1999 ist es gar die dynamischste Volkswirtschaft Europas mit jährlichen Wachstumsraten von 5 bis 7%, von denen viele EU-Länder nur träumen. Und mit seinen 145 Millionen Einwohnern ist es ein Riesenmarkt, den eine hohe Nachfrage nach Investitionen, Know-how und Exportgütern kennzeichnet.

Deutschland ist der größte Gesamtinvestor und hält die Spitzenposition unter den Handelspartnern. Trotz dieser vielen positiven Momente fragen sich deutsche Geschäftsleute: „Lohnt es sich wirklich, in dieses Land zu investieren? Bilden nicht doch die unklare Rechtslage, Korruption, unzureichende Markttransparenz und andere Erschwernisse ein zu großes Risiko? Die Entscheidung für ein Russlandengagement muss gut abgewogen sein. Es ist auch zu fragen, wo man Geschäfte anbahnen soll: In den Großstädten wie Moskau und St. Petersburg oder in abgelegenen Regionen wie Perm oder Baschkortostan.

Die Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken bietet am **28. Juli** dieses Jahres von 14 bis 16 Uhr in ihren Räumen ein Fachgespräch Russland mit dem Titel **„Potenzial nutzen - gewusst wo und wie“**. Wolfgang Dik, Leiter des Wirtschaftsdienstes an der Deutschen Botschaft in Moskau steht zu einem Erfahrungsaustausch zur Verfügung. Die Veranstaltung ist kostenlos.

► Kontakt:

Industrie- und Handelskammer
Nürnberg für Mittelfranken
Ansprechpartnerin: Sigrid Sehrig
Tel.: +49 (0) 9 11 13 35-399
Fax: +49 (0) 9 11 13 35-488
E-Mail: sehrig@nuernberg.ihk.de
Internet: www.nuernberg.ihk.de

Im nächsten OWR lesen Sie:

- Neuer Privatisierungsschwing in Montenegro: Die größte Werft der jugoslawischen Teilrepublik steht zum Verkauf
- Die polnische Post soll teilprivatisiert werden: Börsengang noch vor Liberalisierung des Marktes 2009 geplant
- Slowenien kämpft um EU-Fördermittel: Zügigere Tender sollen den Zufluss sichern
- Westliche Baumärkte expandieren in Russland

Osteuropäische Devisen

(1 EUR = ... WE) vom 1.7.2005

Albanien	(ALL)	118,03
Armenien	(AMD)	527,20
Aserbaidschan	(AZM)	5.684,40
Belarus	(BYR)	2.563,20
Bosnien	(BAM)	1,9558
Bulgarien	(BGN)	1,9553
Estland	(EEK)	15,6466
Georgien	(GEL)	2,187
Kasachstan	(KZT)	163,18
Kirgisistan	(KGS)	49,572
Kroatien	(HRK)	7,222
Lettland	(LVL)	0,696
Litauen	(LTL)	3,4028
Mazedonien	(MKD)	61,2223
Moldau	(MDL)	15,206
Polen	(PLN)	4,028
Rumänien	(ROL)	35.957,328
Russland	(RUB)	34,11
Serbien/Montenegro	(YUM)	83,1203
Slowakei	(SKK)	37,495
Slowenien	(SIT)	239,341
Tadschikistan	(TJS)	3,7817
Tschechien	(CZK)	29,56
Turkmenistan	(TMM)	6.235,80
Ukraine	(UAH)	6,07
Ungarn	(HUF)	246,55
Usbekistan	(UZS)	1.359,60

Währungsbezeichnungen im ISO-Code
Quelle: Landesbank Baden-Württemberg

Impressum

Herausgeber und Verlag: Dow Jones News GmbH, Niederurseler Allee 8-10, Postfach 6105, 65735 Eschborn; HRB 58631 Frankfurt

Geschäftsführung: Dr. Matthias Paul, Volker Schneider, Mike Bergmeijer und Tom McGuirl

Verantwortlich für den Inhalt:

Rolf Anders, Telefon: +49 (0) 6196/ 405-210

Redaktion: Armin Kalbfleisch (Leitender Redakteur), Frank Rösch (Head of Editorial Competence Center Global Business), Tel.: +49 (0) 6196/405-230 (Redaktion), Fax: +49 (0) 6196/405-240, Internet: www.djnewsletters.de

Abonnenten-Service: +49 (0) 6196/405-301

Anzeigenverkauf Süd: Asia Vision Verlag Frankfurt, Tobias Dehler, Tel.: +49 (0) 69/66 56 32 12, E-Mail: anzeigen@asiavision.de
Anzeigenverkauf Nord: MEDIENANKER Marketing & Kommunikation, Hamburg, Jörg Schäffer, Tel.: +49 (0) 40/4677 5923, E-Mail: anzeigen@medienanker.com

Ständige Mitarbeiter der bfai:

Peter Buerstedde, Belgrad
Siegfried Breuer, Budapest
Malte Kessler, Bukarest
Dr. Harald Meyer, Kiew
Constanze Kachcharova und Waldemar Lichter, Moskau
Miriam Neubert, Prag
Dr. Uwe Strohbach, Reisekorrespondent
Jan Triebel, Riga
Dr. Hans-Friedrich Ruwwe, Sofia
Ullrich Umann, Warschau
Beatrice Repetzki, Warschau
Erika Anders-Clever, Zagreb

Dow Jones-VWD News ist ein Produkt der Dow Jones News GmbH, einer Tochtergesellschaft der Dow Jones International GmbH. Die Business Newsletter stützen sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auf weitere auch international tätige Nachrichtenagenturen, wie insbesondere ddp, AFP, APA und Interfax sowie Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), bei Charts, Kursen und Preisen auch auf vwd group. Alle Meldungen werden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet. Für Verzögerungen, Irrtümer und Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen. Kopien, Nachdrucke oder sonstige Vervielfältigungen nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Erscheinungsweise: wöchentlich.
Herstellung: Xerox GmbH,
Hellersbergstraße 2-4, 41460 Neuss
ISSN 0344-7030

**Unter Verwendung von Berichten
der bfai Bundesagentur für
Außenwirtschaft, Köln.**