



GLOBAL BUSINESS MAGAZINE

.....> ENTERING NEW **MARKETS**

APRIL 8-12, 2013



PARTNER COUNTRY RUSSIA
Topics and Events



GTAI-SPEZIAL:
Riesenmarkt Russland



GERMANY
TRADE & INVEST

GLOBAL BUSINESS & MARKETS:
Program and Profiles

**Greentech
Events at
HANNOVER
MESSE**

Russia's going global

Meeting with modern Russia at HANNOVER MESSE 2013

Unser Wirtschaftswissen aus 125 Ländern macht die Welt für Sie ein bisschen kleiner.



Unser Service:

- Markt- & Branchenanalysen
- Wirtschafts- & Steuerrechtsinformationen
- Zoll- & Einfuhrregelungen
- Internationale Projekte, Ausschreibungen & Geschäftskontakte
- Geschäftspraktische Tipps

Sie wollen mehr wissen? Besuchen Sie uns auf **www.gtai.de**

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die Neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.



**GERMANY
TRADE & INVEST**



Oliver Frese,
Senior Vice President
HANNOVER MESSE

ENTERING NEW MARKETS

Global Business & Markets in Hall 13, the trade fair segment that is growing at a dynamic pace, pools a range of foreign trade-related information and service offerings across trade fairs. This year's Partner Country, Russia, is deliberately using HANNOVER MESSE as a platform to promote the internationalization of its own industry. Nowhere is access to Partner Country decision-makers easier than at HANNOVER MESSE.

By interlinking both segments we have been able to create a uniquely innovative

service offering for industry. No industrial trade fair is used to quite the same extent to develop international contacts as HANNOVER MESSE. We are delighted that Global Business & Markets partners and exhibitors make use of this opportunity and plan to partner with us in the long term.

Global Business Magazine documents how you can find out more about the world's most attractive target markets at HANNOVER MESSE. I should like to thank all those partners contributing to this showcase event and wish you every success at HANNOVER MESSE 2013.

"We are especially pleased to welcome leading companies and high-calibre trade visitors from Russia to our trade show in Hannover. HANNOVER MESSE will play a significant role in further intensifying economic relations between Germany and Russia."

IMPRINT

Imprint

local global GmbH
Marienstraße 5
D-70178 Stuttgart
Telefon + 49 711 / 22 55 88-0
Fax + 49 711 / 22 55 88-11
info@localglobal.de
www.localglobal.com



In cooperation with

Germany Trade & Invest
Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Telefon +49 30 200 099-0
www.gtai.de

Deutsche Messe AG

Messegelände
D-30521 Hannover
Telefon + 49 511 / 89-0
Fax + 49 511 / 89-3 26 26
www.messe.de

Concept: Hans Gäng
Editors: Stephan Mühlbauer,
Alina Nedelcu
Layout: Filip Radenovski,
Vongue.Art, Vero Avant
Print: BWH GmbH - die
Publishing Company

Addressing Global Players

local global is focusing the new global challenges. In addition to magazines and websites we are organizing and communicating your conferences:

References:

- ▶ Hannover Messe 1998-2013
- ▶ Partner Country Russia 2005, 2013
- ▶ Partner Country India 2006
- ▶ Partner Country Turkey 2007
- ▶ Partner Country Italy 2010
- ▶ Partner Country France 2011
- ▶ Partner Country China 2012
- ▶ CeBIT Flat World Forum 2009-2012
- ▶ CeBIT International Business Area 2013
- ▶ Deutscher Außenwirtschaftstag 1999-2013
- ▶ Global Connect 2008-2012
- ▶ sourcing.asia 2004-2011
- ▶ Asia-Pacific Sourcing 2007-2011
- ▶ Business Baden-Württemberg 2007-2012
- ▶ Niedersachsen 2007-2010
- ▶ Website, Magazine Niedersachsen Global
- ▶ AFIDA, AUMA 2005-2010
- ▶ Exhibition Markets China, Central & Eastern Europe, Latin America
- ▶ edubiz Boosting Corporate Brain 2010-2012
- ▶ greenr.biz 2013
- ▶ Health - Made in Germany 2012


local global
www.localglobal.de



3 Editorial, Imprint

GREETING

6 Dr. Angela Merkel, Chancellor
of the Federal Republic of Germany

7 Denis Manturov, Minister for
Industry and Trade, Russian Federation



PARTNER COUNTRY RUSSIA

8 Program Partner Country Russia At HANNOVER MESSE

10 Exhibitor List

12 Profile: Metropolregion Nürnberg in Russia

13 Profile: Invest-in Bavaria

41 Dr. Bernd Laber: Ein Land voller Energie



CENTRAL PAVILION RUSSIA
Hall 26, Stand B17



Riesenmarkt Russland

14 Neue Maschinen braucht das Land

Als Partner der Hannover Messe wirkt Russland wie ein Magnet, denn russische Firmen investieren massiv in Maschinen und Anlagen.

17 Antriebstechnik läuft gut

Die Nachfrage nach Antriebstechnik in Russland entwickelt sich sehr dynamisch.

21 Lukratives Geschäft mit Pumpen

Die Aussichten für Pumpenhersteller erfolgreiche Geschäfte in Russland zu machen sind ausgezeichnet.

23 Kompressoren haben noch Luft

Der russische Markt für Kompressoren soll künftig jährlich im Wert um bis zu 5% wachsen. Immer mehr russische Kunden interessieren sich für hochpreisige Spezialkompressoren...

25 Schub durch neue Kraftwerke

Russland investiert massiv in neue Stromerzeugungskapazitäten und will dafür bis 2020 etwa 100 Mrd. Euro ausgeben.

31 Riesige Stromprojekte

In die geplante Energiebrücke von Sibirien nach Moskau will Russland mindestens 25 Milliarden Euro investieren.

36 Tatarstan ganz oben

Die Republik Tatarstan wird von deutschen Unternehmer als bester Standort für Investitionen bezeichnet.

37 Fahrplan zu mehr Freihandel

Der WTO-Beitritt Russlands soll den Zugang zu den russischen Märkten erleichtern.



Global
Business &
Markets



GLOBAL BUSINESS & MARKETS

42 Program Global Business & Markets

44 Exhibitors of Global Business & Markets

46 Profiles of Global Business & Markets:

AHP International, Alsace International, Alytus Municipality City/Alytus Industrial Park, A plus A, Bremeninvest, German Academic Exchange Service (DAAD), Dubai Airport Freezone (DAFZA), Danubiz, German-Chinese Business Association (DCW), Deutsche Gesellschaft für Qualität (DGQ), East Marmara Development Agency (EMDA), Entry to market (e2m), Energy Efficiency in Industrial Processes (EEIP), HWF Hamburg Business Development Corporation, Hannover Chamber of Commerce and Industry, The State of Illinois, InterGest Russia LLC, Le-Marc Group, local global, LUNO, Maier + Vidorno (M+V), OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH, Polish Information and Foreign Investment Agency (PAIIIZ), Power Economy Middle East Co. LLC, Russia Consulting, Modon, A. Juffa li & Brothers, SBERBANK, TASNEE, Special Economic Zone Titanium Valley, UAE (Department of Economic Development).

56 Profile **GREENR.BIZ**

58 Das letzte Wort...

Prof. Peter Anterist über Fehler im Auslandsgeschäft

Visit the Saudi Arabian Pavillion Hall 13



وزارة التجارة والصناعة
Ministry of Commerce and Industry



الهيئة العامة للاستثمار
SAUDI ARABIAN GENERAL INVESTMENT AUTHORITY
SAGIA



Industrial Clusters



هيئة المدن الصناعية ومناطق التقنية
Saudi Industrial Property Authority

بترو رابغ
Petro Rabigh



التصنيع
TASNEE

سابك
SABIC

E.A. Juffali & Brothers



ابراهيم الجفالي واخوانه



NATPET



TUSDEER

منطقة البضائع وإعادة التصدير
Bonded & Re-Export Zone

HIDADA



الحداة

شركة الكابلات السعودية
Saudi Cable Company



Shaping the future together



I would like to extend a warm welcome to all guests from the Partner Country, the Russian Federation, for this year's Hannover Messe.

This Messe partnership comes at just the right time. For at present a Russia Year is taking place in Germany and a Germany Year in Russia. The motto of the series of events in the two countries is "Germany and Russia – shaping the future together". Hannover Messe 2013 provides an excellent opportunity to give substance to this concept. It enables numerous companies from our two countries to showcase their latest products and technologies, to intensify their cooperation and to make new contacts.

Germany is Russia's second most important trading partner. Our bilateral trade volume in 2012 reached a record level of more than 80 billion euros. Capital goods made in Germany play a valuable role in the further modernization and diversification of Russia's economy. Russia, in turn, is a major energy supplier for our country, as well as a key partner in the development of sophisticated technologies. This successful relationship is reflected in mutual investments of more than 19 billion euros.

Russia's accession to the WTO last year created new market opportunities. Therefore chances are very good that the world's biggest industrial trade fair will lend further momentum to the Russian-German partnership. On that note, I wish all exhibitors and visitors from the Partner Country Russia every success at Hannover Messe 2013.

***Dr. Angela Merkel
Chancellor of the
Federal Republic of
Germany***

The industrial exhibition in Hannover is a significant event in the field of high technologies and innovations in the world and it traditionally draws keen attention of the largest companies, representatives of the business community and entrepreneurs.

This is the second time Russia will participate in the Hannover Messe as a partner country. The first time our country took part in the exhibition with such an honourable status was in 2005. Perhaps this year's participation of Russia will be the most large-scale in the history of the country at industrial and technological exhibitions – we expect more than 160 Russian companies to be presented in Hannover on the area of 4500 square meter in six pavilions „Hannover Messe“.

The main theme in 2013 is „The global industry“. The idea to participate is in line with important priorities for the Russian Federation, as well as the rest of the world. We are determined to emphasize our role as an innovator of new ideas and effective solutions for the global problems of the world industry.

The priority areas at the exhibition are energy industry, mechanical engineering, new materials and industrial automation.

Innovative solutions for the global industry

Speaking about the scale of the Russian participation, I should mention that a number of the largest Russian cities and regions such as Moscow, St. Petersburg, Leningrad, Kaluga and Kirov areas are planning to participate.

Without a doubt we admit that Russia and Germany are strategic partners. In 2012 trade turnover between the countries reached 73,9 billion dollars, which is a very decent number despite the fact that the situation in the Eurozone is not stable.

The main goods which Germany exports to Russia are motor vehicles, medicines and vaccines, plastic and plastic products, food products, cars, mechanisms and different types of equipment.

For example, "Chelyabinsk Tractor Plant — URALTRAK" imports from Germany equipment, components for the tractors produced at the plant. Cooperation with Germany in the field of ferrous metal industry also develops mainly by means of purchase of the German industrial equipment by the Russian metallurgical enterprises.

There are examples of successful cooperation in the field

of power-plant engineering; in particular, "Uralsmashplant" ordered materials and component parts from the German small and medium-sized enterprises with the cost more than 43 million Euros.

In October 2012 the implementation of a unique project on construction of a machine-tool factory by the company Gildemayster (Gildemeister) started, which also includes descriptions of advanced and sophisticated methods. Meanwhile in Russia modernization of metallurgical complex is taking place and it is happening as a result of the import of equipment from German producers. Implementation of the current projects will allow making high-quality cold rolled and zinc metal products which will meet the requirements of the leading world auto concerns.

There is a significant success in the field of transport mechanical engineering. The „Sinara group“ actively develops cooperation with Siemens in locomotive engineering. „Lastochki“ (Desiro RUS) produced in the Urals will operate during the Winter Olympics 2014 in Sochi.

By now the first 5 train sets,



made in Germany, have been undergoing certification tests which will be completed by the end of the current year. The delivery of the first electric train is due during the third quarter of 2014. By the end of 2017 project partners are planning to increase the extent of localization up to 80% from electric train cost.

In the field of the car industry, first of all, I would like to draw your attention to a great example of a successful implementation of the „Volkswagen“ project set-up of a car production in Kaluga. Last year the corporation joined the process of modernized industrial assembly.

I am also proud to say that the plant produced more than 144 thousand cars in the current year and the corporation expands its presence in Russia.

In the winter 2012 the constructions of a production plant with of internal combustion engines got off the ground in Kaluga. Its introduction into service is planned for 2015.

We are definitely aware of a genuine interest of the German companies in the localization of production plants on the Russian territory, and, in turn, we are working on creating favourable conditions for the foreign companies.

***Denis Manturov,
Minister for Industry and Trade,
Russian Federation***

Program Partner Country Russia at HANNOVER MESSE

9 to 11 April 2013

11:00 – 17:00,
Central Pavilion, Hall 26, Stand B17

Global Industrial Design Forum (GID Forum)

Event host: Formika

Monday, 8 April 2013

10:00 – 17:00,
Hall 4, Stand E50

Suppliers Convention: Russia as an Industrial Nation and Procurement Market

11:00 – 14:00,
Convention Center (CC), Room 2
Russian-German Business Summit

Event host: German Committee on Eastern European Economic Relations

15:00 – 17:00,
Convention Center (CC), Room 3B
German-Russian Energy Forum
Event host: German-Russian Chamber of Commerce

Tuesday, 9 April 2013

10:00 – noon,
Hall 11, Stand E35

Power-Brunch

Event host: German Electrical and Electronic Manufacturers' Association (ZVEI)

10:00 – 17:00,
Convention Center (CC), Room Leipzig

East-European Workshop (Russia – Ukraine – Belarus) Green Materials: Polymers, Raw Materials and New Composites

Event host: East-West-Science Center (OWWZ) of the University of Kassel

11:00 – 13:00,
Hall 13, Business Forum 1, Stand F20

Ernst & Young German-Russian Business Forum

Event host: Ernst & Young

13:30 – 15:30,
Hall 13, VIP Conference Room, Stand G44

Successful Economic Activity in Russia: Requirements and Challenges for IT and Controlling in Plant and Machine Building

Event host: Fistec AG

14:00 – 16:00,
Convention Center (CC), Room Bonn 2

Environmental Solutions in Industry: Challenges and Prospects

Event host: IntelInform Vision

14:00 – 13:30,
Hall 13, Business Forum 2, Stand F50
Russia – Germany: Market. Entry. Opportunities. Foreign trade workshop for German and Russian enterprises
Event host: Germany Trade & Invest (GTAI)

Wednesday, 10 April 2013

10:00 – 14:00,
Convention Center (CC), Room Berlin

Russian-German Cooperation in Ship Building Industry

Event host: Formika

11:30 – 18:00,
Hall 1, Stand F32

Special conference on Russia at Metropolitan Solutions

Event host: German Committee on Eastern European Economic Relations

11:30 – 18:00,
Hall 1, Stand F32

Special conference on Russia at Metropolitan Solutions

Event host: German Committee on Eastern European Economic Relations

13:30 – 15:30,
Hall 13, Stand G44, VIP Conference Room

Growth Poles: Regional Development in Global Cooperation

Event host: Special Economic Zone Titanium Valley, Russian Managerial Community

18:00,
Partner Country Russia
Central Pavilion, Hall 26, Stand B17

Partner Country Night

Thursday, 11 April 2013

11:30 – 13:00,
Hall 13, Business Forum 2, Stand F50

Customs Union and Eurasian Integration – Enhanced market potential in the East

Event host: DKE German Commission for Electrical, Electronic & Information Technologies of DIN and VDE

PARTNER COUNTRY NIGHT



10.04.2013

18:15 – 23:00

Hall 26,

Booth B17

Welcome to the Russia's Booth!

The Russian organizers cordially invite HANNOVER MESSE participants, delegations and media to a cocktail reception hosted by Partner Country

Informal networking in a pleasant atmosphere guaranteed





Бавария – это намного больше, чем Вы думаете.

Экономическая компетентность.
Инновационный потенциал. Технологическое ноу-хау.

Бавария – правильное место размещения Вашего бизнеса.
Invest in Bavaria – идеальный проводник на пути размещения
и расширения Вашего бизнеса в Баварии.



Оперативно. Индивидуально.
Конфиденциально. Бесплатно.
Пишите, звоните, заходите.

Invest in Bavaria
Агентство по привлечению инвестиций

Светлана Хубер
Виденмайерштрассе 34
80538 Мюнхен
Тел. +49 89 24210-7505
svetlana.huber@invest-in-bavaria.com
www.invest-in-bavaria.com

Bavarian Ministry of Economic Affairs,
Infrastructure, Transport and Technology



Exhibitors from Russia

The Russian showcase at HANNOVER MESSE 2013 will have a decentralized main display/satellite display format comprising a central pavilion in Hall 26 and several "Partner Country Russia" satellite pavilions (national pavilions) located in HANNOVER MESSE's various constituent tradeshow. Russia's objective is thus to intensify its dialogue with international industrial partners in multiple theme areas of the fair.

Exhibitor	Halle/ Stand
Activity	27 / M34
Agency f. Regional Development of Kaluga	1 / B40
Agrisovgaz	26 / B17
AKELA-N	2 / A02
Akor Direct	6 / G02
All-Russian Inst. of Aviation Materials	6 / G02
ALPHA Research and Manufacturing	13 / C21
ApATeCh NPP	6 / G02
AplusA Express	13 / E37
AVA Hydrosystems	23 / C09 / 1
AVAL, MSI-FDP	13 / C21
Avangard	1 / A23
Avtocompozit	2 / A02
BaltTechProm	6 / G02
Belgorod Institute of altern. Energy	13 / C21
Bocharov	6 / G02
Budker Institute of Nuclear Physics	2 / A02
Business Practice Center Leader""	2 / A02
Chuvash Republic	2 / A02
CIM SB RAS	2 / A02
Committee for Investment	1 / A23
Communication and Telecontrol	1 / A23
Composite Holding	2 / A02
Controlling Chaos Technologies	2 / A02
Deutsch-Russische Auslands-handelskammer	13 / C21
Diamond	2 / A02
Didactic Systems	2 / A02
DIGITAL REGULATORS	6 / G02
Dimet-M	2 / A02
DOK	1 / A23
Effentec	27 / H78
Eko-Park	21 / F04
Ekros Engineering	1 / A23
ELDIN	25 / C04 / 2
Electron-Innovatsia	26 / B17
Eletsgidroagregat	21 / D01 / 1
Eltex	6 / G02
ELVEES NeoTec	2 / A02
ENERGOMASH	26 / B17
Energoservis	13 / C21
Ernst & Young	13 / F22 / 1
EuroLuxe	1 / A23

Experimental Instrument Engineering	26 / B17
ExpoForum	2 / A02
Federal State Unitary	2 / A02
Fluid Power Association	21 / D01 / 1
Formika	1 / B35
Formika	1 / G22
Formika	2 / A02
Formika	6 / G02
Formika	13 / C21
Formika	21 / D01 / 1
Formika	21 / F04
Formika	26 / B17
Formika	26 / B17
Fund Forum for innovations""	2 / A02
Gazprom	13 / C21
Geoenergetika	26 / B17
Government of Kaluga	26 / B17
Government of Sverdlovsk Region	26 / B17
Granch	6 / G02
GUAP	2 / A02
Higher School of Economics	2 / A02
IHP SB RAS	2 / A02
Industrial Park Greenstate	13 / C21
Inform. Center of German Economy	13 / C21
INGRIA Technopark	1 / A23
INNOPROM	26 / B17
InterGest RUS	13 / F45
International Union of Instrument	2 / A02
Intertechelectro	27 / M34
JSC TRANSNEFT	13 / C21
Kaliningrad Chamber of Commerce	6 / G02
Katalizator TC	6 / G02
Kazan Engineering University	2 / A02
Kazan National Research	13 / E38
Kazan state technical university	2 / A02
Kirov Biochemical Plant	2 / A02
Kirov Electromagnets Plant DimAI	2 / A02
Kola Science Center - Mining Institute	2 / A02
Kovrov Electromechanical Plant	23 / C33
Krylov State Research Centre	26 / B17
KSC - I. V. Tananayev Institute	2 / A02
Kuban State University	2 / A02
Lampyris	6 / G02

Laser Center	13 / C21
LeaderLight	12 / G11
Le-Marc Group	13 / E38
Maykop reduction-gear plant	27 / M34
METALLOINVEST	13 / C21
METALLOINVEST	26 / B17
Ministry of education and science	2 / A02
Ministry of Industrial Policy	6 / G02
Mintrans	1 / G10
MISiS	2 / A02
Monocrystal	26 / B17
Moscow Aviation Institute	2 / A02
Moscow City Government	1 / C24
Moscow Polytechnic College No. 8	2 / A02
Moscow Power Engineering Institute	2 / A02
Moscow Regional Government	1 / F09
Moscow State Industrial Univer	2 / A02
Moscow State University (MAMI)	2 / A02
Moscow State University (MGUPI)	2 / A02
Nanotech	26 / B17
NEVZ-Ceramics""	26 / B17
Niigrafit	6 / G02
NIIT	1 / A23
NIKOM	26 / B17
NIPOM	2 / A02
Nizhegorodskaya Yarmarka	2 / A02
Novosibirsk Region	6 / G02
NPO Aerospace Technologies	26 / B17
Nucon	12 / F42
OMZ	13 / C21
Perm State National Research University	2 / A02
Polycomplex	21 / F04
Power Machines	27 / N65
Radioavionica	1 / A23
RAWI	27 / M34
RIF	12 / F60
Rosneft	13 / C21
RTC	2 / A02
RT-Chemcomposite	26 / B17
RTI	1 / B34
RUSCOMPOZIT	6 / G02
RUSNANO	2 / A02
Russia Consulting	13 / F52
Russian Academy of Sciences	2 / A02
Russian Academy of Sciences	2 / A02
Russian Federal Nuclear Center	2 / A02

Russian Railways	1 / G22
Russian Superconductor	13 / C21
Russische Energie Agentur	13 / A39
Samara Bearing Plant	21 / D01 / 1
Samara State Aerospace University	2 / A02
Scientific future management	26 / B17
Scientific Research Inst.	1 / A23
SET RI" branch of Krylov State Research"	27 / D78 / 1
SEZ Titanium Valley	13 / D30
Shiprepair Technology Center	2 / A02
Siberian Branch of Russian Academy	2 / A02
SMC Technological Centre	2 / A02
Sosnovskagropromtehnika	2 / A02
Southwest State University	2 / A02
Special Technologies	6 / G02
Speech Technology Center	2 / A02
Spesialinstrument	26 / B17
Sredne-Nevisky Shipyard	6 / G02
St. Petersburg City Agency	1 / A23
St. Petersburg Government, CIPI	1 / A23
State public institution Economic	26 / B17
State University ESPC	2 / A02
STATT	6 / G02
Stroimashservice	21 / D01 / 1
SUN Innovations	6 / G02
SuperOx	13 / C39
Svetlana	1 / A23
TELROS	1 / A23
The Export Promotion Center	2 / A02
TMK	26 / B17
T-Platforms	26 / B17
TPU Institute of Physics and Technology	27 / D78 / 1
Trading House MTM	2 / A02
Tula Region	26 / B17
Union of Composites Manufacturers	6 / G02
UniscanResearch	26 / B17
Uralelectromed	12 / F16
Uralvagonzavod	1 / B35
Uralvagonzavod	26 / B17
Virial	2 / A02
Vnesheconombank	26 / B17
Volgograd Region	6 / G02
Volgograd State University	2 / A02
Western Shipyard	6 / G02
Yaroslavl Regional Government	13 / C21
Zelenograd Nanotechnology Center	2 / A02
ZMI	14 / L05
ZVEZDA-ENERGETIKA	8 / A30



TITANIUM VALLEY

Special Economic Zone

Titanium Valley is a special economic zone in Sverdlovsk Region (2,000 km from Moscow). SEZ neighbors upon the world's biggest titanium works, VSMPO-AVISMA Corporation.

