

Projekt: „Der russische Riese - Erwachet ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

„Der russische Riese - Erwachet ein Gigant zum Leben?“

Sehr geehrte Damen
sehr geehrte Herren,

lassen Sie mich bitte zuerst meinen pers. Dank aussprechen, Ihnen hier und heute im Rahmen dieser Veranstaltung ein wirklich allzu aktuelles Thema mit Praxisbezug näher bringen zu dürfen. Es ist mir eine Freude und Ehre gleichermaßen.

Zur Einführung darf ich denjenigen unter Ihnen, welche uns und mich, sprich HCN – HolzConsulting Niedermeier noch nicht kennen, einen kurzen Überblick über unser Unternehmen mit Sitz in Berlin bzw. München geben.

Wer wir sind

eine Unternehmensberatung für die nationale und internationale

- Holzwirtschaft
- Forstwirtschaft
- Furnierwirtschaft
- Möbelwirtschaft
- und deren angeschlossene Branchenzweige

HCN Tätigkeitsbereiche

- Marktstudien und -analysen und Clusterstudien
- Entwicklung von Markteintritts-Strategien
- Aufbau und Optimierung neuer Einkaufs- und Vertriebswege
- Rating- und Finanzierungsfragen (Basel II)
- Projektmanagement
- Betriebs- und Prozessoptimierung
- Unternehmensverkauf / Unternehmensübergabe
- Personalsuche / Recruiting
- Einzel- und Team-Coaching

Projekt: „Der russische Riese - Erwachet ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

HCN Klienten- und Kundenstruktur

- Holzhandel
 - Sägewerke
 - Forstverwaltungen
 - Furnierhersteller
 - Holzwerkstoffhersteller
 - Parketthersteller
 - Fensterhersteller
 - Türenhersteller
 - Möbelhersteller
 - Küchenhersteller
 - Frontenhersteller
 - Fachmessen
 - Messesellschaften
 - Verbände
 - Bund und Länder
-

„Der russische Riese - Erwachet ein Gigant zum Leben?“ *-Ein Marktüberblick aus der Praxis-*

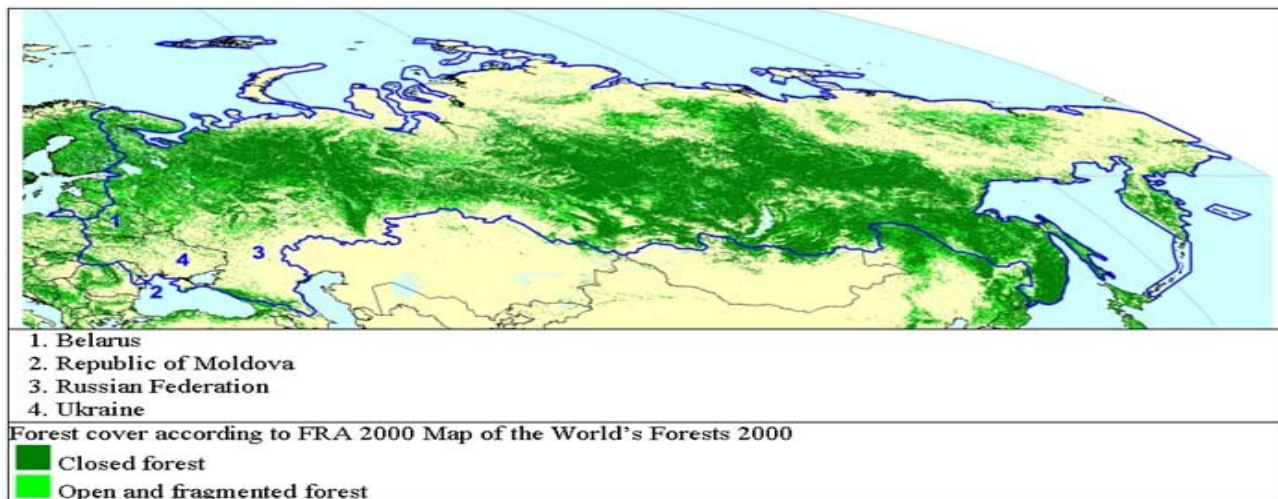
- Allgemeiner Überblick
 - Die geografischen und waldwirtschaftlichen Aspekte
 - Heutige Marktsituation im Vergleich
 - Zoll- und wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen
 - Erwächst eine ernstzunehmende Konkurrenz?
 - Qualität?
 - Quantität?
 - Logistik?
 - Beispiele aus der Praxis
 - Conclusio
-

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
 -1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

Allgemeiner Überblick



Mit einer Fläche von 17. Mio qm2 ist Russland das größte Land der Welt. Es liegt nicht nur auf zwei Kontinenten (Asien und Europa), sondern ist zudem der größte Staat der Welt und umfasst mehr als ein Neuntel der Landfläche der Erde und besitzt somit zudem auch die grösste Waldfläche sprich nahezu ein Viertel aller Wälder unserer Erde wächst in Russland.

