

Dritte Schicht in St. Petersburg: Ford reagiert auf Nachfrage

St. Petersburg (vwd) - Wegen der großen Nachfrage nach dem Ford Focus in Russland wird das Modell im Ford-Werk bei St. Petersburg in Zukunft in 3 Schichten produziert. Durch die Einrichtung dieser zusätzlichen Schicht wird die Produktionskapazität für 2004 auf 27.200 Einheiten wachsen. John Fleming, Vice President Fertigung der Ford of Europe, sagte: „Mit dieser Produktionssteigerung wird die Präsenz von Ford im wachsenden russischen Markt weiter gestärkt. Ich bin überzeugt, dass unsere jetzige Position in Russland erst der Anfang eines stabilen und erfolgreichen Wachstums in der Region ist.“ Das mit Investitionen von 150 Mio USD errichtete und im Juli 2002 eröffnete Ford-Werk in St. Petersburg ist die erste Produktionsstätte eines weltweit tätigen Automobilherstellers in Russland. Im Mai 2003 wurde für den Ford Focus die zweite Schicht eingerichtet. Nach 3.600 Einheiten im Jahr 2002 steigerte sich die Produktion 2003 auf 16.300 Einheiten. Zugleich avancierte der Ford Focus zum meistverkauften Modell eines ausländischen Herstellers in Russland. Ford rechnet damit, dass sich der russische Markt für Neuzulassungen ausländischer Pkw in den nächsten 3 Jahre mehr als verdoppeln werde, sagte der für Russland zuständige Ford-Chef Henrik Nenzen der Agentur Interfax. Bis 2006 schätze er dieses Marktsegment auf 440.000 Neufahrzeuge, verglichen mit rund 196.000 im vorigen Jahr.
vwd/17.3.2004/DJ/12/sa

RusAl-Chef Deripaska steigt bei Corus ein

London (vwd) - Mit Oleg Deripaska hat ein zweiter russischer Metallmagnat eine strategische Beteiligung an britisch-niederländischen Stahlproduzenten Corus erworben. Das berichtet die Financial Times am Mittwoch. Deripaska, der den zweitgrößten Aluminiumproduzenten der Welt, Russisches Aluminium (RusAl), kontrolliert, hält demnach weniger als 3% von Corus. Deripaska steht in engen Geschäftsbeziehungen zu Alisher Usmanow, der mit 11,03% bei Corus engagiert ist und sich intensiv um einen Sitz im Vorstand bemüht. Die Zeitung zitiert David Geovanis, Managing Director der Deripaska-Holding Basic Element, wonach Usmanow auch andere russische Investoren zu Beteiligungen an Corus bewegen will. Der Stahlproduzent selbst spielt laut Financial Times weiterhin den Einfluss russischer Anleger auf das strategische Management des Unternehmens herunter. Es sei Sache der Anteilseigner, ihre Pläne zu kommentieren, habe Corus erklärt.
vwd/17.3.2004/DJ/dz

Sewerstahl weitet Walzgutproduktion aus

Moskau (vwd) - Die AO Sewerstahl hat in den ersten 2 Monaten 2004 den Ausstoß an Fertigwalzgut gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 5% auf 1,48 Mio t vergrößert. Laut einer Pressemitteilung des Unternehmens nahm im Berichtszeitraum die Produktion von Stahl um 6,6% auf 1,71 Mio t und von Roheisen um 4,3% auf 1,31 Mio t zu. Im Februar wurden 703.800 t Walzgut und 817.100 t Stahl erzeugt.

Beginnend im März bis etwa Mitte April werden Großreparaturen an Konverter- und Stranggussanlagen sowie auch an anderer Hochofen-, Stahlschmelz- und Walztechnik vorgenommen. Dennoch soll die Produktion im März gegen Vormonat steigen und mehr als 720.000 t marktübliches Walzgut ausgeliefert werden. Das Produktionsprogramm von Sewerstahl sieht für 2004 vor, den Ausstoß an Fertigwalzgut im Vergleich zum Vorjahr um 3% bis 4% zu vergrößern. 2003 stellte das Unternehmen 8,81 Mio t Fertigwalzgut her.
vwd/17.3.2004/21b/sa

Investment für Chevrolet Niva mit Opel-Motor

Togliatti (vwd) - Das in Togliatti an der Wolga ansässige Joint Venture GM-AutoVAZ hat im vorigen Jahr 11 Mio USD in die qualitative Verbesserung des Modells Chevrolet Niva investiert. Wie Generaldirektor John Mylonas informierte, wurden ferner Ausrüstungen im Wert von 4,97 Mio USD für die Herstellung von Chevrolet Nivas mit Opel-Motoren vertraglich gebunden.

