# BFH-Experte: Andere Länder könnten Marktanteile gewinnen

**Paul Ammann leitet die Forschungsgruppe «International Management» der Berner Fachhochschule (BFH). Er hat langjährige Managementerfahrung als ehemaliger Leiter «Business Development» einer global ausgerichteten Geschäftseinheit des Technologiekonzerns ABB.**

**Paul Ammann, welche Schweizer Firmen sind von den Sanktionen derzeit am stärksten betroffen?**

*Paul Ammann:* Von den eigentlichen Sanktionen stark betroffen sind die Maschinenhersteller. Viele Werkzeugmaschinen werden als sogenannte Dual-Use Güter eingestuft. Dies sind Güter, die sowohl für zivile wie auch für militärische Zwecke eingesetzt werden können und deren Exporte bewilligungspflichtig sind. Die Exporte dieser Produkte nach Russland wurden bereits bis anhin restriktiv gehandhabt. Jetzt sind sie gemäss den vorliegenden Unterlagen zu den Sanktionen ganz verboten.

Verboten ist weiter die Lieferung von Maschinen, Anlagen und Technologien für die Modernisierung von Ölraffinerien sowie von Geräten und Anlagen für die Luft- und Raumfahrt und entsprechende Ersatzteile nach Russland. Davon sind sicher auch einzelne Schweizer Exporteure betroffen. Die USA haben starke Sanktionen im Bereich des Exports von High-Tech Produkten ergriffen. Die Schweizer Unternehmen müssen sich deshalb auch über die Sanktionen der USA informieren, um nicht allenfalls von den USA gesperrt zu werden. Zurzeit sind noch viele Detailfragen zu den Sanktionen offen, und diese werden in den nächsten Tagen durch die verantwortlichen Stellen beantwortet werden.

**Welche Bereiche sind von den Sanktionen ausgenommen?**

In den Unterlagen zu den EU-Sanktionen, die ja durch die Schweiz übernommen werden, werden beispielsweise Medtech-Produkte und Uhren nicht genannt. Medtech-Produkte und Medikamente werden meistens von Sanktionen ausgeschlossen, weil es nicht darum geht, die Zivilbevölkerung zu bestrafen.

**Welche Auswirkungen haben die Sanktionen im Finanzwesen und im Flugverkehr?**

Alle exportierenden Unternehmen sind von folgenden drei Entwicklungen stark betroffen. Der Rubel hat seit letzter Woche stark an Wert verloren, zudem wird die Fluktuation des Rubelwerts zunehmen. Damit steigen die Preise der bereits bis anhin hochpreisigen Schweizer Produkte für russische Kunden weiter an. Auch die erwartete hohe Fluktuation des Rubelkurses macht die zukünftigen Geschäfte mit Russland unsicherer. Diese Entwicklung wird das Exportgeschäft auch mittelfristig sicher entscheidend beeinflussen. Besuche in Russland – zum Beispiel für Verkaufsgespräche oder für Serviceeinsätze – sind mit der Einstellung der Flüge der Swiss bis Ende März viel schwieriger geworden. Es ist noch möglich, nach Finnland oder Estland zu fliegen und per Bus oder Eisenbahn nach Russland zu reisen. Eine grosse Auswirkung wird wohl der Ausschluss Russlands aus Swift haben. Damit wird die Zahlungsabwicklung von Exportgeschäften kompliziert und teuer, da die Geschäfte über Drittbanken abgewickelt werden müssen. Eine verstärkende Wirkung haben aktuelle russische Gegensanktionen, die es beispielsweise ausländischen Unternehmen verbieten, in Russland erwirtschaftete Dividenden auszuführen.

**Gibt es allenfalls Möglichkeiten, gewisse Einschränkungen zu umgehen?**

Es gibt Möglichkeiten, die Sanktionen zu umgehen, auch wenn dies klar nicht das Ziel sein sollte. So können Schweizer Unternehmen, die in China produzieren, ihre Produkte statt aus der Schweiz aus China nach Russland liefern. Für Unternehmen, die in Russland fertigen ist es sicher eine Chance, zu versuchen, die bestehenden zivilen Kunden so gut wie möglich weiterhin zu betreuen und damit eine gute Grundlage für die Zeit nach der Krise zu schaffen. Eine grosse Herausforderung ist es, dass mit den Sanktionen Lieferanten von anderen Ländern – beispielsweise Südkorea – nachhaltig Marktanteile in Russland gewinnen können.

**Welche Szenarien werden durchgespielt?**

Zurzeit ist es zu früh für Szenarien für den Umgang mit der neuen Situation. Dafür ist sie zu unerwartet und zu instabil. Zurzeit geht es darum, die Sicherheit aller betroffenen Personen sicher zu stellen.

**Wie bedeutend ist der Markt Russland für die Schweiz?**

Russland ist kein Hauptexportland der Schweiz. Im Jahr 2021 gingen 1,2 Prozent der Schweizer Exporte nach Russland. Im Vergleich dazu wurden 18,1 Prozent in die USA und 16,9 Prozent der Exporte nach Deutschland geliefert.

*Manuela Habegger (das Interview wurde schriftlich geführt)*