584.4 ha
The total area of SEZ



Artemiy Kyzlasov,
Director General
of OAO OEEZ Titanovaya Dolina:

SEZ managing company's goal is to offer production sites and provide the resident with necessary energy resources, transport ways, water supply and disposal. The company is to select and train personnel according to the resident's requirements. The federal status of the project and its administrative support ensure obtaining construction permit within 120 days.

Special-Purpose Residents of SEZ

1. Production and processing of titanium
2. Aerospace industry
3. Construction materials production
4. Machine engineering and instrumentation

Accessibility to sales area

Some 180 km away from the SEZ the third largest air hub in Russia, Koltsovo, offers direct flights to more than 80 cities around the world. Route P-353 connects the SEZ with the Russia's route network. A branching network of railroad allows shipping of cargo throughout the country

Investment expenses 30% less

- Protection against any unfavorable changes in tax law of the Russian Federation
- Free customs zone
- Preferential taxation
- Essential infrastructure
- Administrative support, "One-stop-shop" system

Tax and customs benefits

- Income tax – **15,5%**
- Property tax, land tax, vehicle tax – **0%**
- Customs fees – **0%**

«Titanium Valley» is located in one of the rich in natural resources and most economically developed territories in Russia



by shipping
volume



by industrial
production

**Enormous workforce capacity
of Sverdlovsk region:**

52 400
people seek jobs

A total of **4 298 000** citizens live in the Sverdlovsk region

Время для инвестиций

Российские компании открывают для себя Баварию

Согласно исследованию «Анализ европейской привлекательности 2011» ведущей аудиторской компании «Ernst&Young» Германия является одной из самых востребованных площадок для ведения бизнеса в мире. В категории «наиболее привлекательное место для коммерческой деятельности» Германии расположилась на первом месте среди стран Европы и на пятом месте в мировом масштабе.

С каждым годом всё больше и больше российских компаний, выходящих на европейские рынки, осваивают Баварию как место расположения бизнеса. На сегодняшний день в Баварии насчитывается уже более 90 компаний с российским участием. По количеству реализованных в Баварии проектов российские инвесторы заняли в 2011 году четвёртое место после китайских, американских, а также предприятий из других регионов ФРГ.

ЧТО ЖЕ ЦЕНЯТ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ В БАВАРИИ КАК МЕСТЕ РАСПОЛОЖЕНИЯ БИЗНЕСА?

Бавария делает ставку на экономику

По экономическому развитию Бавария занимает первое место среди всех федеральных земель Германии, её ВВП в 2011 году составил 446,4 млрд евро.

Инфраструктура Баварии вдохновляет

Современная инфраструктура Баварии предлагает российским инвесторам максимальную мобильность. Так, например, минимально короткое время пересадки в Мюнхенском аэропорту (всего лишь 30 минут) до сих пор остаётся рекордом, побить который не удалось ещё ни одному аэропорту Европы.

Бавария в центре Европы

Центральное положение Баварии в Европе создаёт благоприятные условия для обслуживания клиентов, находящихся не только в немецкоговорящем пространстве, но и во всей Западной Европе.

Научно-исследовательская база Баварии обеспечивает компетентность

Бавария относится к мировым лидерам в области научных исследований и предоставляет наилучшие предпосылки для развития новых технологий и услуг. Это подтверждается передовой позицией Баварии по количеству патентных заявок в масштабах всей Германии.

«Работать там, где другие проводят отпуск»

Задумываясь о месте расположения бизнеса, российские инвесторы безусловно уделяют особое внимание так называемым «soft facts»: высокому качеству жизни и уровню личной безопасности, обширным возможностям культурного досуга активного отпуска.

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ В БАВАРИИ: ПРИМЕРЫ

«Лаборатория Касперского», ведущий российский разработчик систем защиты от вирусов, хакерских атак и спама, в 2003 году открыл представительство компании в Центральной Европе в баварском городе Ингольштадт. Отсюда «Лаборатория Касперского» осуществляет управление деятельностью компании в Германии, Австрии, Швейцарии, Чехии, Словакии и Венгрии.

Компания «Илим Тимбер», один из крупнейших мировых производителей пиломатериалов, в 2010 году приобрёл деревообрабатывающий завод, расположенный в баварском городе Ландсберг-на-Лехе. Производственные мощности компании «Илим Тимбер Бавария» составляют в настоящий момент 800 тыс. м. куб. в год.

Компания ABBYY, производящая электронные словари и программное обеспечение для распознавания документов и ввода данных, в 2000 году основала ABBYY Europe в столице федеральной земли Бавария – городе Мюнхене. Отсюда осуществляется сбыт продукции ABBYY в западных странах ЕС.

Группа ЛСР – диверсифицированная строительная компания со штаб-квартирой в Санкт-Петербурге – в 2003 году основала дочернее предприятие ЛСР Юроп ГмбХ с центральным офисом в Мюнхене. ЛСР Юроп ГмбХ осуществляет девелоперские проекты в Германии и курирует контракты на поставку строительной техники и оборудования зарубежных производителей на предприятия Группы ЛСР.

КОНТАКТ:

Invest in Bavaria

Агентство по привлечению инвестиций
Widenmayerstraße 34 · 80538 München



Svetlana Huber,
Managing Director Europe I Industries
Tel.: +49 (0)89 / 2 42 10-75 05
svetlana.huber@invest-in-bavaria.de

www.invest-in-bavaria.de



Волга своими глазами!

Представители европейского региона-метрополии
Нюрнберг посетили Татарстан, Самару и Ульяновск



.....> Делегация из Нюрнберга во главе с Markus Löttsch, руководителем IHK Nürnberg, а также Dr. Schleicher из Баварии посетили Самару, Ульяновск и республику Татарстан. По итогам данного визита были подписаны договоры о более тесном взаимодействии и сотрудничестве. Делегаты из Германии обсудили потенциально успешное для обеих сторон сотрудничество в сфере воздушной индустрии и космической промышленности.

Будь то КамАЗ, АвтоВАЗ или Авиастар ТС в Поволжском федеральном округе расположено много известных российских компаний, которые являются крупнейшими игроками в сфере авиакосмической и автомобильной промышленности, а также моторостроении. Более 20% промышленного производства в России приходится на этот федеральный округ, он занимает по этому показателю 1-е место в России.

Крупные спортивные события, такие как Универсиада в Казани в этом году и, конечно же, Чемпионат мира по футболу 2018 года, привлекают внимание не-

мецких компаний к Поволжью. Растущий интерес находит свое отражение и в статистике: здесь работают более 50 немецких фирм. Компании из Нюрнберга много инвестируют в Поволжский регион, в качестве примера можно назвать поставщика автокомпонентов Leoni (Татарстан), компанию Brose (Самара) и, в скором времени, компанию Schaeffler (Ульяновск).

Именно поэтому еще в 2010 г. Торгово-промышленная палата Нюрнберга и Средней Франконии заключила с Республикой Татарстан договор о двустороннем сотрудничестве с целью

обмена опытом в сфере экономики и создания платформы для компаний из этого региона, планирующих внедрять свои разработки в совместные проекты с партнерами из Татарстана.

С целью углубления сотрудничества с Татарстаном и расширения экономических отношений с Ульяновской и Самарской областями, ТПП Нюрнберга и Средней Франконии совместно с Министерством экономики Баварии в середине марта этого года приняла участие в недельной поездке в эти три региона. Делегация, состоящая из 30 человек, провела перегово-

ры с высокопоставленными представителями политических и деловых кругов во всех трех регионах. По словам Генерального директора ТПП г-на Лётча, особую заинтересованность в сотрудничестве проявили представители из автомобильной индустрии, сферы автоматизации и производственной техники, а также из информационной и телекоммуникационной отрасли.

«Это позволило заложить хорошую основу для дальнейшего сотрудничества, ведь это именно те сферы, где Нюрнберг может похвастаться высоким уровнем ноу-хау».



Насчитывающий 3,5 миллиона жителей и обладающий ВРП более 100 миллиардов евро, Нюрнберг относится к крупнейшим в области экономики и экспорта регионам в Германии и Европе. Благодаря выставке „NürnbergMesse“ Нюрнберг входит в 10-ку главных выставочных площадок в Европе, с возможностью проведения международных выставок-ярмарок и конгрессов.

Neue Maschinen braucht das Land

Text: Ulrich Umann und Edda Wolf, Bonn, Germany Trade & Invest



→ **Topmarkt.** Als Partner der Hannover Messe wirkt Russland wie ein Magnet, denn russische Firmen investieren massiv in Maschinen und Anlagen. Deutsche Hersteller sind als Lieferanten und Investoren gefragt.

Der russische Markt für Maschinen und Anlagen ist hoch lukrativ. Bis 2016 wird sich die Nachfrage nach Maschinen zur Metallbearbeitung in Russland verdreifachen und ein jährliches Volumen von 2,5 Mrd. Euro erreichen, prognostiziert der stellvertretende Industrie- und Handelsminister der Russischen Föderation Gleb Nikitin.

Die große Nachfrage aus Russland hat die Exporte deutscher Maschinen dorthin im vergangenen Jahr kräftig angekurbelt. Deutsche Unternehmen steigerten ihre Lieferungen nach Russland 2012 um 7,6% auf rund 8,1 Mrd. Euro. Damit knüpften sie an den Rekordwert des Boomjahres 2008 an. Für 2013 sind die Aussichten ähnlich gut. "Die Geschäftschancen für deutsche Maschinenbauer in Russland sind ausgezeichnet und die Hannover Messe 2013 mit Russland als Partnerland ist eine hervorragende Gelegenheit, diese Chancen in Aufträge umzusetzen", betont Dr. Ralph Wiechers, Chefvolkswirt des Verbandes der Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA). Für die deutschen Hersteller von Maschinen und Anlagen ist Russland der viertgrößte Markt weltweit. Nur die VR China, die USA und Frankreich sind noch wichtiger. Bei Werkzeugmaschinen belegt das Land sogar den dritten Platz. Aus

deutscher Produktion besonders gefragt sind Bau- und Baustoffmaschinen, Fördertechnik, Landtechnik, Lufttechnik, Werkzeugmaschinen und Armaturen. Am stärksten legten 2012 die deutschen Verkäufe von Bergbaumaschinen mit einem Plus von 35,6% zu. Der Absatz von Werkzeugmaschinen stieg um 27,4%. Rund 80% aller Werkzeugmaschinen zum Zerspanen und Umformen einschließlich Steuerungstechnik werden von Russland importiert, ein Viertel stammt aus Deutschland.

Russland muss sich nach dem WTO-Beitritt dringend um die Modernisierung seiner Industrie kümmern. Die russische Regierung ist sich dessen bewusst und hat am 7. Dezember 2012 das Programm "Entwicklung der Industrie und Erhöhung ihrer Konkurrenzfähigkeit bis 2020" beschlossen. Mit Budgetmitteln in Höhe von 500 Mrd. Rubel (12,5 Mrd. Euro) sollen Industriezweige wie Metallurgie, Automobilbau, Schwer- und Transportmaschinenbau, Leicht- und Chemieindustrie fit gemacht werden. Deutsches Know-how ist dabei sehr begehrt. Der Leiter der Vertretung der deutschen Maschinenbau-Holding EMAG in Russland, Pawel Belikow, wurde in den Expertenbeirat des Komitees für Industrie der Staatsduma beru-

fen, der die russische Regierung in technologischen Fragen berät.

Für den hohen Bedarf an modernen Maschinen in Russland sorgt der Kapazitätsausbau in der Automobilindustrie und im Energieanlagenbau. Wichtige Impulse kommen auch aus der Metallurgie, der Luftfahrtindustrie, dem Schienenfahrzeugbau und der Landtechnik.

Landesweit ist der Ersatzbedarf gewaltig: 1,4 Mio. Industriemaschinen laufen seit über 20 Jahren, ein Großteil von ihnen müsste längst abgeschrieben sein. Der aktuelle Verschleißgrad liegt bei 50%, so der stellvertretende Minister Nikitin. Bei Werkzeugmaschinen hat sich der Bestand seit 1990 mehr als halbiert - auf nur noch 900.000 Einheiten.

Kraftfahrzeugsparte fährt voraus

Geradezu stürmisch entwickelt sich die Kraftfahrzeugindustrie als Abnehmer von Maschinen und Anlagen. Das Engagement ausländischer Automobilkonzerne in Russland trägt dazu wesentlich bei. Die deutsche Volkswagen Gruppe will ihre Russland-Aktivitäten in den nächsten drei Jahren Jahr weiter ausbauen und dafür 840 Mio. Euro in die Hand nehmen. Im unternehmenseigenen Werk in Kaluga sollen ab Mai 2013 die Audi-Modelle Q5, Q7, A7, A6 und A8 montiert werden. Der Audi-Vorstandsvorsitzende, Rupert Stadler, geht zunächst von 10.000 Autos aus. Im Januar gab VW seine Produktionspläne für den russischen Markt bekannt: 2013 will das Unternehmen 200.000 Autos montieren, das wären 11% mehr als im Vorjahr. Die Kapazität des Werks in Kaluga beträgt 225.000 Autos pro Jahr.

Das Unternehmen JV Systems, eine Tochterfirma des russisch-amerikanischen Gemeinschaftsunternehmens GM-AwtoWAZ, plant ein Werk in der Sonderwirtschaftszone Togliatti. Dort will JV Systems einen neuen Produkti-

onsstandort für die Montage des Geländewagens Chevrolet Niva aufbauen. Es sollen ein Press- und Karosseriewerk, ein Testlabor und ein Logistikzentrum entstehen. Das gesamte Projekt kostet 6,2 Mrd. Rubel (155 Mio. Euro).

Der schwedische Lastwagenhersteller Volvo Trucks investiert 92 Mio. Euro in eine Anlage zur Produktion von jährlich 15.000 Fahrzeugkabinen. Ab 2014 sollen die ersten Kabinen die Werkshallen in Kaluga verlassen. Scania, an der VW die Mehrheit hält, stellt 70 Mio. Euro bereit, um die Kapazität ihres Werks in Sankt Petersburg von 5.000 auf 7.500 Lkw pro Jahr auszubauen.

Russlands größter Hersteller von Lastkraftwagen, OAO Kamaz, will mit einer Investition von 1,55 Mrd. Euro ins Premiumsegment einsteigen. Hier waren bisher fast nur europäische Hersteller vertreten. Schon 2014 soll die Serienproduktion starten. Unterstützung kommt von Mercedes Benz Trucks. Der deutsche Konzern produziert bereits Fahrzeugkabinen in den Kamaz-Werken in Nabereschny Tschelny in der Region Tatarstan. Bald sollen Motoren folgen. Im vergangenen Jahr hat Kamaz bereits 132,5 Mio. Euro für Modernisierungsmaßnahmen ausgegeben.

In Tatarstan planen weitere große Industriebetriebe die Modernisierung ihrer Anlagen. Das Hubschrauberwerk Kasan will bis 2016 etwa 11,3 Mrd. Rubel ausgeben. Die Werksteile mechanische Montage, galvano-mechanische Produktion, Triebwerksmontage und Vorbereitung zum Stanzen sollen komplett erneuert werden. Das Schiffbauwerk Zelenodolsk "A.M. Gorki" beabsichtigt, bis 2017 rund 2,3 Mrd. Rubel zu investieren. Für die Bereiche Produktionsvorbereitung, Metallbearbeitung, Trockendock und Gießerei wird neue Technik beschafft.

Energieanlagenbauer planen neu

Wichtige Abnehmer von Werkzeugmaschinen sind auch die Unternehmen des Energieanlagenbaus. Alle führenden russischen Hersteller von Turbinen, Generatoren und Transformatoren modernisieren und erweitern zurzeit ihre Produktionskapazitäten. Triebfeder ist das neue staatliche Programm für "Energieeffizienz und Entwicklung der Energiewirtschaft 2013 bis 2020". Darin hat die russische Regierung beschlossen, bis 2020 die Kraftwerkskapazitäten für 280 Mrd. Euro um 82 GW aufzustocken. Parallel sollen die Stromnetze für weitere 118 Mrd. Euro ausgebaut werden.

Bei der Modernisierung russischer Kraftwerke sind auch einige ausländische Firmen gut im Geschäft. Zu den erfolgreichen Anbietern gehören Siemens, Alstom, General Electric, Voith Hydro und Andritz Hydro. Im Gegenzug für erteilte Aufträge erwartet die russische Regierung, dass die westlichen Hersteller einen Teil der Produktion von modernen Ausrüstungen für Kraftwerke in Russland lokalisieren. Siemens und Silowye Maschiny arbeiten an der Errichtung eines Werks zur Produktion und Wartung von Gasturbinen im Industriepark Greenstate im Leningrader Gebiet. Träger des Projekts ist das Joint Venture OOO Siemens Technologii Gasowych Turbin. Auf einem 3,8 Hektar großen Grundstück werden Werks hallen mit einer Fläche von 25.000 qm erbaut und 500 Arbeitsplätze geschaffen.

General Electric wird auch eine Turbinenproduktion in Russland ansiedeln. In Rybinsk begannen im Februar 2013 die Bauarbeiten für ein Werk zur Montage und Wartung von Gasturbinen des Typs 6FA mit einer Kapazität von 77 MW. Ab dem 3. Quartal 2014 sollen dort 14 Turbinen jährlich hergestellt werden. Investor ist die OOO Russkie Gasowye Turbiny - ein Gemeinschaftsunternehmen von General Electric, der Gruppe Inter RAO EES und der staatlichen Gesellschaft Rostekhnologii.

Voith Hydro, die gemeinsame Tochterfirma von Siemens und Voith, plant zusammen mit der Wasserkraftholding RusHydro den Bau eines Werks zur Produktion von Ausrüstung für Wasserkraftwerke in Balakowo in der Region Saratow. Der erste Spatenstich soll im April erfolgen. Auch Alstom Hydro France arbeitet mit RusHydro zusammen. Das Joint Venture AlstomRusHydroEnergy hat bereits Anfang März 2013 mit dem Bau eines eigenen Werks begonnen. Dort sollen Ausrüstung und Zubehör für Wasserkraftwerke von 25 bis 100 MW sowie für Pumpspeicherkraftwerke mit einer Kapazität bis 150 MW hergestellt werden.

Metallurgie hält Schritt

Russische Metallurgiekonzerne wappnen sich für den verstärkten internationalen Wettbewerb mit modernster Technik. Der Titanhersteller VSMPO-Avisma aus Werchnjaja Salda im Gebiet Swerdlowsk will sich vom reinen Metallurgiebetrieb zum Bearbeiter für Titanteile und Systemzulieferer für die weltweite Luftfahrtindustrie entwickeln. Zu seinen Kunden gehören Airbus, Boeing, Embraer, Rolls-Royce. Bis 2015 plant das Unternehmen 800 Mio. US-Dollar zu investieren. Der Werkzeugmaschinenpark, die Vakuumöfen und die Hebekräne sollen erneuert werden. Für 2013 bis 2014 steht der Kauf weiterer Präzisionsmaschinen zur Bearbeitung von gewalzten Titanringen an. "Wir wollen vor allem die Verarbeitungstiefe erhöhen", bekräftigt Aleksandr Mitrofanow, stellvertretender Direktor für Technik und Reparaturen bei VSMPO-Avisma. Und Zulieferer ansiedeln. Dazu entsteht wenige Kilometer vom Avisma-Werk entfernt die Industriezone "Titan Tal".

Der Stahlrohrhersteller OAO TMK hat für das Jahr 2013 Investitionen von etwa 400 Mio. US-Dollar angekündigt. Im Folgejahr sollen es fast noch einmal so viel werden, erklärte Wladimir Schmatowitsch, stellvertretender Direktor für Strategie und Entwicklung, Anfang März. Der größte Teil des Geldes wird in zwei strategische Projekte fließen. Zum einen in den Bau ei-

ner FQM-Anlage (Fine Quality Mill) zum Walzen von jährlich 600.000 Tonnen nahtlosen Rohren in der Stahlrohrfabrik Sewerskyj trubnoj sawod (Lieferant: Danieli, Italien). Das Unternehmen TMK gehört zu den drei größten Herstellern von Stahlrohren weltweit.

Russlands **Schienenfahrzeugbauer** investieren ebenfalls in neue Produktionsanlagen. Und sie setzen dabei auf ausländische Partner. Ob Siemens, Alstom oder Bombardier - ohne internationale Expertise geht in Russland nichts mehr. Der größte Güterwaggon-Hersteller Russlands OAO NPK Uralwagonsawod braucht moderne Maschinen und Werkzeuge, ein neues EDV-System, eine verbesserte Logistik und eine Ressourcen schonende, effiziente Produktion. Dafür investiert der Betrieb 2013 rund 1,5 Mrd. bis 2,0 Mrd. Rubel.

Durch die Pläne der russischen Regierung, die Streitkräfte des Landes zu modernisieren und mehr Devisen mit dem Waffenexport zu verdienen, werden auch die Betriebe der Rüstungsindustrie als Kunden immer interessanter. Ein umfangreiches staatliches Programm wird es ihnen ermöglichen, neue Maschinen und Anlagen anzuschaffen. Beispielsweise sieht die OAO Ishmasch aus Udmurti-

ten vor dem freien Wettbewerb schützen will, hat es im vergangenen Jahr eine Abwrackgebühr beschlossen, die nur importierte Landtechnik betrifft. Außerdem wird Landtechnik ausländischer Marken von den Finanzierungsprogrammen der Rosselchbosbank und des Leasinggebers Rosagroleasing ausgeschlossen.

Die französische Kuhn Gruppe plant ein Werk für Landmaschinen im Gebiet Woronesh. Der komplette Maschinenpark dafür kommt aus dem Ausland. Über den Umfang der Investition und die Fristen liegen noch keine Informationen vor. Dagegen wagt die italienische Same Deutz-Fahr Group das Abenteuer eines Joint Venture. Im Frühjahr 2013 gründete sie mit dem russischen Traktorproduzenten OAO Kirowskij Sawod aus Sankt Petersburg das Gemeinschaftsunternehmen Same Deutz-Fahr Kirovets. Künftig wollen beide Unternehmen unter Verwendung italienischer Technologie für den russischen Markt produzieren. Der US-amerikanische Hersteller John Deere beabsichtigt, seinen zwei bestehenden Fertigungsstandorten in Russland einen dritten hinzuzufügen. Im Industriepark "Jushnyje Wrata" bei Moskau sollen Produktionsanlagen und ein Logistikzentrum errichtet werden.



en gute Chancen für sich. "In den nächsten zwei Jahren planen das Unternehmen und seine Aktionäre, circa 2 Mrd. US-Dollar in die Modernisierung des Unternehmens zu investieren", sagte der Minister für Industrie und Energie von Udmurtien, Oleg Radionov.