Früheren Berichten zufolge ist der Produktionsstart für Wagen mit Opel-Motoren am 5. Juli geplant. Die Fahrzeuge sollen sowohl exportiert als auch auf dem Binnenmarkt angeboten werden. Mylonas kündigte für 2004 den Export von 2.000 bis 4.000 Pkw aus der Produktion des Gemeinschaftsunternehmens an. Ursprünglich war von Plänen die Rede gewesen, in diesem Jahr 16.000 Wagen über die GUS-Grenzen hinaus zu liefern, berichtet Interfax. Die Lieferungen sollten im April oder Mai beginnen.

Das Joint Venture plant ferner einen weiteren Ausbau des Absatznetzes. „Ende August werden wir 78 Vertragshändler haben und Ende Dezember 98“, wird Mylonas zitiert. Gegenwärtig unterhält das Unternehmen 43 Vertragshändler.

Das Gemeinschaftsunternehmen startete die Produktion im Herbst 2002 und baute im darauf folgenden Jahr bereits 25.250 Chevrolet Nivas. Der Plan für dieses Jahr sah ursprünglich 60.000 Stück vor, wurde aber kürzlich auf 55.150 Stück reduziert, davon 456 Stück auf der Opel-Plattform T-3000, deren Produktion am 23. September 2004 anlaufen soll. Die Plankorrektur wurde mit einem großen Arbeitsaufwand für die Vorbereitung der Produktion des neuen Fahrzeugs und des Chevrolet Niva mit Opel-Motor begründet.
vwd/17.3.2004/21b/sa

branchen & märkte

Deutsche Software-Designer suchen IT-Kooperation

Moskau (vwd) - Es sind die Russen, die an Deutschland glauben. Der Aufwärtstrend kommt, früher oder später, heißt es in einer aktuellen Studie des Berliner IT-Beratungsunternehmens „skilldeal“. Auch das derzeitige Stimmungstief berge Chancen, die es zu nutzen gelte. Denn in Zeiten schrumpfender Budgets schauen immer mehr Projektleiter und Geschäftsführer gen Osten, um dort für deutlich geringere Preise Software produzieren zu lassen oder andere Dienstleistungen der Informations-Technologie einzukaufen. Outsourcing heiße das Schlagwort. Anhand der Studie wurde festgestellt, dass „Offshore Development dank seiner Kostensenkungspotenziale langfristig auch in Deutschland eine wichtige Rolle spielen wird“. Die Begründung: Immer mehr kleine und mittlere Unternehmen seien bereit, Teilaufgaben im IT-Bereich nach Mittel- und Osteuropa (MOE) auszulagern, das zumindest hatten 78% der 55 befragten Geschäftsführer und Projektleiter deutscher Unternehmen angegeben. Auch auf russischer Seite werde dieses Interesse bestätigt.

„Wir glauben, dass in Deutschland ein objektiver Bedarf für Outsourcing besteht“, betont Waleri Bulatow, Vertriebsmanager von Artezio. Das im Jahr 2000 in Moskau gegründete Unternehmen hat schon einmal von einer Krise profitiert - als Anfang des Jahrtausends in den USA die New Economy zusammenbrach, verlagerten zahlreiche US-Firmen ihre IT-Abteilungen aus Kostengründen nach Indien und Japan, aber eben auch nach Russland.

Russische Informatiker blicken verstärkt nach Europa

Die Kontakte bestehen bis heute, doch jetzt gelte es, den europäischen Markt zu erobern und der deutsche sei da der größte, so Bulatow. „Wir brauchen keine Fördermittel“, so der Verkaufsdirektor. „Was wir brauchen sind Vertrauen und Aufträge, denn wir haben etwas zu bieten.“

Und das sei eben nicht nur Erdöl, das noch immer wichtigste Exportprodukt Russland, sondern vor allem hoch qualifizierte Informatiker. Allein in Moskau gäbe es mehr als 200.000 gut ausgebildete Programmierer, von denen ein Großteil branchenfremden Beschäftigungen nachgeht, weil es einfach nicht

genug Jobs gibt, erzählt Alexis Sucharew, Firmengründer und Präsident des russisch-amerikanischen Softwareverbandes Auriga. Der ehemalige Mathematik-Professor bemüht sich zwar, die klugen Köpfe direkt aus dem Hörsaal für seine Moskauer Entwicklerlabore zu gewinnen, doch kennt er selbst genug Profis, die Autos oder Radiatoren verkaufen und Taxi fahren.

