

Wirtschaft will politischen Wandel nutzen



Bei Wirtschaftsmissionen gilt es, frühzeitig Potenziale neuer oder bisher ökonomisch isolierter Märkte zu erkennen. Doch der Weg zur Unterzeichnung von Verträgen oder Abkommen oder einer neuen Niederlassung ist langwierig. Vielversprechend sei dieses Jahr die Wirt-

schaftsmission nach Marokko verlaufen. Doch ist klar: Das größte Potenzial bietet eindeutig der Iran.

(FOTO: SIP/ LUC DEFLORENNE)

Politischer Wandel als Win-win-Situation

Bei Wirtschaftsmissionen gilt es, frühzeitig Potenziale neuer oder bisher ökonomisch isolierter Märkte zu erkennen



Die Handelskammer bemüht sich, für Luxemburg und seine Firmen rechtzeitig Wirtschaftspotenziale in ausländischen Märkten zu erkennen. Doch auch die Politik ist gefordert. Bei Wirtschaftsbeziehungen mit anderen Ländern spielt besonders der richtige Zeitpunkt eine entscheidende Rolle.

(FOTO: SIP/LUC DEFLORENNE)

VON LAURENCE BERVARD

Der europäische Markt bleibt für die Expansionsstrategie luxemburgischer Firmen weiterhin von erheblicher Bedeutung. Auffallend ist jedoch: In den vergangenen Monaten führten die Wirtschaftsmissionen die Handelskammer oft weiter als zur Côte d'Azur. So standen neben Südfrankreich die Vereinigten Arabischen Emirate, die Türkei, Cabo Verde, Kanada, USA, Marokko, Tunesien und Iran auf dem Programm. Doch was können sich Firmen von einem solchen Speeddating eigentlich erhoffen?

Der Wortlaut ist stets derselbe: Für den Standort Luxemburg werben, ausländische Unternehmen anziehen, um die Wirtschaft anzukurbeln, neue Partnerschaften gründen, und es luxemburgischen Unternehmen ermöglichen, ihre Produkte oder Dienstleistungen im Ausland zu vermarkten. Wie wichtig die Expansionsstrategie für die Firmenentwicklung ist, steht bei der kleinen Größe des luxemburgischen Marktes außer Frage. Eine ideale Gelegenheit bieten dafür Wirtschaftsmissionen, die von der Handelskammer in Eigenregie oder in Kooperation mit dem Wirtschafts- oder Finanzministerium veranstaltet werden, und bei welcher sich luxemburgische Firmen aller Größen hinzugesellen können.

„Wir helfen den Unternehmen dabei, neue Märkte zu erkunden und sie auf ihr Potenzial hinzuweisen“, sagt Carlo Thelen, Generaldirektor der Handelskam-

mer. „Sind wir begeistert, heißt das jedoch nicht, dass es die Wirtschaftsakteure immer im gleichen Maße sind. Einige sind sehr vorsichtig und verunsichert. Unsere Aufgabe ist es, sie zu beraten. Selbstverständlich empfehlen wir Firmen nicht, sich auf Märkte vorzuwagen, deren Risiken nicht abschätzbar sind, und bei denen sie mehr Geld verlieren als gewinnen könnten“, versichert Jeannot Erpelding, Direktor für internationale Angelegenheiten bei der Handelskammer.

Hastige Entscheidungen, schlechte Erfahrungen

Getäuscht habe man sich in den letzten Jahren bei den Empfehlungen aber kaum. Politische Instabilität sei hierbei natürlich nicht immer abzusehen. Besonders in der Ukraine, die das Interesse sämtlicher luxemburgischen Unternehmen geweckt habe, sei dies bedauerlich.

In allen Fällen gilt: Der Weg zur Unterzeichnung von Verträgen oder Abkommen oder einer neuen Niederlassung ist langwierig. Trotz Follow-up wird die Handelskammer nicht immer über die Fortschritte informiert. Wichtig sei es, den ersten Kontakt mit internationalen Wirtschaftsakteuren herzustellen und hierbei den Anfragen der Firmen nachzukommen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen.

„Manche Firmen haben in der Vergangenheit die etwas hastige Entscheidung getroffen, sich ohne unsere Unterstützung auf neue Märkte zu wagen, was sich im nachhinein manchmal als Feh-

ler entpuppt hat“, so Thelen. Demnach müsse man stets der Unternehmenskultur der jeweiligen Länder Rechnung tragen und dürfe auch kulturelle Unterschiede nicht unterschätzen.

