

Luxemburger Stahl für Sotschi



Foto: AP Photo/Lesya Poljakova

Durch die Olympischen Winterspiele erhofft sich Luxemburg, die Handelsbeziehungen mit Russland zu verstärken

Das Luxemburger Stahlunternehmen ArcelorMittal liefert mehrere Tausend Tonnen Stahl für den Hafenausbau in die russische Olympiastadt Sotschi.

Die Handelsbeziehungen Luxemburgs mit Russland sind dabei, ausgebaut zu werden. Im Augenblick platziert sich Russland lediglich auf dem 39. Rang (0,02 Prozent) bei den Importen mit einem Wert von 1,548 Millionen Euro. Das Land liegt auf dem 14. Platz (1,27 Prozent) bei den Exporten. Der Wert der aus Luxemburg ausgeführten Waren und Dienstleistungen beträgt 135,95 Millionen Euro. Das soll sich laut Regierung und Luxemburger Handelskammer aber ändern. „Russland hat großes Potenzial. Das Land wird immer wichtiger für den luxemburgischen Handel“, erklärt der Direktor der Handelskammer, Carlo Thelen, gegenüber Tageblatt.lu. Im Dienstleistungsbe-

reich, der Energie, im Tourismus und den Finanzdienstleistungen werde man die Handelsbeziehungen verstärken.

Wunderschön und voller Potenzial

Die Vorbereitung der Olympischen Winterspiele von Sotschi, die vom 7. bis 23. Februar 2014 stattfinden, waren eine gute Gelegenheit, um neue Kontakte zwischen beiden Handelspartnern zu knüpfen, so Thelen. Deshalb reiste 2008 eine 30 Personen starke Handelsdelegation unter der Führung des damaligen Wirtschaftsministers Jeannot Krecké nach Russland. 20 Betriebe nahmen an der Mission teil. Unter den Teilnehmern befanden sich Architekten, Bauunternehmer, Vertreter der Stahlbetriebe (ArcelorMittal), Kommunikationsexperten (SES) sowie verschiedene Berater.

Sotschi sei wunderschön gewesen und habe voller Potenzial gesteckt, so Thelen. Es sei der Ferienort der reichen Russen gewesen, die morgens an den Strand und achmittags in die Berge zum Schifahren wollten. Aber es habe 2008 nur wenig Infrastrukturen dort gegeben.

Für die Olympischen Spiele musste man zum Beispiel 30 Kilometer Straße bauen. Es waren sechs Sport-Paläste geplant. Hotels mussten errichtet werden. Der Flughafen und der Schiffshafen mussten ausgebaut werden. Ein effizientes Kommunikationsnetz musste geschaffen werden. Es gab also genug Möglichkeiten für Luxemburger Firmen, dort aktiv zu werden.

Leider habe er nur wenig Rückmeldungen der Unternehmen erhalten, bedauert Carlo Thelen. Er nimmt jedoch an, dass einige Betriebe in Sotschi Aufträge durchgeführt haben, darunter Architekten und Bera-

ter. Der Abschluss der Verträge sei oft kompliziert gewesen. Es sei ein Vorteil, wenn man lokale Partner dort hat, so Thelen. Dazu kämen die Kosten einer Kooperation über solch eine große Distanz, die oft zu hoch für kleine und mittlere Unternehmen seien. Er wisse aber, dass ArcelorMittal 8.800 Tonnen Stahl für den Hafenausbau nach Sotschi geliefert hat.

Auch wenn nicht alle Teilnehmer der Handelsdelegation von 2008 in Sotschi aktiv geworden seien, so sei die Reise jedoch ein Erfolg gewesen, betont Thelen. Denn durch die Handelsmission seien viele Kontakte entstanden, die heute noch Bestand hätten. Es sei vorrangig darum gegangen, Luxemburg dort bekannt zu machen und zu zeigen, dass man mehr als nur ein Finanzplatz sei. Mehrere Luxemburger Betriebe hätten dann auch Verträge außerhalb von Sotschi abgeschlossen.

(Tageblatt.lu)