Immer mehr **Landmaschinenhersteller**, wie die französische Kuhn Gruppe und die Same Deutz-Fahr Group, wollen eigene Werke in Russland eröffnen. Die Lokalisierung erfolgt nicht ganz freiwillig: Weil Russland seine Produzen-

Die Konkurrenz schläft nicht

Deutsche Maschinenhersteller begegnen auf dem russischen Markt vorwiegend Wettbewerbern aus Italien, der Schweiz, Taiwan und Japan. Italien ist beispielsweise ein etablierter Anbieter von Industriepressen, Maschinen für die Nahrungs- und Verpackungsindustrie und für die Holzbearbeitung. CNC-Drehzentren kommen häufig von japanischen Firmen wie Mazak. Auffällig schnell expandieren chinesische Maschinen- und Anlagenbauer. Ihr Rückstand zu

den deutschen Anbietern hat sich verkürzt.

Ausländische Hersteller von Maschinen und Anlagen punkten bei russischen Abnehmern nicht nur mit besserer Qualität. Auch bei den Finanzierungsmöglichkeiten sind ausländische Produzenten klar im Vorteil gegenüber lokalen Unternehmen. Sie können ihren russischen Kunden günstige Besteller- oder Lieferantenkredite anbieten. Die Zinssätze ausländischer Banken liegen aktuell auf einem historischen Tiefstwert. Da können russische Kreditinstitute mit Zinssätzen von 15 bis 17% kaum mithalten.

Zurzeit ist Russland für ausländische Maschinen- und Anlagenhersteller vor allem ein wichtiger Absatzmarkt. **Direktinvestitionen** sind dagegen rar. Weil die russische Regierung das ändern will, fördert sie den Kauf von lokal gefertigter Ausrüstung. Neuerdings müssen staatlich dominierte Unternehmen, etwa der Luft- und Raumfahrtindustrie oder des Schiffbaus, nachweisen, dass sie die benötigte Maschine nicht bei russischen Herstellern kaufen

können. Erst dann wird eine Genehmigung zum Import erteilt.

Denis Manturow, Minister für Industrie und Handel der Russischen Föderation, erklärt: "Der russische Maschinenbau bietet für die nächsten Jahre einzigartige Möglichkeiten für Investoren, weil der Kauf von Werkzeugmaschinen mit Milliarden von Dollar vom Staat bezuschusst wird." Erste Investoren folgen dem Lockruf.

Die Gildemeister AG leistet Pionierarbeit unter den deutschen Herstellern von Werkzeugmaschinen. Das Bielefelder Unternehmen baut ein eigenes Montagewerk am Standort Uljanowsk auf. Ab 2014 sollen jährlich 1.000 Universal-Fräs- und Drehmaschinen der Baureihe Ecoline produziert werden. Den Standort an der Wolga hat Gildemeister bewusst ausgewählt – wegen der dort wichtigen Zentren des Luftfahrzeug-Kraftfahrzeugbaus sowie der Zuliefer- und Logistikindustrie. Für den Hersteller aus Ostwestfalen-Lippe gehört Russland zusammen mit der VR China und Indien zu den Top-Wachstumsmärkten.

Pressemeldungen zufolge prüft der deutsche Werkzeughersteller Niles-Simmons-Hegenscheidt ein Ansiedlungsangebot der Regionalverwaltung in Tscheljabinsk zur Einrichtung einer Montagelinie. Das Unternehmen produziert CNC-Dreh-, CNC-Fräs- und CNC-Bearbeitungszentren sowie komplette Fertigungslinien. Vertriebs- und Servicevertretungen bestehen bereits in Moskau, Jekaterinburg und Nischni Nowgorod.

Hilfen für lokalen Maschinenbau

Der russische Maschinenbau wird 2013 seine Produktion voraussichtlich um 4% steigern, prognostiziert die Ratingagentur RIA Rating. Damit dürfte die Branche wieder stärker wachsen als im Vorjahr, in dem nur eine Zunahme um 0,4% erzielt wurde. Experten der Agentur gehen davon aus, dass es für russische Maschinenbauer in naher Zukunft aber schwierig werden wird, das hohe Wachstumstempo von 2010 mit 12,2% und 2011 mit 9,5% wieder zu erreichen.

Die einzelnen Sparten des russischen Maschinenbaus haben sich in den vergangenen Jahren

sehr unterschiedlich entwickelt. Hersteller von Turbinen und Generatoren sowie Produzenten von Ausrüstungen für die Öl- und Gasindustrie können sich nicht über mangelnde Aufträge beschweren. Auch Universal-Werkzeugmaschinen zur Metallbearbeitung sowie einfache Bearbeitungszentren werden in Russland noch produziert. Dagegen ist die Kompetenz bei Schleif- und Zahnradfräsmaschinen sowie bei Elektroerosionsmaschinen fast verloren gegangen. Nach 20 Jahren chronischer Unterfinanzierung und Kapazitätsabbau kann bei zahlreichen Werken von Modernisierungsmaßnahmen kaum die Rede sein. Selbst auf dem Heimatmarkt können manche Betriebe nur schwer bestehen.

Zur Förderung des einheimischen Maschinenbaus hat das Ministerium für Industrie und Handel das Unterprogramm "Entwicklung des russischen Maschinenbaus im Zeitraum 2011 bis 2016" mit einem Budget von 26,48 Mrd. Rubel (662 Mio. Euro) aufgelegt. Am 5. März 2013 haben vier russische Regionen den Grundstein für einen Werkzeugmaschinenbau-Cluster gelegt: Tatarstan, Swerdlowsk, Uljanowsk und Rostow. Mit der Clusterinitiative wollen die Russen das Know-how in der Branche stärker bündeln und die Entwicklung und Produktion von Werkzeugmaschinen "Made in Russia" vorantreiben. Schwerpunkte: Engineering und Systemintegration, Projektierung moderner Maschinenbau-Produktionen und Ausbildung von qualifizierten Fachkräften.

Die Verbundinitiative Maschinenbau Sachsen (VEMAS), ein Netzwerk sächsischer Maschinenhersteller, hat kürzlich eine Kooperationsvereinbarung mit dem Verband der Maschinenbau-Unternehmen des Gebiets Swerdlowsk abgeschlossen. Ziel ist die Einrichtung eines Kompetenzzentrums für Maschinenbau im Ural. Dies ist schon die zweite Kooperation der Sachsen mit einer russischen Region. Eine vergleichbare Kooperation besteht bereits seit zwei Jahren mit Tatarstan.

Deutsche Lieferungen von Maschinen und Anlagen nach Russland

Warengruppe	2011 (Wert in 1.000 Euro)	2012 (Wert in 1.000 Euro)	Veränderung in %
Maschinenbau insgesamt	7.522.466	8.095.478	7,6
Bau- und Baustoffmaschinen	756.889	899.292	18,8
Fördertechnik	688.047	731.721	6,3
Landtechnik	662.230	694.122	4,8
Allgemeine Lufttechnik	482.756	563.775	16,8
Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen	521.078	557.134	6,9
Werkzeugmaschinen	375.905	479.056	27,4
Armaturen	300.214	386.207	28,6
Bergbaumaschinen	257.422	349.069	35,6
Flüssigkeitspumpen	265.891	308.165	15,9
Verfahrenstechnische Maschinen und Apparate	278.344	306.983	10,3
Antriebstechnik	213.820	266.267	24,5
Kunststoff- und Gummimaschinen	183.626	205.755	12,1
Holzbearbeitungsmaschinen	180.061	204.079	13,3
Kompressoren, Druckluft- und Vakuumtechnik	149.034	173.177	16,2
Industrieöfen, Brenner und Feuerungen	138.434	168.608	21,8
Fluidtechnik	139.916	152.136	8,7

Quellen: VDMA, Destatis

Antriebstechnik läuft gut

Text: Bernd Hones, Moskau, Germany Trade & Invest



Das russische Marktvolumen für Frequenzumrichter und Motoren im Premiumsegment liegt bei 100 Mio. Euro pro Jahr. Dasselbe gilt für Kupplungen laut Dr. Jürgen Liss, Abteilungsdirektor Industrieautomatisierung und Antriebstechnik bei Siemens für Russland und Zentralasien. In den kommenden Jahren wird diesem zufolge die Nachfrage nach Antriebsprodukten im hochpreisigen Segment voraussichtlich um 6 bis 7% wachsen.

Wichtige Abnehmerbranchen wie die Automobil- und die Chemieindustrie wachsen stetig. Spezialprojekte im Öl- und Gassektor, Pipeline-, Berg- und Kraftwerksbau haben in den vergangenen Jahren immer wieder zu Nachfrageschüben geführt. Hinzu kommen der Schienenfahrzeug-, Flugzeug- und Schiffsbau, die Metallurgie und die Papierindustrie. Außerdem errichten immer mehr internationale Lebensmittelverarbeiter Fabriken in Russland - da haben deutsche Hersteller von Antriebslösungen beste Chancen. Für den deutschen Technologiekonzern Siemens ist der Bereich Large Drives, Motion Control und Mechanical Drives die Business-

einheit mit den besten Perspektiven unter allen Industriesektoren in Russland. Im Massensegment dominieren allerdings russische und chinesische Hersteller.

Für Zulieferer läuft es zurzeit rund. 2012 sind in den GUS-Ländern, also in Nachfolgerepubliken der Sowjetunion, **Wälzlager** für rund 650 Mio. Euro verkauft worden. Drei Viertel davon wurden in Russland abgesetzt, sagt Anatoli Usow, Geschäftsführer GUS und Russland des SKF-Konzerns. SKF liefert eigenen Angaben zufolge einen bedeutenden Anteil aller Wälzlager nach Russland. Seit 1995 habe sein Unternehmen die Umsätze jedes Jahr um durchschnittlich über 20% gesteigert, so der Firmenleiter.

Dabei gab es noch zu Sowjetzeiten eine ganze Reihe großer Hersteller von Antriebstechnik. In 35 Werken wurden im gesamten Land jährlich über 1 Mrd. Lager hergestellt. Zu Krisenzeiten 2009 waren es nur noch 65 Mio. Stück. Mittlerweile hat sich die Situation zwar verbessert, doch mehr als 100 Mio. Wälzlager pro Jahr werden in Russland auch heute noch nicht produziert. Wie mehrere internationale Exper-

.....> *Die Nachfrage nach Antriebstechnik in Russland entwickelt sich sehr dynamisch. Das gilt für Frequenzumrichter und Motoren im Premiumsegment ebenso wie für Kupplungen. Gute Absatzchancen eröffnen sich in vielen Branchen: In der Öl- und Gasindustrie, im Bergbau, Automobil- und Flugzeugbau ebenso wie in der Chemieindustrie.*

ten gegenüber Germany Trade & Invest bestätigen, gilt die Qualität traditioneller russischer Hersteller im gesamten Antriebstechnik-Bereich als bescheiden. Sie produzieren nach dem klassischen russischen GOST-Standard und stehen in direkter Konkurrenz zu chinesischen Billiganbietern.

Diesen Wettbewerb versucht das russische Industrie- und Handelsministerium, das für die Handelspolitik verantwortlich ist, so gut es geht zu begrenzen. Zu dem einheitlichen Zollsatz von 10% auf den überwiegenden Teil von Lagern zahlen chinesische Anbieter zusätzlich 41%. Etliche Anbieter aus China sind daher dazu übergegangen, die Lager in die baltischen Staaten zu transportieren, um sie von dort als EU-Ware nach Russland zu liefern.

Chancen im Kfz-Bereich

Die Automobilindustrie ist weiter auf Modernisierungs- und Wachstumskurs. In den vergangenen Jahren stieg die Produktion von Pkw in Russland rasant - auf knapp 2 Mio. Fahrzeuge im Jahr 2012. Der Trend weist weiter nach oben. Mittelfristig könnte die Produktion sogar auf 3 Mio. Fahrzeuge klettern. Der Knackpunkt für die Nachfrage nach Kugellagern in den Pkw dürfte sein, wie stark der Lokalisierungsgrad ausländischer Pkw-Hersteller in Russland steigen wird. Sprich: Werden sie Getriebe weiterhin importieren oder auf eine lokale Produktion

in Russland setzen? Unabhängig davon bieten der wachsende Ersatzteilemarkt und der Lkw-Markt gute Absatzchancen.

Eine **Getriebeproduktion** eines westlichen Herstellers in Russland gibt es bereits: die des deutschen Premiumherstellers ZF Friedrichshafen AG. Im Gemeinschaftsunternehmen ZF-Kama in der Republik Tatarstan produzieren die Ludwigshafener jährlich 20.000 Lkw-Getriebe. Dort arbeiten 250 Angestellte. Ziel ist es, künftig Getriebe nicht nur für den Lkw-Giganten Kamaz zu bauen, sondern auch für westliche Hersteller in Russland. Zudem wird über den Export in Drittländer nachgedacht.

Christian Kögl, vor seiner Zeit beim Automobilzulieferer Continental 16 Jahre lang beim kanadisch-österreichischen Kfz-Zulieferer Magna tätig, glaubt kaum, dass ähnliche Betriebe internationaler Hersteller im Pkw-Bereich in Russland angesiedelt werden. Nach dem Dekret Nr. 166 hätten sich alle ausländischen OEMs dazu entschieden, Motoren anstelle von Getrieben in Russland zu fertigen. Die Stückzahlen bei Pkw-Getrieben liegen über denen von Motoren, die Variantenvielfalt ist viel höher. Das Drehen von Wellen und Zahnrädern sei sehr teuer. Auch für das Gehäuse bedürfe es vieler Werkzeuge. Dementsprechend gehe der Trend hin zur Motoren-Lokalisierung, sagt der Marktexperte.

Es gibt in Russland gerade einmal

drei Getriebefabriken für manuelle Schaltgetriebe für Personenkraftwagen und leichte Nutzfahrzeuge. Davon gehört eine zum Gorki Automobilwerk [GAZ], eine zu UAZ und eine zu AwtoWAZ. Zusätzlich denkt das Management AwtoWAZ derzeit über eine Internationalisierung von Anwendungen wie zum Beispiel eines Automatgetriebes aus der Konzerngruppe nach.

Bei den **Bremsen** hingegen könnte sich das Bild bald ändern zugunsten verstärkter Produktion in Russland. Der bayerische Branchenprimus Knorr-Bremse AG fertigt bereits zusammen mit Kamaz im größten Land der Welt. Auch die Bremssscheiben drehen heute schon einige OEM in Eigenregie in Russland. Aber die Bremskraftverstärker kaufen sowohl ausländische Kfz-Produzenten als auch die russischen Hersteller AwtoWAZ und GAZ in der Regel zu, sagt Antriebstechnikspezialist Kögl.

Gute Geschäfte lassen sich auf dem russischen **Servicemarkt** machen. Die russische SKF-Tochter verzeichnet bei der Wartung von Lagern ein ausgezeichnetes Wachstum. Eigene SKF-Mitarbeiter sorgen bei russischen Stahlkonzernen rund um die Uhr dafür, dass die Antriebssysteme funktionieren. "Ein Stillstand bedeutet Verluste von mehreren Hunderttausend Euro am Tag", sagt SKF-Firmenleiter Usow. Neben dem SKF-Werk in Twer mit einer Produktionskapazität von 150.000 kompakten, vorgeschmierten Kegelrollenlagern für russische und internationale Eisenbahnkunden betreibt SKF in Moskau ein Engineering-Zentrum, die sogenannte Solutions Factory, in der nicht

nur firmeneigene, sondern auch Wälzlager von anderen Herstellern gewartet werden. Der russischen Bahn garantiert SKF auf neue wie generalüberholte Lager dieselbe Laufleistung bis zu 800.000 km.

Deutsche Zulieferer erfolgreich

Der deutsche Hersteller ABM Greiffenberger Antriebstechnik GmbH erhält regelmäßig Anfragen aus Russland: "Dabei geht es meistens um Antriebe für Kranbrücken, Krankatzen und Seilzüge", sagte Vertriebschef Werner Bundscherer gegenüber Germany Trade & Invest. Mit diesen Firmen steht Greiffenberger direkt im Kontakt. Zudem hat das Unternehmen aus Marktredwitz seine Antriebstechnik in den vergangenen Jahren auf Messen in Russland präsentiert. Der nächste Schritt soll eine Repräsentanz in Russland sein. "Wir wollen mit unseren eigenen Leuten den Markt bearbeiten", sagt Bundscherer, denn die ABM-Produkte seien sehr Engineeringlastig. Deshalb komme der Vertrieb über Distributoren nicht in Frage.

Für das Unternehmen Mayr GmbH & Co. KG, Spezialist für Sicherheitskupplungen und Sicherheitsbremsen, ist Russland ein Wachstumsmarkt. Die Allgäuer Firma verkauft Antriebstechnik an russische Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Metallurgie, Verpackungsmaschinen, Bahntechnik, Werkzeugmaschinen, Glasindustrie, Werbe- und Veranstaltungstechnik. "Wir sehen in Russland ein gewaltiges Potenzial", sagt Gebietsverkaufsleiter Helmut Kleinheinz. Deshalb wolle Mayr seine Aktivitäten in der Regi-

on verstärken. Bislang haben die Geschäfte mit dem größten Land der Welt kontinuierlich zugelegt. Aber 2013 dürfte ein ganz besonderes Jahr werden. Einige Großprojekte stehen an. Kleinheinz erwartet ein überproportionales Wachstum.

Im Marktsegment, das Mayr bearbeitet, gibt es durch Russlands klassische Hersteller kaum Konkurrenz. Sie bedienen in erster Linie inländischen Bedarf, liefern in aller Regel einfache Technik. Einer der größeren russischen Produzenten elektromagnetischer Kupplungen ist Zlatmufta mit Fabriken in Ischewsk und Tscheljabinsk. Doch die eigentlichen Wettbewerber sind international aufgestellte Firmen, vor allem aus Deutschland und anderen europäischen Ländern.

Der Technologiekonzern Siemens zählt zu den wichtigsten und erfolgreichsten Lieferanten für Kupplungen und Getriebe im Premiumsegment. Das Erfolgsrezept: Siemens bedient den russischen Markt unter anderem mit Produkten aus dem eigenen Werk in Sankt Petersburg. 000 Siemens Elektropriwod fertig Antriebstechnik für Züge und Pumpstationen. "Der Produktionsstandort Sankt Petersburg entwickelt sich sehr gut, bald brauchen wir mehr Platz für die Produktion", sagt Abteilungsleiter Liss. Denn die Nachfrage nach Elektromotoren entwickelt sich prächtig. Vor allem Großprojekte wie die Ostsibirien-Pazifik-Pipeline haben in den vergangenen Jahren immer wieder für ordentliche Zusatzaufträge bei Siemens gesorgt. "Da sind nicht-standardisierte Produkte gefragt, das ist

unsere Stärke", meint Liss.

Besonders perspektivreich und wachstumsstark sind laut Antriebsspezialist Liss die Öl- und Gasindustrie, der Bergbau und die Chemieindustrie mit vielen Raffinerieprojekten. Auch die Modernisierung der russischen Stahlindustrie begleiten westliche Zulieferer mit großem Erfolg. Doch so interessant die Aufträge auch sein mögen, sie bergen gewaltige Herausforderungen. Wer eine Pipeline in Sibirien bauen will, muss sicher gehen, dass bis August sämtliche Kompressoren und Pumpstationen geliefert sind - sonst frieren die großen Flüsse zu und das Projekt steht.

Aktuell entstehen in Russland zudem neue Kapazitäten für die Papierproduktion bei den internationalen Papier- und Verpackungsmittelherstellern Mondi in Syktywkar oder International Paper. Der schwedische SKF-Konzern mit 6.600 Mitarbeitern in Deutschland sowie die deutsche Schöffler-Gruppe zählen zu den wichtigsten westlichen Ausrüstern von Antriebstechnik dieser Werke.

Der Blick auf die **Außenhandelsstatistik** lässt erahnen, dass deutsche Hersteller auch schwierige Herausforderungen in Russland meistern. Die deutschen Exporte von Antriebstechnik beliefen sich 2012 auf über 565 Mio. US-Dollar. Bei Wellen und Getrieben liegt der Anteil deutscher Produkte am Gesamtimport bei 20 bis 30%. Jede zweite importierte Schaltkupplung kam 2011 aus Deutschland.



