



Bild des künftigen VW-Werkes im russischen Kaluga: Ab 2009 sollen vor Ort rund 3 500 Beschäftigte 115 000 Fahrzeuge pro Jahr für den russischen Markt bauen.

Goldgräber-Stimmung an Wolga und Newa

Auf der diesjährigen **RUSSLAND-Tagung** in Esslingen erörterten Experten die Chancen und Risiken eines Engagements in dem Wachstumsmarkt. Der lockt westliche wie asiatische Zulieferer. Bereits 2010 könnte die Pkw-Fertigung im Land die Zwei-Millionen-Grenze überschreiten.



Ford-Fertigung nahe St. Petersburg: Der lokal gebaute Focus war mit über 39 000 Einheiten im ersten Quartal 2007 das meistverkaufte Modell eines ausländischen OEMs in Russland.

Die russische Autoindustrie erlebt aktuell einen Boom. Mehrere ausländische OEMs errichten in Russland neue Werke oder bauen bestehende Produktionsanlagen aus. Damit wird Russland auch für ausländische Zulieferer attraktiv. Auf der ‚Russland-Automobil-Zulieferer-Synergiebörse‘, ausgerichtet vom Forum Russland in Esslingen, wur-

Summary

Russland ist derzeit das Ziel vieler Investitionen auf OEM- und Lieferantenseite. Die Wachstumsaussichten sind vielversprechend. Doch neben den mitunter schwierigen Verhandlungen mit lokalen Herstellern gilt es etwa, auch logistische Herausforderungen zu meistern.

wurden kürzlich die Chancen und Risiken eines Engagements in Russland erörtert. Über das große Potenzial sind sich alle einig. Der Markt wächst und die Produktion wird nachziehen. Walter Schöpf, Executive Vice President OE Sales von OOO Robert Bosch, rechnet mit weiter steigenden Absatzzahlen und erwartet für den russischen Pkw-Markt auch für nächstes Jahr eine Steigerung „wahrscheinlich im zweistelligen Bereich“.

Auch in Russland nehmen die Größe und Zusatzoptionen bei den verkauften Neuwagen kontinuierlich zu. „Wir gehen davon aus, dass 2010 die Fertigungskapazität die Zwei-Millionen-

Grenze überschreiten wird“, erklärt Schöpf. Für den Zuwachs werden vor allem ausländische OEMs sorgen und dabei auch die Unterstützung ihrer Zulieferer benötigen.

Transporte kommen nicht an Gleichzeitig steigen die Chancen westlicher Zulieferer, künftig auch russische OEMs zu beliefern. Dabei ist aber der Preis immer noch von großer Bedeutung. „Viele entscheiden sich immer noch für das etwas günstigere Produkt eines lokalen Zulieferers“, beschreibt Schöpf die Verhandlungen und das Geschäft mit den lokalen Autokonzernen. René Behiels, Vice President und Gene-

ral Behiels, Vice President und Gene-

Transporte kommen nicht an

ral Behiels, Vice President und Gene-

Mehr Licht als Schatten



1



2



3



4



5



6

Begriffen den russischen Markt auf der Synergiebörse in Esslingen vornehmlich als Chance, warnten aber auch vor Risiken. Von links: (1) Walter Schöpf, Executive Vice President OE Sales von OOO Robert Bosch; (2) Hartmut Hengstwerth, Generaldirektor des russischen Delphi-Joint Ventures PES/SCC; (3) Roland Van Gestel, Direktor des Lear-

Werks in Nizhnij Nowgorod; (4) Miroslav Vlasák, Einkaufschef der künftigen russischen VW-Fabrik Volkswagen Rus in Kaluga; (5) Andrej Frolov, Vizepräsident der SOK-Gruppe und Chef von SOK Automotive; (6) Christopher Sanders, Director Business Development bei Leopold Kostal.

ral Manager Russia Region von Johnson Controls, meint, dass sich die russischen OEMs nun verstärkt darum bemühen, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Johnson Controls will seine Russland-Aktivitäten expandieren, um sowohl die einheimischen Autobauer wie die ausländischen Newcomer zu beliefern. Behiels bestätigte auch Pläne seines Unternehmens für den Export von in Russland gefertigten Komponenten.

Bei der Tätigkeit in Russland seien einige Besonderheiten zu berücksichtigen, meint er. So sei etwa die Zusammenarbeit mit den großen traditionellen russischen Zulieferern, die zur Sowjetzeit Monopolstellung hatten, nicht immer einfach. Eine andere Herausforderung sind große Entfernungen und die damit verbunden hohen Logistikkosten. „Lastwagen verschwinden und kommen nie an, wir hatten bereits zwei solche Fälle“, berichtet Behiels.

