

Auszeit vom Kalten Krieg

Welthandel Europäische Unternehmen leiden unter den Russland-Sanktionen, ihre US-Konkurrenten machen dort weiter gute Geschäfte.

In normalen Zeiten wäre das kaum eine Nachricht wert: Am Montag hat die texanische Firma Bell eine Lizenzvereinbarung mit den „Uralwerken für zivile Luftfahrt“ in der Millionenstadt Jekaterinburg unterschrieben. Das Unternehmen gehört zum Reich des Staatskonzerns Rostec, der von Sergej Tschemesow geführt wird, einem Putin-Vertrauten aus dessen Dresdner Geheimdiensttagen.

Aber die Beziehungen des Westens zu Russland sind alles andere als normal, seitdem Russland die Krim annektiert hat und Rebellen in der Ostukraine unterstützt. Sowohl Rostec als auch Tschemesow stehen auf der amerikanischen Sanktionsliste – den Hubschrauberbauer Bell hat das offenbar wenig beeindruckt.

Die Nachricht wirkte wie eine Bestätigung der Polemik, die Wladimir Putin schon im Dezember geschickt in seine Rede zur Lage der Nation gepackt hatte. Der Kreml-Herr versuchte, einen Keil zwischen Amerika und Europa zu treiben. Genüsslich verwies er auf russische Statistiken, nach denen der amerikanische Han-

del mit Russland 2014 deutlich gewachsen sei, der mit Deutschland allerdings gesunken. Putin weiß, dass nicht wenige EU-Länder wie Griechenland, die Slowakei, Österreich und Ungarn den Sanktionen skeptisch gegenüberstehen und auch viele deutsche Wirtschaftsführer an deren Sinn und Erfolg zweifeln.

Der baden-württembergische Softwarehersteller SAP beispielsweise verzichtete aus politischer Rücksichtnahme darauf, die Programme seiner russischen Großkunden mit den neuesten Versionen zu modernisieren. Betroffen sind der Ölmulti Rosneft und auch der Pipelinebauer Transneft. Europäische Baumaschinenhersteller beklagen, dass US-Konkurrenten das Sanktionsregime umgehen.

„Die Amerikaner haben erst großen Druck auf Europa ausgeübt, harte Sanktionen zu verhängen“, sagt Frank Schauff, der Geschäftsführer der Association of European Businesses (AEB) in Moskau. „Dass sie selbst ihren Handel mit Russland im vergangenen Jahr ausbauen, ist bemerkenswert.“

Die Europäer trösten sich damit, dass ihr Anteil am russischen Außenhandel noch immer knapp 50 Prozent beträgt. „Amerika kommt gerade einmal auf 3,7 Prozent, auch deshalb fiel es Washington leicht, Sanktionen zu verhängen“, sagt Schauff. Die schlagen nun voll durch. Der Außenhandel der EU mit Russland brach in den ersten beiden Monaten des Jahres gegenüber dem Vorjahreszeitraum um ein Drittel ein, der amerikanisch-russische Warenverkehr jedoch lediglich um sechs Pro-

zent. „Amerikanische Sanktionen betreffen Bereiche, in denen es auch zuvor wenig Handel gegeben hat, zum Beispiel Militärprodukte“, sagt der Präsident der Amerikanischen Handelskammer in Russland, Alexis Rodzianko.

Im vergangenen Juli verlängerten Boeing und der russische Titanhersteller Avisma, Weltmarktführer und auch Partner von Airbus, ihre langjährige vertragliche Zusammenarbeit bis 2022.

Wenn es für die amerikanische Wirtschaft wichtig ist, nimmt die westliche Supermacht eine Auszeit vom neuen Kalten

Krieg mit Russland. Boeing deckt sich bei Avisma mit 40 Prozent des Rohstoffs ein, der für Hydraulik und Fahrwerk benötigt wird. In Moskau betreibt Boeing ein Entwicklungszentrum mit 1200 Ingenieuren. Zurzeit arbeiten sie vorrangig am Modell 777x, das dem Airbus A350 Konkurrenz machen soll.

Im Januar unterzeichneten der Moskauer Triebwerksbauer Energomasch und die US-Firma Orbital Sciences einen Milliardenvertrag über 60 Triebwerke für die amerikanische Trägerrakete „Antares“. Die ersten RD-181-Antriebe sollen im Juni verschifft werden.

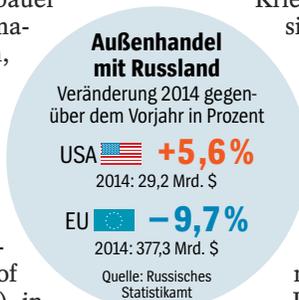
Deutsche Konzerne stehen derweil unter doppeltem Druck: Einerseits kämpfen sie mit den Sanktionen der EU, andererseits hat der Kreml trotzig eine Go-East-Strategie verkündet. Vor allem asiatische Firmen will er künftig hofieren.

Putin und der chinesische Präsident Xi Jinping verständigten sich im Mai über eine enge Zusammenarbeit bei einem 20-Milliarden-Dollar-Projekt für moderne Züge und den Bau einer Hochgeschwindigkeitsstrecke von Moskau in die boomende Provinzhauptstadt Kasan. China investiert rund sechs Milliarden Dollar in das Geschäft, garantiert durch den Staat. Von solcher Unterstützung können die zuvor erfolgsverwöhnten Moskauer Siemens-Manager nur träumen. „Vor dem Ukraine-Konflikt hätten die Deutschen den Zuschlag bekommen“, sagt ein Brancheninsider.

Die Deutschen dürfen derweil den Siegeszug asiatischer und amerikanischer Konzerne beobachten. Das Nachrichtenportal BuzzFeed brachte Mitte Mai mit einem 13-seitigen Report den kalifornischen Netzwerkausrüster Cisco in Bedrängnis. Laut internen E-Mails hatte der Konzern offenkundig erfolgreich nach Wegen gesucht, seine „langjährigen und loyalen“ Kunden in Russland trotz der politischen Eiszeit weiter zu beliefern, darunter womöglich auch den Inlandsgeheimdienst FSB.

Cisco dementierte die Enthüllung, BuzzFeed blieb bei seiner Darstellung.

Pavel Lokshin, Matthias Schepp



US-Außenminister John Kerry, Russlands Präsident Putin: „Langjährige und loyale Kunden“