Russische Importe von Antriebstechnik (in Mio. US\$)

HS	Produktgruppe	2010	2011	Importe aus Deutschland 2011	Importe aus Deutschland 2012 *)
7315	Ketten und Teile davon, aus Eisen oder Stahl	89,5	89,0	17,5	17,0
731511	Rollenketten	30,7	37,0	5,9	6,3
731512	Andere Gelenkketten	5,7	6,5	1,1	1,2
848190	Teile	77,4	86,9	8,3	9,8
8482	Wälzlager (Kugellager, Rollenlager, Nadellager)	266,6	346,8	68,0	63,4
848210	Kugellager	94,5	112,6	17,6	17,4
848220	Kegelrollenlager	62,2	82,9	15,7	10,5
848230	Tonnenlager (Pendelrollenlager)	22,5	34,1	5,6	5,7
848240	Nadellager	6,2	8,2	2,0	1,6
848250	Zylinderrollenlager	46,3	56,3	14,9	16,6
848280	Andere, einschließlich kombinierte Wälzlager	17,7	23,6	9,0	8,6
848291	Kugeln, Rollen und Nadeln	4,5	8,2	1,0	0,7
848299	Andere	12,9	20,9	2,1	2,2
8483	Wellen (inklusive Nockenwellen und Kurbelwellen)	502,9	734,4	200,0	200,7
848310	Wellen	93,2	141,9	35,2	33,9
848320	Lagergehäuse mit eingebautem Wälzlager	8,8	11,1	2,4	2,4
848330	Lagergehäuse ohne eingebaute Wälzlager; Gleitlager und Lagerschalen	49,8	68,7	11,8	11,0
848340	Getriebe, auch in Form von Wechsel- oder Schaltgetrieben	154,4	223,1	63,7	74,2
848350	Schwungräder, Riemen- und Seilscheiben	51,2	70,2	17,0	18,2
848360	Schaltkupplungen und andere Wellenkupplungen	56,6	88,7	46,0	37,8
848390	Zahnräder, Kettenräder, und andere Kraftübertragungsvorrichtungen	89,0	130,6	23,9	23,3
850520	Elektromagnetische Kupplungen und Bremsen	6,1	6,3	3,0	3,0

*) vorläufige Zahlen des föderalen Zolldienstes der Russischen Föderation

Quellen: UN Comtrade, Zolldienst der Russischen Föderation

Russische Exporte von Antriebstechnik (in Mio. US\$)

HS	Produktgruppe	2010	2011
7315	Ketten und Teile davon, aus Eisen oder Stahl	6,1	7,7
848190	Teile	10,8	15,9
8482	Wälzlager (Kugellager, Rollenlager, Nadellager)	81,3	91,8
848210	Kugellager	23,4	26,5
848220	Kegelrollenlager	20,9	26,0
848230	Tonnenlager (Pendelrollenlager)	7,9	10,1
848250	Zylinderrollenlager	16,8	24,5
848299	Andere	7,7	0,9
8483	Wellen (inklusive Nockenwellen und Kurbelwellen)	93,4	151,6
848310	Wellen	17,60	38,14
848330	Lagergehäuse ohne eingebaute Wälzlager, Gleitlager, Lagerschalen	15,65	20,89
848340	Getriebe, auch in Form von Wechsel- oder Schaltgetrieben	25,89	47,01
848350	Schwungräder, Riemen- und Seilscheiben	3,74	3,55
848360	Schaltkupplungen und andere Wellenkupplungen	4,64	7,05
848390	Zahnräder, Kettenräder und andere Kraftübertragungsvorrichtungen	26,46	34,45

Quelle: UN Comtrade

Ausgewählte russische Hersteller von Antriebstechnik

Unternehmen / Region	Internetadresse	Produkt / Anmerkungen
OA0 Moskowskij podschipnik / Moskau, Samara, Saratow, Togliatti, Stepnogorsk	www.epkgroup.ru	Kugel- und Rollenlager
OA0 GPS-2 / Moskau	www.gpz2.ru	Kugellager
OO0 Sawod pribornych podschipnikow / Samara	www.mbf-samara.ru	Kugeln und Kugellager
OA0 Samarski podschipnikowyj sawod / Samara	www.spzgroup.ru	Wälzlager
OA0 Sesjati podschipnikowyj sawod / Rostow am Don	www.10-gpz.ru	Nadel-, Gelenk-, Kegel- und Rollenlager
OA0 Ischewski podschipnikowyj sawod / Ischewsk	www.ipz.narod.ru	verschiedene Wälzlager
OO0 Kurski sawod upornych podschipnikow / Kursk Belgorod, Rostow am Don	www.kzup.ru	Drucklager
SA0 Wologodski podschipnikowyj sawod / Wologda	http://3ao-bn3.pф	Wälzlager
OA0 Kusrolik / Kusnezsk	www.kuzrolik-58.narod.ru	Rollen und Kugeln
OA0 Schumichinski sawod podschipnikowych iglorollikow / Kurgan	www.shzpi.ru	Nadellager
OA0 Sawod podschipnikow skolschenija / Tambow	www.plain-bearing.ru/index.htm	Gleitlager
SA0 Tolski sawod elektropriwodow / Tula	www.tulapriwod.ru	Elektroantriebe für Rohrleitungsarmaturen
SA0 NTZ Priwodnaja tehnika / Moskau	www.priwod.ru	Antriebstechnik, automatisierte Steuerungssysteme
OO0 NPO Sibirski maschinostroitel / Tomsk	www.nposibmach.ru	Elektroantriebe
Rosmufta / Sankt-Peterburg	www.rosmufta.ru	elektromagnetische Kupplungen
SA0 Sawod elektromagnitnych muft "Zlatmufta" / Slatoust, Tscheljabinsk	www.zlatmufta.ru	elektromagnetische Kupplungen
OO0 Sawod elektromagnitnych muft / Slatoust, Tscheljabinsk	www.emufta.ru	elektromagnetische Kupplungen
Maikopski reduktornyj sawod Sarem / Republik Adygeja	www.zarem.ru	Reduktionsgetriebe
OA0 Reduktor / Ischewsk, Republik Mordowien	www.izh-reduktor.ru	Reduktionsgetriebe
OA0 Pskowski sawod mehanitscheskich priwodow / Pskow	www.pzmp.ru	Getriebe und Motoren mit Reduktionsgetriebe
SA0 Sawod Tambowpolymermasch / Tambow	www.tembovpolimer.ru	Reduktionsgetriebe
Akmash Holding / Kirow	www.akmash.ru	industrielle Ketten
NPP Podjemtransservis / Moskau	www.npp-pts.ru	Ketten und Bremsen
Tulskisawodzepej / Tula	http://zavod-cepey.ru	Ketten
Promko / Moskau, Jekaterinburg	www.promco-t.ru	Ketten
OA0 EZTM / Elektrostal, Moskau Gebiet	www.eztm.ru	Getriebe, Zahnräder

Quellen: Informationen der Hersteller, Recherchen von Germany Trade & Invest

Kontaktanschriften:

000 Siemens ul. Bolschaja Tatarskaja 9, 115184 Moskau Tel.: 007 495/737 24 83 www.siemens.com Kontakt: Wladimir Besajew (Tel.: 007 495/737 22 43, E-Mail: wladimir.bezaev@siemens.com)
SA0 SKF ul. Testowskaja 10, 123317 Moskau Tel.: 007 495/510 18 20, Fax: -690 87 34 E-Mail: Elena.Tvorozhnikova@skf.com Internet: www.skf.com
Continental Automotive Systems Rus ul. Fridricha Engelsa 163, 248002 Kaluga Tel.: 007 4842/71 72 07, Fax: -71 72 12 Internet: www.continental-corporation.com Kontakt: Christian Kögl (Vizepräsident; E-Mail: christian.koegl@continental-corporation.com)
ABM Greiffenberger Antriebstechnik GmbH Friedenfelser Str. 24, 95615 Marktredwitz Tel.: 0049 9231/670, Fax: -622 03 Ansprechpartner: Werner Bundscherer E-Mail: postmaster@abm-antriebe.de, Internet: www.abm-antriebe.de
Chr. Mayr GmbH + Co. KG Eichenstraße 1, 87665 Mauerstetten Tel.: 0049 8341/80 42 12, Fax: -80 44 92 12 Ansprechpartner: Helmut Kleinheinz (E-Mail: Helmut.Kleinheinz@mayr.de) Internet: www.mayr.com/de/
Stankospezservis Distributor von Sicherheits- und Wellenkupplungen www.stankoss.ru
000 Vergor Distributor von Kupplungen, Bremsen, Getriebe www.vergor.ru
Fachzeitschrift „Getriebe und Maschinenkomponenten“ www.npp-rts.ru
(H.B.)

Lukratives Geschäft mit Pumpen

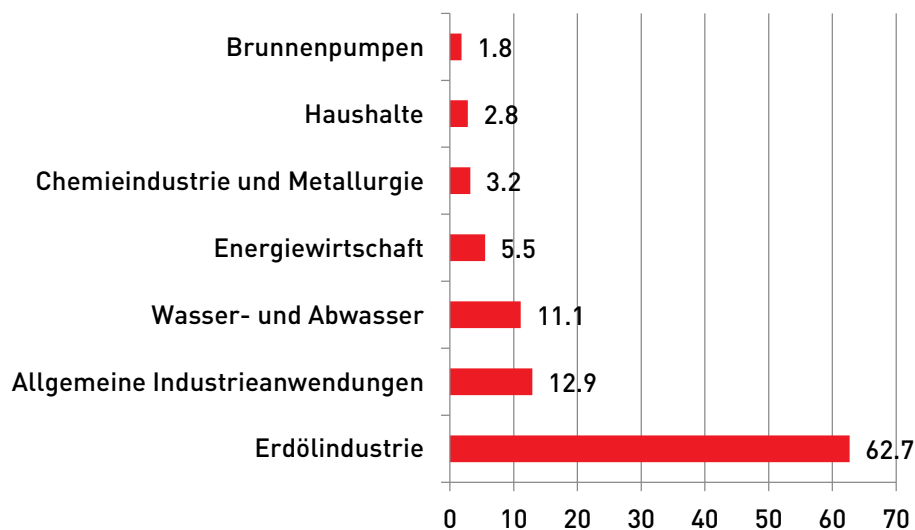
Text: Bernd Hones, Moskau, Germany Trade & Invest

Die Aussichten für Pumpenhersteller erfolgreiche Geschäfte in Russland zu machen sind ausgezeichnet. Bis 2017 soll sich laut der russischen Beratungsfirma Indexbox die Nachfrage nach Pumpen verdoppeln. Besonders Rohstoffförderer, verarbeitende Industrie und Klärwerke ordern immer mehr – auch aus dem Ausland.

Der deutsche Pumpenhersteller Wilo schätzt das Wachstum des russischen Pumpenmarktes auch äußerst optimistisch ein. Das Volumen wird in den kommenden Jahren weiterhin um rund 12% zunehmen. Gleichzeitig werden internationale Hersteller wie Wilo, Grundfos und KSB sogar um 15 bis 20% jährlich zulegen, glaubt Jens Dallendörfer, Geschäftsführer der OOO Wilo Rus.

Wachstumstreiber sind die Erdölindustrie, der Maschinenbau, die Bauwirtschaft und die Hersteller von Haushaltsgeräten. Dabei ist die Erdölindustrie der mit Abstand wichtigste Abnehmer für Pumpen in Russland, gefolgt von Pumpen für allgemeine Industrieanwendungen sowie Pumpen für Wasserzufuhr oder -abfluss. Auch der 2012 erfolgte Beitritt Russlands zur Welthandelsorganisation (WTO) dürfte an der positiven Entwicklung kaum etwas ändern, heißt es bei Indexbox.ru.

Anwendungsbereiche für Pumpen in Russland (Jahr 2011, Marktanteile in %)



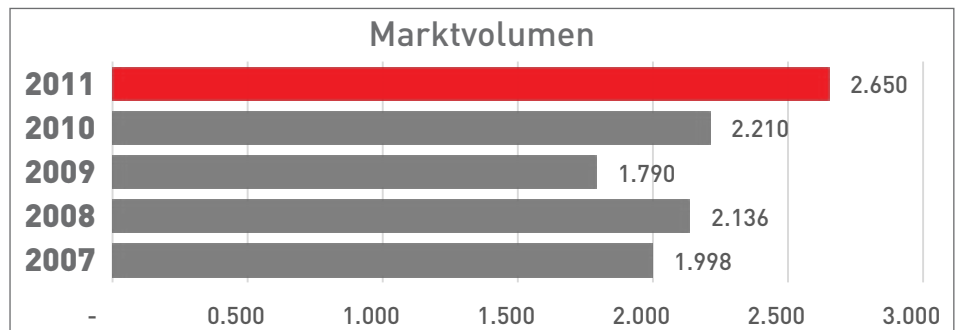
Quelle: Russischer Verband der Pumpenhersteller

Das Marktvolumen für Pumpen zum Wassermanagement, für Industrieanwendungen und für den Einsatz in Gebäuden schätzt Experte Dallendörfer auf rund 700 Mio. Euro. Aktuell

erzielt Wilo einen Großteil seines Umsatzes in Russland mit Pumpen für Häuser und Wohnungen. Künftig bieten zwei andere Marktsegmente jedoch noch größere Wachstumschancen: Am dynamischsten wird sich die Nachfrage

Jahr 2012 ist für viele Pumpenhersteller sehr erfolgreich verlaufen. Die Produktion von Einzel-, Schmier-, Kühlwasser- und Betonpumpen wuchs um 33,5% auf 203.000 Stück, berichtet der Föderale Statistikdienst Russlands. Dies

Markt für Pumpen in Russland (in Mrd. US\$)



Quelle: Russischer Verband der Pumpenhersteller

nach Pumpen im Bereich Water Management und in der Industrie entwickeln, meint Dallendörfer. Der Ausbau von Bergwerken in Sibirien und im Fernen Osten Russlands sowie die Modernisierung von Klärwerken werden

ist jedoch nur eines von fünf Pumpensegmenten. Bereits 2011 war die Produktion aller Pumpentypen um 11,4% auf 1,85 Mio. Stück im Wert von mehr als 2 Mio. US-Dollar gestiegen.

Russland hat eine lange Pumpen-tradition. Zu Sowjetzeiten gab es etwa 50 Hersteller; heute sind es knapp dreimal so viele. Zu den größten russischen Pumpenherstellern gehören OAO Gruppe GMS, OOO Borez, OAO Kron, SAO NPO Uralgidroprom, OAO Ena, OAO Nasosnyj sawod. Der Löwenanteil aller Pumpen wird im Zentralen Föderalbezirk um Moskau herum gefertigt.

Führender ausländischer Anbieter am russischen Pumpenmarkt ist der dänische Hersteller Grundfos. Die Skandinavier verfügen über ein eigenes Werk im Moskauer Gebiet. In Moskau produziert auch der deutsche Hersteller Wilo, hinter Grundfos die Nummer zwei in Russland. „Für Wilo ist Russland unter den Top-Märkten der Welt mit noch erheblichem Wachstumspotenzial“, sagt Geschäftsführer Jens Dallendörfer. Der deutsche Pumpenbauer will künftig im Ural und in Sibirien näher am Kunden sein. „Wenn bei Temperaturen von minus 40 Grad Celsius eine Pumpe ausfällt, dann baut man die ein, die man am schnellsten bekommen kann“, weiß Dallendörfer. Deshalb seien eine lokale Produktion und ausreichende Lagerhaltung dort ganz wichtig, um die Lieferzeiten so weit wie möglich zu drücken.

Pumpenherstellern in den kommenden Jahren voraussichtlich lukrative Aufträge bescheeren. Auch die Nachfrage nach Sprinkleranlagen entwickelt sich vielversprechend. Das

Russische Hersteller von Pumpen (Auswahl)

Unternehmen / Region (Internetadresse)	Produkt
ОАО Группа ГМС / Moskau (www.grouphms.ru)	Pumpen und Kompressoren für Öl- und Gasindustrie, Pipelines, Energie-, Wasser- und Kommunalwirtschaft
ООО Борец / Moskau (www.boretscompany.ru)	zu Borec gehört die ООО Лемас
ОАО Крон (Тулски насосный завод) / Tula (www.kron-pump.ru)	Industrie- und Haushaltspumpen
САО НПО Уралгидропром / Perm (www.pmasos.ru)	Pumpen für Kommunalwirtschaft, Chemieindustrie, Ölförderung, Bergbau, Metallurgie, Bauindustrie
ОАО ЭНА / Moskauer Gebiet (www.ena.ru)	Kreiselpumpen
ОАО Насосный завод / Jekaterinburg (www.ximnasos.narod.ru)	Kreiselpumpen
САО Союзгидравлика / Belgorod (www.soyuzgidravlika.com)	Hydraulikpumpen (Hydropumpen)
ООО Grundfos / Istra, Moskauer Gebiet (www.grundfos.ru)	Pumpen für die Wasserwirtschaft, Pumpenstationen
ОАО Ливный насос / Orjol (www.livnasos.ru)	Kreiselpumpen
ОАО УАПО / Ufa (www.uapo.ru)	Elektropumpen
ОАО Язда / Jaroslawl (www.yazda.gaz.ru)	Kraftstoffpumpen
ОАО НЗТА / Noginsk, Moskauer Gebiet (www.nzta.ru)	Kraftstoffpumpen
САО Катайский насосный завод / Kataisk, Kurgan-Gebiet (www.knz.ru)	Kreiselpumpen

Quellen: Informationen der Hersteller, Recherchen von Germany Trade & Invest

Die Importe von Pumpen aller Typen nach Russland sind 2011 um knapp 29% gestiegen. Während 2009 noch 78% aller in Russland verkauften Pumpen von einheimischen Herstellern stammten, sank ihr Marktanteil in den Folgejah-

ren 2010 und 2011 auf 72%. Langfristig dürften russische Hersteller 70% des Marktes behaupten, prognostiziert der russische Branchenverband. Wichtigste ausländische Lieferanten waren 2011 deutsche Produzenten mit 19%, gefolgt

von chinesischen (16%), US-amerikanischen (14%) und ukrainischen Anbietern (14%). Aus Dänemark kamen 2011 rund 12% aller Importe. Das geht vor allem auf den Erfolg von Grundfos zurück.

Russische Importe von Pumpen (in Mio. US\$)

Produkt (HS-Position)	2010	2011	Import aus Deutschland 2011	Import aus Deutschland 2012 *)
Flüssigkeitspumpen (8413)	1.378,3	1.776,6	394,2	k.A.
davon:				
Ausgabepumpen für Kraftstoffe oder Schmiermittel, von der in Tankstellen oder in Kraftfahrzeugwerkstätten verwendeten Art (8413.11)	8,2	34,3	8,9	13,9
Andere Flüssigkeitspumpen, mit Messvorrichtung oder zur Aufnahme einer Messvorrichtung bestimmt (8413.19)	32,8	12,3	5,5	7,5
Kraftstoff-, Öl- oder Kühlmittelpumpen für Kolbenverbrennungsmotoren (8413.30)	122,2	174,9	59,8	42,5
Betonpumpen (8413.40)	15,6	28,2	12,9	17,4
andere oszillierende Verdrängerpumpen (8413.50)	146,8	205,3	51,4	43,9
andere rotierende Verdrängerpumpen (8413.60)	34,7	185,0	60,3	57,1
andere Kreiselpumpen (8413.70)	762,8	930,9	162,3	183,7
andere Pumpen (8413.81)	29,2	29,9	4,6	6,1

Fachmesse:

PCV Expo - Messe für Pumpen, Kompressoren, Armaturen, Antriebe

29. Oktober bis 1. November 2013
Crocus Expo, Moskau; Veranstalter: MVK (ITE Group)
www.pcvexpo.ru

Kontaktanschriften:

Russischer Verband der Pumpenhersteller

Rossiskaja assoziazija proizwoditelej nasosow
Sokolnitscheskaja Wal 1, pav. 4, of. 6, 107113 Moskau
Tel./Fax: 007 499/269 33 96
E-Mail: office@rpma.org.ru, Internet: www.rpma.org.ru

ООО Wilo Rus

Geschäftsführer: Jens Dallendörfer
ul. Kulakowa 20, 123592 Moskau
Tel./Fax: 007 495/781 06 90
E-Mail: jens.dallendörfer@wilo.ru
Internet: www.wilo.de
(H.B.)

Kompressoren haben noch Luft

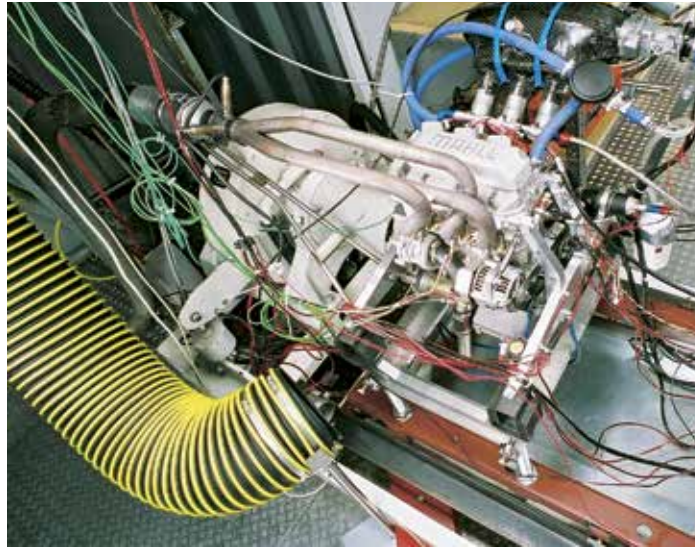
Text: Bernd Hones, Moskau, Germany Trade & Invest

Der russische Markt für Kompressoren soll künftig jährlich im Wert um bis zu 5% wachsen. Dagegen bleiben die verkauften Stückzahlen voraussichtlich stabil. Immer mehr russische Kunden interessieren sich für hochpreisige Spezialkompressoren, nicht für Massenware. Auch Komponenten zur Produktion von Kompressoren sind zunehmend gefragt.

Das Marktvolumen für Industriekompressoren mit einem Leistungsvermögen ab 5 cbm pro Minute und einem Druck von über 8 Bar lag in den Jahren 2010 bis 2012 stabil bei 80.000 bis 83.000 Einheiten. Im Jahr 2012 sind Kompressoren für circa 1,2 Mrd. US-Dollar in Russland verkauft worden, schätzt Boris Spektor, Präsident des russischen Verbandes der Kompressoren-Werke.

Wertmäßig wird der Markt weiter zulegen. Der Verband der russischen Kompressoren-Werke rechnet mit einem Plus von 3 bis 5%. Das entspräche in etwa dem Anstieg des russischen Bruttoinlandsproduktes. Allerdings dürfte die Dynamik der vergangenen Jahre nicht wieder erreicht werden.

An den Stückzahlen gemessen wird der Absatz aber voraussichtlich um 1 bis 2% pro Jahr zurückgehen. Gefragt seien im-



mer mehr Spezialkompressoren zu höheren Preisen, keine Massenprodukte. Darauf richteten russische Hersteller aktuell ihr Augenmerk, sagte Boris Spektor gegenüber Germany Trade & Invest.

Die Nachfrage nach Schraubenkompressoren wird in den kommenden Jahren überdurchschnittlich stark steigen in den Branchen Hoch- und Tiefbau, Erdöl- und Gasverarbeitung und verarbeitende Industrie. „Dagegen entwickelt sich die Leichtindustrie in Russland nur sehr langsam und damit auch die Nachfrage nach entsprechender Ausrüstung“, sagt Mark Kordonski, Geschäftsführer der russischen Tochtergesellschaft des deutschen Kompressoren-Herstellers Kaeser.

Kompressoren-Fachmann Boris Spektor glaubt, dass sich in der Abnehmerstruktur in den kommenden Jahren kaum etwas ändern wird. Die wichtigsten Branchen bleiben der Erdöl- und Erdgas-sektor inklusive Verarbeitung und Transport von Öl und Gas, die Komprimierung von Begleitgas, die Bauwirtschaft, die Stahl-, Kohle- und Atomindustrie. Allerdings unterscheidet sich das Anforderungsprofil in den einzelnen Branchen. Der Staatskonzern Gazprom frage in erster Linie Radialkompressoren für den Gastransport nach und Kompressoren zum Erzeugen eines besonders hohen Drucks für die Reinigung der Gasleitungen. In der Bauwirtschaft hingegen gebe es einen großen Bedarf an mobilen

Schraubenkompressor-Stationen.

Trotz des Wachstums am Absatzmarkt sinkt die Produktion von Kompressoren in Russland. Im Jahr 2010 verließen noch 132.170 Luft- und Gaskompressoren die Werkshallen. Im Folgejahr 2011 waren es mit nur 117.000 Stück rund 11% weniger. Dieser Trend setzte sich selbst noch im 1. Halbjahr 2012 fort. Zu den wichtigsten russischen Kompressoren-Herstellern zählen OAO Kasankompressormasch, OAO Penskompressormasch, OAO Kompressorij Sawod Borez, OAO Uralski kompressorij sawod, SAO Tscheljabinski kompressorij sawod, OAO Beschezki sawod „ASO“ und OAO Kompressorij kompleks.

