

Vor dem Vertragsabschluss kommt das Geschäftsessen

MÄRKTE Fachleute informierten über „Zentralasien als Wirtschaftspartner für den Mittelstand“.

CT 21.06.08

Coburg – „Persönliche Kontakte sind das A und O“, weiß Ewgenij Schönberg. Wer ein Geschäft in Kasachstan abschließen will, müsse die Bedeutung eines guten Geschäftsessens mit guten Trinksprüchen berücksichtigen. Schönberg ist der für Osteuropa zuständige Vertriebsleiter der Firma Kaeser Kompressoren.

Der Kaufmann ist in Usbekistan geboren und aufgewachsen, kennt die zentralasiatische Mentalität und Kultur. Um aus seinen geschäftlichen Erfahrungen zwischen Orient und Okzident zu berichten, war er kürzlich Referent einer Veranstaltung der Fakultät Wirtschaft der Hochschule Coburg und der Wifög der Stadt Coburg.

Das Thema lautete „Zentralasien als Wirtschaftspartner für den Mittelstand“. Es ging um Chancen und Risiken von Wirt-

schaftsbeziehungen in den ehemaligen sowjetischen Teilrepubliken Kasachstan und Usbekistan. Gekommen waren Vertreter der regionalen Wirtschaft und Studenten unter anderem des Master-Studiengangs „Financial Management“.

Die Absolventen des Studiengangs „Financial Management“ bieten dank ihrer Herkunft und der in Europa genossenen Ausbildung ein auch für die heimische Wirtschaft interessantes Potenzial. Viele kehren in Vertretung deutscher Unternehmen in ihre Heimat zurück, andere machen hierzulande Karriere.

Ein Beispiel für erfolgreiches Engagement in Zentralasien stellte Ewgenij Schönberg mit der Firma Kaeser vor. Der Kompressoren- und Anlagenhersteller unterhält dort zwar keine Fertigungsstätten. Doch sei er

mit zwei lokalen Handelspartnern in Kasachstan präsent. Kaeser habe dort „interessante Wachstumspotenziale“

ausgemacht und sehe ein langfristiges Engagement vor allem im Industrie- und Bausektor sowie der Abwasseraufbereitung.

„Respekt und Höflichkeit sind ein Muss“, betonte Schönberg. So sei Kritik an Verhältnissen vor Ort dem Gastgeber zu überlassen, und ein „Nein“ gelte als „grob und unhöflich“. Man habe sich auf „hierarchisches und familienbezogenes Den-



Ewgenij Schönberg

ken“ einzustellen. Darüber hinaus sei auf einen Verweis auf „Made in Germany“ zu verzichten. Solche Etikettierung könne synonym für „teuer“ verstanden werden. Geboten sei vielmehr, nüchtern das gute Preis-Leistungs-Verhältnis zu betonen.

Galina Nurtasinowa von der Deutsch-Kasachischen Gesellschaft stellte Kasachstan als ein ambitioniertes Land im ökonomischen Aufbruch vor. Es biete Investoren marktwirtschaftliche Rahmenbedingungen mit steuerlichen Sonderkonditionen.

Trotz einer schwächeren Dynamik der politischen und wirtschaftlichen Reformen empfiehlt sich auch Usbekistan ausländischen Investoren mit „günstigem Investitionsklima“. Bakhodir Khodjajev von der University of World Economy and Diplomacy, Taschkent, prä-

sentierte sein ebenfalls mit Rohstoffen gesegnetes Land als industriell wachsend. Usbekistan betreibe eine Politik der „offenen Türen“ und könne von seiner zentralen Lage profitieren. Dank eines Privatisierungsprogramms stehen noch staatlich kontrollierte Unternehmen zum Verkauf.

Über ein in Kasachstan stabiles und in Usbekistan wenigstens solides Finanz- und Bankenwesen mit hohen Wachstumspotenzialen informierte Sardor Kholmakhmadov von der Landesbank Baden-Württemberg. Man kenne ein nur zweistufiges System mit Zentral- und Geschäftsbanken, nicht aber Landesbanken und Sparkassen. Die Finanzaufsicht liege in Usbekistan bei der Zentralbank, in Kasachstan bei einer separaten Behörde.