Country/area	Land area	Forest area 2000					Area change 1990-2000 (total forest)		Volume and above-ground biomass (total forest)		Forest under management plan	
		Natural forest	Forest plantation	Total forest			000 ha/year	%	m³/ha	t/ha	000 ha	%
000 ha	000 ha	000 ha	000 ha	%	ha/capita							
Belarus	20 748	9 207	195	9 402	45.3	0.9	256	3.2	153	80	7 577	81
Republic of Moldova	3 296	324	1	325	9.9	0.1	1	0.2	128	64	325	100
Russian Federation	1 688 851	834 052	17 340	851 392	50.4	5.8	135	n.s.	105	56	851 392	100
Ukraine	57 935	5 159	4 425	9 584	16.5	0.2	31	0.3	179	-	9 584	100
Total subregion	1 770 830	848 742	21 961	870 703	49.2	4.1	423	0.0	106	56	868 878	100
Total Europe	2 259 957	1 007 236	32 015	1 039 251	46.0	1.4	881	0.1	112	59	954 707	92
TOTAL WORLD	13 063 900	3 682 722	186 733	3 869 455	29.6.	0.6	-9 391	-0.2	100	109	-	-

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

.... jedoch hat Russland nur einen sehr geringen Holzvorrat je Hektar

- zudem oftmals eine schlechte Stammqualitäten
- sowie weite und extrem schlechte Wege!

Jedoch ist in diesem Zusammenhang sicherlich erwähnenswert, dass der Ostteil Russlands mit einem Rohstoffvolumen von 11 Mrd. m³ Holz eine der reichsten Holzvorrat-Regionen weltweit ist. In der Region befinden sich die folgerichtig auch die wichtigsten Unternehmen der holzverarbeitenden Industrie Russlands.



Einige der grössten Versäumnisse der nahen Vergangenheit waren sicherlich die regelmässigen Kahlschlägen fast oder ganz ohne jegliche Wiederaufforstung. Was früher in Russland Usus war und geduldet wurde, ist nach heutiger neuer Gesetzgebung eindeutig strafbar. Nicht zuletzt deswegen, weil der illegale Holzeinschlag selbst für Russische Verhältnisse überhand nimmt. Bei Kontrollen in mehreren Rayons (*Rayon = kleiner Verwaltungsbezirk, welcher in Deutschland in etwa einem Landkreis gleichzusetzen ist*) der Region Primorje wurde beispielsweise bei der Kontrolle von zwei Forstbetrieben ein illegaler Holzeinschlag auf 22.000 Hektar Waldfläche festgestellt. Um dieser Problematik wirksam zu begegnen, werden heutzutage neue Systeme zur Überwachung der Forstwirtschaft ausgearbeitet und bereits erfolgreich erprobt. Die Kontrolle erfolgt hochmodern, mittels digitaler Aufnahmen aus dem Weltraum und Luftaufnahmen. Beim Einsatz dieser Methode kann jedes Waldstück schnell und unkompliziert beobachtet und etwaige Rechtsverstöße festgestellt werden.

Um dem Ursprungsproblem weiterhin nachhaltig zu begegnen zu können, wurden im Jahr 2005 etwa 670.000 Hektar bereits wieder aufgeforstet. Es werden somit nach Behördenangaben sogar weitaus mehr Flächen aufgeforstet als eingeschlagen. Doch bei näherem Hinsehen muss leider festgestellt werden, dass diese Aussage die Realität nicht ganz 1 zu 1 widerspiegelt. Aus der Summe des Holzeinschlages, der vielen Waldbrände, des immer wiederkehrenden Schädlingsbefalls und auch des Diebstahls ergibt sich aus dieser Gesamtfläche, die aufgeforstet wurde, dass nur 66,5 Prozent des Waldes wieder reproduziert wurden.