Im Zuge des WTO-Beitritts Russlands wurden die Importzölle auf Kompressoren aufgehoben. „Unsere russischen Hersteller trifft das allerdings nicht allzu hart“, sagt Branchenexperte Spektor. Schließlich seien auch die Zölle auf Komponenten zur Kompressoren-Produktion gesenkt worden. Das erhalte die Wettbewerbsfähigkeit russischer Kompressoren-Hersteller. Um die Qualität ihrer Produkte weiter zu verbessern, arbeiten sie verstärkt mit deutschen Zulieferern, so Spektor. Zum Beispiel liefert die Stromag AG Kupplungen, die

Russische Hersteller von Kompressoren (Auswahl)

Unternehmen / Gebiet (Internetseite)	Produkt
OAO Uralkompressormasch / Swerdlowsk (www.ukm.ru)	Kompressoren
Tscheljabinski Kompressorij sawod / Tscheljabinsk (www.chkz.ru)	Kompressoren
Kasan Kompressormasch / Tatarstan (GMS-Gruppe) (www.compressormash.ru)	Kompressoren
OAO Altaiski priborostroitelnyj sawod Rotor / Barnaul (www.apzrotor.ru)	Kompressoren für Kfz-Industrie, Teile für Luftfahrt- und Rüstungsindustrie
OAO Beschezki sawod "ASO" / Twer (www.asobezh.ru)	Kompressoren
OAO Transpnevmatika / Gebiet Nischni Nowgorod (www.transpn.ru)	Schraubenkompressor-Aggregate, Elektrokompresoren, Druckluftanlagen, Abblase- und Rücklaufventile, Luftansaugpumpen

Quellen: Informationen der Hersteller, Recherchen von Germany Trade & Invest



Photo from www.flickr.com

Firma Boll & Kirch stattet russische Kompressoren-Hersteller mit Filtern aus. Selbst Schraubenblöcke, das Herz eines Kompressors, beziehen manche Hersteller mittlerweile aus Deutschland.

Die wachsende Nachfrage russischer Abnehmer nach Kompressoren wird zunehmend über **Importe** aus dem Ausland gedeckt. Und das nicht zu knapp. Die Einfuhren von Kompressoren, Luft- und Vakuumpumpen und Ventilatoren legten 2011 gegenüber dem Vorjahr um 19,2% auf fast 2 Mrd. US-Dollar zu. Einige für 2012 vorliegende Einzelwerte deuten darauf hin, dass der Trend zu Importen unvermindert

anhält. Allein die deutschen Lieferungen von Turbokompressoren schnellten 2012 deutlich um über 40% auf 138,2 Mio. Euro nach oben. Jahr für Jahr importiert Russland 40.000 bis 50.000 Industriekompressoren. Wichtige internationale Zulieferer sind Atlas Copco, Hertz Kompressoren, Kraftmann, ABAC, Borsig Kompressoren, Boge, Alup, Almig, Gardner Denver, Ingersoll Rand, Dalgakiran. Kaeser Kompressoren ist erst seit 2008 mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Russland vertreten. Doch die Erfolge können sich sehen lassen. „Wir wachsen wesentlich schneller als der Markt“, sagt Geschäftsführer Mark

Kordonski. In Russland werden jährlich 13.000 bis 15.000 Schraubenradkompressoren verkauft. Das Marktvolumen in diesem Segment steigt Jahr für Jahr in gleichem Maße wie das Bruttoinlandsprodukt, so Kordonski. Kein Wunder, denn Druckluft wird praktisch in jeder Branche gebraucht. Insgesamt gebe es in Russland rund 1 Mio. Kompressoren.

Sein Unternehmen punkte vor allem bei solchen Kunden, die Wert legen auf Energieeffizienz, ein ausgeklügeltes Monitoringsystem und ein hohes Maß an Betriebssicherheit. Natürlich gebe es viele Kunden, die nur auf den Preis achte-

ten, aber das Qualitätsbewusstsein nehme stark zu, charakterisiert Kordonski das Einkauferverhalten. Vor allem privatwirtschaftlich geführte Konzerne greifen auf westliche Lieferanten zurück. Für einen Großteil des Geschäftes sorgen mittlerweile internationale Unternehmen, die in Russland Produktionslinien eröffnen. „Da kommt es auf Qualität und Energieeffizienz an, da sind wir stark“, sagt Kordonski. Dagegen verspricht sich Kaeser Kompressoren wenig von staatlichen Ausschreibungen. Gerade in der Rüstungsindustrie würden ausschließlich Kompressoren russischer Bauart gekauft.

Russische Importe von Kompressoren (in Mio. US\$)

Produkt (HS-Position)	2010	2011	Import aus Deutschland 2011	Import aus Deutschland 2012 *)
Luft- oder Vakuumpumpen, Luft- oder andere Gaskompressoren, Ventilatoren, Abluft- oder Umluftabzugshauben mit eingebautem Ventilator, auch mit Filter (8414)	1.662,4	1.981,8	274,8	k.A.
Vakuumpumpen (8414.10)	49,0	60,1	14,3	12,1
Kompressoren für Kältemaschinen (8414.30)	300,3	370,6	50,7	49,6
Luftkompressoren, auf Anhängerfahrgestell montiert (8414.40)	29,8	30,1	3,6	4,3
Tisch-, Boden-, Wand-, Decken-, Dach- oder Fensterventilatoren, mit eingebautem Elektromotor mit einer Leistung von bis zu 125 W (8414.51)	30,1	67,0	1,7	1,3
Turbokompressoren (8414.80)	888,2	978,8	97,5	138,2

*) nach Angaben des russischen Zolldienstes

Quellen: US Comtrade, Föderaler Zolldienst Russlands

Fachmesse:

PCV Expo - Messe für Pumpen, Kompressoren, Armaturen, Antriebe
29. Oktober bis 1. November 2013
Crocus Expo, Moskau;
Veranstalter: MVK (ITE Group)
www.pcvexpo.ru

Kontaktanschriften:

Verband der Kompressoren-Werke
Assoziacija kompressornych sawodow
ul. Skladotschnaja 6, 127018 Moskau
Tel.: 007 495/689 32 09
Internet: www.as-kz.ru
Präsident: Boris Spektor (E-Mail: spectorb@mail.ru)

000 Kaeser Kompressoren GmbH
ul. Iskry 17a, str. 2, 129344 Moskau
Tel.: 007 495/797 30 37, Fax: -797 68 46
Internet: www.kaeser.ru
Geschäftsführer: Mark Kordonski (E-Mail: mark.kordonski@kaeser.com)
(H.B.)

Schub durch neue Kraftwerke

Text: Bernd Hones und Edda Wolf, Moskau/Bonn, Germany Trade & Invest



Hydro power plant

Russland investiert massiv in neue Stromerzeugungskapazitäten. Laut Energieministerium sollen für Modernisierung und Bau von Kraftwerken bis 2020 etwa 100 Mrd. Euro ausgegeben werden. Die größten Projekte werden in Sibirien und im Fernen Osten realisiert. Von diesem Investitionsboom profitieren russische und ausländische Unternehmen.

In der russischen Energiewirtschaft sind viele Ausrüstungen stark veraltet. Über die Hälfte aller Heizkraftwerke ist schon zwischen 32 und 50 Jahre in Betrieb, weitere 22% sind sogar älter als 50 Jahre, berichtet das Energieministerium. Der Wirkungsgrad vieler Anlagen ist extrem niedrig. Es kommt häufig zu Stromausfällen. Energie ist ein knappes Gut und die Gefahr von Havarien in total heruntergekommenen Kraftwerken ist groß. Das zeigen die Unglücksfälle der jüngsten Vergangenheit. Nach wie vor kommen Industrieunternehmen in vielen Regionen Russlands nicht an genügend Strom. Selbst für die Versorgung privater Haushalte reichen die Kapazitäten in einigen Gebieten kaum aus. Dieser Zustand soll sich schleunigst bessern.

Investitionsschub bei Wasserkraftwerken

Russlands größter Energieerzeuger, die Wasserkraftwerk-Holding RusHydro, will von 2012 bis 2014 über 6 Mrd. Euro investieren. Allein 2012 hat der Konzern Kapazitäten von 3.699 MW ans Netz gebracht. 2013 sollen weitere 3.748 MW folgen. Damit fügt RusHydro innerhalb von zwei Jahren 8.100 MW bzw. 8,1 GW hinzu, gegenüber

weniger als 3 GW im Zeitraum 2000 bis 2010.

Durch die umfassende Modernisierung von Wasserkraftwerken soll bis 2025 erneut rund 1 GW Kapazität hinzukommen. Vor allem die Kraftwerke der Wolga-Kama-Kaskade werden generalüberholt. In den Wasserkraftwerken Wolga und Shiguli werden von 2013 bis 2017 alle 42 Turbinen ausgewechselt. Die neuen Aggregate liefert OAO Silowije mashiny in Form schlüsselfertiger, modularer Bausätze. Im Wasserkraftwerk Saratow an der Wolga tauscht Voith Hydro 21 von 24 vertikalen Kaplan-Turbinen und eine Wasserkraft-Generator-Einheit aus. Die erste Turbine soll 2015 in Betrieb gehen und das gesamte Projekt bis 2025 abgeschlossen sein. Die 1997 begonnene Modernisierung des Wasserkraftwerks Kama soll 2023 enden. Dort werden alle 23 Kaplan-Turbinen vom Werk Turboatom aus Charkiw (Ukraine) bis 2014 runderneuert. Anschließend wird bis 2016 die Steuerung des Kraftwerks automatisiert. Außerdem wird die hydromechanische Ausrüstung, wie die Tore für den Hochwasserüberlauf und die Wassereinlässe der Turbinen, ausgewechselt.

Das „Programm der umfassenden

Modernisierung von RusHydro“ vom 5.12.2011 für den Zeitraum 2012 bis 2020 (in der Perspektive bis 2025) sieht vor den Austausch von:

- 154 Turbinen (55% aller Turbinen im Bestand von RusHydro),
- 119 Generatoren (42% aller Generatoren im Bestand von RusHydro),
- 176 Transformatoren (61% aller Generatoren im Bestand von RusHydro),
- 396 Hochspannungs-Leistungsschaltern,
- circa 8.000 Einheiten Ausrüstungen für Steuerleitungen,
- über 4.000 Einheiten von Zubehör.

Priorität genießen Projekte im Fernen Osten Russlands. Die zu RusHydro gehörende Gesellschaft OAO RAO Energetitscheskie Sistemy Wostoka realisiert dort den Bau der regionalen Elektrizitätswerke Sachalinsk GRES-2 und Jakutsk GRES-2, des Wasserkraftwerks Nishne-Burejsk (Gebiet Amur), der Heizkraftwerke TEZ „Wostotschnaja“ in Wladiwostok, TEZ Blagoweschtschensk (Gebiet Amur) und TEZ Sowjetskaja Gawan (Region Chabarowsk), des Heizwerks Elisowo (Kamtschatka), sowie die Umrüstung des Heizkraftwerks Jushno-Sachalinsk TEZ-1. Zur

Finanzierung dieser Projekte hat die Gesellschaft im Tausch gegen Aktien 50 Mrd. Rubel (etwa 1,25 Mrd. Euro, Wechselkurs: 1 Euro = 40,0 Rubel) aus dem Staatsbudget erhalten. Außerdem gewährte die Vneshtorgbank (VTB) zwei Darlehen: die OAO Dalnewostotschnaja generirujuschtschaja kompanija (DGK) erhielt einen Kredit über 7 Mrd. Rubel und die OAO Sachalin-energo einen Kredit über 700 Mio. Rubel - jeweils mit einer Laufzeit von drei Jahren. Beide sind Tochtergesellschaften der OAO RAO ES Wostoka. Die gesamte Kapazität aller Kraftwerke der fernöstlichen Energieerzeugergesellschaften beträgt 9.087 MW und 17.892 Gkal/h, die Länge der Stromleitungen 102.000 km.

Im Nordkaukasus plant RusHydro bis 2014 zehn kleine Wasserkraftwerke im Wert von 120 Mio. Euro zu bauen. Dazu zählen die Kraftwerke Saramag (342 MW), Selentschuk (140 MW), Gozatlin (100 MW), Saragish (28,8 MW) sowie mehrere kleine Wasserkraftwerke in der Region Stawropol und der Republik Karatschaewo-Tscherkessien. Das hydroenergetische Potenzial der nordkaukasischen Flüsse Terek, Kuban, Sulak und Samur wird auf 22,4 Mrd. kWh geschätzt; derzeit werden nur 9,66

Mrd. kWh genutzt. Die Pläne arbeitet OAO Institut Hidroprojekt (www.lhp.rushydro.ru) in diesem Jahr aus, inklusive Geoinformationssystem und 3D-Visualisierung. Insgesamt empfiehlt das Institut, eine Gesamtkapazität von 4.216,7 MW zu installieren, mit der 12,71 Mrd. kWh Elektroenergie erzeugt werden können. Dadurch könnte das Stromdefizit in den Regionen des Nordkaukasus um die Hälfte verringert werden - auf 29% bis 2020 und weiter auf 18% bis 2030. Außerdem modernisiert RusHydro im Nordkaukasus gegenwärtig die Kuban-Kaskade mit acht Wasserkraftwerken und einem Pumpspeicherwerk. Ein Gezeitenkraftwerk (Pilotanlage) mit einer Leistung von 12 MW an der Küste bei Murmansk in Nord-West-Russland soll 135 Mio. Euro kosten.

Darüber hinaus engagiert sich RusHydro beim Bau von Wasserkraftanlagen im Ausland. In Kirgisistan wird der Konzern am Oberlauf des Flusses Naryn die Kaskade Werchnenaryn mit vier Wasserkraftwerken - Akbulin, Naryn-1, Naryn-2, Naryn-3 - mit einer Gesamtleistung von 191 MW errichten. Den Zuschlag für das Erstellen der Machbarkeitsstudie bis Ende April 2013 hat die russische Projektierungsfirma OAO Lengidroprojekt (www.hydroproject.ru), eine Tochterfirma von RusHydro, erhalten. Darüber hinaus hat Kirgisistan mit der russischen Energieholding OAO Inter RAO EES vereinbart, am mittleren

Abschnitt des Flusses Naryn das Wasserkraftwerk Kambar-Ata-1 mit einer Kapazität von 1.900 MW zu bauen. Die Kosten werden auf 3,4 Mrd. US-Dollar geschätzt. In Armenien wird RusHydro die aus sieben Wasserkraftwerken bestehende Sevan-Rasdan-Kaskade mit einer Kapazität von 561 MW bis 2017 modernisieren. Insgesamt sind für dieses Projekt 66 Mio. US-Dollar vorgesehen.

Zur RusHydro Holding (www.rushydro.ru) gehören mehr als 70 Kraftwerke mit einer installierten Kapazität von 36,5 GW. Dazu zählt auch das große Wasserkraftwerk Sajano-Schuschenskoje, das wegen einer Havarie bis Ende 2014

wiederaufgebaut wird. Für die Finanzierung aller geplanten Projekte hat RusHydro im November 2012 eine Kapitalerhöhung von 110 Mrd. Rubel (2,75 Mrd. Euro) beschlossen. Doch noch ist unklar, ob das Geld für neue Investitionen eingesetzt werden kann oder benötigt wird, um Schulden zu begleichen.

Während RusHydro die großen Wasserkraftwerke baut und betreibt, ist die SAO Nord Hydro (www.nord-hydro.ru) auf kleine Wasserkraftanlagen bis 25 MW spezialisiert. Nord Hydro hat mit den russischen Regionen Nowgorod, Pskow, Lipezk, Wologda, Karelien, Archangelsk, Komi, Krasnojarsk

und Tywa vereinbart, gemeinsam kleine Wasserkraftanlagen zu rekonstruieren und neue zu bauen. In entlegenen, schwer zugänglichen Landkreisen ohne Anschluss ans Stromnetz sollen dadurch die Diesel-Generatoren überflüssig werden. Nord Hydro wurde 1997 gegründet und kümmert sich mit seinen 70 Mitarbeitern aktuell um 36 kleine Wasserkraftanlagen, die zur Sanierung anstehen. Dabei kooperiert die Firma mit finnischen und tschechischen Spezialisten. Bis zum Jahr 2020/25 sieht der Plan des Energieministeriums vor, rund 100 kleine Wasserkraftwerke mit insgesamt 2 GW Stromerzeugungskapazität ans Netz zu bringen.

RusHydro - Neubau von Wasserkraftwerkskapazitäten in Russland (in MW)

Wasserkraftwerk	Jahr 2012 (Plan)	Wasserkraftwerk	Jahr 2013 (Plan)
Bogutschansk (gesamt 9 Turbinen), (1. und 2. Stufe)	2 x 999 MW	Bogutschansk (3. Stufe)	1 x 999 MW
Sajano-Schuschenskoje	3 x 640 MW	Sajano-Schuschenskoje	3 x 640 MW
Sagorsk-2 (Pumpspeicherwerk, 1. Stufe)	2 x 210 MW	Sagorsk-2 (Pumpspeicherwerk, 2. Stufe)	2 x 210 MW
		Ust-Srednekan (Gebiet Magadan, 1. Stufe; gesamt 4 Turbinen mit 570 MW)	169 MW
		Selentschuk	140 MW
		Gozatlin	100 MW
Gesamt	4.338 MW	Gesamt	3.748 MW

Quelle: RusHydro

Wärme Kraftwerke werden modernisiert

Der Bau und die Modernisierung von Wärme Kraftwerken in Russland liegt in den Händen der vier Großerzeugergesellschaften

(OGK) und vierzehn Territorialerzeugergesellschaften (TGK).

Die Gruppe Inter RAO EES plant im Zeitraum 2013 bis 2017 insgesamt 167,3 Mrd. Rubel für Investitionen in die Energieerzeugung

in Russland und im Ausland. Wichtigste Projekte sind die Errichtung eines 800-MW-Blocks im Kraftwerk Perm und der Bau der Kraftwerke Tscherepetsk, Jushnouralsk und Nishnewartowsk. Zum 1. Oktober 2012 wurden die

Großerzeugergesellschaften OGK-1 und OGK-3 unter dem Dach der 100%igen Tochterfirma OAO INTER RAO - Elektrogenerazija vereinigt

Gruppe Inter RAO EES: Investitionsprogramm für 2013 bis 2017 (Mio. Rubel)

	2013	2014	2015	2016	2017	Insgesamt
Energieerzeugung in Russland	52.822	38.353	29.630	9.247	8.524	138.575
Energieerzeugung im Ausland	12.372	7.527	3.648	2.301	2.879	28.727
Netzgesellschaften im Ausland	1.059	1.058	953	998	888	4.954

Quelle: Inter RAO EES

Gruppe Inter RAO EES: Investitionsprojekte

Projekt	Jahr der Fertigstellung	Art der Investition	Installierte Kapazität (MW)
OA0 Inter RAO - Elektrogene- razija			
Permskaja GRES: Bau des Kraftwerksblocks Nr. 4 auf Basis PGU-410	2015	Neubau	800
Tscherepetskaja GRES: Bau der Kraftwerksblöcke Nr. 8 und 9 mit einer Kapazität von je 225 MW	2013 bis 2014	Neubau	450
Jushnouralskaja GRES-2: Bau des Kraftwerksblocks Nr. 1	2013	Neubau	400
Jushnouralskaja GRES-2: Bau des Kraftwerksblocks Nr. 2	2014	Neubau	400
Jushnouralskaja GRES-2: Bau des Kraftwerksblocks Nr. 3	2015	Neubau	400*
Bau des Dshubrinsk TES (Blöcke 1 und 2)	2013	Neubau	180
SA0 Nishnewartowskaja GRES			
Bau des Kraftwerksblocks 3.1	2013	Neubau	410
Bau des Kraftwerksblocks 3.2	2015	Neubau	410**
OA0 TGK-11			
Omsker TEZ-3: Modernisierung der Dampfturbine PT-50-130 Station Nr. 13	2013	Technische Umrüstung und Rekonstruktion	10
Omsker TEZ-5: Modernisierung der Dampfturbine PT-80-130 Station Nr. 1	2014	Technische Umrüstung und Rekonstruktion	18
Omsker TEZ-5: Modernisierung der Dampfturbine PT-80-130 Station Nr. 2	2015	Technische Umrüstung und Rekonstruktion	18
Omsker TEZ-3: Installation der neuen Turbine T-120 anstelle von PT-50-130 Station Nr. 10	2015	Technische Umrüstung und Rekonstruktion	120
Projekte im Ausland			
Ausbau und Rekonstruktion des Ekibastus GRES-2 mit Installation der Blöcke Nr. 3 und Nr. 4 in Kasachstan	2014/ 2015	Neubau	500/600
Bau eines Kraftwerks in Georgien	2015	Neubau	100
Bau des Wasserkraftwerks Kambar-Ata-1 in Kirgisistan	k.A.	Neubau	1.900
Gesamt			3.826

*) Projekt wurde auf das Werchnetagil GRES übertragen (Bau eines Kraftwerksblocks mit einer Kapazität von 420 MW);

**) Projekt (Kapazität) wurde auf das Perm GRES übertragen; Beides gemäß Verordnung der Regierung der Russischen Föderation Nr. 1637-r vom 10.09.2012.

Quelle: OA0 Inter RAO EES

Ein weiterer wichtiger Investor ist die **Gazprom energoholding**, Hauptaktionär von OGK-2, TGK-1 und Mosenergo. Das Investitionsprogramm bis 2016 der OGK-2 umfasst 165 Mrd. Rubel (4,1 Mrd. Euro). Für die Rekonstruktion und Modernisierung von Kraftwerken sind 2013 rund 3 Mrd. Rubel (75 Mio. Euro) vorgesehen. Bis zum Jahr 2015 plant OGK-2 Kapazitäten von 1,83 GW in Betrieb zu nehmen. Ab Dezember 2016 soll auch die 420-MW-Turbine des regionalen Elektrizitätskraftwerks (GRES) Stawropol arbeiten. Außerdem will der Energieerzeuger die ineffizienten Anlagen des Serow GRES außer Betrieb nehmen und das Troizk GRES umfassend modernisieren. Zur Gazprom energoholding gehören 80 Kraftwerke mit einer installierten Kapazität von über 37 GW.

Der Energieerzeuger **TGK-1** (www.tgc-1.ru), an dem neben der Gazprom energoholding mit 51,75% auch Fortum Power and Heat Oy mit 25,66% beteiligt ist, hat für 2013 ein Investitionsprogramm in Höhe von 150 Mio. Euro aufgelegt. Erstens soll mit dem Austausch der Turbine Nr. 4 am Wasserkraftwerk Lesogorsk die Sanierung der gesamten Kaskade Buoksa (Kapazität: 8 x 30 MW) abgeschlossen werden. Zweitens soll am Kraftwerk Zentralnaja bis 2016 der Bau von zwei Blöcken mit einer Kapazität von 100 MW Elektroenergie und 120 Gkal/h Wärmeenergie fertiggestellt werden. Im November 2012 wurde zudem mit dem Austausch der Turbinen Nr. 3 und 4 des Wasserkraftwerks Iowa (Kaskade Niwa) begonnen, der 2014 beendet werden soll. Projektant ist die ukrainische Firma UkrGidroProjekt, Generalauftragnehmer die österreichische Andritz Hydro AG.

Das wichtigste Projekt der **TGK-2** ist der Bau eines Dampf-Gas-Wärme-
kraftwerks mit einer Kapazität von 450 MW in Jaroslawl. Es kostet 20 Mrd. Rubel, sagte der Vorsitzende des Direktorenrates der TGK-2 Andrej Korolew. Zur Teilfinanzie-

zung des Projekts schloss TGK-2 im Januar 2013 einen Kreditvertrag über 399,8 Mio. US\$ (14 Mrd. Rubel) mit seinem chinesischen Projektpartner Huadian und der Industrial-Commercial Bank of China (IBIC).

