

RUSSLAND AUTOMOBIL ZULIEFERER UNTERNEHMERREISE

25. bis 31. Mai 2008

Pressebericht

Willkommen in Russland.



35 Repräsentanten von Zulieferern und Ausrüstern nutzten die Möglichkeit, sich vor Ort über die Marktbedingungen zu informieren und Kontakte zu potentiellen Kunden zu machen

Nachdem in den vergangenen Jahren die Märkte in China und Indien im Fokus der Automobilindustrie standen, rückt nun Russland in das Blickfeld gerade auch der deutschen Zulieferindustrie. Das Wort „Zukunftsmarkt“ macht wieder die Runde vor dem Hintergrund, dass, sollten sich die Prognosen bestätigen, Russland schon in diesem Jahr der größte Absatzmarkt für Fahrzeuge in Europa sein wird.

Vielen internationalen Zulieferern ist Russland aber heute noch unbekannt und nur wenige haben sich bisher vor Ort engagiert. Die russischen Zulieferer werden, bis auf wenige Ausnahmen, die zukünftigen Marktanforderungen alleine nicht erfüllen können. Gleiches gilt für die Ausrüster der Automobilindustrie und den Herstellern von Werkzeugen. Entsprechend groß ist die Bereitschaft der russischen und internationalen Automobilhersteller, mit Lieferanten ins Gespräch zu kommen; vorausgesetzt, sie liefern zukünftig aus Russland.



Reiseeindrücke

Vor diesem Hintergrund fand vom 25. bis 31. Mai eine Unternehmerreise für Automobilzulieferer nach Russland statt. Im Verlauf dieser Fact-Finding Reise wurden Gespräche mit den Herstellern Avtovaz, Bosch, Delphi, Ford, Gaz, Magna, General Motors, Kamaz, Renault Avtoframos, Russian Machines Systems, Severstal Avto und Volkswagen geführt.

„Gerade die Gespräche und Werksbesichtigungen bei den russischen Automobilherstellern haben die Teilnehmer beeindruckt. Die Bereitschaft mit internationalen Lieferanten zusammen zu arbeiten ist groß. So konnten einige Teilnehmer bereits während der Besuche Termine für weiterführende Gespräche vereinbaren“, so Dirk Meyer, Managing Partner bei FORUM RUSSLAND.



Reiseeindrücke.

RUSSLAND AUTOMOBIL ZULIEFERER UNTERNEHMERREISE



Erfahrungsaustausch: Der Kontakte zu den anderen Teilnehmern kann zu neuen Erkenntnissen und überraschenden Synergien führen.

Die Entwicklung der Automobilindustrie in Russland übertrifft die kühnsten Prognosen: So wurden in den ersten sechs Monaten diesen Jahres fast 1,5 Millionen Fahrzeuge abgesetzt. Damit ist Russland auf dem besten Weg, Deutschland als größten Absatzmarkt in Europa abzulösen. Entsprechend entschlossen investieren die amerikanischen, chinesischen, europäischen japanischen und koreanischen Automobilhersteller in den Regionen um St. Petersburg (Ford, GM, Hyundai, Nissan, Suzuki, Toyota) sowie Moskau (Mitsubishi, PSA, Renault, Volvo, VW) und fordern dies auch von ihren Zulieferern. Die ausländischen Automobilhersteller haben sich gegenüber der russischen Regierung zu Local-Content-Quoten verpflichtet, die sie allein mit den russischen Zulieferern kaum erreichen dürften.

Viele Zulieferer zögern noch

Doch viele internationale Zulieferer zögern noch. Nur eine überschaubare Anzahl von Tier 1 Lieferanten wie z.B. Bosch, Delphi, Denso, Johnson Controls, Lear, Siemens VDO, Tenneco oder ZF hat bisher Produktionsstätten vor Ort errichtet. Warum diese Zurückhaltung?.



Im Gespräch: Ksenia Komyagina, Purchasing Manager, General Motors Russia, mit Teilnehmern der Unternehmerreise.