Schwäche im eigenen Markt drängt zur Zusammenarbeit

Der russische Markt sei noch viel zu klein, um die zahlreichen Softwareingenieure und Programmierer, die die Universitäten jedes Jahr verlassen, wirklich zu beschäftigen. Deshalb gelte es, mit ausländischen Unternehmen zusammenzuarbeiten, überwiegend im Bereich Outsourcing.

Das sei die Nische, die man entdeckt habe, so Bulatow, denn was die Produktentwicklung angehe, hätten da etablierte amerikanische Firmen die Nase vorn. Wie immer bestätigen aber auch hier Ausnahmen die Regel, so die Antiviren-Programme von Kasperski, auch Auriga entwickle selbst, um „den Puls des Marktes zu fühlen“, erklärt Firmenchef Sucharew.

Der russische IT-Markt ist noch immer sehr schwach. Gerade mal 3% des Bruttoinlandsprodukt (BIP) werden nach Angaben der Fachzeitschrift Digital Planet für Informationstechnologie ausgegeben. Der Durchschnitt liege international bei 7%. Damit bilde Russland gemeinsam mit Rumänien, der Türkei und Indonesien das Schlusslicht im Bereich IT-Investitionen.

Trotz des dünnen heimischen Marktes, den zudem fremde Produkte dominieren, zeichne sich doch auf der anderen Seite ein steigender Bedarf für günstige Dienstleistungen ab, stellt Bulatow fest. So gebe es in Moskau immer mehr große Systemintegratoren, die die Softwareentwicklung an darauf spezialisierte Firmen geben. Das sei eine Neuentwicklung und zugleich ein interessanter Trend, der offenbar Zukunft habe.

Vor allem deutsche Partner werden gesucht

Für die eigene Zukunft habe der russische Software-Verband Artezio jedoch hauptsächlich Geschäftspartner in Deutschland im Visier. Es gäbe mit deutschen Entwicklern bereits erste Gespräche, doch sei der Kennenlernprozess das wichtigste, wenn es um große Aufträge gehe. Fehlentscheidungen kosten eine Menge Geld und deshalb sei die Entscheidung über eine Kooperation durchaus verantwortungsvoll zu bedenken, betont Bulatow.

Und während deutsche Unternehmen an osteuropäischen Partnern vor allem ihren Preis, ihre Fachkenntnis und die Qualität ihrer Arbeit schätzen, so betonen doch viele, dass es gerade bei der Kommunikation noch hapert.

Mit Englisch als Fachsprache der Informatik komme man noch weiter, doch Russisch könne in der Projektkommunikation kaum eine Rolle spielen, stellte „skilldeal“ in der Studie fest. Auf Seiten der deutschen Unternehmen seien Sprachbarrieren daher einer der wesentlichen Gründe für eine noch ablehnende Haltung zu Outsourcing-Projekten nach Mittel- und Osteuropa. Für Artezio ist dies der Studie zufolge aber wahrscheinlich keine Hürde: Denn deren Vertriebsmann Bulatow spricht perfekt deutsch.

vwd/17.3.2004/12/roe

unternehmen

Norilski Nickel will Palladium-Bedarf decken

Moskau (vwd) - Der weltgrößte Palladiumproduzent GMK Norilski Nickel mit Sitz in der sibirischen Polarregion will die Weltmarktnachfrage nach diesem Metall in vollem Umfang decken. Das teilte dessen stellvertretender Vorstandschef Leonid Roschekzin auf der Konferenz „2004 Global Resources Services“ im US-Bundesstaat Florida mit.

Das Unternehmen sei davon abgekommen, erzeugtes Palladium einzulagern, berichtete der Manager. „2003 haben wir das gesamte erzeugte Palladium verkauft. Inzwischen ist auch schon der gesamte Palladiumausstoß des Jahres 2004 vertraglich gebunden, so dass wir bis Jahresende möglicherweise auch einen Teil des gelagerten Metalls verkaufen“, sagte er.

