

AQUA-THERM 2009

DEUTSCHE AUSSTELLER SEHEN IHRE CHANCE IM UMDENKEN BEIM ENERGIEVERBRAUCH IN RUSSLAND. / PHILIPP ROWE, RUFIL CONSULTING



Philipp Rowe

bad & Wellness e.V., die geringe deutsche Beteiligung. Es gäbe im ersten Halbjahr 2009 allein in Moskau vier verschiedene Pool-Messen. Die Aussteller wüssten da einfach nicht, für welche Messe sie sich entscheiden sollten.

Direkte Anfragen bei deutschen Unternehmen der Schwimmbadbranche, bestätigten die Aussage ihres Verbandsvorsitzenden. «Gerade in Moskau sind die Messekosten gravierend. Da muss man schon sicher sein können, dass man den größten Kundenkreis erreicht. Bei so vielen fast deckungsgleichen Terminen in Moskau ist das schwierig», begründet Anton Weber, kaufmännischer Leiter der deutschen Reinhardt-Plast GmbH, die Frage, warum sein Unternehmen dieses Jahr nicht auf der Aqua-therm vertreten war. Auch die Dinotec

GmbH beteiligte sich in diesem Jahr erstmals nicht an der Messe. Stattdessen lud der deutsche Hersteller und Großhändler im Bereich Schwimmbadwasseraufbereitung zu einer eigenen Hausmesse in Moskau ein. «Was auf der Aqua-therm läuft, hat keine Bedeutung. Da wird kein Schwimmbadhersteller mehr hingehen», äußerte sich - bewusst weniger diplomatisch - Joachim Schüller, der Gebietsverantwortliche für Osteuropa.

Ob Heizung, Klima, Lüftung oder Sanitär deutsche Qualitätsprodukte sind in Russland gefragt und deutsche Unternehmen machen schon seit Jahren in diesen Bereichen gute Geschäfte. 14 deutsche Aussteller wurden direkt auf der Aqua-therm zu Trends und Entwicklungen und ihrem aktuellen Russlandgeschäft befragt.

Neue Technologien zur Wasseraufbereitung und Energieeinsparung erfahren offensichtlich eine etwas stärkere Nachfrage als dies noch im letzten Jahr der Fall war, auch die Anwendung

weiterentwickelter Kunststoffe wurde als Trend wahrgenommen. So stellte z. B. die Kessel GmbH einen Regenablauf aus dem neuen Werkstoff «Ecoguss», ein Metall-Kunststoff-Gemisch, vor. Die Entwicklung des Russlandgeschäfts in den letzten Jahren wird ausnahmslos mit gut bis sehr gut eingeschätzt. In den letzten Monaten jedoch haben fast alle Aussteller einen Nachfrageeinbruch gespürt. Die Zukunftsaussichten werden von gut der Hälfte der Befragten als neutral eingeschätzt, während die andere Hälfte eine negative Entwicklung Ihres Russlandgeschäfts erwartet.

Die starke Abwertung des Rubels, die Kreditkrise und die schlechte Situation der Baubranche werden dabei als aktuelle Risiken wahrgenommen. Außerdem, so der Tenor unter den Unternehmen, würden bürokratische Hürden vor allem bei der Lizenzierung von Produkten die Geschäfte zusätzlich behindern. Auch die Wahl der richtigen russischen Vertriebspartner ist für viele der befragten Aussteller ein Problem.

«Wenn der russische Häuslebauer und die russischen Mieter ernsthaft beginnen, über das Einsparen von Energie nachzudenken, ist das Thema Energieeffizienz für uns die Eintrittskarte in den Markt», so Jürgen Hald, Exportleiter der KaMo Systemtechnik, auf die Frage, wo er das größte Potenzial für sein Unternehmen in Russland sähe. Diese Einschätzung teilt er mit den anderen Ausstellern auf der Aqua-therm, die hier eine der größten Marktvorteile deutscher Unternehmen gegenüber der Konkurrenz sehen. Aber das Bewusstsein für dieses Thema sei bis jetzt noch sehr schwach entwickelt. Ein grundsätzliches Umdenken zum Thema Energieverbrauch und Energieeinsparung beginne in Russland erst allmählich und sei letztendlich nur über weiter steigende Energiepreise, die Investitionen in energiesparende Technologie lohnend machen, zu erreichen. Konkrete Anwendungsgebiete werden in den Bereichen Heizung, Wasser und Abwasser, Sanitär, Öl und Gas gesehen.

Die guten Besucherzahlen und die hohe Qualität der Kontakte sorgten dafür, dass alle der befragten Aussteller mit der Teilnahme an der Messe zufrieden oder sehr zufrieden waren. 13 von 14 auf der Messe befragten Unternehmen planen die Teilnahme an der Aqua-therm 2010 in Moskau bereits jetzt fest ein.)

Die «Aqua-therm» ist Russlands führende internationale Fachmesse für Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär, Umwelt- und Schwimmbadtechnik. Vom 3. bis 6. Februar 2009 öffnete die Messe erstmalig ihre Tore auf dem Gelände des Crocus Expo International Exhibition Center. Gleichzeitig konnte man hier den thematisch verwandten «International Pool Salon» besuchen. 18 deutsche Unternehmen, 14 davon auf dem deutschen Gemeinschaftsstand, nahmen in diesem Jahr an der Messe teil und stellten den Fachbesuchern ihre Marken und Produkte vor. So wenig Interesse hatten deutsche Aussteller noch nie an der «Aqua-therm» bekundet.