Die **KES-Holding** (www.ies-holding.ru), die an TGK-5, TGK-6, TGK-9 und Wolga TGK beteiligt ist, realisiert zurzeit ein umfangreiches Programm zum Bau neuer Erzeugerkapazitäten in neun Regionen der Russischen Föderation: Kirow, Udmurtien, Tschuwaschien, Perm, Swerdlowsk, Nishni Nowgorod, Wladimir, Orenburg und Samara. Das Investitionsprogramm umfasst 16 Projekte mit Kapazitäten von 10 bis 460 MW. Insgesamt sollen bis 2015 mehr als 3 GW ans Stromnetz gebracht werden. Dabei arbeitet die KES-Holding für fünf Projekte mit OAO Institut Teploelektrprojekt (www.tep-m.ru) zusammen.

Die **Sibirskaja generirujuschschaja kompanija** (Sibirische Erzeugergesellschaft, SGK, www.sibenco.ru) errichtet von 2013 bis 2014 mehrere Kraftwerksblöcke im Gebiet Kemerowo. Dazu gehören die Blöcke Nr. 4 und Nr. 5 des Tom-Usinsk GRES und der Bau eines Gasturbinen-Elektrizitätskraftwerks mit einer Kapazität von 298 MW in Nowokusnezsk. Außerdem werden die Blöcke Nr. 4 und Nr. 6 des Belowo GRES rekonstruiert. Zur SGK gehören vier regionale Elektrizitätskraftwerke (GRES) und vierzehn Heizkraftwerke (TEZ) mit einer Gesamtkapazität für Elektroenergie von 7.138 MW und für Wärmeenergie von 15.736,3 Gkal/h sowie Fernwärmeleitungen mit einer Länge von 1.184 km. SGK ist in den Regionen Altai, Kemerowo, Krasnojarsk und Chakassien tätig und beschäftigt rund 19.000 Mitarbeiter.

Die Jenisej Territorialerzeugergesellschaft (TGK-13), eine Tochtergesellschaft der SGK, wird ein kohlebefeuertes Heizkraftwerk mit einer Kapazität von 300 MW in



Niedersachsen

9. April 2013

HANNOVER MESSE NORD/LB Forum

10. Niedersächsischer Außenwirtschaftstag
&
Verleihung des 4. Niedersächsischen
Außenwirtschaftspreises

Aktuelle Informationen zur Umsetzung der Energiewende in den BENELUX Staaten und daraus resultierende Geschäftschancen für Niedersächsische Unternehmen.

Mehr Information unter: www.nglobal.de

Kysyl, der Hauptstadt der Republik Tywa, bauen. Das aus den 1950er Jahren stammende, veraltete Kysylskaja TEZ soll ersetzt werden. Für das Engineering wurde im Januar 2013 die Firma SAO E4-SibKOTES (Unternehmensgruppe E4) aus Nowosibirsk unter Vertrag genommen, bestätigte deren Generaldirektor Jurij Eliseew. Ferner wird der Block Nr. 7 des Nasarowo GRES (Kosten: 7 Mrd. Rubel, Auftragnehmer: Silowye mashiny) generalüberholt.

Ausländische Stromkonzerne investieren

Das finnische Unternehmen **Fortum** (TGK-10, www.fortum.ru) baut zurzeit das regionale Elektrizitätswerk Njagansk GRES in Chanty-Mansijsk (Westsibirien) mit einer Leistung von 1,25 GW. Noch im 1. Quartal 2013 soll der erste von drei Blöcken fertiggestellt werden. Das gesamte Projekt kostet 2,14 Mrd. US-Dollar. Fortum hatte sich vertraglich dazu

verpflichtet, bestimmte Kapazitäten zu festgelegten Terminen ans Netz zu bringen. Doch das hat das Unternehmen nicht geschafft. Im Herbst 2012 bestand der russische Energieminister Aleksandr Nowak darauf, den ersten Block mit 418 MW Ende 2012 in Betrieb zu nehmen. Weil das finnische Unternehmen diesen Termin nicht halten konnte, droht eine Vertragsstrafe von 5 Mrd. Rubel (circa 124 Mio. Euro). Das entspricht einem Viertel der Kosten des ersten Blocks. Außerdem baut OAO Fortum zurzeit in Tscheljabinsk an zwei Kraftwerken: Tscheljabinsk GRES und TEZ-1. Im Elektrizitätswerk Tscheljabinsk GRES sollen 2014 zwei Kogenerations-Blöcke mit einer Gesamtkapazität von 700 MW ans Netz gehen. Bereits 2013 will Fortum die Rekonstruktion des Heizkraftwerks TEZ-1 abschließen und zwei Gasturbinen mit einer Gesamtkapazität von 88 MW in Betrieb nehmen.

Der italienische Stromkonzern

Enel (OGK-5) modernisiert sechs 300 MW-Blöcke im kohlebefeuerten Elektrizitätswerk Reftinsk GRES mit einer Kapazität von 3,8 GW. Als nächster ist Block 4 dran, dessen Runderneuerung bis 2015 beendet werden soll. Außerdem investiert Enel 2013 in ein neues System zur Entfernung der trockenen Asche und in den Austausch der elektrostatischen Filter gegen Schlauchfilter-Einheiten (500 MW-Block-Filter bis 2016, 300 MW-Block-Filter bis 2020), um die Staubemissionen in die Luft bis zum Jahr 2020 um 33% zu reduzieren. Auch im gasbefeuerten Elektrizitätswerk Sredneuralsk GRES (1,6 GW) sollen veraltete Turbinen bis 2015/16 ersetzt werden. Ziel ist es, die Abwärme zu reduzieren und die Kapazität um 50 MW zu erhöhen.

Auch **E.ON Russia** (OGK-4, www.eon-russia.ru) investiert in Russland. Im Elektrizitätswerk Bersowo GRES in der Region Krasnojarsk stellt E.ON aktuell einen mit

Kohle befeuerten 800 MW-Block fertig. Dieser soll 2015 in Betrieb gehen, sagte Bernhard Reutersberger, Chef des Aufsichtsrates bei E.ON Russia, Anfang Dezember 2012 gegenüber der Wirtschaftszeitung Kommersant. Künftig will das Unternehmen in kleinere Erzeugereinheiten für Industriekunden mit Kapazitäten von 2 bis 200 MW investieren.

Stromerzeugung in kleineren Einheiten für eine überschaubare Abnehmerzahl - eine ähnliche Strategie verfolgen neben E.ON Russia eine Reihe großer Energieerzeuger. **EvrosibEnergo** (EN+ Group, www.eurosib.ru) will in den kommenden fünf Jahren 350 Mio. US-Dollar in Anlagen mit geringer Leistung investieren, vor allem in den Gebieten Moskau, Kaluga und Nischni Nowgorod in Zentral-Russland. Alle Anlagen sollen über Kapazitäten bis 20 MW verfügen. Der Vorteil für EvrosibEnergo: ein direkter Draht zu den Kunden und die volle Wertschöpfung. In den Bereichen Wasserkraft und Energieübertragung arbeitet EvrosibEnergo seit März 2013 mit **Hydro-Quebec** aus Kanada zusammen. Es wurde vereinbart, dass die Tochterfirma Irkutskenergo Zugang zu den Forschungsergebnissen des R&D-Center von Hydro-Quebec (IREQ) bekommt und Lizenzen zur Nutzung der Technologien in Russland erhält. Im Gegenzug beteiligt sich die russische Seite an der Finanzierung der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten. Es geht um neue Verfahren zur Diagnose von Schäden an Wasserkraftwerken und deren Wartung sowie die Optimierung der Stromübertragung und die Erhöhung der Zuverlässigkeit der Energiesysteme.

Industriekonzerne sichern Eigenbedarf

Auch Industriekonzerne mit einem hohen Energiebedarf investieren in eigene Kraftwerke. **Norilsk Nickel** wird das Wasserkraftwerk Ust-Chantajsk in der Region Krasno-

Investitionsprojekte im Kraftwerksbau in der Russischen Föderation (Auswahl)

Projekt (Kapazität)	Region	Investition (Mio. US\$)	Investor / Status
Bau eines regionalen Elektrizitätswerks (1.254 MW)	Tjumen	2.139	Fortum / Fertigstellung des ersten von drei Bauabschnitten Anfang 2013
Bau eines Kohleblocks im regionalen Elektrizitätswerk Bersowsk GRES (800 MW)	Krasnojarsk	1.300	E.ON Rossija / Fertigstellung 2015 geplant
Rekonstruktion des regionalen Elektrizitätswerks (460 MW)	Swerdlowsk	716	KES-Holding (TGK-9) / Finanzierung seit Ende Oktober 2012 gesichert
Bau eines Heizkraftwerks (230 MW)	Perm	514	KES-Holding (TGK-9) / Finanzierung seit Ende Oktober 2012 gesichert
Mini-Heizkraftwerk (25 MW)	Kurgan	70	GK Intertechelektro / Absichtserklärung
Rekonstruktion des Gas-Heizkraftwerks Katschkanar (50 MW)	Swerdlowsk	66	Evraz / Mitte Januar 2013 war russische Projektgesellschaft mit der Dokumentation beschäftigt

Quellen: Expert, Interfax, Prime

jarsk nahe dem Polarkreis modernisieren. Geplant ist, alle sieben Turbinen im von 1963 bis 1975 erbauten Maschinensaal auszutauschen. Als Generalauftragnehmer wurde im November 2012 ein von OAO Tjashmasch geleitetes russisch-ukrainisches Konsortium für 7,5 Mrd. Rubel unter Vertrag genommen. Die erste neue Turbine soll bis September 2015 installiert

werden, die siebte bis September 2021. Darüber hinaus plant Norilsk Nickel die Wärmekraftwerke TEZ-1, TEZ-2 und TEZ-3 zu rekonstruieren sowie die elektrotechnische Ausrüstung zu modernisieren. Insgesamt betragen die Investitionen des Bergbaukonzerns in die Energiewirtschaft der Halbinsel Tajmyr bis 2025 rund 2,1 Mrd. US-Dollar.

Der Rohstoff- und Stahlkonzern **Evraz** errichtet für 2 Mrd. Rubel neben dem Bergbau- und Aufbereitungskombinat Katschkanar einen gasbetriebenen Kraftwerksblock mit einer Leistung von 50 MW. Das im Bau befindliche Wasserkraftwerk Bogutschansk soll den Strom für die neue Aluminiumhütte von **RUSAL** am selben Standort liefern.

Stromnachfrage steigt weiter

Russland verfügte im Dezember 2012 über insgesamt 218 GW installierte Kraftwerkskapazitäten. Die Stromnachfrage stieg 2012 um 1,7% auf 1.038,1 Mrd. kWh im Vergleich zum Vorjahr. Davon entfielen 1.016,3 Mrd. kWh auf das Netz des Einheitlichen Energiesystems (EES) der Russischen Föderation.

Bis zum Sommer 2013 sind alle russischen Regionen verpflichtet, Programme zur Entwicklung der Elektroenergie für den Zeitraum 2014 bis 2018 auszuarbeiten. Darin werden Prognosen für den Strombedarf und die Veränderung der Erzeugerkapazitäten in den Regionen enthalten sein. In die Programme fließen Vorschläge des Systemoperators zur Entwicklung der Stromnetze und der Stromerzeugungskapazitäten sowie die Pläne der Energiegesellschaften zum Bau oder Abriss von Kraftwerkskapazitäten ein.

Gute Geschäfte winken

Ausländische Unternehmen sind bei der Modernisierung russischer Kraftwerke erfolgreich im Geschäft. Gleichzeitig verfolgt die russische Regierung als Ziel, dass die westlichen Hersteller im Gegenzug für erhaltene Aufträge einen Teil der Produktion von modernen Ausrüstungen für Kraftwerke in Russland lokalisieren.

Zu den erfolgreichen Anbietern gehören die deutschen Partner **Siemens** und **Voith** über ihre Tochterfirma **Voith Hydro**. Das österreichische Unternehmen



wird das Wasserkraftwerk Saratov innerhalb von zehn Jahren mit modernen Turbinen ausrüsten. Für dieses Projekt hat RusHydro Ende 2011 einen Kredit über 130 Mio. Euro von der UniCredit Bank Austria erhalten. Weitere 16,5 Mio. Euro bewilligte die BayernLB Mitte Oktober 2012.

Generalauftragnehmer für das Projekt zur Modernisierung der Wasserkraftwerks-Kaskade Kuban ist **Alstom Hydro France** mit seiner russischen Tochterfirma OOO Alstom. Der Vertrag zwischen RusHydro, Alstom und OAO OEK wurde im Mai 2011 unterzeichnet. Sämtliche Wasserkraftanlagen sowie hydromechanischen und elektrotechnischen Ausrüstungen in allen neun Kraftwerken der Kaskade sollen innerhalb von zehn Jahren ausgetauscht werden. Außerdem soll die Steuerung der Wasserkraftwerke automatisiert und in eine zentrale Schaltwar-

te nach Newinomyssk verlegt werden. Die moralisch und technisch verschlissenen ölgefüllten und Freiluft-Leistungsschalter werden durch gasisolierte Hochspannungs-Schaltanlagen (110 kV) von Alstom Grid in Oberentfelden (Schweiz) ersetzt. Ziele der Modernisierung sind eine hohe Zuverlässigkeit der Stromerzeugung und geringe Wartungskosten.

Zur Realisierung gemeinsamer Projekte haben RusHydro und Alstom 2011 das Joint Venture **AlstomRusHydroEnergy** gegründet. Anfang März 2013 hat das Gemeinschaftsunternehmen mit den Vorbereitungen für den Bau eines Werks in Ufa (Baschkortostan) begonnen. Rund um das Werk soll der „Technopark Energieeffizienz“ entstehen, plant die Regierung der Republik Baschkortostan.

General Electric (GE) hat mit der Regierung des Gebiets Sachalin am

6. März 2013 vereinbart, gemeinsam Projekte in den Bereichen Antriebsaggregate für gasförmige Kraftstoffe, Gasturbinen auf Basis von Flugzeugtriebwerken, Ausrüstungen für Windkraftanlagen und für den Ausbau des regionalen Gasnetzes zu verwirklichen. Zurzeit errichtet GE auf der Insel Sachalin eine Energieanlage mit einer Kapazität von 60 MW, für die im Rahmen des Projekts „Nogliki“ Gasturbinen vom Typ LM2500+G4 auf Basis von Flugzeugtriebwerken gebaut werden. Für verschiedene Projekte auf Sachalin hat GE bereits fünf Gasturbinen des Typs LM6000 geliefert.

Künftig wird die Produktion von Turbinen in Russland lokalisiert. In Rybinsk begannen im Februar 2013 die Bauarbeiten für ein Werk zur Montage und Wartung von Gasturbinen des Typs 6FA mit einer Kapazität von 77 MW. Ab dem 3. Quartal 2014 sollen dort 14 Turbinen pro

Jahr hergestellt werden. Investor ist die OOO Russkie Gasowye Turbiny, das im Jahr 2011 gegründete gemeinsame Unternehmen von General Electric (Anteil: 50%), der Gruppe INTER RAO EES (25%) und der staatlichen Gesellschaft Ros-technologii (UK ODK: 25%).

Ausschreibungen

Tender für Ausrüstungen zur Stromerzeugung und -verteilung:
www.b2b-energo.ru

Fachmesse:

„Russia Power“
Expozentr, Moskau
www.russia-power.org

Eine Langfassung des Artikels mit dem Titel „Russland investiert Milliarden in neue Kraftwerke“ ist im Internet unter www.gtai.de erschienen.

Success in International Projects with Steinbeis Young Professionals



Qualified

You choose future members for your international project teams from a large pool of preselected high potentials.

Motivated

You benefit from highly motivated young professionals: Management Assistants who know your company and your products from scratch.

Hands-on

Management Assistants who are familiar with company- and product-specific situations adapt current knowledge to the specific needs of your enterprise.

Support for your global business:

www.steinbeis-msc.de



SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY BERLIN



Riesige Stromprojekte

Text: Bernd Hones und Edda Wolf, Moskau/Bonn, Germany Trade & Invest

➤ *Der russische Präsident Wladimir Putin hat eine Energiebrücke von Sibirien in den Zentralen Föderalbezirk Moskau gefordert. Das Megaprojekt verschlingt mindestens 25 Mrd. Euro. Zudem wird die staatliche Betreibergesellschaft OAO FSK EES in den nächsten fünf Jahren über 19 Mrd. Euro investieren, um die Hochspannungsnetze zu modernisieren und auszubauen.*



Russland will den Zentralen Föderalbezirk an die sibirischen Kraftwerke anschließen - über eine mehr als 3.500 km lange Stromleitung mit einer Spannung von 1.500 kV Gleichstrom oder 1.150 kV Wechselstrom. Diese Idee hatte Präsident Wladimir Putin erstmals auf dem APEC-Gipfel Anfang September 2012 in Wladiwostok präsentiert. Drei Monate später wurde das Projekt beim „3. Sibirischen Energieforum“ in Krasnojarsk konkret erörtert.

Die Projektierungsarbeiten für das Mega-Energieprojekt sollen von 2013 bis 2017 dauern. In den darauf folgenden fünf Jahren soll gebaut werden. Der geplante Termin für die Fertigstellung der Energiebrücke ist das Jahr 2022. Nicht nur die Länge der Stromleitung, auch die Kosten des Projektes sind gigantisch: rund 1.180 Mrd. Rubel (29,5 Mrd. Euro; Wechselkurs: 1 Euro = 40,0 Rubel).

Die Investitionen sollen zum größten Teil von privaten Investoren kommen, darunter Jenissejskaja TGK-13, E.ON Rossija, GOK-2, SUEK-Krasnojarsk und FSK EES, berichtete die Wirtschaftszeitung Rbk daily Ende November 2012. Die Rede ist von 910 Mrd. Rubel.

Die restlichen 271 Mrd. Rubel soll der russische Staat beisteuern. Allein der Bau der Hochspannungsleitungen dürfte 200 Mrd. Rubel verschlingen. Außerdem sollen für 337 Mrd. Rubel die Erzeugerkapazitäten in Sibirien weiter ausgebaut werden.

Auf den ersten Blick sind die Voraussetzungen für das Projekt gegeben und der finanzielle Kraftakt dürfte sich lohnen. In Sibirien gibt es massenhaft günstige Stromquellen: Wasserkraft aus den großen Flüssen Ob, Lena und Jenissej sowie Erdöl und Gas aus den west- und ostsibirischen Vorkommen. Diese sollen künftig genutzt werden, um den wachsenden Strombedarf des europäischen Landesteils zu decken. Geplant ist daher, 5,2 GW Leistung über die neue Strombrücke von Ost- nach Westrusland zu transferieren. Allein dadurch ließen sich über 1 Mrd. Euro sparen, weil in Westrusland auf den Bau neuer Kraftwerke verzichtet werden könnte.

Die Fachleute streiten über Sinn und Unsinn der Maßnahme. In Russland fehle es an modernen Technologien für solch ein Projekt, zweifelt Sergei Pikin, Direktor des Fonds für die Energieentwicklung.

Analyst Ruslan Mutschipow von TKB BNP Paribas Investment sieht keine Notwendigkeit für das Projekt. In fünf bis zehn Jahren gebe es im Ural und in Zentralrussland ein Überangebot an Gas, glaubt Mutschipow, und immer weniger Nachfrage auf Auslandsmärkten.

Föderale Netzgesellschaft investiert in Großprojekte

Die staatliche föderale Netzgesellschaft OAO FSK EES (www.fsk-ees.ru), der wichtigste Akteur im Bereich Stromleitungen, will von 2013 bis 2017 Jahr für Jahr 155 Mrd. Rubel in den Ausbau der Netze stecken - insgesamt 775,53 Mrd. Rubel (19,4 Mrd. Euro). Das Investitionsprogramm sieht 16.000 km Stromleitungen und 66.870 MVA Transformatorenkapazität vor.

Im Zentrum der Investitionstätigkeit stehen Prestigeprojekte wie der Bau der Stromnetzinfrastruktur für die Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi oder für das Innovationszentrum Skolkovo. Bis 2016 wird die OAO FSK EES für die Energieversorgung von Skolkovo ein Smart Grid bauen. Das erste intelligente Stromnetz Russlands soll aus 13 Transformatorenstationen, 190 Transformatoreinheiten und 1.200 km Stromleitungen mit einer Spannung von 0,4 bis 20 kV entstehen. Dafür ist nur modernste Technik gut genug: Smartmetering, schutzgasisolierte Schalter, Umspannstationen mit digitaler Steuerung, Mikroprozessor gesteuerte Schutzrelais und Ausrüstung zur Notabschaltung im Havariefall - alles fernüberwacht von einem zentralen Dispatcherzentrum. Statt Freiluftleitungen werden Kabeltrassen verlegt. Elektroautos sollen an 45 Ladestationen andocken können. Außerdem sollen in Skolkovo Solarpaneele mit einer Gesamtkapazität von 650 kV (auf den Hausdächern) und Energiespeichersysteme mit leistungsfähigen Akkumulatoren installiert werden.

Kaum ist dieser Kraftakt geschafft, wird der Ausbau der Energieversorgung in den Austragungsstädten der Fußball-WM 2018 im Fokus stehen. Auf den Anpfiff bereiten sich vor: Jekaterinburg, Kaliningrad, Kasan, Moskau, Nischni Nowgorod, Rostow am Don, Samara, Saransk, Sotschi, Sankt Petersburg und Wolgograd.

Priorität hat auch der Ausbau der Energieversorgung für die weitere Erschließung Ostsibiriens und des Fernen Ostens. Von 2013 bis 2015 wird am zweiten Abschnitt der externen Stromversorgung für die knapp 2.700 km langen Ostsibirien-Pazifik-Erdölpipeline gearbeitet.

Künftig soll die Stromversorgung in den Metropolen Moskau und Sankt Petersburg noch zuverlässiger funktionieren. Dafür wird rund um Sankt Petersburg ein Stromleitungsring gebaut, der mehrere Kraftwerke verbindet. Bis 2015 sollen in der Stadt an der Newa 2.420 MVA zusätzliche Transformatorenkapazität, elf Umspannstationen mit einer Spannung von 220 bis 330 kV, 45 km neue Stromleitungen und 618 km rekonstruierte Stromleitungen in Betrieb genommen werden.

Zu den Aufgaben der FSK EES gehört auch der Anschluss neuer Kraftwerksblöcke. So wird sie das im Bau befindliche Leningrader AKW-2 mit den Umspannstationen „Pulkowskaja“ und „Jushnaja“ durch eine 330 kV-Stromleitung mit einer Länge von 110 km verbinden. Den Zuschlag für die Projektierung hat die OAO Rosprojekt erhalten.

OAO FSK EES ist in 73 von 83 russischen Regionen aktiv und betreibt dort 126.000 km Stromleitungen sowie 858 Verteiler- oder Umspannstationen mit einer Transformatorenkapazität von 324.000 MVA (Stand: Ende 2. Halbjahr 2012).