Von den in diesem Jahr voraussichtlich 3,2 bis 3,4 Mio. verkauften Fahrzeugen in Russland werden lediglich etwa 50% auch dort hergestellt. Der Importanteil ist immens hoch und wird auch in den nächsten Jahren auf vergleichbarem Niveau bleiben. Von den 1,6 bis 1,7 Mio. lokal produzierten Einheiten werden etwa 40% von den internationalen Automobilherstellern montiert, Tendenz steigend. Für die Lokalisierung von vielen Komponenten reichen die Stückzahlen häufig noch nicht. Die Einkaufsverantwortlichen von Ford, General Motors, Renault oder Volkswagen sind sich der Situation bewusst. Während der Gespräche mit den Teilnehmern der Unternehmerreise warnten sie ausdrücklich davor, sich für nur einen Kunden in Russland zu engagieren. Jeder Zulieferer solle sich intensiv bemühen, Volumen zu bündeln.



Workshop in St. Petersburg mit Vertretern aus dem Einkauf von Ford und General Motors.

Anders als in Märkten wie Indien oder China, wo Kapazitäten in der Startphase über Exportanteile gefüllt werden können, bietet sich diese Alternative in Russland auf Grund der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit häufig nicht an. So steigen die Löhne und Gehälter im Landesdurchschnitt um 15%. In den Regionen um St. Petersburg und Moskau auch weit darüber. Laut Miroslav Vlasak, Einkaufsleiter von Volkswagen in Russland, herrscht am Standort Kaluga (in der Nähe von Moskau) de facto Vollbeschäftigung, und die Situation wird sich durch das Engagement von PSA noch verschärfen. Das kann Ksenia Komyagina, Einkaufsleiterin von General Motors in St. Petersburg, nur bestätigen. In direkter Nachbarschaft hat sich Toyota angesiedelt und Suzuki wird folgen. Zudem haben die ausländischen Zulieferer in Russland das gleiche Problem wie ihre Kunden: Einen hohen Importanteil.

RUSSLAND AUTOMOBIL ZULIEFERER UNTERNEHMERREISE



Zu Besuch bei Avtovaz:
Die Gruppe vor der
Montagehalle des Kalina.

Die traditionell hohe Vertikalisierung der russischen Automobilindustrie hat dazu geführt, dass sich keine modernen Zuliefererstrukturen herausgebildet haben bzw. die vorhandenen Lieferanten die Anforderungen der internationalen Hersteller bis auf wenige Ausnahmen nicht erfüllen können. Darauf machte Berthold Kraus der bei Bosch für Corporate Purchasing Procurement International Eastern Europe zuständig ist, die Teilnehmer aufmerksam. So sieht er insbesondere bei 2k / 3k Kunststoff-, Dreh-, Schmiede- oder Aluminium-Druckgussteilen keine oder sehr eingeschränkte Möglichkeiten, geeignete Lieferanten zu finden. Zudem gestalten sich die Zusammenarbeit schwierig. Häufig fehle die notwendige Transparenz bei Prozessen oder Kostenstrukturen. Viele Lieferanten präsentieren sich ihren Kunden als Black Box.

Die russischen Hersteller stehen unter Druck

Darunter leiden auch die russischen Automobilhersteller. Zum einen haben sie im internationalen Vergleich eine hohe Wertschöpfungstiefe, so konfektioniert z.B. Kamaz, der Marktführer bei Nfz, die Bordnetze noch selbst, zum anderen sind sie sehr eng mit ihren Lieferanten auch über Kapitalanteile verbunden. Der teilweise drastische Verlust von Marktanteilen, allen voran beim Marktführer Avtovaz, hat zu einer Neuausrichtung der russischen Automobilindustrie geführt.



Zu Besuch bei Avtovaz:
Individuelle Gespräche mit den
teilnehmenden Zulieferern.

So ist Avtovaz eine strategische Partnerschaft mit Renault eingegangen. Der französische Automobilkonzern hat beim Lada-Hersteller mit Sitz in Togliatti eine 25-prozentige Beteiligung übernommen. Renault produziert seit dem Jahr 2005 in Moskau den Logan mit einer Stückzahl von 75.000 Einheiten. Im Februar wurde zudem beschlossen, die Kapazitäten am Standort auf 160.000 Einheiten / Jahr zu erhöhen. Bei dem Werksbesuch in Moskau riet Antoine Aoun, Leiter Einkauf bei Renault, den Teilnehmern der Unternehmerreise, sich möglichst bald für oder gegen ein Engagement zu entscheiden. Diesen Rat hatten die Zulieferer bereits bei einem Workshop am Tag zuvor von Peter Tissington gehört, dem Einkaufsverantwortlichen von Sollers (vorher Severstal Avto): „Wer sich nicht innerhalb der nächsten zwei Jahre für einen Standort in Russland entscheidet und Kapazitäten aufbaut, der wird es zu einem späteren Zeitpunkt sehr schwer haben“.



