

## **Unternehmensstammtisch mit Johannes Müller**

dialog e.V. Berlin, 7. Februar 2005

Unternehmen: A. Schulman GmbH, Branche: Chemie  
Vertreten durch: Johannes Müller, Sales Representative CIS-Countries  
Organisation & Bericht: Benjamin Regitz (benjamin.regitz@dialog-ev.org)

Zum ersten Unternehmensstammtisch 2005 lud dialog e.V. Berlin Johannes Müller vom Unternehmen A. Schulman, einem international tätigen Hersteller und Zulieferer von Kunststoffen, ein. Herr Müller ist für den Verkauf in die GUS-Länder verantwortlich. Er ist langjähriges Vereinsmitglied und engagiert sich als Vorsitzender der dialog-Regionalgruppe Köln-Bonn.

Johannes Müller, vereidigter Übersetzer für Russisch, arbeitete für einen Keramikhersteller bevor er 2000 zu A. Schulman kam. Das amerikanische Unternehmen wurde von einem Weißrussen gegründet, der Anfang des vergangenen Jahrhunderts zunächst nach Deutschland, bald aber in die USA auswanderte. Heute produziert A. Schulman in den USA, Benelux, Frankreich, Ungarn, Indonesien und anderen Ländern. Sitz in Deutschland ist Kerpen, unweit von Köln.

Jährlich liefert A. Schulman als Marktführer 300 Tonnen Masterbatch in die ehemalige Sowjetunion. Masterbatch ist ein Granulat zum Färben von Plastik.

Nach der kurzen Vorstellung seiner Firma ging Herr Müller beim Stammtisch-Gespräch auf die Schwierigkeiten im Handelsgeschäft mit Russland und der Ukraine ein. 10 Prozent der Kunden, oft große Unternehmen, arbeiten im Worst-Case-Szenario. Sie wollen oder müssen perfekt offizielle Geschäfte abwickeln und sind somit stark benachteiligt bei Vertrag, Zahlung, Zertifikaten und Preislisten beim Zoll. Andere trennen Lieferanschrift vom Warenempfänger oder benutzen eigene offshore-Firmen. So lassen sich bürokratische Hürden erheblich verringern und Steuervorteile realisieren. Eine Reihe von Problemen erschwert den Handel mit Russland. Beispiele sind nicht-einheitliche Zollregelungen, Willkür der Beamten, Geheimnistuerei und Unverständnis der russischen Geschäftspartner sowie mangelhafte Lizenzierungsverfahren.

Demgegenüber stellte Herr Müller die immer noch sehr guten Geschäftsmöglichkeiten seiner Sparte in Osteuropa heraus. Die Russen sind technisch hochwertig ausgerüstet und schätzen Qualität. Die Herzlichkeit und Menschlichkeit, die russische Geschäftspartner entgegen bringen, finden sich in Deutschland im Zuliefergeschäft nur sehr selten. Dies und die Kreativität, die in so einem dynamischen Wirtschaftszweig gefragt ist, begeistern Johannes Müller immer wieder.

Russland holt auf: Früher wurden Tüten gekauft – jetzt werden sie mit importiertem Masterbatch produziert. Zukünftig wird auch die russische Industrie in der Lage sein, viele Importprodukte in guter Qualität selbst herzustellen.

Den sehr interessanten Abend mit viel praxisnahen Inhalten verbrachten wir in einer Runde von zwölf dialogern, dialogerinnen und Interessierten. Die angenehme Atmosphäre des Oraniums in Berlin-Mitte unterstützte die rege Diskussion mit Herrn Müller, dem wir noch einmal ausdrücklich für seine Bereitschaft danken möchten.