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
 -1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

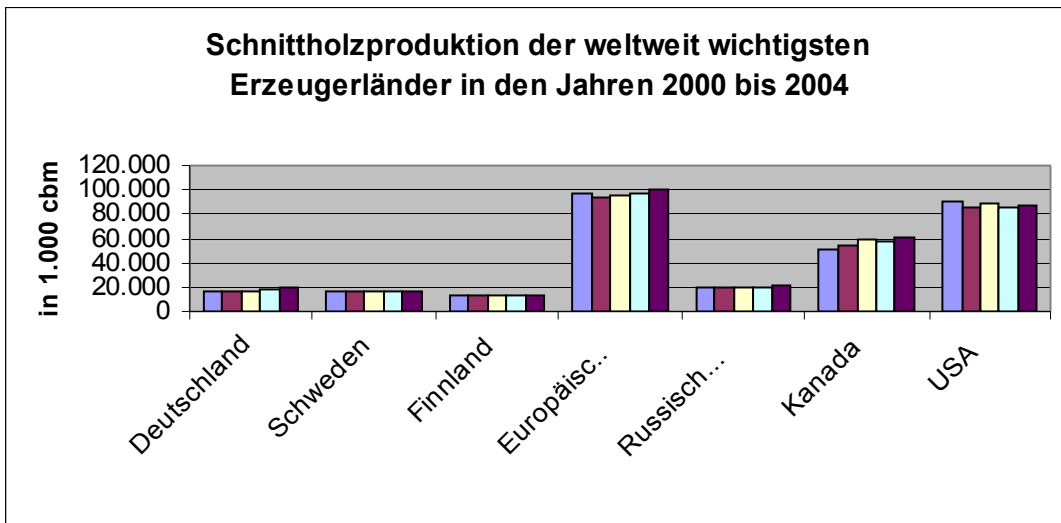
Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

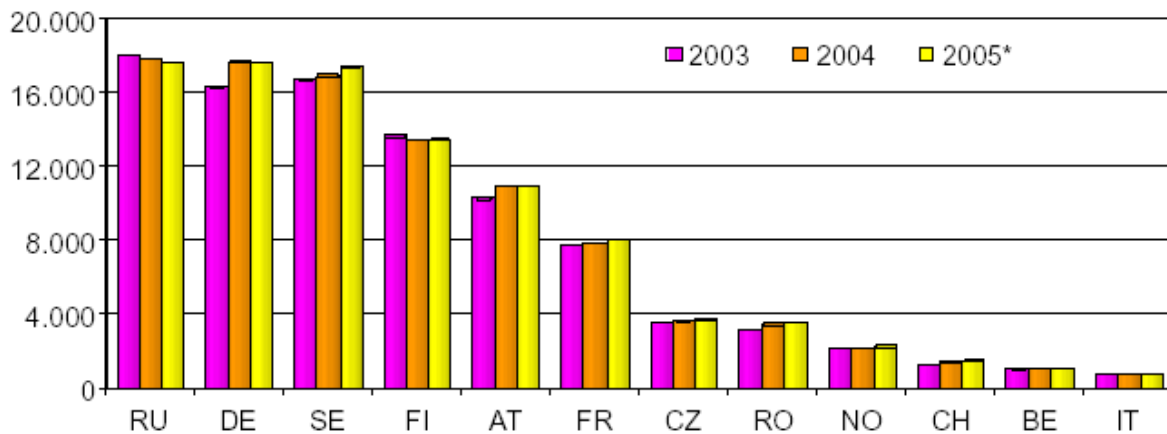
Wirtschaftlichen Einordnung

Thema: Schnittholz

Die russische Schnittholzproduktion ist im internationalen Vergleich eher gering



Sie ist mit 20 Mio. cbm in eine ähnliche Grössenordnung wie Deutschland, Schweden oder Finnland einzuordnen. Im letzten 5-Jahres-Zeitraum haben sich zudem auch keinerlei aussergewöhnliche Schwankungen in die eine oder auch die andere Richtung ergeben.