Das britische Unternehmen Johnson Mathhey schätzt die von Norilski Nickel 2003 verkaufte Menge an Palladium auf 2,95 Mio Feinunzen bzw rund 91,7 t. Der russische Produzent selbst macht laut Interfax dazu keine Angaben und beruft sich dabei auf den immer noch bestehenden Geheimhaltungszwang bei für Russland strategisch wichtigen Rohstoffen.

Das Edelmetall unterliegt auf dem Weltmarkt starken Preisschwankungen. Im Januar 2001 erreichte der Preis auf dem Weltmarkt mit 1.100 USD pro Unze einen Rekordstand. Die Folge war ein Rückgang der Käufe durch die Hauptverbraucher, was wiederum zu einem Preissturz führte. Anfang April 2001 kostete eine Feinunze Palladium weniger als 700 USD und im November nur noch 330 USD. Anfang des nun laufenden Jahres sank der Preis dieses Edelmetalls mit 190 USD pro Unze sogar auf den niedrigsten Stand seit Jahren. Danach erholte sich der Preis für das Edelmetall allmählich aber wieder. Anfang März wurde Palladium in London mit 236 USD pro Unze gehandelt.

Wegen des Preisverfalls gab Norilski Nickel den Stopp der Verkäufe auf dem Großhandelsmarkt bekannt. Damit hoffte das Unternehmen die Preiskonjunktur zu verbessern. Doch die durch die Verbilligung wieder angeheizte Nachfra-

ge bewirkte eine Zunahme der Palladiumlieferungen aus Russland. Marktteilnehmer registrieren in den letzten Monaten daher einen kräftigen Zuwachs des Angebots an russischem Palladium und sehen darin die einzige Bremse für einen stärkeren Preisauftrieb.

Die jüngsten Aktivitäten von Norilski Nickel zielen laut Roschekzin darauf ab, den Palladiumweltmarkt wieder zu stabilisieren und das Vertrauen der Käufer zu diesem Metall zurückzugewinnen. So hat die Norilski Nickel die Mehrheitsbeteiligung an der Stillwater Mining übernommen. Dieser US-Konzern ist der bedeutendste Palladiumproduzent außerhalb von Russland und Südafrika.

„Unsere Botschaft, die wir seit nunmehr zwei Jahren an alle Marktteilnehmer heranzutragen bemüht sind und die wir durch die Akquisition von Stillwater Mining zu untermauern suchten, kann auf die eine Formel reduziert werden: Die Palladiumlieferungen in die USA und in andere Länder werden nie wieder unterbrochen“, erklärte der russische Manager.

vwd/17.3.2004/21b/sa

TNK-BP gründet Ostsibirische Gasfirma

Irkutsk (vwd) - Der Gouverneur des Gebiets Irkutsk, Boris Goworin, und der Produktions- und Technologiedirektor des russisch-britischen Ölunternehmens OJSC TNK-BP, Viktor Wechselberg, haben in Irkutsk einen Vertrag über die Gründung der OJSC Ostsibirische Gasgesellschaft (ESGC) unterzeichnet. Einer gemeinsamen Pressemitteilung zufolge wird mit der Neugründung die Realisierung eines Projekts für die Gasversorgung des Gebiets aus der Erdgas- und Gaskondensatlagerstätte Kowykta bezweckt. Es handelt sich dabei um ein selbstständiges regionales Projekt, das von den Terminen und Konditionen des internationalen Gasprojekts unabhängig ist und in kurzer Frist realisiert werden kann, berichtet Interfax.

Geplant ist, Erdgas aus dem Feld Kowykta zur Industriezone Sajan zu transportieren. Dort soll eine Gastrennungsfabrik errichtet werden, die wertvolle Fraktionen als Rohstoffe für Polymerchemie isolieren wird. Die verblei-

bende Metallfraktion soll nach Angarsk geliefert, dort in einer neu zu bauenden Ammoniakanlage verarbeitet, für die Erweiterung der Produktion von Stickstoffdünger und Butylalkohol verwendet, als Brennstoff in der Angarsker Petrochemischen Gesellschaft und in einer Polymerfabrik eingesetzt und nach Irkutsk weiter geleitet werden.

