



Russland: das Land und die Märkte mit den vielen Möglichkeiten

Interview mit Herrn Jürgen Frick
Bereichsleiter Metallurgie, Lechler GmbH

Was macht Ihr Unternehmen? Welche Produkte bieten Sie an?

Wir sind der Technologieführer im Markt für Präzisionsdüsen und Düsensysteme und die Nummer 1 in Europa. Wir verstehen Kundenanforderungen wie kein anderer und lösen sie nachhaltig.

ENGINEERING YOUR SPRAY SOLUTION ist unser Versprechen und der Anspruch, den wir im Interesse unserer Kunden an uns selbst stellen. Zerstäubungsdüsen und Systeme für vielfältige Anwendungen, die wir an sechs Standorten weltweit produzieren, sind immer Teil dieser Lösungen. Unsere Kunden finden Sie vorwiegend in den folgenden Industrien: Oberflächentechnik, Lebensmittel und Getränke, Chemie, Metallurgie (Stahl- und Aluminium), Zement, Kraftwerkstechnik, Agrartechnik (Pflanzenschutz).

Was war der Anlass für Lechler nach Russland zu expandieren?

Schon 2003 haben wir begonnen, in Russland vertrieblich sehr aktiv zu werden, und zwar zunächst in der Stahlindustrie und in der Landwirtschaft mit Pflanzenschutzdüsen für Feldspritzen. In beiden Bereichen waren das jeweilige Marktpotential und die Modernisierungen der Produktionsmethoden in Russland die wichtigsten Entscheidungskriterien. Im Ranking der Rohstahlproduktion steht Russland weltweit an der fünften Stelle, bei der Weizenproduktion sogar noch vor von den USA auf dem vierten Platz.

Außerdem gilt Russland grundsätzlich als sehr offen deutschen Produkten gegenüber.

Warum haben Sie die Entscheidung getroffen Ihr Business in Russland im Rahmen des „Office-in-Office“- Projektes zu starten?

Anfang 2016 haben wir uns durch das „Office-in-Office“-Angebot der Dienstleistungsgesellschaft der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK)* zunächst mit einer Person im Vertrieb verstärkt. Insbesondere während der Phase der Umstrukturierung unseres Händlernetzes hat sich diese Lösung durch eine Geschäftspräsenz in Moskau sehr gut bewährt, da eine Vielzahl von Aufgaben von Moskau aus sehr viel besser wahrgenommen und erledigt werden können, als dies von Deutschland aus möglich wäre.



Wie lange arbeiten Sie schon mit der AHK Russland und ihrer Dienstleistungsgesellschaft zusammen? Wie entwickelt sich Ihr Projekt?

Im Jahr 2015 haben wir während einer Veranstaltung der IHK-Reutlingen durch einen Vortrag der AHK Russland vom „Office-in-Office“-Angebot erfahren und anschließend sofort mit der Repräsentanz in Berlin Verbindung aufgenommen. Nach einem weiteren Informationsbesuch