OAo FSK EES: Investitionsprogramm für 2013 bis 2017

Jahr	2013	2014	2015	2016	2017	Gesamt
Investitionen, in Mio. Rubel	155.176	154.595	155.134	155.498	155.123	775.531
Freiluft-Stromleitungen, in km	3.358	4.397	3.690	3.112	2.428	16.985
Transformatoren-kapazität, in MVA	17.034	14.994	16.576	8.334	9.932	66.870

Quelle: OAo FSK EES

OAo FSK EES: Investitionsprogramm für 2013 bis 2017

Art der Investitionstätigkeit	Betrag in Mrd. Rubel	Anteil in %
Neubau von 22.068 MVA Transformatorenkapazität und 12.239 km Stromleitungen	467,1	60,3%
Technische Umrüstung und Rekonstruktion von 28.318 MVA Transformatorenkapazität und 908 km Stromleitungen	266,3	34,3%
Andere Projekte	23,5	3,0%
Innovationen und Energieeffizienz	12,3	1,6%
Forschung und Entwicklung (Plan)	4,1	0,5%
Erwerb von Produktionsanlagen	2,2	0,3%

Quelle: OAo FSK EES

Doch die Finanzierung dürfte schwierig werden. Bei FSK EES ist der Reinverlust 2012 um fast das Zehnfache auf 24,502 Mrd. Rubel gestiegen. Keine der Tochterfirmen wies ein Gewinnwachstum aus. Vielmehr betrug der Schuldenberg zum 30. Juni 2012 horrendes 153,3 Mrd. Rubel.

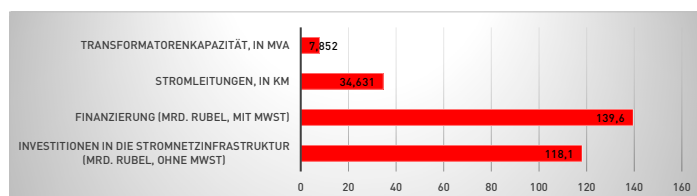
Holding investiert in Netzinfrastuktur

Die Holding der interregionalen Netzgesellschaften OAo MRSK (www.holding-mrsk.ru) will in den Jahren 2013 bis 2018 insgesamt 118,1 Mrd. Rubel (2,95 Mrd. Euro) in die Netzinfrastuktur investieren. Dafür setzt sie folgende Schwerpunkte:

- Entwicklung der Stromnetze in der Region Sotschi für die Winterolympiade 2014,
- Programm zur Reduzierung der hohen Netzverluste im Föderalbezirk Nordkaukasus,
- Programm zum Renovieren der Kabelleitungen mit einer Spannung von 6 bis 110 kV in Sankt Petersburg.

Im Jahr 2013 sollen 14,75 Mrd. Rubel ins Anlagekapital fließen (-6,9% gegenüber 2012). Geplant ist die Fertigstellung von 38 wichtigen Objekten. Außerdem müssen sich die Technikerteams sputen, um alle für 2013 erwar-

OAo Holding MRSK: Investitionsprogramm für 2013 bis 2018



Quelle: OAo Holding MRSK (Stand: 15. März 2013)

OAo Holding MRSK: Investitionsprogramm für das Jahr 2013

Netzanlagen	Verantwortliche Tochtergesellschaft
Rekonstruktion von über 20 Umspannstationen, darunter:	
- Umspannstation Presnja 1 PK (220 kV, 500 MVA)	OAo MOESK
- Umspannstation NPS (110 kV, 32 MVA)	OAo MRSK Sewero-Sapada
- Umspannstation Solnetschnaja (110/10 kV)	OAo TRK
- Umspannstation Nr. 127 (110 kV, 126 MVA)	OAo Lenenergo
Bau von Umspannstationen, darunter:	
- Umspannstation Kamyschinskaja (110 kV, 80 MVA)	OAo Tjumenenergo
- Umspannstation Semjasino (110 kV, 80 MVA)	OAo MRSK Zentra i Priwolshja
- Umspannstation Solnetschnaja poljana (110/10 kV, 80 MVA)	OAo MRSK Sibir (Altaienergo)

Quelle: OAo Holding MRSK (Stand: 24. Januar 2013)

teten 230.000 Anträge auf Netzanschluss mit einem Kapazitätsbedarf von insgesamt über 9,3 GW erfüllen zu können. Auf der Agenda stehen ferner Maßnahmen, um die Netzverluste um mehr als 6,2 Mrd. kWh zu senken.

Mehr Strom für den Fernen Osten

Im Fernen Osten Russlands sind zahlreiche Großvorhaben geplant. Dort wo der russische Bär in Richtung aufgehende Sonne blickt, will die Netzgesellschaft Magistralnye elektrischeskie seti (MES) Wosto-

ka, eine Filiale der OAo FSK EES, im Jahr 2013 rund 972 km Leitungen und 1.042 MVA Transformatorrenkapazität errichten. Dadurch soll die Stromversorgung für die mehr als 4,8 Mio. Einwohner und die Bergbauunternehmen im Fernöstlichen Föderalbezirk verbessert werden. Die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Fernost-Region Russlands mit ihren Bodenschätzen hängt wesentlich von der Schaffung der Infrastruktur für die Energieversorgung ab.

In der Nachbarregion Jakutien werden gigantische Rohstoffvorkommen, wie die Kohlelagerstätte Elgin, erschlossen und Verarbeitungsanlagen errichtet. Dazu bedarf es gewaltiger Energiekapazitäten. Bis 2015 soll die OAo FSK EES die Infrastruktur zur Stromversorgung des Elgin-Kohlekomplexes bauen. Sie wird drei neue Umspannstationen errichten, eine weitere Umspannstation rekonstruieren, einen 125 MVA-Transformator installieren und die 220kV-Stromleitung Prizejkskaja - Elgaulgol mit zwei Strängen verlegen.

Wahre Mammutaufgaben stehen vor der Fernöstlichen Energieverwaltungsgesellschaft (OAo Dalnewostotschnaja energeticheskaja uprawljajuschtschaja kompanija, DVEUK, www.dveuk.ru), die zur Wasserkraftwerksholding RusHydro gehört. Sie soll sieben bislang isolierte Gegenden ans Stromnetz der Republik Sacha-Jakutien anschließen. Auch die 165 km lange Stromleitung von Suntar nach Nju-bar wird dazu beitragen. Die Gesamtkosten hat das Unternehmen bislang nicht beziffert, es dürfte sich aber um Investitionen von mehreren hundert Millionen Euro handeln.

Im Gebiet Magadan verbessert die DVEUK 2013 durch den Bau einer 105 km langen Hochspannungsleitung die Stromversorgung der Stadt Magadan. Mittelfristig ist der Bau von drei weiteren 220kV-Leitungen geplant, um die wichtigsten Kraftwerke des Gebiets untereinander zu verbinden. Die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Region Magadan mit ih-

ren Bodenschätzen hängt davon ab, ob die Energieversorgung für die Erschließung der Vorkommen sichergestellt ist. Priorität hat die Errichtung einer externen Stromversorgung für die Unternehmen der Golderz-Provinz Jano-Kolyma. Die Pläne sehen Stromtrassen mit einer Gesamtlänge von 698 km und Umspannstationen mit einer

Transformatorenkapazität von 375 MVA vor - bei Gesamtkosten von 32,4 Mrd. Rubel (810 Mio. Euro).

Die guten Absatzchancen für Stromübertragungstechnik im Fernen Osten Russlands locken zunehmend ausländische Anbieter an. Anfang 2013 hat der südkoreanische Konzern Hyundai Heavy

Industries ein Werk zur Produktion von 350 Einheiten gasisolierte Schaltanlagen für eine Spannung von 110 bis 500 kV in der fernöstlichen Region Primorje, die durch ihre Hauptstadt Wladiwostok bekannt ist, eröffnet. Standort der Tochterfirma OOO Hyundai Elektrosystems ist die Stadt Artem. Die geplante Produktionsmenge deckt 50% des Bedarfs der OAO FSK EES an dieser Art von Ausrüstung. Der Vertrag zwischen OAO FSK EES und Hyundai Heavy Industries beinhaltet die Schulung des russischen Personals in Montage, Wartung und Reparatur dieser Anlagen.

In Zentralrussland muss modernisiert werden

Im europäischen Teil Russlands steht nicht die Neuerschließung von Regionen im Mittelpunkt, vielmehr muss von Jahr zu Jahr eine immer größere Zahl neuer Stromverbraucher an die bestehenden Netze angeschlossen werden. Dieser Trend zeigt sich beispielsweise im Landkreis Egorjewskij des Moskauer Gebiets. Dort steigt die Zahl der Anträge auf Netzanschluss ständig: 2011 - 918 Anträge, 2012 - 2.029 Anträge, Prognose für 2013 - 3.600 bis 4.000 Anträge. Der Generaldirektor der Moskauer Vereinigten Stromnetzgesellschaft (OAO Moskovskaja objedinonnaja elektrosetjewaja kompanija, MOESK), Pjotr Sinjutin, kündigte deshalb Anfang 2013 an, dass seine Firma mit der umfassenden Modernisierung der Stromnetze und Umspannstationen im Landkreis Egorjewskij beginnt.

MOESK plant, im Zeitraum 2012 bis 2017 rund 273,96 Mrd. Rubel (6,85 Mrd. Euro) zu investieren. Für 2013 hat die Betreibergesellschaft ihre Investitionen um knapp 40% auf 52,2 Mrd. Rubel erhöht. Mit diesem Geld sollen die 110kV-Leitungen Otschakow-Nemtschinowka-1,2, Nowobratzewo-Chowrino und Otschakowo-Fili sowie die Umspannstationen Majakowskaja, Nikitskaja, Krylatskaja, Strogino, Tuschino und Subowskaja rekonstruiert werden. MOESK versorgt die Hauptstadt Moskau und das umliegende Moskauer Gebiet mit Strom.

Die zweite in Moskau tätige Netzgesellschaft, die Vereinigte Energiegesellschaft (OAO Objedinennaja energetitscheskaja kompanija, OEK), überführt ihre regionalen Dispatcherzentren in ein zentrales Zentrum für das Management der Stromnetze. Von dort aus wird das Netz der OAO OEK künftig ferngesteuert.

Die MES Zentra, eine Filiale der OAO FSK EES, startet 2013 die umfassende Rekonstruktion der 220 kV-Freiluftleitung Orbit-Sputnik, die 1953 gebaut worden ist. Die Kapazität des Stromnetzes der Gebiete Kaluga und Moskau soll auf 258 MVA erhöht werden. Bei diesem Projekt kommen hocheffiziente Aluminiumkabel der Firma OOO Sim-Ross-Lamifil (Joint Venture der Engineering-Firma SimRoss und Lamifil mit eigener Produktionsstätte in Uglich, Region Jaroslawl), moderne Freileitungsmasten aus Stahlrohr und neuartige Porzellanisolatoren zum Einsatz.

Das wichtigste Investitionsprojekt der interregionalen Netzgesellschaft OAO MRSK Zentra ist die Rekonstruktion und Modernisierung der 110 kV-Luftleitungen Sawolshskaja-1,2. Durch den Anschluss an die Umspannstationen Sewernaja und Zentralnaja soll die Zuverlässigkeit der Stromversorgung in der Stadt Kostroma und im umliegenden Landkreis verbessert werden. Laut Plan beginnen die Arbeiten im April 2013. Außerdem will die Filiale Belgorodenergo für 700 Mio. Rubel die dreißig Jahre alten Stromnetze in mehr als 30 Siedlungen modernisieren. Dabei geht es um 340 km Stromleitungen und 77 Transformatorstationen (0,4 bis 10 kV).

Die OAO MRSK Zentra i Priwolshja hat sich für 2013 Großes vorgenommen. Sie will mehr als 32.000 km Freiluftleitungen mit einer Spannung von 0,4 bis 220 kV, 228 Umspannstationen mit 35 bis 110 kV, 7.736 Transformatoreinheiten und 41 Transformatoren reparieren. Überdies werden 2.479 Leistungsschalter für 6 bis 110 kV; 2.453 Ausschalter, Unterbre-

MES Wostoka: Stromnetzprojekte im Amur Gebiet im Fernen Osten Russlands

Projektbezeichnung	Länge	Geplante Inbetriebnahme
220kV-Stromleitung Sejskaja GES - Magadatschi	133,6 km	2. Quartal 2013
500kV-Stromleitung Sejskaja GES - Amurskaja-2 (2. Teil des Projektes zum Bau der 500kV-Stromleitung Sejskaja GES - Amurskaja - Staatsgrenze, Länge: gesamt 510 km, Ziel: Stromexport nach China)	357,3 km	Sommer 2013
220kV-Stromleitung Blagowschtschenskaja - Warwarowka	107,0 km	Ende 2013

Quelle: OAO FSK EES

OAO DVEUK: Stromnetzprojekte in Sacha-Jakutien im Fernen Osten Russlands

Bezeichnung der geplanten Stromleitung	Anmerkungen
Tschernyschewski - Mirnyj - Lensk - Peleduj	220 kV-Leitung mit einer Abzweigung zur Erdölweiterleitungs-Station NPS-14
Mirnyj - Tschajandinskoje NGKM - Talakanskoje NGKM - Peleduj	220 kV-Leitung, Länge: 620 km, Transformatorenkapazität: 628 MVA
Suntar - Njubra	220 kV-Leitung, Länge: 165 km
Verteilernetze in den Kreisen Suntar und Njurbinsk	Netzlänge: insgesamt 30 km
Solotnika - Iengra (Kreis Nerjugin)	10 kV-Leitung, Länge: 13 km

Quellen: RIA Nowosti, OAO FSK EES

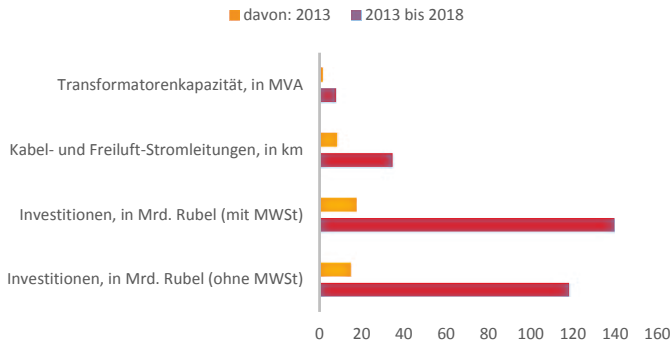
OAO DVEUK: Stromnetzprojekte im Gebiet Magadan im Fernen Osten Russlands

Bezeichnung der geplanten Stromleitung	Anmerkungen
Tschernyschewski - Mirnyj - Lensk - Peleduj	220 kV-Leitung mit einer Abzweigung zur Erdölweiterleitungs-Station NPS-14
Mirnyj - Tschajandinskoje NGKM - Talakanskoje NGKM - Peleduj	220 kV-Leitung, Länge: 620 km, Transformatorenkapazität: 628 MVA
Suntar - Njubra	220 kV-Leitung, Länge: 165 km
Verteilernetze in den Kreisen Suntar und Njurbinsk	Netzlänge: insgesamt 30 km
Solotnika - Iengra (Kreis Nerjugin)	10 kV-Leitung, Länge: 13 km

*J) Umfang der Investitionen für die Realisierung beider Projekte: 18,9 Mrd. Rubel

Quellen: RIA Nowosti, OAO FSK EES

OAo MRSK Zentra: Investitionsprogramm 2013 bis 2018



zum Vergleich: Investitionen ins Anlagekapital 2012: 15,85 Mrd. Rubel (ohne MWSt)
Quelle: RBC (15.3.2013)

chungs-, Trenn- und Kurzschluss-schalter; 69 Stromzuführungen von Leistungstransformatoren und 2.541 Stützisolatoren ausgetauscht. Zudem muss unter den Freiluftleitungen auf 16.175 Hektar Unterholz beseitigt werden. Das Ganze lässt sich die Firma 2,7 Mrd. Rubel (67,45 Mio. Euro) kosten.

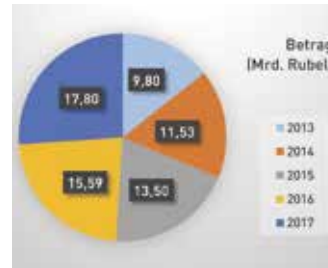
Allein die Filiale Nishnowenergo, die das Gebiet Nishni Nowgorod versorgt, will 2013 mehr als 2,8 Mrd. Rubel (70,0 Mio. Euro) investieren. Zurzeit beginnt Nishnowenergo mit der Aufrüstung des lokalen Stromnetzes für die Fußball-WM 2018. Dafür wird eine 110kV-Kabelleitung an die neue Umspannstation Strelka (110/10 kV) angeschlossen. Diese soll das Stadion und die Metrostation Strelka mit Strom versorgen. Die Umspannstation Sennaja wird nach ihrer Fertigstellung Elektrizität für die gleichnamige Metrostation und eine Reihe von Einrichtungen für die Fußball-WM am Grebnij Kanal liefern (Projektierung bis Ende 2013). Durch die Rekonstruktion der Umspannstation Molitowskaja (110/6 kV) und den Bau der Umspannstation Sewernaja sollen zusätzliche Kapazitäten für

die Energieversorgung des Flughafens geschaffen werden. Die Inbetriebnahme der Anlagen für die Fußball-WM ist für 2014 bis 2018 geplant.

Im Nordwesten wird kräftig investiert

Die für den Nordwesten Russlands verantwortliche Netzgesellschaft OAO MRSK Sewero-Sapada will im Zeitraum 2013 bis 2017 knapp 35.247 Mio. Rubel (881,25 Mio. Euro) investieren. Davon sollen 6.456 Mio. Rubel (161,25 Mio. Euro) im Jahr 2013 fließen. Sie beabsichtigt 2.744 MVA Transformatorenkapazität und 3.860 km Stromleitungen in Betrieb zu nehmen, davon 2013 rund 502 MVA und 929 km. Ziel ist es, den Verschleißgrad der Ausrüstung bis Ende 2013 auf 60,1% und bis Ende 2017 auf 58,5% zu verringern sowie die Netzverluste bis 2017 um 241,6 Mio. kWh zu reduzieren. Hinzu kommt ein Reparaturprogramm im Umfang von 1,65 Mrd. Rubel (41,25 Mio. Euro). Über ihr 175.000 km langes Leitungsnetz versorgt die OAO MRSK Sewero-Sapada rund 6,3 Mio. Menschen mit Strom. Zur Aktiengesellschaft gehören sieben

OAo Zentra i Priwolshja: Investitionsprogramm 2013 bis 2017



Quelle: RIA Nowosti (11.3.2013)

Filialen in Archangelsk, Wologda, Karelien, Nowgorod, Pskow, Komi und auf der Halbinsel Kola.

Die regionale Netzgesellschaft OAO Lenenergo, eine Tochterfirma der Holding MRSK, will mit 157 Mrd. Rubel (3,9 Mrd. Euro) die Stromnetzwirtschaft in Sankt Petersburg und Umgebung renovieren. Deren Anlagen sind zu 77% technisch verschlissen. Spezialisten von Lenenergo haben ein Programm zur Steigerung der Zuverlässigkeit der Stromversorgung für die Jahre 2013 bis 2021 entwickelt. Begonnen werden soll 2013 mit der Generalüberholung der 35-117kV-Leitungen. Außerdem installiert Lenenergo automatische Schaltanlagen (recloser) - 2013 rund 50 Stück. Das Programm im Umfang von 250 Mio. Rubel läuft bis 2017.

In Südrussland drängen Industrieanlagen ans Stromnetz

In Südrussland ist aktuell der Bedarf für den Anschluss von Industrieanlagen ans Stromnetz hoch. Im vergangenen Jahr wurden Großverbraucher wie das Glaswerk OOO Guardian Steklo Rostow aufgeschaltet. Im laufenden Jahr warten fünf Unternehmen und zwei

Kraftwerksblöcke in Astrachan auf Anschluss. „Alle Aufmerksamkeit im Jahr 2013 wird deshalb auf dem Unterhalt des Stromnetzes liegen“, betont der Generaldirektor der OAO MRSK Juga, Wladimir Waschkewitsch.

Das Stromnetz des Gebiets Rostow soll für 19 Mrd. Rubel (475 Mio. Euro) umfassend modernisiert werden. Außerdem entstehen in Wolgograd und in Rostow am Don die ersten Energieanlagen für die Fußball-WM 2018:

- Umspannstation Sportivnaja (110/10 kV) mit Kabel- und Freiluftleitungen (110 kV) Kojug-Sportivnaja-R-4 für rund 1,2 Mrd. Rubel mit Frist bis 2015 bis 2017;
- Umspannstation Lewobereshnaja (110/10 kV) mit der 110kV-Kabelleitung Kojug-Lewobereshnaja-R-4 für rund 1 Mrd. Rubel mit Frist bis 2017 bis 2018.

Allerdings fällt die Realisierung des Investitionsprogramms in eine finanziell schwierige Zeit, weil sich Zahlungsrückstände der Stromkunden in Höhe von 12 Mrd. Rubel auf türmen. Besonders besorgniserregend sei die Lage im Gebiet Wolgograd, wo die systematische Nicht-Bezahlung der Stromrechnungen eine normales Arbeiten für sein Unternehmen unmöglich mache, sagte Generaldirektor Waschkewitsch am 15. März 2013 gegenüber der Zeitung „Molot“ (Rostow am Don). Deshalb will die Netzgesellschaft 2013 weitere 600 Mio. Rubel für moderne Stromzähler ausgeben.

Das russische Unternehmen Strojtransgas wird im Gebiet Rostow am Don eine 500 kV-Leitung mit einer Länge von 239 km errichten. Der Auftragswert beläuft sich den Angaben von Strojtransgas zufolge auf 10,5 Mrd. Rubel (rund 262,5 Mio. Euro).

Die OAO Orenburgneft, eine Tochterfirma des Ölkonzerns TNK-BP, investiert aktuell rund 1 Mrd. Rubel in den Bau von Stromleitungen zu ihren Lagerstätten Perwomajskoe und Bobrowskoe im Gebiet Orenburg (geplante Fertigstellung: 2014). Diese 70 km langen Leitungen führen zur 220 kV-Umspannstation Jushnaja, die der Netzge-

OAo MRSK Sewero-Sapada: Reparaturprogramm für das Jahr 2013 (Technik)

Freiluftleitungen 220-0,4 kV	Anzahl	Umspannstationen 220-35 kV	Anzahl
Reparatur von:		Reparatur von:	
Freiluftleitungen (km)	10.026,61	Umspannstationen	64
Austausch von:		Leistungstransformatoren	12
Isolatoren (Stück)	56.922	Austausch von:	
Halterungen (Stück)	19.291	Zuführungen für die Leistungstransformatoren	43
Kabeln (km)	1.714,94	Reparatur von:	
Säuberung von Unterholz (Hektar)	12.753,78	Transformatoreneinheiten	1.776

Quelle: OAO MRSK Sewero-Sapada, Pressemeldungen

OAo MRSK Juga: Investitionsprogramm für 2012 bis 2017

Reparaturprogramm im Gebiet Rostow 2012 bis 2017: 75 Umspannstationen (35 bis 110 kV), rund 1.300 km Freiluftleitungen (110 kV), über 660 km Freiluftleitungen (35 kV), über 3.000 km Leitungen (6 bis 10 kV)

Bau der Umspannstation Schljusowaja (110/35/6 kV, Kapazität: 50 MVA), Bau von Überleitungen mit 110 kV (2,4 km), 35 kV (3,4 km) und 6 kV (20 km), Rekonstruktion der 35kV-Freiluftleitung Schljusowaja-Romanowskaja (Kosten: 644 Mio. Rubel)

Überleitung des Verteilernetzes von 6 auf 10 kV in Astrachan - Verlegen einer 10kV-Kabelleitung von der Umspannstation Jubilejnaja (110/10 kV), Frist bis 2016

Bau von mehr als 70 km neuen Stromleitungen im Gebiet Astrachan davon im Jahr 2013:

Bau von 15,82 MVA Transformatorenkapazität

Bau der Umspannstation NPS-2 mit einer Kapazität 80 MVA in Kalmykien

Anschluss einer Vielzahl von Industrieanlagen ans Stromnetz, wie neuer Kraftwerksblöcke (Gasturbine mit 44 MW im Heizwerk in Snamsk und Dampfkesselgasanlage mit 235 MW in Astrachan)

Rekonstruktion einer Reihe von wichtigen Energieanlagen, wie der Umspannstationen Wostotschnaja (110 kV) und Jushnaja (110/10-6 kV)

Quelle: OAo MRSK Juga

sellschaft MES Wolga (Filiale der OAo FSK EES) gehört.