Die Gaslieferungen sind für 2006 mit 300 Mio cbm und für 2009 mit 2,2 Mrd cbm geplant. Die Unterlagen zur Begründung des Investitionsvorhabens sollen im Juni 2004 und die Machbarkeitsstudie im 1. Quartal 2005 erstellt werden. Vorgesehen ist, im Herbst 2004 mit der Schaffung von Baukapazitäten für die Industrieobjekte zu beginnen. Die Realisierung des Projekts von 2004 bis 2009 wird mit rund 650 Mio USD veranschlagt.

Die jährlichen Steuereinnahmen aus dem Projekt ab 2010 werden auf 1,7 Mrd RUB geschätzt. Die Ostsibirische Gasgesellschaft wird laut Wechselberg mit 30 Mio RUB Grundkapital ausgerüstet sein. Dies reiche für die Startphase aus. Künftig solle das Projekt mit Krediten und durch die Emission neuer Aktien finanziert werden, sagte der Manager.

vwd/17.3.2004/21b/sa

Sojus befördern Galileo-Satelliten ins All

Moskau (vwd) - Satelliten des europäischen Navigationssystems Galileo werden mit russischen Sojus-Trägerraketen ins All geschossen. Das teilte die Moskauer Vertretung der Europäischen Raumfahrtbehörde ESA mit. Die ersten 2 experimentellen Raumapparate sollen den Angaben zufolge Ende 2005 vom Raumbahnhof Baikonur in Kasachstan starten.

Die Starts erfolgen im Rahmen eines Abkommens zwischen dem Raumfahrtkonzern ArianeSpace und dem französisch-russischen Unternehmen Starsem, das kosmische Dienste unter Einsatz russischer Sojus-Raketen international vermarktet. Das Galileo-Navigationssystem soll 2008 in Betrieb genommen werden. Die Satellitengruppierung soll sich aus 30 Raumapparaten zusammensetzen.

vwd/17.3.2004/21b/sa

LUKoil investiert in saudisches Ölfeld

Riad (vwd) - LUKoil ist zu einem Investment von bis zu 3 Mrd USD in Saudi-Arabien bereit, sofern kommerziell nutzbare Reserven von Erdgas im Vertragsgebiet „A“ der saudi-arabischen Rub al-Khali-Zone nachgewiesen werden. Das Projekt sei risikoreich, doch das Unternehmen nehme das Risiko bewusst auf sich, sagte LUKoil-Präsident Wagit Alekperow laut einer Meldung von Interfax. Die Wahrscheinlichkeit, hier ergiebige Gasvorkommen zu finden, ist sehr groß, so Alekperow während der Unterzeichnung eines Vertrages mit der saudischen Regierung, der die Erschließung dieses Ölfelds zum Inhalt hat.

Auch der saudische Ölminister Ali al-Naimi sagte, dass die Entdeckung von großen Gasvorkommen in der betreffenden Region eine hohe Wahrscheinlichkeit habe. Das Projekt sei viel versprechend sowohl für Russland als auch für Saudi-Arabien.

Kooperation mit Saudi-Arabien soll langfristig sein

Das Gasfeld liegt im Zentrum des Landes, nahe dem weltgrößten Ölfeld Ghawar. LUKoil wird über einen erwarteten Zeitraum von 5 Jahren mindestens 9 Erkundungsbohrungen und zudem seismische Untersuchungen vornehmen. In das geologische Erkundungsprogramm wird das Unternehmen voraussichtlich 215 Mio USD investieren.

Zusammen mit der staatlichen Ölgesellschaft Saudi Aramco wurde das Unternehmen LUKoil Saudi Arabia Energy Ltd (Luksar) als Joint Venture gegründet, wobei LUKoil 80% der Anteile hält. Ein Board of Directors des Unternehmens wird voraussichtlich noch bis Ende März dieses Jahres gewählt werden. Acht der elf Mitglieder werden Repräsentanten von LUKoil sein.

Wenn kommerziell nutzbare Vorkommen von Kohlenwasserstoffen gefunden werden, wird das Gas an einheimische saudische Kunden geliefert. Saudi Aramco wird täglich zwischen 11,6 Mio und 23,3 Mio cbm Gas zu einem Minimalpreis von 22 USD pro 1.000 cbm abnehmen. Dieser Preis könnte erhöht werden, wenn die inländischen Gas-

preise in Saudi-Arabien steigen. Wenn die Produktionsmengen größer als die obligatorischen Abnahmeverbindlichkeiten sind, ist es Luksar erlaubt, Gas entweder zu exportieren oder es auf den einheimischen Markt zu liefern. Es gibt auch Pläne, durch Saudi Aramco mit 20% Lizenzgebühren Gaskondensat sowie lizenzgebührenfrei ein großes Spektrum von Kohlenwasserstoffen zu exportieren. LUKoil-Präsident Alekperow sagte, diese Bedingungen würden dem Projekt erlauben, die vom Unternehmen aufgestellten Gewinnziele von 12,5% bis 15% zu erreichen. „Ich denke, dass die Russen hauptsächlich an Exporten von Gaskondensat interessiert sind“, sagte der saudische Ölminister.