Zu Besuch bei Renault:
Antoine Aoun beantwortet die
Fragen der Lieferanten.

Renault und Avtovaz werden in Togliatti ein gemeinsames Montagewerk für die Produktion von Modelle aus der Logan-Familie errichten. Auf Aoun und sein Team kommt viel Arbeit zu. Sie werden den Beschaffungsprozess koordinieren. Allein in Togliatti werden dann im Jahr 2012 voraussichtlich 900.000 Fahrzeuge gefertigt und damit mehr als in jeder anderen Region Russlands (St. Petersburg 620.000, Moskau 460.000, nördliche Wolgaregion 470.000 – ohne Nfz).

RUSSLAND AUTOMOBIL ZULIEFERER UNTERNEHMERREISE



Workshop in Moskau: Mr. Alexey V. Ryabkow, Chief of project purchasing and lokalisation department, Trade-Purchasing Company GAZ, stellt die GAZ Group vor.

Während des Besuchs bei Avtovaz konnten sich die mitgereisten Lieferanten ein Bild von den Veränderungen beim Marktführer machen. Nach der Besichtigung der modernen Montagelinie des neuen Modells Kalina stand ein Team von Einkäufern bereit, die Lieferanten zu empfangen und Gespräche zu führen.

Ähnlich offen für Gespräche zeigten sich die Vertreter aus dem Einkauf der GAZ Group, dem Marktführer bei leichten Nfz und zudem Hersteller von Pkw, Lkw, Bussen Spezialfahrzeugen, Motoren und Komponenten, die eigens für einen Workshop in Moskau aus Nizhny Novgorod anreisen.

Eigentümer der Gaz Group ist die Beteiligungsholding Basic Element, die wiederum dem Oligarchen Oleg Deripaska gehört. Deripaska hat im Jahr 2005 den britischen Hersteller LDV gekauft und ist seit verganginem Jahr Großaktionär bei Magna.



Workshop in Moskau: Dr. Albrecht Bochow, Managing Director, MAGNA - GAZ Group Joint Supply Organisation LLC, bei seinem Vortrag über die Organisations- und Beschaffungsstruktur des Joint Ventures.

Im Juni wurde mit Unterstützung der „Magna-Gaz Joint Supplying Organisation“ die Produktion des Gaz Siber (Basis ist der Chrysler Sebring) gestartet. Das Joint Venture war dabei für die gesamte Supply Chain verantwortlich. Weitere Fahrzeuge, auf Lizenzbasis oder in Kooperation mit internationalen Fahrzeugherstellern, sollen folgen, so die Botschaft von Albrecht Bochow, Managing Director des Unternehmens. Entsprechend groß war das Interesse der Delegationsteilnehmer, mit Bochow ins Gespräch zu kommen.

Doch auch Gaz kämpft mit Altlasten und Deripaska vertraut dabei auf das Know-how ausländischer Manager. Helfen soll ein Deutscher: Der frühere Europa-Chef des amerikanischen Autozulieferers Delphi, Volker Barth, leitet Basic Elements Autozuliefersparte RM Systems – eine Art Holding, die die Anteile an den Zulieferbetrieben der Gaz-Gruppe hält. Barth soll die Zulieferer in Kooperationen mit ausländischen Unternehmen führen. Als Starthilfe spricht die Gaz Gruppe Liefergarantien gegenüber den Joint Ventures aus.



Workshop in Moskau: Volker Barth, CEO, Russian Machines Systeme, im Gespräch mit einem Teilnehmer der Unternehmerreise.

