

# Deutsche Gerüsthersteller rechnen mit guten Geschäften

Bau von Pipelines und Sportstätten sorgt für Impulse / Präsentation auf Moskauer Baumesse / Von Gerit Schulze

**MOSKAU (NfA/gtai)**–Für deutsche Gerüsthersteller bleibt der russische Markt auch in der Krise ein interessantes Absatzgebiet. Zwar ist die Bauwirtschaft stark eingebrochen, doch gerade die großen Industriekonzerne haben immer noch Bedarf an neuen Gerüstsystemen. Auch im Sportstättenbau und im Event-Segment sehen die Hersteller gute Geschäftschancen. Allerdings haben sie mit hohen Einfuhrzöllen und Billiganbietern aus Russland zu kämpfen.

Deutsche Gerüsthersteller machen in Russland weiterhin gute Geschäfte. Im Jahr 2008 haben ihre Lieferungen an Gerüst-, Schalungs- und Stützmaterial aus Stahl nach Angaben der Zollbehörde ein Volumen von knapp 24 Mio USD erreicht. Das war ein leichter Zuwachs von 1% zu 2007. Insgesamt sind Russlands Importe in diesem Segment sogar um ein Drittel auf über 100 Mio USD gestiegen, wovon besonders die Ukraine und die Türkei profitiert haben.

## Stahl ist das dominierende Gerüstmaterial

Der russische Gesamtmarkt für Bau-, Fahr- und Bockgerüste erreichte 2008 nach Angaben der Marktforschungsgesellschaft Research.Techart eine Größe von rund 10 Mio Quadratmeter Fassadenfläche. Das Wertvolumen lag demnach bei 6 Mrd RUB (242 Mio USD); der Importanteil ungefähr bei einem Drittel. Dominierendes Gerüstmaterial bei der Nachfrage ist Stahl mit 80%.

Im laufenden Jahr werden die Geschäfte allerdings einen kräftigen Einbruch erleben. Schließlich sind die Bauleistungen in Russland in den Monaten Januar und Februar gegenüber dem Vorjahresmonat

um ein Fünftel abgerutscht. Die Analysten von Research.Techart gehen davon aus, dass der Gerüstmarkt bis auf ein Volumen von 2 Mio qm zurückgehen könnte und damit nur noch einen Bruchteil des Vorjahreswertes erreicht.

Dennoch haben sich auf der jüngsten Moskauer Fachmesse Hardware & Tools im Rahmen der Baumesse Buildex gleich drei deutsche Gerüsthersteller präsentiert. Darunter war auch einer der Weltmarktführer, Layher. Wie Pawel Owsjanikow, bei Layher zuständig für die Entwicklung des russischen Marktes, erklärte, stagniert das Geschäft derzeit vor allem im Wohnungsbau.

„Gerade bei kleineren Gebäuden fallen Investitionen in den Gerüstbau ins Gewicht. Da greifen die Bauunternehmen dann lieber auf die billigen russischen Produkte zurück, die nicht so hohe Sicherheitsanforderungen erfüllen“, sagt Owsjanikow. Dagegen kämen Aufträge nach wie vor von großen Rohstoffkonzernen wie Lukoil, Transneft oder Gasprom. Die haben ihre eigenen Bauabteilungen und vertrauen unter anderem beim Pipelinebau bevorzugt auf hochwertigere Gerüste.

Gute Perspektiven sieht Owsjanikow im Schiffbau und in der Flugzeugindustrie. Diese beiden Bran-

chen will Russlands Regierung mit Milliardenhilfen durch die Krise bringen und ihre Produkte fit für den Weltmarkt machen. Dafür brauchen die Schiffs- und Flugzeugwerften allerdings auch moderne Gerüstsysteme, so dass hier neue

schen Plettenberg. Export-Managerin Cristina Valentin da Silva sieht die Qualität der deutschen Gerüste und die Verzinkung als beste Argumente für den Verkauf in Russland. Beim Einsatz in der Rohstoffförderung zum Beispiel sind die rost-

Trotzdem greifen russische Bauunternehmen gerade in Zeiten leerer Kassen und erschwerner Kreditaufnahme lieber zu billigen einheimischen Produkten.

Um den Zahlungsschwierigkeiten seiner Abnehmer in Russland entgegen zu kommen, setzt Layher zum Beispiel zunehmend auf das Vermietungsgeschäft. Die Abwicklung erfolgt über einen Vertriebspartner vor Ort. Wie die Experten von Research.Techart ermittelt haben, entfallen etwa 40% des russischen Gerüstmarktes auf gemietete Technik. Vorteile für die Baufirmen: keine Lagerkosten und flexible Bedarfsanpassung. Dagegen spielt Leasing im russischen Gerüstbau bislang kaum eine Rolle, erklären Marktteilnehmer. Da sich ein Großteil des russischen Baugeschäfts im Graubereich abspiele, könnten Leasinggeschäfte über Banken kaum vermittelt werden.

