

Marktanalyse in Rumänien

Rumänien ist ein hoch interessanter Markt; die Wirtschaft wächst dort jährlich um 8% und dafür braucht sie eine professionelle und landesspezifische Unternehmensberatung. Der Standort Rumänien ist für die Herstellung und als Produktionssektor vor allem wegen seines Potenzials in der Industrie- und Bauwirtschaft und aufgrund der günstigen Lohnstruktur sehr interessant.



Foto: Bukarest, Parlamentsgebäude

Der rumänische Immobilienmarkt gehört derzeit zu den am schnellsten wachsenden Immobilienmärkten in Europa. Solides Wirtschaftswachstum, Fortschritte bei der makroökonomischen Stabilisierung, die Mitgliedschaft in der EU und der EWU sowie die nachhaltige hohe Nachfrage bzw. Nachholungsbedarf sind ideale Rahmenbedingungen für einen prosperierenden Immobiliensektor. Klausenburg (Cluj) ist mit 310.000 Einwohnern die zweitgrößte Stadt Rumäniens und Hauptstadt Siebenbürgens.

Nach dem EU-Beitritt im Januar 2007 könnte Rumänien Mittel aus den Struktur- und Kohäsionsfonds der EU in Höhe von 19 Mrd. Euro für den Zeitraum 2007-2013 beantragen. Jedoch besteht weiterhin Zweifel an der Fähigkeit der rumänischen Verwaltung, Mittel in dieser Höhe zu verwalten und einzusetzen.

Fragen & Risiken

Bei dem Eintritt in den rumänischen Markt stellen sich folgende Fragen:

- Welches sind die aussichtsreichsten Geschäftsfelder?
- Wie wirkt sich der Markteintritt auf die Unternehmensstrategie aus?
- Wie sollte man sich im Markt positionieren?
- Welche Ressourcen sind für einen Markteintritt notwendig?
- Welche rechtlichen Anforderungen müssen beachtet werden?
- Wo ist ein angemessener Standort?
- Wie müssen Beschaffung, Verkauf und Vertrieb organisiert werden?

Um erfolgreich auf dem rumänischen Markt sich zu positionieren, benötigt der Unternehmer kompetente und zuverlässige Begleitung und Beratung zur Risikominimierung aus:

- fehlender Erfahrung auf dem Markt
- fehlendem Verständnis für Marktcharakteristiken und -potentiale
- falscher Analyse von Markttrends und Wettbewerbslandschaften
- falscher Interpretation von Kundenwünschen und Hauptwettbewerberstärken
- Fehlinvestitionen aufgrund unzureichender Analysen und falschen Erwartungen
- unzureichendem Wissen zu Regulierungen, Restriktionen und zur Geschäftskultur

Anlaufstellen

An den Heimatstandorten können die jeweiligen nationalen **Industrie- und Handelskammern (IHK)** gute Anlaufstellen sein. Oft führen diese Veranstaltungen wie Unternehmerreisen, Wirtschaftstage und Messen mit Rumänienbezug durch und können in ihren Internetauftritten Informationen zu Handel, Kooperationen und Investitionen in Rumänien und weiterführende Internetlinks zu diesen Themen bieten.

In Rumänien ist in der Regel eine der ersten Anlaufstellen die entsprechende **Außenhandelskammer** des eigenen Landes in Bukarest. Dort kann man erste allgemeine Informationen und Tipps zum rumänischen Markt erhalten.

Eine Möglichkeit, mit **Unternehmen, die bereits in Rumänien präsent sind, Kontakt** aufzunehmen und Erfahrungen auszutauschen, bieten Treffen verschiedener **Wirtschaftsklubs** und der einzelnen Außenhandelskammern.

Daten und Statistiken zu Wirtschaftsthemen sind vom **Nationalen Institut für Statistik** in Bukarest beziehbar. Eine der Aufgaben des Instituts besteht in der Erstellung von Studien und Analysen hinsichtlich der Abbildung der wirtschaftlichen Entwicklung in Rumänien.

Möchte man in Erfahrung bringen, wie sich eine bestimmte Branche in der Vergangenheit entwickelt hat, welches der Status Quo zum aktuellen Zeitpunkt ist und wie die künftige Entwicklung der Branche eingeschätzt wird, dann kann man mit den unterschiedlichen **Wirtschaftsverbänden** in Rumänien in Verbindung treten. Diese können laut den Unternehmensvorgaben Studien zur Entwicklung der jeweiligen Branche zusammenstellen.



Foto: Bukarest, Athenäum

Ferner unterhält der rumänische Staat als Anlaufstelle für Unternehmen aus dem Ausland die **Behörde für ausländische Investitionen (ARIS)**. Diese hat den Auftrag, ausländische Direktinvestitionen in die rumänische Wirtschaft anzuziehen, zu halten und auszuweiten. Insbesondere werden Direktinvestitionen in Greenfield Investments unterstützt – primär in Sektoren, in welchen Rumänien die größten Wettbewerbsvorteile aufweist. ARIS verfolgt hierbei einen proaktiven Ansatz, indem Vorschläge für Investmentprojekte und Standorte gemacht werden. Die ausländischen Investoren erfahren bei den Projekten eine durchgehende Unterstützung durch ARIS, das heißt vor, während und nach der Tätigkeit des Investments.

