

Prestigebauten als Einstieg

Schüco-Senior-Vice-President Dr. Jörg Westphal beim Deutsch-Russischen Wirtschaftsclub in Düsseldorf

In nahezu jedem Prestigebau in Russland sind Fenster-, Türen- und Fassadenprofile des deutschen Herstellers Schüco International KG verbaut. In den Hochhäusern in Moscow City, im neuen Marinskij-Theater in St. Petersburg, in den Sportpalästen in Sotschi, dem Palast der Schwimmsportarten in Kasan und hoffentlich auch im neuen Lakhta Center in St. Petersburg, dem Gazprom-Tower, der gegenwärtig entsteht, findet man die Produkte des Weltmarktführers aus Bielefeld.

Dr. Jörg Westphal, als Senior Vice President der Schüco zuständig für das internationale Geschäft, ist seit 1997 in Russland unterwegs. Im Deutsch-Russischen Wirtschaftsclub plauderte er Mitte September über seine Erfahrungen beim Aufbau des Geschäftes in Russland und die Situation des Unternehmens in der aktuellen politischen Krise.

Schüco startete 1998 das Geschäft in Russland. Das Geschäftsmodell: Russische Unternehmen produzieren nach Schüco-Vorgaben aus Deutschland. Profile und notwendiges Zubehör werden an ein Zentrallager in Moskau und weitere Lager in den Regionen geliefert.

Inzwischen wird ein Großteil der Aluminiumprofile in Russland hergestellt, weshalb kein Zoll anfällt, den der russische Staat auf die Zulieferung dieser Produkte aus dem Ausland erhebt. So gewährleistet Schüco, dass Aluminiumsysteme mit deutscher Technologie, aber eben auch „Made in Russia“ für den Heimatmarkt produziert werden können.

Riesiger Bedarf an Fenstern und Türen

Der Umsatz des Unternehmens stieg in Russland auf fast 100 Millionen Euro im Boomjahr 2008. In der Finanzkrise 2009 ist er dramatisch eingebrochen, weil Investitionen in Gebäude von einem Tag auf den anderen gestoppt wurden. „Damals haben wir auch Personal abgebaut“, sagt Westphal. „Aber das war ein Fehler, den wir in der heutigen Krise nicht wiederholen.“ Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern sei eine wichtige Grundlage für den Erfolg in Russland, so der Senior Vice President.

Heute beschäftigt Schüco über 200 Mitarbeiter an elf Standorten. Mit den Auftraggebern der Großprojekte habe das Unternehmen keine vertraglichen Beziehungen, das Know-how von Schüco fließe aber sehr wohl in die Bauten ein. „Die Auftraggeber legen uns in der Regel die Pläne der Architekten vor. Dann prüfen wir, ob die Fassaden tatsächlich so

gebaut werden können wie geplant“, sagt Westphal.

Den Markteintritt in Russland habe Schüco über Großprojekte realisiert. Obwohl die Produkte des deutschen Weltmarktführers teurer sind als die der Wettbewerber, habe das Unternehmen einen Marktanteil von 15 bis 20 Prozent. Der tatsächliche Boom stehe noch bevor, denn der Bedarf an Fenstern und Türen in Russland sei unendlich groß.

Kaum noch Großprojekte im Markt

Gegenwärtig allerdings sei die Lage schwierig. Großprojekte werden kaum noch realisiert, die Investitionen zur Fußball-Weltmeisterschaft 2018 wurden radikal gekürzt. Die Leerstandsquote bei Büroimmobilien betrage in Moskau etwa 50 Prozent. Es fehle die Liquidität.

Für Schüco sei Russland aber ein wichtiger Markt, das Interesse an der Fortsetzung der Zusammenarbeit sei hoch.

Insofern sei es von großer Bedeutung, dass die Politik die Unternehmen bei ihrem Bemühen unterstütze, in der gegenwärtig schwierigen Situation als Brückenbauer zu fungieren. „Wir brauchen eine Hinwendung zum Realismus, die Förderung von Investitionen, eine verbale Abrüstung und einen funktionierenden Kompromiss mit der Ukraine“, erklärte der Referent.

Damit sprach der Manager den Zuhörern der DRW-Veranstaltung aus der Seele.

> Möchten Sie Informationen über Ihr Unternehmen, dessen Kooperationen mit Russland sowie Personalveränderungen mitteilen, senden Sie uns eine E-Mail: bb@owc.de

Ulmart

Investorensuche auf der Expo Real

MOSKAU, 23. September. Das russische E-Commerce-Unternehmen Ulmart will seine Firmengeschichte auf der Immobilienmesse ExpoReal präsentieren (Stand B1.430), unter anderem um das Interesse potenzieller Investoren zu wecken. Firmenintern laufen bei Ulmart bereits die Vorbereitungen auf den Börsengang im kommenden Jahr. Nach der Präsentation seiner Fulfillment-Center in städtischen Außenbezirken auf der MIPI in Cannes im Frühjahr sowie im Rahmen des Internationalen Wirtschaftsforums in St. Petersburg (SPIEF) steht bei der Münchener Expo Real nun der nächste Stopp bei einer Immobilienmesse auf dem Programm.

Das Geschäftsmodell des Unternehmens beruht darauf, dass Kunden ihre Sendungen vor der letzten Meile abholen. Damit ist es Ulmart in nur fünf Jahren Geschäftsbetrieb gelungen, die Umsatzschwelle von einer Milliarde US-Dollar zu übertreffen.

Bonduelle Group

Einstieg in russischen Markt

VILLENEUVE D'ASCO, 17. September. Der Präsident und Geschäftsführer der Bonduelle Group, die sich auf die Produktion von Gemüseprodukten spezialisiert, Christophe Bonduelle, gab bekannt, dass die Gruppe beabsichtigt, sich an Russlands Markt für gefrostetes Gemüse zu beteiligen, neben der Entwicklung einer starken Konservierung in dem Land, berichtete fruitnews.ru.

Der Unternehmenschef sagte auch, dass Russland ein wichtiges Land bezüglich der Verbesserung des Verkaufsvolumens sowie als Kanal für Exporte in GUS-Länder war und weiter sein wird.

Bonduelle erzeugt gefrostete Gemüseprodukte in Europa, Kanada und den USA. Nun denkt das Unternehmen über „ernste Investitionen in die Entwicklung einer Rohmaterialbasis“ für gefrosteten Blumenkohl, Bohnen und Erbsen in Russland nach.

Laut fruitnews.ru plant das Unternehmen, seine Produktauswahl zu vergrößern, indem es drei Produktlinien in Timaschewsk in der Oblast Krasnodar startet. Dieses Jahr schloss das Unternehmen sein Modernisierungsprojekt in seiner Fabrik Kubanskije Konyerwy (Kubanische Konservenwaren) ab, wonach das Unternehmen seine Produktionskapazität um 25 Prozent auf 100 Millionen Standarddosen jährlich steigern konnte. Eine der spürbarsten Herausforderungen, denen das Unternehmen begegnet, ist der bedeutende Anstieg der Preise für Dünger in Russland. Sergej Kowalew, Geschäftsführer des landwirtschaftlichen Produktionskomplexes Bonduelle Russland, sagte, dass die Gruppe versucht, mit den Herstellern und Lieferanten über reduzierte Preise zu verhandeln.