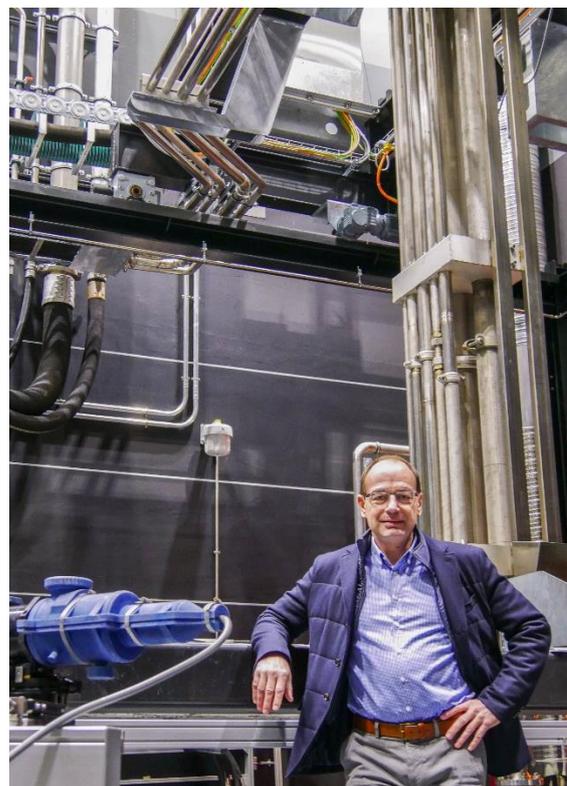
in Moskau haben wir noch im selben Jahr den ersten Vertrag unterzeichnet und den Auftrag zur Vertretersuche erteilt. Basierend auf der sehr effektiven Zusammenarbeit mit der AHK-Dienstleistungsgesellschaft – dem Informationszentrum der deutschen Wirtschaft – und der erfolgreichen Arbeit aus dem „Office-in-Office“ heraus haben wir uns entschlossen eine weitere Person hinzuzufügen, die auch Anfang 2018 ihre Arbeit aufgenommen hat. Beide Personen werden durch Russisch sprechendes Personal in Deutschland unterstützt. Diese Aktivitäten können das Fundament für ein zukünftiges, direktes Engagement von Lechler in Russland bilden.

Mit welchen Herausforderungen sind Sie in Russland konfrontiert?

Unsere Strukturen den Anforderungen des russischen Marktes in den jeweiligen Industrien und den Regionen gemäß zu entwickeln. Als global agierendes Unternehmen sind uns weder die sprachlichen Besonderheiten, noch die großen geografischen Distanzen, oder die klimatischen Verhältnisse in diesem riesigen Land fremd. Auch in anderen bedeutenden Ländern gibt es ähnliche Bedingungen. Eine Besonderheit fällt jedoch besonders auf, nämlich das Ausmaß an Bürokratie mit seinen unzähligen Formularen, Stempeln, Protokollen und Prozedere in fast allen Bereichen des Wirtschaftslebens. Diese steht manchmal in krassem Widerspruch zu den vielen modernen, elektronischen Systemen, die man in Russland schon täglich einsetzt, so wie z.B. den Bezahlssystemen, den Taxibuchungen und den verschiedenen lokalen GPS-Systemen, die denen in Deutschland gebräuchlichen Angeboten teilweise weit überlegen sind.

Welche Ratschläge würden Sie einer deutschen Firma geben, die sich gerade überlegt in den russischen Markt einzutreten?

Die Methode der Entscheidungsfindung ob und wie man in einen neuen Markt einsteigt unterscheidet sich auch im Fall von Russland nicht von anderen Märkten. Die richtige Strategie muss sich jede Firma selbst erarbeiten. Die AHK in Moskau ist auch für diese Aufgabenstellung ein idealer Ansprechpartner und eine gute Informationsquelle.



Jürgen Frick
Bereichsleiter Metallurgie, Lechler GmbH

Ohne den Anspruch erheben zu wollen, ein Russland Kenner zu sein, würde ich doch auf die Bemerkungen von oben zurückkommen und auf die logistischen Herausforderungen durch die geografischen Distanzen und die klimatischen Verhältnisse hinweisen. Die Kunden befinden sich oft in sehr weit entlegenen Landesteilen auf zwei Kontinenten. Auch die Standortwahl hängt natürlich unmittelbar damit zusammen. Außerdem ist es meiner Erfahrung nach sehr wichtig, Russisch sprechendes Personal auch auf der Seite des Mutterhauses an Schlüssel- und Schnittstellen des Projektes zu haben. Außerdem ist es neben der Beschaffung von Zahlen entscheidend, sehr gute Berater in Rechtsfragen und im Finanzwesen mit großer Erfahrung und einem guten lokalen Netzwerk mit Gewicht zu haben, die über nachprüfbare Referenzen verfügen.

Ekaterina Gutynina,
Projektkoordinatorin Geschäftspräsenz
März 2018

* DEinternational ist registrierte Dienstleistungsmarke der Deutschen Auslandshandelskammern. Dienstleistungen werden von der Gesellschaft mit beschränkter Haftung „Informationszentrum der deutschen Wirtschaft“ erbracht.