Kapazitäten in Osteuropa nutzen

Für Hartmut Hengstwerth, Generaldirektor des russischen Delphi-Joint Ventures PES/SCC, ist es trotz aller Risiken höchste Zeit, nach Russland zu gehen. „Es gibt keine Zeit mehr zu verlieren, entweder man geht jetzt rein oder man wird für die verpasste Gelegenheit bestraft“, meint er. Der Deutsche, der seit Jahren in Russland tätig ist, hält das Land auch für besser als seinen Ruf. „Russland ist zweifellos viel besser, als es in westliche Medien porträtiert wird.“

Laut Roland Van Gestel, Direktor des Lear-Werks in Nizhnij Nowgorod, ist Russland kein typisches Niedriglohnland mehr. Er machte dabei vor allem auf das hohe Lohnniveau in St. Petersburg aufmerksam. Für westliche Zulieferer, die ein Autowerk eines aus-

ländischen OEMs in Russland beliefern, kann es billiger sein, bestehende Kapazitäten in Osteuropa zu nutzen, als ein neues Werk in Russland zu bauen.

Fokus auf VW in Kaluga

Für große Aufmerksamkeit sorgte Miroslav Vlasák, Einkaufschef der künftigen russischen VW-Fabrik Volkswagen Rus in Kaluga. Noch 2007 wird in Kaluga die SKD-Montage einiger Modelle anlaufen. Ab 2009 ist dann die CKD-Produktion des Skoda Octavia sowie einer Stufenheckversion des VW Polo vorgesehen. Parallel wird laut Vlasák die CKD-Montage weiterer Modelle geprüft. Zur Ansiedlung der Zulieferer bietet sich ein Lieferantenpark an der Werksgrenze an, der aber nicht von Volkswagen betrieben wird.

„Wir sind offen für Dialog“, betont Andrej Frolov, Vizepräsident der SOK-Gruppe und Chef von SOK Automotive. Das Unternehmen kontrolliert das Autowerk IzhAvto sowie eine Reihe von Zulieferbetrieben. Die Firmen der SOK-Gruppe unterhalten technische Kooperationen mit ausländischen Zulieferern wie Delphi, Hella oder TPV (Slowenien).

Mit Delphi besteht schon lange Zeit ein Gemeinschaftsunternehmen, auch mit den Koreanern soll demnächst ein Joint Venture gegründet werden. Frolov möchte die Zusammenarbeit mit den ausländischen Partnern vertiefen, um auch die neuen Autowerke im Land beliefern zu können. Die russischen Zulieferer müssen laut Frolov moderner und effizienter werden. „Ineffiziente Unternehmen werden aussterben“, erklärt er.

Auch wenn die Veranstaltung dem Thema Russland gewidmet war, berich-

tete Christopher Sanders, Director Business Development bei Leopold Kostal, über die Errichtung eines Werks in der Ukraine. Kostal hat sich dabei für den Standort Perejaslaw-Chmelnizkij in der Nähe der Hauptstadt Kiew entschieden. Zu den Gründen für die Entscheidung zählt laut Sanders die Tatsache, dass die Arbeitskosten in der Ukraine wesentlich niedriger seien als jene in Russland.

Blick auch auf Nachbarn Ukraine

Die Ukraine sei auch eine interessante Alternative zur Produktion in China. „Die Ukraine bietet ähnliche Arbeitskosten wie China mit einer Logistikentfernung, die ein Sechstel jener aus China beträgt“, führt Sanders aus.

Gegenwärtig wird in angemieteten Räumlichkeiten gearbeitet, doch noch in diesem Jahr soll die Entscheidung über einen Neubau getroffen werden. Heute gehen die Produkte aus der Ukraine nach West- und Mitteleuropa. Als erster Kostal-Kunde in Russland wird Ford angepeilt. Kostal ist auch an der Belieferung von VW in Kaluga oder von anderen Herstellern interessiert.

Ein Nachteil der Lieferungen aus der Ukraine nach Russland sei, dass sie nicht als Lokalanteil angerechnet werden können, räumt Sanders ein. Das Dekret 166, das als Grundlage der Produktionsaktivitäten der meisten ausländischen OEMs in Russland dient, schreibt das Erreichen eines bestimmten Lokalanteils vor.

An Russland kommt in nächster Zukunft kaum einer vorbei, so das Fazit der Teilnehmer auf der Synergiebörse. Deren positive Stimmung war geprägt von Aufbruchstimmung – mit konkret benannten Vorbehalten. *hom* ←