

# Metall-Festival im Expocentre

Die Russen setzen verstärkt auf Qualität. Die Deutschen freuen sich.

Auf der internationalen Messe für Metallverarbeitungstechnik Metalloobrabotka haben über 900 Aussteller aus 35 Ländern dem russischen Kunden ihre Produkte vorgestellt. Allein aus Deutschland präsentierten sich 121 Unternehmen der Maschinen- und Anlagenbaubranche. Wir sprachen mit ihnen über ihre Chancen in Russland.

Von Anton Schneider (Rufil Consulting)

Für die Veranstaltung wurde nahezu die gesamte Ausstellungs-kapazität des Moskauer Expocentre von 105 000 Quadratmetern beansprucht. Eine große Zahl von Maschinen, Fertigungsrobotern und anderen Anlagen mit einem Gewicht von zum Teil mehreren Tonnen wurden von den Ausstellern als Vorführobjekte herangeschafft. Denn die Metalloobrabotka gilt als wichtigste Messe für den Maschinen- und Anlagenbau in Russland und ist nach Ansicht vieler Teilnehmer eine Pflichtveranstaltung für jeden Hersteller, der seine Metallverarbeitungstechnik auf dem russischen Markt etablieren möchte.

Zahlreiche Ausstellerfirmen aus Deutschland bestätigten, dass sie gerade dank der in den vergangenen Jahren aufgebauten Messekontakte ihre Umsätze in Russland haben enorm steigern

können. Ein Beispiel dafür ist Hartmut Ortlepp von der Maxion Jansch & Ortlepp GmbH. Er liefert Bohrmaschinen für Tischsäulengewinde nach Russland und freut sich über eine konstant wachsende Nachfrage nach seinem Produkt. Dabei kann Ortlepp, wie auch andere Teilnehmer, in jüngster Zeit einen neuen Trend auf dem russischen Markt verzeichnen: „Die Leute wollen Qualität. Der Preis für deutsche Maschinen tritt in den Hintergrund.“

Eng verknüpft sei diese Entwicklung mit der Modernisierung der russischen Wirtschaft. „Es gibt eine Tendenz zur Verbesserung der Qualität, um internationale Standards zu erreichen“, sagt Klaus Peter Krupp, der mit seinem Unternehmen Walter Krupp Dieseltechnik GmbH Werkstätten mit Spezialwerkzeug zur Oberflächenbearbeitung ausstattet.

Die Umstrukturierung der Wirtschaft in Russland bewerten auch andere Aussteller als große Chance: „Der Automatisierungsgrad wird in Russland weiter wachsen, und diesen Anforderungen stellen wir uns mit unseren Produkten“, meint etwa Herbert Klewenhagen, Geschäftsführender Gesellschafter bei der SHW Werkzeugmaschinen GmbH – einem Anbieter hochentwickelter, universaler Fräsmaschinen und Bearbeitungszentren. Die Produktionstechnik aus Deutschland genieße dabei einen besonders guten Ruf. „Wir haben alle Maschinen und Technologien, die in Russland gebraucht werden“, äußert sich Dietmar Vogel von der Firma Metrom, die in Hartmannsdorf bei Chemnitz mechatronische Maschinen herstellt, welche mit einem minimalen Verschleiß hohe Zuverlässigkeit garantieren sollen. Solche Attribute überzeugten russische Abnehmer immer wieder von den Vorteilen deutscher Technologie gegenüber der billigeren Konkurrenz aus Ostasien. Davon weiß auch Peter Warkentin zu berichten. Er ist Sales Manager bei der

ARCOR GmbH, einem Hersteller für Mess- und Rohrbiegetechnik. „Die Kunden waren begeistert von der Präzision unserer Anlage“, so Warkentin.

Neben der Nachfrage nach neuem Gerät finden indes auch Gebrauchtmaschinen aus Deutschland zahlreiche Käufer in Russland, wie uns Thomas Wolpertinger, Vertriebsleiter der Firma I-H & S, mitteilt. Er verkauft Gebrauchtmaschinen der Marke „Trumpf“. In den letzten vier Jahren habe das Russlandgeschäft für sein Unternehmen stark angezogen. Auch die Teco Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG liefert gebrauchte Maschinen nach Russland, die aus der Produktion deutscher Firmen gekauft, überholt und zum Abnehmer gebracht werden, erzählt Kristina Voosholz. Sie sieht für ihr Unternehmen enorme Absatzmöglichkeiten in Russland.

Trotz des spürbaren Optimismus unter deutschen Ausstellerfirmen ist ihnen klar, dass Russland kein einfacher Markt ist. Problematisch erscheinen vor allem die strengen Zollvorschriften, der Umgang mit der Bürokratie und

die mangelhafte Verkehrsinfrastruktur, die Transporte in die Regionen oft verlangsamt und teuer macht. Darüber hinaus seien Kundenentscheidungen nicht immer nachvollziehbar. Manchmal wechselten Kunden plötzlich zur Konkurrenz, obwohl sie bis dahin stets ihre Zufriedenheit mit einem Anbieter beteuerten, sagt Dmitrij Akulin, Geschäftsführer der GROB-RussMasch GmbH, die seit Jahrzehnten Montagelinien in Russland vertreibt. Umso wichtiger sei die Präsenz deutscher Maschinenbauer mit ihren Produkten auf der Metalloobrabotka. „Der russische Kunde braucht etwas zum Anfassen. Sonst ist es schwer, ihn zu überzeugen“, sagt Viktor Dubs vom Präzisions-schleifmaschinenbauer ELB.

Insgesamt gaben über drei Viertel der von uns befragten Unternehmen an, im nächsten Jahr auf jeden Fall wieder mit einem Stand auf dieser Messe vertreten zu sein. Kein anderes Forum in Russland biete der Metallverarbeitungsindustrie vergleichbar viel Raum für neue Kontakte und Geschäftsimpulse wie die Metalloobrabotka.