„In Lateinamerika ist es beispielsweise absolut unumgebar, eine lokale Anlaufstelle zu haben. Ohne diese funktionieren Partnerschaften dort nicht“, erklärt der Generaldirektor der Handelskammer.

Auch in China hätten einige Firmen schwere Enttäuschungen hinnehmen müssen, so Jeannot Erpelding: „Viele meinten ‚China ist ein schnell wachsender Markt, jeder geht jetzt nach China, lass uns das auch machen.‘“ Doch gelte es sich vor Augen zu führen, dass Autorenrechte dort ganz anderes gehandhabt werden und es quasi als Kompliment zu verstehen ist, wenn eine Firma sein Produkt kopiert oder nachahmt. „Der Markt ist demnach nur für europäische Firmen interessant, die jede zwei Jahre eine neue Variante oder Erweiterung ihres Produkts liefern können, um zu verhindern, dass die Chinesen im Nachahmungsprozess mithalten könnten“, weiß Thelen zu berichten.

Regionalmacht Iran birgt großes Potenzial

Überraschend vielversprechend sei dieses Jahr beispielsweise die Wirtschaftsmission nach Marokko verlaufen. Doch ist klar: Das größte Potenzial bietet eindeutig der Iran. Hier hat die Handelskammer dank Wirtschaftsmissionen in Eigenregie – also ohne

Staats- und Regierungsvertreter – den Vorteil, keine Berührungängste haben zu müssen. Denn auch wenn sie natürlich politischen Bedenken und insbesondere internationalen Sanktionen Rechnung tragen muss, ist sie im Vergleich zur Regierung nicht politisch eingengt.

Konkret bedeutet dies, dass sie Wirtschaftspotenziale oder Investitionsmöglichkeiten früh ergreifen kann. Ein Beispiel hierfür ist die rezente und lang geheim gehaltene Wirtschaftsmission, die Anfang Juni, also fast ein Monat vor der Einigung im Atomstreit, erfolgte.

„Das Wirtschaftsministerium hätte sich diese Freiheit zu diesem Zeitpunkt in den Iran zu reisen, verständlicherweise nicht nehmen können. Ist die Reise jedoch nicht verboten, kann die Handelskammer dies ohne weiteres tun“, so Thelen. Dennoch habe man sich mit dem Wirtschaftsministerium abgesprochen, versichert der Generaldirektor.

Wichtig ist es, zum richtigen Zeitpunkt auf den Zug aufzuspringen und sich für die Aufhebung der Wirtschaftssanktionen bereitzuhalten. Dass andere Länder denselben Reflex hatten wie die Luxemburger, beweist die Tatsache, dass im Hotel in Teheran französische, österreichische, oder gar amerikanische Businessleute nicht zu überhören waren.

Die Regionalmacht Iran besitzt nämlich neben seinen bedeutsamen Gas- und Erdölreserven fast 80 Millionen Einwohner und somit Verbraucher, die Jahrzehnte

von dem globalen Markt abgeschnitten waren. „Die politische Öffnung des Irans stellt ein wahrhaftiges Eldorado für die Wirtschaft dar und wird auch in Luxemburg querbeet, sowohl in der Wirtschaft als auch in den Finanzen, Auswirkungen haben“, betont Thelen.

Der richtige Zeitpunkt ist alles

Profitieren soll hierbei nicht nur die internationale Gemeinschaft. „Die Wirtschaft ist die beste Möglichkeit, politischen Wandel und Demokratisierung herbeizuführen“, sagt Thelen.

Trotz des rechtzeitig erkannten Potenzials und jeglicher Bemühungen und Empfehlungen der Handelskammer ist in Luxemburg jedoch auch die Politik gefordert. So gilt es beispielsweise, noch Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung abzuschließen. Carlo Thelen ist der Ansicht, dass die Vorarbeit diesbezüglich bereits jetzt beginnen könnte und sollte, damit die Dokumente unterzeichnet werden können, sobald die wirtschaftliche Öffnung erfolgt. Nun will er die Wirtschafts- und Finanzministerien überzeugen, solche Vorhaben auf seine Prioritätsliste aufzunehmen.

„Gibt es keine solche Abkommen, hat Luxemburg ganz klar einen Wettbewerbsnachteil“, warnt Thelen. „Verpasst man den richtigen Zeitpunkt und wartet die Aufhebung der Wirtschaftssanktionen erst einmal ab, muss man danach hinter anderen Anwärtern Schlange stehen.“