Wegen der relativ hohen Transportkosten und langen Wege in Russland konzentrieren sich deutsche Gerüsthersteller in der Regel auf den europäischen Teil des Landes. Eine Lieferung hinter den Ural rentiert sich meist nicht. Die Beförderung der Gerüste von den deutschen Werken bis zum Zolllager Moskau kostet laut Marktteilnehmern 7 bis 8% des Gesamtpreises. Erschwerend kommt hinzu, dass Russlands Zollpolitik die einheimischen Gerüsthersteller vor Importware schützt und hohe Zollsätze von 15% verlangt. Außerdem fällt eine Einfuhrumsatzsteuer von 18% an. Deutschland war in den letzten Jahren das bedeutendste Lieferland für Gerüstsysteme. Zu den wichtigsten russischen Produzenten von Baugerüsten gehören Rinstroi, Balaton, Mekos, Megastroiservis und Metakon.

S.Z./NfA/29.4.2009

Warenbezeichnung / Zolltarif-Position (HS)	2006	2007	2008
Gerüst-, Schalungs- oder Stützmaterial (aus Stahl) / 7308.40	49.921	77.931	102.080
darunter aus Deutschland	14.907	23.681	23.945
aus der Türkei	12.190	17.916	22.942
aus der Ukraine	3.406	2.886	9.657
aus der VR China	3.598	5.049	7.821
aus Polen	2.447	6.283	6.387
Brücken und Brückenelemente, Türme und Gittermaste (aus Aluminium) / 7610.90	37.989	46.246	78.756
darunter aus Deutschland	8.607	9.436	20.171
aus der Türkei	7.288	10.298	16.490
aus den Niederlanden	2.276	3.636	9.134
aus Polen	1.728	2.960	5.385
aus Italien	800	1.694	5.051

Aufträge für westliche Hersteller zu erwarten sind.

Ein weiteres lukratives Geschäftsfeld sind nach Meinung von Experten Tribünen, Podien und Bühnen, für die ebenfalls Gerüstbauer die entsprechenden Produkte liefern. Russland plant in den kommenden Jahren eine ganze Reihe internationaler Großereignisse, bei denen moderne Gerüsttechnik eingesetzt werden muss. Dazu zählen die Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi, der Asien-Pazifik-Gipfel (Apec) 2012 in Wladivostok oder die Sommer-Universiade 2013 in Kasan. Bei diesen Veranstaltungen will Russland sich der Welt als modernes Land präsentieren und pumpt umgerechnet über 17 Mrd EUR in die Austragungsorte. Anfragen für den Bühnenbau in Sotschi gehen laut Layher-Manager Owsjanikow schon jetzt ein.

Erstmals auf der Baumesse in Moskau präsentiert hat sich die MJ-Gerüst GmbH aus dem sauerländi-

freien und langlebigen Produkte aus Deutschland Favorit der russischen Auftraggeber. Aber auch bei Hochhausprojekten im Wolkenkratzerquartier Moscow-City kamen MJ-Gerüste schon zum Einsatz. „In Russland gibt es immer noch viel Geld“, hat da Silva in den letzten Wochen beobachtet. Besonders die Unternehmen, die vom Staat finanziell unterstützt werden, seien derzeit als Kunden interessant.

## Gerüste aus Westeuropa halten fünfmal so lang

Nach Angaben der Vertriebsexpertin haben westeuropäische Gerüste eine Lebensdauer von 20 bis 25 Jahren und halten damit im Schnitt fünfmal so lange wie russische Modelle. Diese Rechnung müsse den Kunden in Russland klar gemacht werden. Hinzu kommen die höhere Sicherheit und der schnellere Aufbau durch innovative Stecksysteme als Konkurrenzvorteile.

### Nachfragestruktur bei Gerüstsystemen für die russische Bauwirtschaft

Gerüstart	Marktanteil in %
Rahmengerüste	40
Fahr-, Turmgerüste	20
Keilgerüste	15
Schellengerüste	12
Stiftgerüste	8
Bockgerüste	5

Quelle: Marketingagentur Research.Techart

### KONTAKT:

Research.Techart  
Tel.: 007/495/790 7591  
E-Mail: research@techart.ru  
Internet:  
www.research-techart.ru