Erste Anzeichen der Wirtschaftskrise oder sorgt das Überangebot für Verwirrung? «In den vorigen Jahren waren wir fast 40 deutsche Aussteller. Alle Schwimmbadaussteller sind diesmal weggeblieben.» erklärte Dieter C. Rangol, Geschäftsführer des Bundesverbandes Schwimm-

АКВАТЕРМ 2009

ОТНОШЕНИЕ К
ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЮ
В РОССИИ МЕНЯЕТСЯ, И
НЕМЕЦКИЕ ЭКСПОНЕНТЫ
ВИДЯТ В ЭТОМ ШАНСЫ ДЛЯ
СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ.

ФИЛИПП РОВЕ, RUFIL CONSULTING



Акватерм – крупнейшая в России международная выставка систем отопления, вентиляции, кондиционирования, водоснабжения, сантехники, оборудования для бассейнов. В этом году она проходила с 3 по 6 февраля, впервые на новой площадке – в выставочном центре Крокус-Экспо. В рамках выставки также проводился «International Pool Salon». Среди экспонентов были 18 немецких компаний, 14 из них выступили на совместном стенде, где была представлена их продукция. В этом году интерес со стороны немецких компаний к участию в форуме был наименьший за всю его историю.

Считать ли это замешательство первым признаком экономического кризиса или тому виной перенасыщенность рынка? «В прошлые годы со стороны Германии было по 40 участников, на этот раз не приехал ни один производитель бассейнового оборудования», – рассказывает Дитер К. Ранголь, управляющий директор Союза немецких производителей оборудования для бассейнов и велнеса. В Москве, по его словам, в первом полугодии 2009 г. проводятся сразу четыре выставки по бассейнам, многие компании просто не понимают, на какую из них лучше поехать.

Опрос немецких компаний бассейной отрасли подтверждает слова директора союза. «В Москве очень высокие цены за участие в выставках, если уж решаешь участвовать, то нужно точно знать, что тебя увидят максимальное количество потенциальных клиентов. А когда так много форумов, идущих почти один за другим, сложно выбрать», – говорит коммерческий директор компании Reinhardt-Plast GmbH Вебер. По этой причине его фирма не при-

няла участие в этом году в Акватерме. Производитель и поставщик водного оборудования для бассейнов Dinotec GmbH тоже впервые пропустил форум. Вместо этого компания устроила в Москве собственную моно-выставку. «Неважно, что происходит на Акватерме. Туда ни один производитель бассейнового оборудования больше не поедет», – весьма недипломатично заявил Йоахим Шюллер, представитель фирмы в странах Восточной Европы.

Немецкое качество традиционно пользуется в России высоким спросом. Идет ли речь об отопительном, климатическом, вентиляционном или санитарно-техническом оборудовании – у работающих в этих сегментах компаний дела всегда шли хорошо. На Акватерме мы расспросили немецких экспонентов об актуальных тенденциях и направлениях развития их сотрудничества с Россией.

В этом году по сравнению с прошлым годом несколько вырос интерес к новым технологиям водоснабжения и энергосбережения, в качестве новой тенденции можно отметить применение инновационных пластмасс. Так, компания Kessel GmbH представила ливнесток из нового материала «EcoGuss», смеси металла и пластика.

Развитие бизнеса в России все без исключения оценили на «хорошо» или «очень хорошо». Вот только в последние месяцы практически все опрошенные компании почувствовали спад спроса. Перспективы на будущее почти половина опрошенных расценивает как нормальные, другая половина считает, что дела пойдут плохо.

Сильная девальвация рубля, кризис кредитования и проблемы в строительной отрасли – вот основные риски на сегод-

няшний момент. Кроме того, и это подчеркивали многие компании, бизнесу мешают различные бюрократические препоны, например, в процедуре лицензирования продукции. Проблемой для многих стал и поиск надежного российского партнера по сбыту.

«Если российские домовладельцы и съемщики жилья начнут серьезно задумываться об энергосбережении, то все, что касается этой темы, станет для нас «контрамаркой» для выхода на российский рынок», – сказал Юрген Хальд, директор по экспорту компании KaMo Systemtechnik, отвечая на вопрос, где он видит наибольший потенциал для своей фирмы. Того же мнения придерживаются и его коллеги из других фирм-участниц Акватерма. Они считают, что именно в этой сфере у немецких компаний одни из самых больших конкурентных преимуществ. Правда, пока интерес к энергосберегающим продуктам и технологиям развит здесь очень слабо. Изменение отношения к энергопотреблению в России постепенно начинается лишь сейчас, в основном в связи с повышением внутренних цен на энергоносители, что делает выгодными инвестиции в энергосберегающие технологии. Конкретные области применения таких технологий – отопление, водоснабжение и канализация, санитарно-техническое оборудование, добыча и транспортировка нефти и газа. Немецкие участники выставки отметили большое число посетителей и высокое качество установленных контактов. Согласно проведенному опросу, все они остались довольны или даже очень довольны результатами форума. 13 из 14 опрошенных собираются участвовать в Акватерме 2010.)