Internationales Interesse für arabische Ausschreibungen

Saudi-Arabien hat für seine Gasfelder erstmals seit 30 Jahren internationale Ausschreibungen vorgenommen und ist dabei auf lebhaftes Interesse von Investoren gestoßen. Große internationale Öl- und Gasunternehmen hatten ihre Gebote im Rahmen des Tenders vom am 23. Juli vorigen Jahres in London abgegeben. Die Ergebnisse wurden am 26. Januar dieses Jahres bekannt gegeben.

Neben LUKoil gibt es noch zwei andere Gewinner: Das chinesische Unternehmen Sinopec und eine Allianz, bestehend aus dem italienischen Unternehmen Eni und dem spanischen Mineralölkonzern Repsol werden unter gleichartigen Bedingungen wie LUKoil die Gasfelder „B“ und „C“ erschließen.
vwd/Interfax/9.3.2004/alfap/ake/av/sa

Osteuropäische Devisen (1 EUR = ... WE) vom 17.3.2004		
Albanien	(ALL)	124,57
Armenien	(AMD)	6.038,93
Aserbaidschan	(AZM)	5.994,93
Belarus	(BYR)	2.576,01
Bosnien	(BAM)	1,9558
Bulgarien	(BGN)	1,9461
Estland	(EEK)	15,6466
Georgien	(GEL)	2,4637
Kasachstan	(KZT)	169,72
Kirgisistan	(KGS)	55,387
Kroatien	(HRK)	7,383
Lettland	(LVL)	0,668
Litauen	(LTL)	3,3931
Mazedonien	(MKD)	60,815
Moldau	(MDL)	15,508
Polen	(PLN)	4,725
Rumänien	(ROL)	39.890,4462
Russland	(RUB)	34,46
Serbien/Montenegro	(YUM)	70,9458
Slowakei	(SKK)	39,62
Slowenien	(SIT)	237,8869
Tadschikistan	(TJS)	3,5547
Tschechien	(CZK)	32,80
Turkmenistan	(TMM)	6.489,60
Ukraine	(UAH)	6,47
Ungarn	(HUF)	254,50
Usbekistan	(UZS)	1.237,97

Währungsbezeichnungen im ISO-Code
Quelle: Landesbank Baden-Württemberg

Herausgeber und Verlag: VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH, Niederurseler Allee 8-10, 65760 Eschborn; Amtsgericht Frankfurt HRB7518.

Geschäftsführer: Michael Frank (Sprecher der Geschäftsführung), Spencer Bosse.

Chefredaktion: Rolf Anders, Telefon: 06196/405-0 (Zentrale), Fax: 06196/405-240 (Redaktion), Internet: www.vwd.de.

Abonnenten-Service: 06196/405-301, E-Mail: bgerharz@vwd.de.

Alle Rechte vorbehalten. Es wird darauf hingewiesen, dass hinsichtlich der Inhalte Urheberrecht besteht. Kopien, Nachdrucke, Weitergaben im Umlauf, Übersetzungen, Bearbeitungen, Auswertungen oder sonstige Vervielfältigungen bzw. Verbreitung in allen Medien (gedruckt und elektronisch) sind nur mit vorheriger Genehmigung durch vwd gestattet.

Erscheinungsweise: montags bis freitags.
vwd stützt sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auf internationale Nachrichtengeneratoren, wie auf Dow Jones, AFP, APA, Interfax und bfai Bundesagentur für Außenwirtschaft. Alle Informationen werden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet, doch übernimmt vwd keine Haftung für Verzögerungen, Irrtümer oder Unterlassungen.

vwd:business newsletter

Jetzt per E-Mail direkt nach Redaktionsschluss!

Weitere Informationen erhalten Sie unter Tel. 06196/ 405-208

making information intelligent.