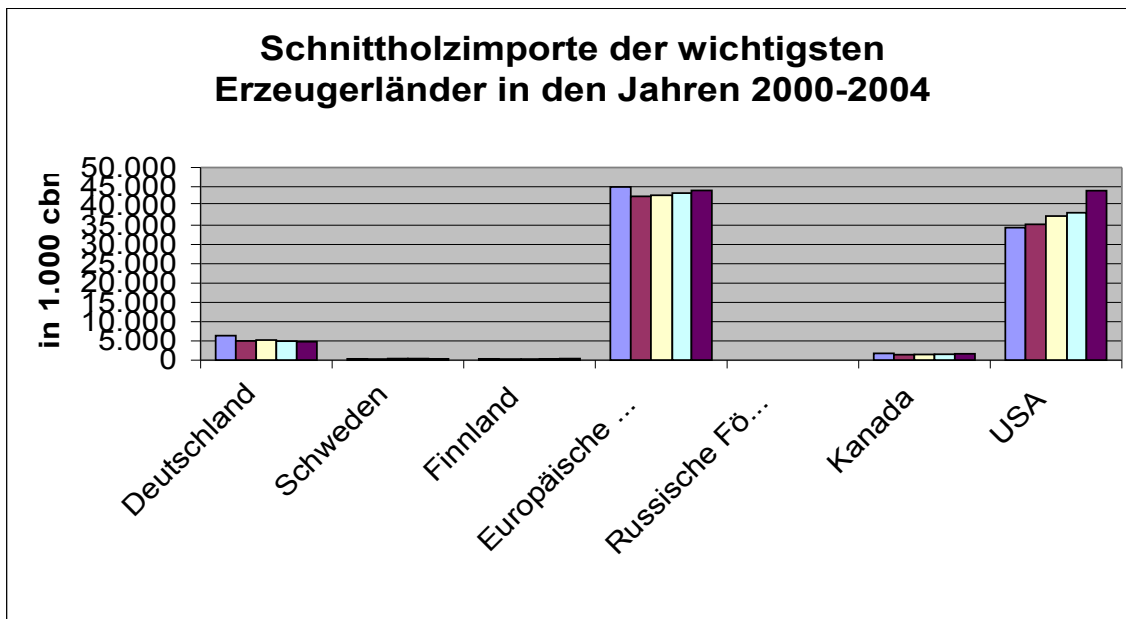
Zusammengenommen produzieren aber Russland, Deutschland, Schweden, Finnland und Österreich über 75% des gesamten europäischen Nadelschnittholzes! Auch hier sind in unserem 3-Jahres-Vergleich keine grösseren Schwankungen festzustellen.

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
 -1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

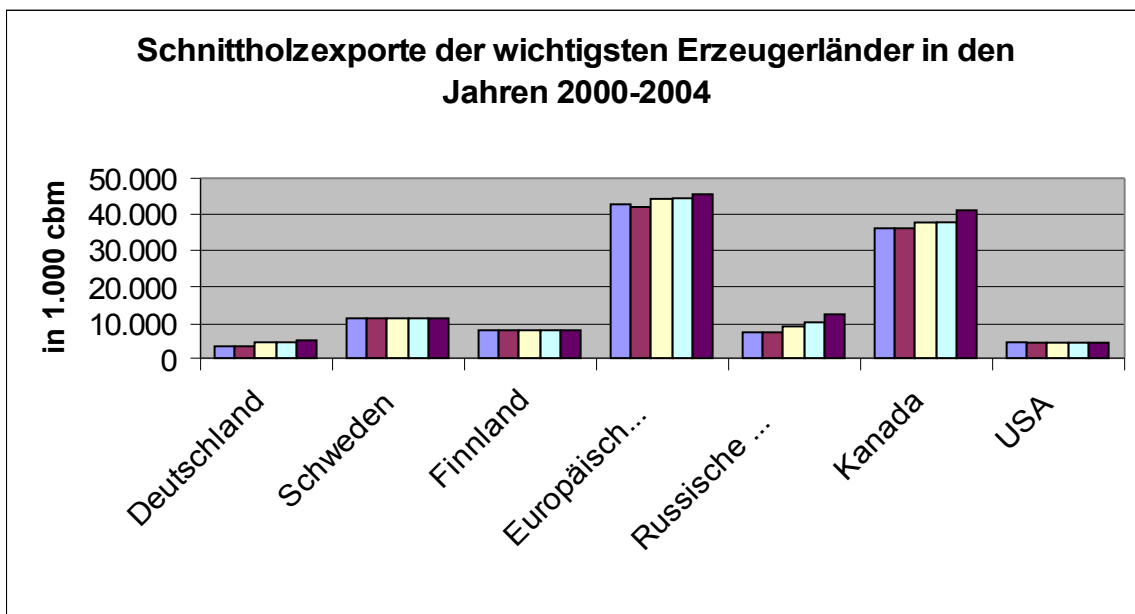
Datum: 22.02.2006

Der russische Schnittholz-Import ist minimal, um nicht zu sagen verschwindend gering



.... hier sind als herausragende Beispiele die gesamte EU und die USA genannt.

..... der russische Schnitthollexport steigt jedoch von geringem Niveau ausgehend leicht an....

