

# Russland Wirtschaft

Das Russland Business Fachmagazin

## Ausländisches Know-how für die Be- und Weiterverarbeitung von russischem Holz

31. Oktober 2012 · by [russlandwirtschaft](#) ·



Die Lesdrevmash Moskau, die internationale Fachmesse für die russische Holzindustrie: im Bild die Woodtech Division der Wintersteiger AG

Ende Oktober fand in Moskau die Lesdrevmash, die internationale Fachmesse für Maschinen, Werkzeuge, Armaturen und Instrumente für die Holzindustrie statt. Unter den ausländischen Firmen stellte Deutschland mit 95 Ständen bei insgesamt mehr als 500 Ausstellern die größte Messebeteiligung. Auch Österreich war mit elf Unternehmen auf der Messe der russischen Holzindustrie in Moskau vertreten, wo im Zweijahres-Rhythmus die neuesten Technologien für die Be- und Weiterverarbeitung von Holz gezeigt werden. 15 der deutschsprachigen Aussteller wurden direkt auf der Messe zu ihrem aktuellen Russlandgeschäft sowie zu den Besonderheiten beim Geschäft rund ums Holz in Russland befragt: In der russischen Holzindustrie steigt das Interesse an der Rohstoffveredelung und dafür ist ausländisches Know-how unabdingbar.

„Man muss sein Leben aus dem Holz schnitzen, das man zur Verfügung hat“ schrieb Hans Theodor Storm, der bekannte deutsche Lyriker und Prosaautor des Realismus. Auch in Russland schnitzt man immer mehr am Holz, das heißt, die Rohstoffveredelung bei der Be- und Weiterverarbeitung vor Ort steigt stetig und die russische Industrie bedient sich am ausländischen Know-how in Form von Maschinen, Werkzeugen und Instrumenten. Sie

importiert also die Technik, die im Inland in dieser Qualität oft nicht zur Verfügung steht. Besonders Produkte aus den Alpenländern Deutschland, Österreich und Italien sind gefragt.

Demzufolge kann der Großteil der befragten Unternehmen auf eine positive Geschäftsentwicklung in Russland zurückblicken und den nächsten Jahren optimistisch entgegensehen. Auf eine permanente Steigerung des Geschäfts kann auch die IFA Industrielle Wiegetechnik GmbH verweisen ein Unternehmen aus der Umgebung von Augsburg, das im Bereich Sonderanlagenbau tätig ist und das sich in den letzten 30 Jahren auf die Holzwerkstoffindustrie sowie Harzmischanlagen spezialisiert hat und durch konsequente Weiterentwicklungen eine internationale Exportquote von rund 90% erreicht hat. Dies ist die Zeit der Spezialisten. Weltweit und auch in Russland. Wie in vielen anderen Branchen schätzt der russische Kunde deutsche Qualität. Und genau darauf wollen die befragten Aussteller in Russland setzen.

Doch was ist wichtig beim Russlandgeschäft? Zu allererst sind es die Referenzen, die Qualität sowie die Beratung und der Service vor Ort. Dies gilt ganz besonders, wenn man im oberen Preissegment des Marktes tätig ist. Dort findet sich auch die Wintersteiger AG aus Ried im Innkreis in Oberösterreich wieder. Die österreichische Gesellschaft ist ein Global Player. Sie hat seit 2008 eine eigene Tochtergesellschaft in Russland und agiert besonders in drei Hauptbereichen: Maschinen für die Holzverarbeitung, für die Landwirtschaft und für den Wintersport. Auf der Lesdrevmash in Moskau wurden primär die Geschäftsbereiche Holz-Dünnschnittsägen sowie Sägeblätter präsentiert. Im November wird man dann traditionell den Bereich Wintersport beim Skisalon in Moskau bedienen, so Russland-Geschäftsführer Eduard Dell. Messen sind also ein sehr wichtiger Bestandteil für das Russlandgeschäft der Wintersteiger AG und die Gründung der eigenen Russland-Tochtergesellschaft war die absolut richtige Entscheidung, blickt Franz Vöcklinger, Area Sales Manager des Konzerns für den Bereich Holzmaschinen auf erfolgreiche Jahre in Russland zurück.

Auch die Höcker Polytechnik GmbH aus Deutschland hat in Russland eine eigene Gesellschaft und betreut ihre russischen Kunden kompetent und direkt von Moskau aus. Die Kunden sind russlandweit verteilt und werden punktuell vor Ort in den Regionen besucht. Mit dem Standangebot auf der Lesdrevmash und besonders mit der Position des Standes war Josef Schlattmann dieses Jahr jedoch nicht sehr zufrieden. „Vor zwei Jahren hatten wir einen zentralen Stand, bei der nächsten Lesdrevmash wollen wir wieder so positioniert sein“ argumentiert Schlattmann, der beratend für die Gesellschaft tätig ist und den russischen Besuchern Absaug- und Abfallverdichtungsanlagen sowie Biomasse-, Restholzverwertungsanlagen und Brikettierpressen der Qualität „Made in Germany“ präsentierte.

Der Rest der Befragten bearbeitet den russischen Markt entweder durch eine Repräsentanz mit ein bis zwei Mitarbeitern oder mit einem russischen Partnerunternehmen. So auch die INTEC Engineering GmbH aus Bruchsal am westlichen Rand des Kraichgaus. International hat die deutsche Gesellschaft Tochtergesellschaften oder hält Beteiligungen beispielsweise in Malaysia und Indien. In Russland hat man sich auf die Zusammenarbeit mit einem lokalen Partner geeinigt. Dieser übernimmt die oft langwierige Vorarbeit. Wenn sich Geschäftsverhandlungen konkretisieren, werden die möglichen Kunden persönlich besucht, so Oliver Lauer, Projektleiter und auch für die Geschäftsentwicklung in Russland zuständig. Komplette Heizsysteme oder deren Komponenten wurden bereits nach Novgorod und Jegorjewsk in Russland sowie nach Novovolinsk in die Ukraine geliefert.

Als Hindernisse in der Geschäftsabwicklung wurden vorwiegend solche der Sprache genannt. Werden die Gespräche technisch und fachspezifisch ist die Kommunikation in Englisch oder

Deutsch sehr mühsam und ungewiss. Oft für beide Seiten. Leider spricht der Großteil der russischen Kunden nicht ausreichend Fremdsprachen. Russisch ist beliebt. Ausländische Unternehmen müssen sich danach richten.

Die deutschen Unternehmen sehen den Markt der russischen Holzindustrie als vielversprechend an. Elf der 15 befragten Unternehmen ordnen die Lesdrevmash gemeinsam mit der Woodex, eine Holzfachmesse welche jeweils ein Jahr versetzt zur Lesdrevmash in Moskau stattfindet, als wichtig bis sehr wichtig für das eigene Russlandgeschäft ein. Vereinzelt wurde die Messe als unerlässlich bezeichnet. Wer also in Russland Geschäfte machen will, muss auf diesen beiden Fachmessen mit einem eigenen Stand vertreten sein. Jedoch ist, wie bei jeder Messe, die Vor- und Nachbearbeitung unabdingbar, um daraus konkrete Erfolge erzielen zu können, argumentieren eine Vielzahl der Aussteller.

Großer Beliebtheit bei russischen Besuchern erfreuen sich Foren und Diskussionen über Strategien und Technologien der industriellen Holzverarbeitung. Auch dort ergab sich die Gelegenheit für deutsche Aussteller mit möglichen russischen Geschäftspartnern ins Gespräch zu kommen.