Der Nutzfahrzeughersteller Kamaz sucht ebenfalls über Kooperationen mit namhaften internationalen Tier 1 Lieferanten die technologischen Herausforderungen zu meistern. Mit Cummins, Knorr Bremse und ZF ist Kamaz Joint Ventures für die lokale Montage von Motoren, Getrieben und Bremsen eingegangen. Darüber hinaus bietet Kamaz seinen Lieferanten an, sich im benachbarten Zulieferpark (Master Kip) anzusiedeln. 97 Unternehmen nutzen diese Möglichkeit und liefern im Durchschnitt 40% ihrer Produktion an Kamaz.



Workshop in Moskau: Ein Einkäufer von GAZ im Gespräch mit einem Teilnehmer der Unternehmerreise.

Quintessenz

Nach einem anstrengenden Sechs-Tage-Programm war den Teilnehmern der Russland Automobil Zulieferer Unternehmerreise klar, dass man als europäischer Zulieferer Russland nicht ignorieren kann: Ein boomender Markt mit einem Absatzvolumen bei Pkw und leichten Nfz in diesem Jahr von über drei Mio. Fahrzeugen, einem Produktionsvolumen von über 2,5 Mio. Einheiten im Jahr 2012, einer lokalen Zulieferindustrie, die den Anforderungen ihrer Kunden nicht gewachsen ist sowie russische und internationale Automobilhersteller, die Technologiepartner vor Ort brauchen.

Doch das Marktumfeld ist alles andere als einfach. So lassen sich einige Prozesse in Russland noch nicht wirtschaftlich darstellen, da die Stückzahlen nicht vorhanden sind. Zudem ist Russland kein Billigproduktions- und damit Exportstandort. Die Kapazitäten müssen also mit lokalen Aufträgen ausgelastet werden. Ein Kostentreiber ist der Zuwachs bei Löhnen und Gehältern. In den Boomregionen um St. Petersburg und Moskau gibt es kaum frei verfügbare Arbeitskräfte. Personal muss folglich von anderen Unternehmen abgeworben werden – mit entsprechenden Aufschlägen. Auf den Mangel an qualifizierten russischen Zulieferern wurde bereits hingewiesen. Darunter leiden natürlich auch die ausländischen Unternehmen, die einen Großteil ihrer Vorprodukte importieren müssen.

Die Unternehmerreise diente den Teilnehmern dazu, mit potentiellen Kunden ins Gespräch zu kommen, sich über die Marktentwicklung und die Marktteilnehmer zu informieren, Kontakte zu knüpfen und ein Gefühl für den russischen Markt zu entwickeln. Jedes Unternehmen muss für sich prüfen, ob der russische Markt gegenwärtig oder zukünftig die Voraussetzungen für ein Engagement vor Ort erfüllt.

Aus den Gesprächen mit den russischen und internationalen Automobilherstellern und Zulieferern lassen sich in diesem Zusammenhang vier Empfehlungen herausstellen:

- > Die ausländischen Unternehmen sollten ihre Russlandstrategie jetzt definieren
- > Man wird den russischen Markt dauerhaft nicht von außerhalb Russlands bedienen können.
- > Bei der Standortwahl sollte insbesondere die Wolgaregion geprüft werden. Ausgebildetes Personal ist vorhanden und die Kosten liegen weit unter jenen in St. Petersburg und Moskau. Zudem ist es einfacher Kontakte zu den lokalen Behörden aufzubauen, die gerade in Russland sehr wichtig sind.
- > Russland bietet mehr Chancen als Risiken



RUSSLAND AUTOMOBIL ZULIEFERER UNTERNEHMERREISE

Anmerkungen zu FORUM RUSSLAND:

FORUM RUSSLAND unterstützt Unternehmen aus der Automobilindustrie bei ihrem Engagement in Russland. FORUM RUSSLAND bündelt Marktkenntnisse in relevanten Disziplinen, bereitet Entscheidungen vor und realisiert sie gemeinsam mit den Kunden.

Mit einem kompetenten Partner vor Ort unterstützt FORUM RUSSLAND Automobilzulieferer bei der Entscheidungsfindung und Realisierung der Aktivitäten vor Ort.

Vom 13. bis 18. Oktober 2008 wird die nächste Russland Automobil Zulieferer Unternehmerreise durchgeführt.

Kontakt: dirk.meyer@forum-russland.de,
Tel. +49-221-3109220