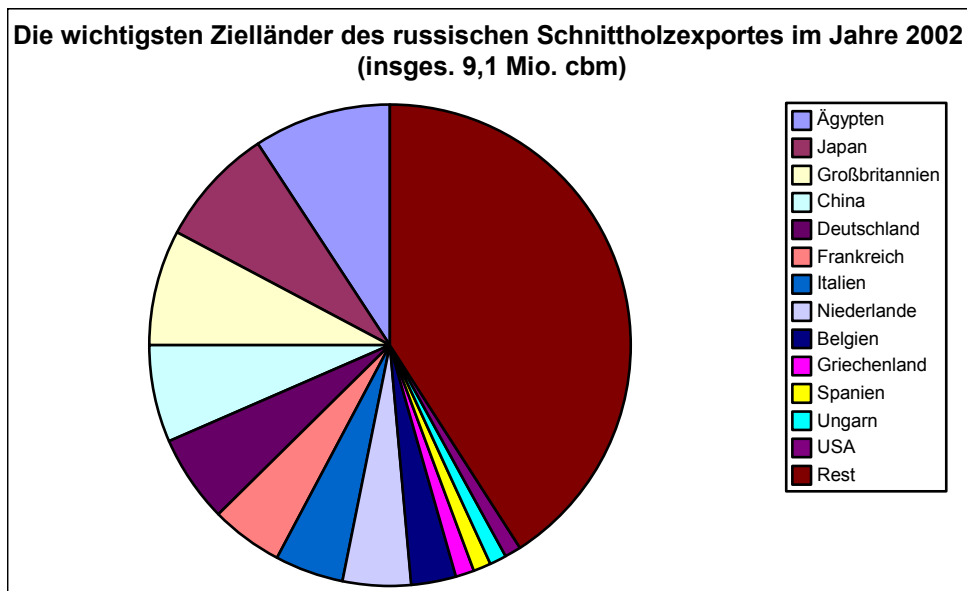


Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

.... wobei gerade das hier noch nicht explizit aufgeführte Jahr 2005 erwähnenswert sein dürfte: Darin stiegen die Schnittholz-Lieferungen um deutliche 17,7% auf 9 Mio. (hier in „Tonnen“ gerechnet) oder anschaulicher dargestellt, um plus 25,7% auf 1,9 Mio. US\$ an. Deutschland ist hierbei nur das fünft wichtigste Zielland des russischen Schnittholzes, hinter China, Grossbritannien, Japan und Ägypten hinter Deutschland rangieren noch Frankreich, Italien, die Niederlande und Belgien....



Rundholz

Rundholz dominiert weiterhin die Holzexporte Russlands. Derzeit werden ca. 12 Millionen Kubikmeter Rundholz nach Finnland ausgeführt, was jedoch nur einen kleinen Teil im Vergleich zudem darstellt, was nach China -welches seit einiger Zeit der grösste Rundholz-Importeur der Welt ist- ausgeführt wird. Russland liefert an China derzeit rund 50% der gesamten dort benötigten Menge, vor allem im Nadelholz-Bereich.

Hier einige Zahlen:

Im Jahre 2005 stiegen die Rundholz-Ausfuhren abermals kontinuierlich an:

- um 15,8% auf 47,9 Mio. fm
oder
- um 22,4% auf 2,85 Mrd. US\$

An den gesamten Ausfuhren der russischen Holzindustrie (Zellstoff und Papier eingeschlossen) hat Rundholz damit einen Anteil von 43%. Sperrholz stieg um 6,4% auf 1,5 Mio. cbm oder +25% auf 526 Mio. US\$ an. Die Zellstoff-Exporte legten um 5% auf 1,9 Mio. to oder +9,2% auf 746 Mio. US\$ zu, Zeitungsdruckpapier verzeichnet ebenfalls ein Plus von 4,7% auf 1,32 Mio. to oder +22,5% auf 606 Mio. US\$.

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

Kurzer Fazit zur geographischen und wirtschaftlichen Situation im Vergleich

Die russische Waldfläche ist zwar rund 85x grösser als beispielsweise die deutsche Waldfläche, jedoch ist der jährliche Nadelstammholz-Einschlag dort nur knapp 3x so hoch.

- Diese heutige Situation ist nicht schnell und grundlegend veränderbar, da die naturräumlichen Verhältnisse unverändert schwierig sind. Russland sind die allgemeinen Umweltprobleme zwar stärker bewusst geworden, jedoch fehlen immer noch die Mittel und auch mancher politischer Wille. Wobei jedoch der Vollständigkeit halber zu erwähnen ist, dass nun im Januar 2006 die Staatsduma das Statut der UN-Organisation für Ernährung und Landwirtschaft (also der FAO) einstimmig ratifiziert hat. Damit wurde das Drängen und der Auftrag von Präsident Putin zum raschen FAO-Beitritt Russlands erfüllt. Hintergrund des Beitritts ist die nunmehr für Russland gegebene Möglichkeit, als Mitglied dieser UNO-Organisation, die internationale Politik u.a. im Bereich der Land- und Forstwirtschaft beeinflussen zu können, sowie staatliche und private Investitionen in diese Branchen mit Unterstützung der FAO mobilisieren zu können. (Die Mitgliedschaft wird es nebenbei bemerkt Russland außerdem ermöglichen, im Rahmen der Organisation eine Gruppe aus Mitgliedsländern der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) zu bilden und somit eine abgestimmte (Umwelt-)Politik im Interesse der GUS-Länder durchzuführen.)
- Ein weitere entscheidender Faktor ist das fehlende Know-How, um die Lösungen nachhaltig genug angehen zu können. In diesem speziellen Bereich kommen nun mittlerweile auch verschiedene EU-Projekte verstärkt zum Tragen.
- Politisch ist wohl abschliessend noch erwähnenswert, dass es in der Zwischenzeit sogar eine Art "grüne" Bewegung bzw. Partei gibt, diese fand aber bei den Wahlen bisher nur wenig Beachtung....