Des Weiteren eröffnet die **Rumänische Industrie- und Handelskammer (CCIR)** ausländischen Investoren eine gute Anlaufstelle. Die CCIR ist eine Organisation von 42 Industrie- und Handelskammern in ganz Rumänien und umfasst auch einige Unternehmensverbände. Interessant ist, dass die CCIR eine nichtstaatliche autarke Organisation ist. Die Aufgaben der CCIR liegen in der Vertretung der Interessen in- und ausländischer Unternehmen gegenüber den nationalen Behörden Rumäniens, der Schaffung beständiger, der Entwicklung des privaten Sektors in Rumänien zuträglicher, wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und einer gegenüber ausländischen Unternehmen und Märkten offenen Marktwirtschaft.

Die CCIR betreibt ebenfalls die **Euro Info Centres (EIC)**, welche unter anderen Informationen zu EU-Fördergeldern in Rumänien bereitstellen.

Die Europäische Union verfügt über Strukturfonds, um finanzielle Hilfen zur Beseitigung der strukturellen, wirtschaftlichen und sozialen Probleme zu gewähren. Für alle von den Strukturfonds kofinanzierten Programme sind die entsprechenden Behörden in den Mitgliedstaaten zuständig.

Die Aufsicht über die Programme hat in Rumänien das Finanzministerium zusammen mit den jeweils für die einzelnen Programme zuständigen Ministerien als leitende Instanzen und als Verantwortliche für deren Implementierung. Überdies kann man mit Entwicklungsbanken in Rumänien Kontakt aufnehmen.

Eine Entwicklungsbank ist die **Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE)**. Sie stellt Projektfinanzierungen für Banken, Industriebetriebe und Unternehmen bereit, sowohl für Neugründungen wie auch für Investitionen in bestehende Firmen. Außerdem arbeitet sie mit Unternehmen der öffentlichen Hand zusammen, um Privatisierungen, die Restrukturierung staatlicher Firmen und die Verbesserung kommunaler Dienstleistungen zu unterstützen. Die EBWE ist einer der größten Investoren in Rumänien, und das Investitionsportfolio erstreckt sich auf Bereiche wie Elektrizität, Transport, städtische Infrastrukturen, Investitionen im privaten Sektor und Finanzintermediation.

Außerdem gibt es die **Europäische Investitionsbank (EIB)**. Aufgabe der EIB, der Finanzierungsinstitution der Europäischen Union, ist es, zur Integration, zur ausgewogenen Entwicklung und zum wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt der Mitgliedsländer der Union beizutragen. Zu diesem Zweck nimmt sie umfangreiche Mittel auf den Kapitalmärkten auf. Diese stellt sie zu günstigsten Bedingungen für Investitionsvorhaben bereit, die der Verwirklichung der Ziele der Union dienen.

Partnerschaften

Die Begrenzung der durch einen Markteintritt in Rumänien möglicherweise entstehenden Risiken kann auch durch Eingang von Partnerschaften mit rumänischen Partnern erreicht werden. Es gibt dabei verschiedene Möglichkeiten, Partnerschaften einzugehen. Eine davon ist das Eingehen einer **Kooperation (Joint Venture)** mit einem rumänischen Unternehmen; eine andere besteht in der **Übernahme eines rumänischen Unternehmens**. Entschließt man sich für eine **autonome Geschäftsaufnahme** in Rumänien, zum Beispiel durch Gründung einer GmbH (in Rumänien SRL), ist es ratsam, lokales erfahrenes Management einzustellen oder mit lokalen Beratern zusammenzuarbeiten.

Durch diese Maßnahmen kann das Risiko des Markteintritts in Rumänien erheblich gemindert werden, sofern man bei der Auswahl der Partner, des Managements oder der Berater das notwendige Fingerspitzengefühl hat.

Erster Kontakt

Wenn man einen rumänischen Partner gefunden hat, stellt sich die Frage, wie man sich diesem gegenüber verhalten soll, damit die Kooperation erfolgreich ist. Generell kann man sagen, dass die rumänische Verhaltenskultur ein italienisches Flair hat, geprägt von einem herzlichen, respektvollen und höflichen Umgang miteinander, sowohl im geschäftlichen als auch im privaten Bereich.

Man sollte nicht immer von einer strengen Einhaltung aller gemachten Zusagen ausgehen. Beispielsweise ist es ratsam, bei der Zusage zu einem Treffen zu einem bestimmten Zeitpunkt, insbesondere in Bukarest, bedingt durch die schwierige Verkehrslage, grundsätzlich mehr als die akademische Viertelstunde einzuplanen.

Weil wir über die notwendigen Kontakte und Marktkenntnisse in Rumänien verfügen, sehen wir das als einen Marktvorteil bei Beratung und Unterstützung der Unternehmen bei ihrer Geschäftsentwicklung in Rumänien an.

Stand: November 2008