



Das erste Merkur-Casino in Russland: Konzernchef Paul Gauselmann (linkes Foto) hat den Sprung gewagt.

Merkur-Sonne über Russland

Gauselmann-Vorstand über die Herausforderungen auf dem östlichen Markt

VON ANDREA ROLFES

■ Bielefeld. Die lachende Merkur-Sonne strahlt hell über Europa. 140 Spielhallen hat die Gauselmann-Gruppe inzwischen in neun Ländern eröffnet, seit April leuchtet das gelbe Markenzeichen des Tochter-Unternehmens auch in Russland. Rolf Klug, Vorstandsmitglied der Gauselmann AG, sprach gestern während der Internationalen IHK-Begegnungswoche in Bielefeld über die Herausforderungen auf dem russischen Markt.

Niedrige Produktionskosten und ein steigendes Wirtschaftswachstum locken Investoren, verheißen hohe Gewinne und machen Russland zum Hoffungsland für viele inländische Unternehmer. Gauselmann, das führende deutsche Unternehmen in der Spielautomatenbranche mit Sitz in Espel-

kamp, arbeitet seit acht Jahren im Bereich Forschung, Herstellung und Vertrieb von Spielautomaten mit russischen Händlern zusammen. Inzwischen weiß Klug, dass sich Geschäfte im ehemals kommunistischen Land nicht ohne Geduld und genü-

selbst gezahlt habe, antwortet Rolf Klug gelassen: „Wir hatten Angebote, haben uns aber niemals auf solche Geschäfte eingelassen. Das ist nicht unser Stil.“ Allerdings hätte es auf dem seriösen Weg sehr lange gedauert, bis ein Geschäft abgewickelt wor-

„Ohne Schmiergelder dauert in Russland alles noch länger“

gend Investitionsspielraum tätigen lassen. „Der russische Markt hat seine ganz eigenen Gesetze“, sagt Klug. Die Probleme sind seiner Meinung nach vielfältig: ein unterentwickelter Kapitalmarkt, zäher Bürokratismus, Logistik-Schwierigkeiten und vor allem ein hoher Korruptions-Index kosten Zeit, Geld und erschweren Vertragsabschlüsse. Auf die Frage des Publikums, wie viel Schmiergeld das Unternehmen für den Erfolg denn

den sei, erinnert sich Klug. Qualifizierte Mitarbeiter, die mit dem russischen Markt genauestens vertraut sind, seien deswegen unentbehrlich. Ein anderes Hindernis im Wettbewerb sei die Übermacht der russischen Zentralbank. „Sie reguliert alle Aktivitäten – jeder Vertrag muss eingereicht und abgesegnet werden“, weiß das Vorstandsmitglied der Gauselmann AG.

Um teure Einfuhrkosten zu verhindern, ist das 5.600 Mitar-

beiter starke Unternehmen zwischen auch mit einem eigenen Produktionsstandort im russischen Nowgorod vertreten. Daneben hat Merkur im April diesen Jahres eine Spielhalle in Kostroma, 370 Kilometer nordöstlich von Moskau, eröffnet. „Wir haben uns bewusst entschieden, keine Spielhallen in der Hauptstadt und St. Petersburg zu eröffnen“, sagt Klug. Das Lohn- und Einkommens-Niveau in den Metropolen sei mit dem europäischen Standard vergleichbar. Daher seien die großen Städte nicht so lukrativ wie die Provinz-Regionen, die zudem unternehmerfreundlicher seien.

Neben der Spielhalle, die auf 200 Quadratmetern den Kunden rund 50 Spielgeräte anbietet, ist ein zweites Casino in Russland bereits in Planung. Ob weitere hinzu kommen, hängt davon ab, ob Gauselmann die dafür notwendigen Lizenzen vom russischen Staat bekommt.