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

Zoll- und weitere wirtschafts-rechtliche Rahmenbedingungen

In letzter Zeit lassen sich zunehmende Auslandsinvestitionen in Russlands Holzindustrie beobachten. Die ausländischen Investitionen in die russische Holzindustrie sind im Jahre 2005 um ein Viertel auf 39 Milliarden Rubel (entspricht in etwa: 1,1 Milliarden Euro) angewachsen.

Eine bedeutende Rolle spielte dabei die Reduzierung der Einfuhrzölle für Maschinen und Anlagen für die Holzverarbeitungs-, Zellstoff- und Papier-Industrie. Unter diesen Vorzeichen konnte 2005 somit die Produktion von Holzernzeugnisse mit einem hohen Verarbeitungsgrad angestiegen. Die Exporte solch höherwertigen Holzernzeugnisse nahmen 2005 ebenfalls um 2 auf insgesamt 9 Milliarden Dollar zu.

Zudem spielt hierbei auch die Abschaffung der Ausfuhrzölle für Zellstoff und für andere Holzprodukte und die Inbetriebnahme neuer Produktionskapazitäten eine gewichtige Rolle.

Im Gegenzug erhöhte Russland aber die Exportzölle für Rundholz am 1. Januar 2006. Zwar bleibt der Prozentsatz der Zölle auf dem bisherigen Niveau von 6,5 Prozent des Zollwertes erhalten, jedoch gilt nun eine Mindest-Zollabgabe von 4 € pro cbm (vormals mind. 2,5 Euro). Eine weitere Erhöhung auf mind. 6 € pro cbm ab dem 01.07.2007 ist bereits laut angedacht worden und wird auch durchaus für möglich gehalten. Hintergrund dieser Novellierungen ist die Tatsache, dass sehr viele Exporteure den Zollwert der auszuführenden Hölzer weitaus niedriger angegeben haben und somit ausgehend von dem Mindestsatz von 2,50 Euro pro Kubikmeter nur einen Bruchteil der realen Abgaben abgeführt haben. Dem Staat entgingen auf diese Weise bedeutende Einnahmen.

Parallel dazu wird nun über die komplette Aufhebung der Zollabgaben im Rahmen der Einfuhr von Werkzeugmaschinen und Ausrüstungen für die Holzbearbeitung nachgedacht. Das Ziel dürfte klar sein: Erhöhung der Wertschöpfung im eigenen Land - statt steigender Exporte zu Verarbeitern z.B. im Baltikum und China. In diesem Kontext sind auch die Überlegungen zu sehen, welche sich mit enormen Steuervergünstigungen bei Bau neuer Zellulose- bzw. Papierfabriken in Russland beschäftigen. Hierzu passte dann auch ein Bericht des Spiegels Mitte Dezember 2005: „.... Deutsche Großverlage bauen Papierfabrik in Russland - Papier soll für einige Verlage künftig aus Russland kommen. Wegen zu hoher Papierpreise in Deutschland wollen vier Großverlage auf Russland ausweichen ...“

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

Der direkte Inlands-Markt bzw. die Inlands-Nachfrage

Erst kürzlich erklärte der Leiter der Föderalen Agentur für Bauwesen und Kommunalwirtschaft, Russland wolle bis zum Jahre 2010 sein jährliches Volumen an fertiggestelltem Wohnraum auf 80 Mio. m² erhöhen und somit binnen sechs Jahren verdoppeln, nachdem 2004 ein Bauvolumen von 40 Mio. m² realisiert worden sei. Den momentanen Bedarf an Wohnraum in Russland bezifferte er mit 1,5 Milliarden m²!

In der Konsequenz heisst dies wohl, dass -wenn nicht alles in Betonplattenbauweise errichtet wird - der Bedarf an Schnittholz für Russlands Bauwesen in den nächsten Jahren deutlich ansteigen wird. Dies ist wohl auch eines der Hauptargumente für den nur sehr moderaten Export-Anstieg - selbst wenn die Produktionskapazitäten ständig erhöht werden.

Ich darf Ihnen in diesem Zusammenhang ein kurzes Beispiel aus einem erst kürzlich abgeschlossenen HCN-Beratungsprojekt geben: Im Herbst des letzten Jahres wurden wir im Rahmen eines EU-Projektes mit der Erarbeitung von Markteintritts-Strategien sowie Prozessoptimierungs-Strategien für verschiedene ausländische Unternehmen im Möbel- und Holzverarbeitungsbereich beauftragt. Die ersten Bewerbungsunterlagen für den späteren erfolgreichen Auswahlprozess wurden zu diesem Zeitpunkt von Seiten der ausländischen Unternehmen bereits vor ca. 1,5 Jahre bei der zuständigen Stelle eingereicht.

Warum ich diese Zeitspanne so explizit erwähne? Nun, unsere Aufgabe war wie in den meisten Fällen nicht nur die Erfüllung des theoretischen Teils, sondern auch die des Praktischen, sprich in einer Art „Vor-Ort-Coaching mit Door-Opener-Effekt“. Wir haben nun also -als Beispiel sei hier ein russischer Holzverarbeiter genannt- verschiedene nationale und internationale Fachmessen besucht und hierbei die relevanten Firmen aufgesucht, um erste Lieferpartnerschaften zu knüpfen ...

.... das durchaus erfreuliche Ergebnis waren -2- Angebote deutscher Unternehmen für 2 bzw. 3 Probefreier-Aufträge, welche sich in einem beträchtlichen 6-stelligen Euro-Bereich bewegten.

Eigentlich -so dachte HCN- könnten alle Beteiligten mit diesem Ergebnis mehr als zufrieden sein. Somit fragen nun vor. einigen Wochen nochmals nach, ob alles glatt gelaufen sei. „Ja“ war die Antwort „alles ist super gelaufen, jedoch mit den Auslandslieferungen (nach Deutschland) müsse man jetzt noch ein wenig warten“

Die nun folgende Begründung erstaunte selbst uns ein wenig: als man vor 1,5 Jahren die Entscheidung zur Bewerbung für dieses EU-Projekt getroffen wurde, konnte man noch nicht absehen, dass alle heutigen Produktionskapazitäten für den Bedarf des Inlandsmarkt zur Verfügung gestellt werden müssten. Man befinde sich jetzt in der Planung für ein neues Werk, welches dann, wenn anfangs noch Überkapazitäten frei sind, für eine Export-Produktion genutzt werden könne. Jedoch wisse man nicht, wie dies mittelfristig aussehen wird, wenn die Inlands-Nachfrage weiterhin auf diesem Niveau ansteigt.....



Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

Diese Beispiel zeigt ganz offensichtlich: Primär wird der inländische Markt bedient! Das Bekenntnis der Unternehmen zum Heimatmarkt liegt offensichtlich in einer Reihe von Gründen:

- der vorweg wichtigste und augenscheinlichste Grund ist natürlich die enorm gestiegene Inlandsnachfrage. Ein Russe verglich dieses Phänomen erst kürzlich mir gegenüber „mit einem seit Jahren ausgetrocknetem Schwamm, der jetzt erstmal Alles und Jedes ohne Unterlass aufsaugt“
- Kommen wir aber nochmals auf den steigenden Wohnraum-Bedarf zu sprechen: Gleichwohl es in Russland neben der Ober- und Unterschicht fast keine Mittelschicht gibt, gibt es auch nur entweder sehr kleine Wohnungen oder eben extrem grosse Wohnungen und Häuser oder sogar kleine Paläste. Hierbei brauchen also entweder viele kleine Wohnungen z.B. viele kleine Küchen/Wohnzimmer usw. oder eben etwas weniger, aber doch noch beträchtlich viele grosse Bauten, grosse Küchen und grosse Wohnzimmer. Nur über die Menge ist es wohl auch zu erklären, dass IKEA über den Jahreswechsel 2005/2006 komplette Küchen (inkl. verschiedener Geräte) ab 99 US-Dollar in Russland angeboten hat

Zurück zu den eigentlichen Gründen:

- Die bei weitem kürzeren Transportwege erfordern weniger Logistikaufwand und verursachen somit weitaus geringere Kosten.
- Weiters sind die Qualitätsansprüche des Inlandsmarktes in den meisten Fällen geringer anzusiedeln: also weniger Reklamationen, geringere Entwicklungskosten
- Selbst ein sehr eng definiertes Produktspektrum, kann in Russland zu einem lukrativen Geschäft avancieren.
- Personal, im Tätigkeitsbereich z.B. eines guten Exportleiters ist selbst in Russland nicht ganz einfach zu finden und kostet zudem ein Vielfaches eines „normalen Verkaufsleiters“
- Die vorher genannten Zollabgaben und Zollgebühren können eingespart werden.

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

Erwächst uns eine ernstzunehmende Konkurrenz?

Lassen Sie mich die wohl wichtigste Frage bereits im Vorfeld beantworten: Nein, unseres Erachtens ist mit einem verstärkten Zustrom russischen Schnittholzes auf den deutschsprachigen Markt kurz- und mittelfristig kaum zu rechnen, da der russische Inlandsmarkt und auch andere Gross-Staaten (USA, China, Türkei u.a.) - wie bereits erwähnt- eine stark wachsende Nachfrage verzeichnen....

Qualität

Wie bereits erwähnt lassen sich auch heute noch die Qualitätsansprüche zwischen Russland und z.B. Deutschland nicht vergleichen. Dies liegt zum einen offensichtlich in der Erwartungshaltung der jeweiligen Käuferschicht eines Landes, der individuellen Bemessung des Preis-/Leistungsverhältnisses und zum anderen auch selbstverständlich in der überhaupt möglichen Herstellungsqualität in Bezug auf die zur Verfügung stehenden Rohstoffe, der zur Verfügung stehenden Produktionsmaschinen und -kapazitäten und dem Ausbildungsstand und dem Know-How der Arbeiter.

Quantität

Über die Verfügbarkeiten und die Zahlen habe ich ja bereits anfangs hinlänglich gesprochen. Bei der heute verfügbaren Quantität gilt u.E. die Logistik immer noch als der begrenzende Faktor.

Der eine Teil ist die schlechte Erschliessung der russischen Wälder (z.T. nur 2 lfm Weg/Hektar) die zudem meist nur bei Trockenheit oder Frost befahrbar sind. Wer die verschiedenen russischen Klimabedingungen nur ein wenig kennt, kann daraus erschliessen, wie oft und vor allem wie lange sich diese Wege dann in einem nutzbaren Zustand befinden.

Auch das allgemeine Strassensystem ist oftmals komplett überlastet und strukturell völlig unzureichend. Als Zahlen-Information für Sie, seien hier die Exportlieferungen per Strasse von Russland nach Deutschland im Jahre 2004 mit ca. 50.000 Tonnen benannt.

Die Alternative „Schiene“ ist heutzutage auch noch keine wirkliche Alternative. Durch Privatisierung stiegen auch die Bahntransport-Kosten schnell in die Höhe. Unter diesem Hintergrund gibt es nun erste Ergebnisse zu den bereits lange andauernden Bemühungen zwischen Russland und Deutschland einen gemeinsamen Schienengüterverkehr zu betreiben. Das Haupt-Ziel des Joint-Venture-Unternehmen, dessen Name mit „EurasiaRailLogistics“ sogar schon feststeht, soll den Ausbau des Marktanteils an den internationalen Gütertransporten per Schiene, die zwischen Deutschland, Russland und China abgewickelt werden, betreffen.

Wie jedoch solch offensichtliche Probleme wie der Spurweiten-Unterschied gelöst werden können, steht noch nicht fest..... Einen großen Teil der Zeit verlieren die Güterzüge ja leider immer noch an der EU-Aussengrenze z.B. in Brest (Weißrussland) bei der Umladung von Normalspur- auf Breitspurwagen sowie durch die Zollformalitäten.

Projekt: „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
-1. Internationaler Kongress der Säge und Holzindustrie 2006-

Kontakt: HCN - Marcus R. Niedermeier

Datum: 22.02.2006

Conclusio

- Russland bietet eher direkte Chancen als direkte Gefahren für deutsche Säger
 - Durch die starke russische Binnennachfrage, kommt es kurz- und mittelfristig zu keiner signifikanten Export-Steigerung von russischem Holz und Holz-Erzeugnissen
 - Durch die weiten Wege und dadurch erhöhten Logistik- bzw. Frachtkosten wird ein grosser Teil der möglichen Kostenersparnisse kompensiert
 - Bei russischen Halbfertigprodukten ist die Qualität meist immer noch nicht mit westlichem Standard zu vergleichen
- Aber auf vielen internationalen Märkten kann es künftig vermehrt zu russischer Konkurrenz kommen

Russland ist sicherlich in jeder Hinsicht ein Riese: Von der Grösse, vom Potential und Stärke aber auch von der Trägheit her. Zudem gilt auch hier und dies darf auch unsere abschliessende Empfehlung an Sie sein:

Einen Riesen sollte man sich nicht zum Feinde,
sondern vielmehr zum Partner in einer starken Allianz machen!

Ich danke Ihnen!