Tourismuscluster benötigt große Strommengen

Die Idee, dem Nordkaukasus durch die Einrichtung eines Tourismusclusters eine wirtschaftliche Perspektive zu geben, beschert der Stromnetzgesellschaft OAo MRSK Sewernogo Kawkasa in den nächsten Jahren alle Hände voll zu tun. Auch sechs Industriebetriebe, das Wasserkraftwerk Gozatlin mit einer Kapazität von 100 MW sowie das Bergbau- und Verarbeitungskombinat Kysyl-Dere mit einem Kapazitätsbedarf von 46 MW warten 2013 auf eine Anbindung ans Netz. „Für die Entwicklung der Stromnetzwirtschaft sollen in den kommenden fünf Jahren mehr als 5 Mrd. Rubel ausgegeben werden“, sagte der geschäftsführende Direktor der Filiale OAo Dagennergosetj M.M. Gitinasulow. Daneben werden Maßnahmen ergriffen, um die für diese Region charakteristischen hohen Netzverluste von circa 30% und enormen Zahlungsrückstände (24 Mrd. Rubel am Stromgroßhandelsmarkt) zu verringern. Mitte März 2013 eröffnete mit der OOO Energija Plus in Grosny ein Unternehmen zur Entwicklung und Herstellung von digitalisierten und fernsteuerbaren Stromzählern für den Bedarf der

OAo MRSK Sewernogo Kawkasa.

In der Region Altai in Südsibirien wird 2013 die Stromversorgung der Tourismus-Sonderwirtschaftszone „Birjusowaja Katun“ (Türkisblauer Katun) durch den Bau einer 110kV-Leitung mit zwei Kabelsträngen von der Umspannstation zum Heizwerk Bijsk verbessert. Ein weiteres wichtiges Projekt ist der Bau der Umspannstation Solnetschnaja poljana (110/10 kV) in der Stadt Barnaul. Insgesamt plant die in Südsibirien tätige OAo MRSK Sibiri - Altaiergo für 2013 Investitionen im Umfang von knapp 981 Mio. Rubel (ohne MWSt). Transformatorenstationen mit einer Kapazität von 5.153 MVA und Stromleitungen mit einer Länge von 68,9 km sollen modernisiert oder neu gebaut werden.

Insgesamt hoher Reparaturbedarf

In Russland sind viele Stromnetze schon 30 bis 40 Jahre lang in Betrieb. Dadurch weisen die Leitungen und Trafos einen hohen Verschleißgrad auf. Um Abhilfe zu schaffen, hat die Filiale der OAo MRSK Wolga - Tschuwaschenergo für 2013 umfangreiche Reparaturpläne geschmiedet: 739,27 km Freiluftleitungen (0,4-10 kV), 293,66 km Freiluftleitungen (35-110 kV), 386 Transformatoren-

stationen (10/6/0,4 kV), 25 Umspannstationen (110/35/10/6 kV), 252 Schaltanlagen (6-110 kV), 78 Trennschalter und Kurzschluss-schalter, 151 Unterbrechungsschalter.

Starke Fröste und Eis fordern ihren Tribut im Ural und in Sibirien. Das Reparaturprogramm der MES Sapadnoj Sibiri (Westsibirien) für 2013 umfasst eine lange Liste von Aufgaben: Reparatur und Verstärkung von 1.124 Fundamenten und 477 Strommasten, Austausch von 30 Hochspannungsstromzuführungen, Reparatur von 48 Phasentransformatoren und drei Reaktoren, Austausch von 2.522 Isolatoren und 175 Unterbrechungsschaltern, Flurbereinigung auf 3.000 Hektar unterhalb von Freiluftleitungen. Wie ein Stromverteileretz nach modernen Gesichtspunkten gemanagt wird, demonstriert die Electricite Reseau Distribution France seit einem Jahr als Betreiber der OAo Verteilernetzgesellschaft Toms.

Konsolidierung der Stromnetze geplant

Die russische Regierung hat Ende 2012 eine Konsolidierung der Stromnetze beschlossen. Alle Hochspannungs-Fernleitungen mit 110 bis 750 kV einschließlich Umspannstationen werden bis 30. Juni 2013 in der neuen Aktiengesellschaft OAo Rossijskie seti gebündelt. Diese entsteht auf dem Wege einer Umbenennung der OAo Holding MRSK. Auch das staatliche Mehrheits-Aktienpaket an der OAo FSK EES wird an die neue Gesellschaft übertragen. Durch diese Reform wird die Verantwortung für das Hochspannungsnetz bei der OAo Rossijskie seti zentralisiert. Alle Leitungen mit geringerer Spannung verbleiben bei den Tochterfirmen der Holding der interregionalen Stromnetze OAo MRSK, für die ab August 2013 private Investoren gefunden werden sollen. Zudem ist geplant, kleine regionale Netzgesellschaften zusammen zu fassen, um deren Zahl von derzeit 3.241 bis 2017 auf 1.500 und bis 2030 auf 800 zu reduzieren. Mehr Details zu dieser Reform bietet der Bericht „Russland refor-

miert Management der Stromnetze“ von Germany Trade and Invest, kostenlos erhältlich unter www.gtai.de

Nachfrage nach Übertragungstechnik steigt

Durch die angekündigten Großprojekte für die Erneuerung und den Ausbau der Stromnetze wird die Nachfrage nach Stromerzeugungstechnik steigen. Hersteller, welche an die föderale Netzgesellschaft OAo FSK EES oder die OAo Holding MRSK liefern möchten, müssen ein Verfahren zur Attestierung ihrer Ausrüstung, Technologien, Materialien und Systeme durchlaufen.

Um die Entwicklung moderner Hochspannungsausrüstung zu fördern, hat die OAo FSK EES die Einrichtung eines föderalen Testzentrums für elektrotechnische Ausrüstung in Russland vorgeschlagen. Das Zentrum soll Leistungstransformatoren, Kabel, schutzgasisolierte Schaltanlagen und Trennschalter für Spannungen von 110 bis 1.150 kV erproben - und bei bestandenem Test nach den Standards der Zollunion und internationalen Standards zertifizieren. Dahinter steht die Hoffnung, dass das Zentrum zu einem Katalysator für die Modernisierung der Elektrotechnik-Industrie in Russland wird. Aktuell bemüht sich das Swerdlowsker Gebiet darum, das Testzentrum auf seinem Territorium anzusiedeln - als Kristallisationskern für einen Energieanlagenbau-Cluster.

Ausschreibungen:

TZ Elektra
www.tzselektra.ru/tenders/

OAo FSK EES - Investitionsprogramm
www.fsk-ees.ru/upload/docs/pril_2013-2017.pdf

(H.B./E.W.)

Hinweis: Die ungekürzte Fassung dieses Artikel ist kostenfrei erhältlich unter www.gtai.de.

Tatarstan ganz oben

Text: Bernd Hones, Moskau, Germany Trade & Invest

→ **Tatarstan.** Moderne Krankenhäuser, Vorzeige-Sportstätten und jede Menge Industrie – die Republik Tatarstan gehört seit Jahrzehnten zu den Topgebieten Russlands. Jetzt haben deutsche Unternehmer die Region sogar zum besten Standort für Investitionen gewählt.

Die Tatarenstadt Kasan an der Wolga ist nicht nur eines der beliebtesten Touristenziele in Russland. Für deutsche Exporteure und Investoren gilt sie als besonders attraktiv. Tatarstan ist gespickt mit hochkarätigen Industrieunternehmen. Zu den größten Chemiekonzernen zählen Kasanorgsintes und Nischnekamskneftechim.

Tatneft fördert Öl, in den Raffinerien von Taneco wird das schwarze Gold verarbeitet. In Tatarstan sitzt Russlands größter Lkw-Hersteller Kamaz, auch Daimler montiert hier Lastkraftwagen. Es gibt Flugzeugwerke, Kautschukfabriken und hunderte mittlere und größere Agrarbetriebe.

Obwohl die Nachfrage nach Fachkräften groß ist, finden Betriebe auch heute noch gut ausgebildete Hochschulabsolventen und Facharbeiter zu vergleichsweise niedrigen Lohnkosten.

Nur Moskau und St. Petersburg haben mehr Studenten. Werner Engl, Vertriebsleiter Lkw-Antriebstechnik bei der ZF Friedrichshafen AG und Mitglied des Direktorenrats beim Getriebeproduzenten ZF-Kama, einem Joint Venture von ZF und Kamaz, ist zufrieden: „In Nabereschnye Tschelny leben 500.000 Menschen. Wir finden genügend gut ausgebildete Mitarbeiter.“ Die lokale Verbundenheit der Tataren ist in seinen Augen ein großes Plus. „Der tatarische Bevölkerungsteil wandert nicht für wenige Rubel mehr Gehalt nach Moskau oder St. Petersburg ab.“ Die 350 Angestellten bei ZF-Kama produzieren jährlich 20.000 Getriebe für Kamaz und liefern künftig auch an andere Kunden.

Die tatarische Wirtschaft ist im

AUSSENHANDEL

Importe

2.958,3¹⁾ + 28,4%²⁾

684,8¹⁾

+ 32,0%²⁾

Exporte

19.947,4¹⁾ + 28,9%²⁾

1.686,2¹⁾

+ 29,8%²⁾

● **Insgesamt Deutschland**

Quellen: Rosstat, Administration der Republik Tatarstan, Tatarstanstat

Aufwind, 2011 ist das Bruttoregionalprodukt um 4,6 Prozent auf umgerechnet rund 38,8 Milliarden US\$ gewachsen.

Das liegt über dem russlandweiten Schnitt. Und Tatarstan will mehr, das belegt das Projekt „Smart City Kazan“. In drei Kilometern Entfernung vom Flughafen Kasan soll eine nagelneue Satellitenstadt entstehen, die neben Wohnraum ein großes Messe-, Geschäfts- und Konferenzzentrum sowie Krankenhäuser und weitere Hochschulen bieten soll. Die Gesamtkosten des Projekts werden auf 2,5 Milliarden US-Dollar veranschlagt. Generalauftragnehmer ist ein malaysisches Unternehmen.

Ausser auf smart city setzt Kasan vor allem auf den Sport. In der mehr als 1.000 Jahre alten Stadt findet 2013 die Studentenolympiade Universiade statt; 2015 treffen hier die besten Schwimmer aus aller Welt aufeinander und 2018 ist sie einer der Austragungsorte der Fußball-WM. Dazu wird nicht nur in das Sportstadion und in Trainingsplätze investiert. Auch die

Verkehrsinfrastruktur wird massiv aufpoliert. Die Umsteigekapazitäten am Flughafen Kasan soll in den kommenden zwölf Jahren von zwei auf fünf Millionen Passagiere pro Jahr erweitert werden. Im Gespräch ist auch eine Hochgeschwindigkeitsstrecke von Moskau über Kasan nach Jekaterinburg. Im Laufe des Jahres 2013 wird außerdem eine neue Notfallklinik eröffnet. In den vergangenen Jahren sind bereits zahlreiche Polikliniken und ein großes Krankenhaus errichtet worden. Neue Hotels schießen aus dem Boden. Die Bauwirtschaft entwickelt sich rasant, auch außerhalb von Kasan. In Nabereschnye Tschelny entsteht zurzeit eine Fabrik zum Recycling fester Haushaltsabfälle mit einer Jahreskapazität von 180.000 Tonnen. In der Gebietshauptstadt Tatarstan werden drei solcher Anlagen gebaut und 65 Kilometer Kanalleitungen saniert.

Eine dynamische Entwicklung, Milliardenprojekte und eine gesunde Industriestruktur – kein Wunder also, dass deutsche Zulieferer die

Region nicht nur als Topexportregion für sich entdeckt haben, sondern auch an eine lokale Fertigung denken. Zum Beispiel die deutsche Firma Aluplast. Für vier Millionen Euro will sie in der Sonderwirtschaftszone. Alabuga ein Werk für Kunststofffenster bauen.

Investitionen in Tatarstan liegen im Trend. Bei einer Regionalumfrage unter den Mitgliedern der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer im Herbst 2012 landete die Republik in Sachen Investitionsklima auf dem ersten Platz – vor den Regionen Swerdlowsk, Uljanowsk und Nowosibirsk. „Dabei spielten nicht nur harte Kriterien eine Rolle, wie etwa die wirtschaftliche Prosperität, die Arbeitskräfte und Subventionen“, sagt AHK-Geschäftsführer Michael Harms. „Unsere Firmen loben auch die Administration in Tatarstan für die Unterstützung ausländischer Firmen.“

In der Tat: „Das Interesse der Politik an unserem Unternehmen ist wirklich groß“, berichtet Werner Engl. ZF habe den Schritt nach Tatarstan nicht bereut. Im Gegenteil: „So wie das für uns gelaufen ist, so würden wir es wieder machen“, beteuert Engl. Als einzigen wirklichen Standortnachteil führt der Russlandexperte die schlechten Flugverbindungen nach Nabereschnye Tschelny an: „Schlechte Flugzeiten, da tut sich nichts.“ Außerdem wünscht sich Engl eine bessere Zulieferstruktur. Helfen könnte ein Businessinkubator für kleine Automobilzulieferer mit einer flexiblen Halle für kleine Produktionseinheiten, mit Buchhalterbüro, vielleicht sogar mit Dolmetscherdienst. Denn von Dichtungen über Lager bis hin zu Schrauben – ZF sieht bei den heimischen Zulieferern noch großes Entwicklungspotenzial. Die Hoffnung ruht auf internationalen Zulieferern, die eine Lokalisierung in Russland wagen. Tatarstan jedenfalls wird als möglicher Investitionsstandort für diese Firmen immer interessanter.

Fahrplan zu mehr Freihandel

Text: Edda Wolf, Alena Soldo und Bernd Hones, Moskau/Bonn, Germany Trade & Invest

Historisches Datum im Sommer 2012: Russland tritt der Welthandelsorganisation (WTO) bei. Der Zugang zu den russischen Märkten soll nach und nach leichter werden. Die neuen Chancen für ausländische Unternehmer fordern jedoch auch viele russische Betriebe in besonderem Maße heraus.

Russland ist am 22. August 2012 als 156. Land offiziell der Welthandelsorganisation (WTO) beigetreten. Es hat sich damit zu einer umfassenden Öffnung seiner Märkte bis Ende 2018 verpflichtet. Am nächsten Tag trat der überarbeitete Einheitliche Zolltarif für die Zollunion Russland-Belarus-Kasachstan in Kraft, der die Verpflichtungen der Russischen Föderation gegenüber der WTO berücksichtigt. In einem 18-jährigen Tauziehen hatten russische Handels- und Industrieexperten auf der einen Seite und internationale Verhandlungspartner auf der anderen Seite um Zollsätze, Quoten und Sonderregeln gerungen. Ergebnis ist ein genauso komplexer wie detaillierter Fahrplan zu mehr Freihandel.

Russland gewährt seinen Handelspartnern durch den Beitritt zur WTO einen besseren Marktzugang für Waren und Dienstleistungen. Es kommt zu einer umfassenden Senkung der Importzölle. Die Einfuhrzölle werden von durchschnittlich 10,0 auf 7,8% reduziert. Bei Industriegütern sinkt der durchschnittliche gebundene Zollsatz von 9,5% auf 7,3%, bei Agrarprodukten von 13,2% auf 10,8%.

Im Bereich Dienstleistungen ist besonders bedeutsam: Der Markt für Banken, Versicherungen und Telekommunikation wird geöffnet. Vor dem Beitritt zur WTO gab es eine Obergrenze von 49% für die Beteiligung ausländischen Kapitals an einem russischen Versicherer. Diese Quote soll zunächst auf 51% aufgestockt und fünf Jahre später komplett aufgehoben werden. Neun Jahre nach dem Beitritt können

Warengruppe	Nach WTO-Beitritt aktuell gültiger Importzollsatz (seit 23.08.2012)	Endgültiger gebundener Zollsatz nach Ablauf der im Rahmen des WTO-Beitritts vereinbarten Übergangsfristen
Eisenbahnlokomotiven, Diesel-/Elektro-Lokomotiven	10%	5 bis 8%
Kesselwagen und Güterwagen	10%	10%
Fracht-Seeschiffe	5%	5%
Jachten mit einem Gewicht von mehr als 100 Kilogramm	20%	15%
Schleppschiffe	5%	5%
Kühl- und Gefrierschiffe	5%	5%
Zivilflugzeuge mit mehr als 50 Sitzplätzen	20%	7,5 bis 12,5%
Zivilflugzeuge mit mehr als 300 Sitzplätzen	0%	0%

ausländische Versicherer eigene Filialen in Russland gründen. Außerdem schafft Russland auch in der Telekommunikationsbranche die Eigenkapital-Obergrenze von 49% für ausländische Investoren ab.

Ferner hat Russland wichtige internationale Handelsspielregeln anerkannt - die Meistbegünstigungsklausel, das Diskriminierungsverbot und die Bestimmungen zum Schutz geistigen Eigentums. Insgesamt sorgt der Beitritt für eine Angleichung des russischen Außenhandelsregimes an WTO-Standards. Dadurch wird das Korsett für künftige wirtschaftspolitische Entscheidungen durch die russische Regierung enger. Das verschafft den Geschäftsstrategien der Unternehmen mehr Sicherheit.

Mehrjährige Übergangsfristen

Die Übergangsfristen für die Liberalisierung des Zugangs zum russischen Markt betragen für die meisten Waren zwei bis drei Jahre, nur für die aus russischer Sicht sensibelsten Waren fünf bis sieben Jahre. Volle sieben Jahre Übergangsfrist bestehen für leichte Automobile (Pkw und Nutzfahrzeuge mit einem Gewicht von 3,5 Tonnen oder weniger) sowie für Hub-schrauber und Zivilflugzeuge.

Die erste Welle der Zollsenkungen im Zusammenhang mit dem WTO-Beitritt betrifft rund 10% der geltenden Zollsätze. Dabei geht es vor allem um Autos, Fleisch- und Milchprodukte, Obst und Gemüse. Insgesamt existieren jedoch rund 11.000 Warentarifpositionen.

Veränderungen der Zollbelastung gibt es vor allem für die Automobilindustrie. Der Zollsatz für neue Autos verringerte sich am 23. August 2012 von 30% auf 25%. In den folgenden drei Jahren wird dieser Zollsatz schrittweise weiter reduziert - bis auf 15% ab 1. Januar 2019. Für Autos, die zwischen drei und sieben Jahre alt sind, sinken die Zollsätze allmählich auf ein Niveau von 20%. Dagegen bleiben die Zölle für Autos, die mehr als sieben Jahre auf dem Blechbuckel haben, prohibitiv hoch. Teilweise reduziert werden die Zollsätze auf Traktoren und Lkw - durchschnittlich von 20 bis 25% auf 15%. Zur Kompensation wurde mit Wirkung vom 1. September 2012 eine Recyclinggebühr für Autos eingeführt. Dadurch ist die Freude über den Wegfall von Zollschränken für ausländische Kraftfahrzeughersteller leider nicht ungetrübt. Allerdings bemüht sich die russische Regierung zurzeit um eine Einigung mit der Europäischen Union in dieser Frage.

Für viele High-Tech-Maschinen und -Anlagen, die nicht in Russland hergestellt werden, galt schon seit Beginn der Modernisierungsoffensive 2008 ein Zollsatz von null Prozent. In diesem Bereich gibt es keine Veränderungen. Insgesamt waren die Zolländerungen bei Industriegütern zum 23.8.2012 minimal. Die Zollsätze auf die Einfuhr von Bahntechnik, Schiffen und Flugzeugen blieben zunächst sogar gleich.

Für bestimmte Schienenfahrzeuge hat die Eurasische Wirtschaftskommission der Zollunion dann im Februar beziehungsweise März 2013 die Zollsätze auf 0% gesenkt: schienengebundene Schlafwagen (Warennummer 8605 00 000 3) sowie Triebwagen und Schienenbusse mit einer maximalen Nutzgeschwindigkeit von mehr als 140 bis 250 km/Stunde (Warennummern 8603 10 000 2 und 8605 00 000 2). Die neuen Zollsätze gelten vom 15.3.2013 bis zum 31.12.2014.

Bis Ende 2016 werden die Zollsätze auf Breitentrumpf-Langstreckenflugzeuge von 20% auf 7,5% reduziert. Bei allen anderen Flugzeugen sinkt der Importzollsatz von 20% auf 12,5% - mit Ausnahme von Leichtflugzeugen mit einem Gewicht zwischen 2 und 15 Tonnen.

Im Bereich **Metallurgie** verbleibt der Einfuhrzollsatz für Erzeugnisse aus Schwarzmعادallen, also Eisen und Stahl, auf dem bestehenden Niveau von 5 bis 15%. Dieser Zollsatz wird bis 2015/16 auf 5,0 bezie-

Viel Neues bei der technischen Regulierung

Die Anpassung an WTO-Normen und die fortschreitende Integration

-erklärung. Für einige Kosmetikprodukte ist der Nachweis der staatlichen Registrierung erforderlich. Außerdem müssen betroffene Erzeugnisse mit dem einheitlichen Konformitätszeichen EAC markiert

werden durch die neuen Konformitätsanforderungen nach und nach ersetzt und somit ungültig.

Nachweise über die Produktkonformität, die vor dem Inkrafttreten eines entsprechenden Technischen Reglements ausgestellt wurden, können weiterhin bis zum Ablauf ihrer Gültigkeit verwendet werden, längstens jedoch bis zum im neuen TR angegebenen Datum, das meistens auf zwei bis drei Jahre begrenzt ist.

Mehr Informationen finden Sie auf der Internetseite der Kommission der Zollunion: <http://tsouz.ru/db/techreglam/Pages/tecnicalreglament.aspx>

Warengruppe	Nach WTO-Beitritt aktuell gültiger Importzollsatz	Vor WTO-Beitritt gültiger Importzollsatz (bis 22.08.2012)
Mobiltelefone	5%	5%
Computer, wie Desktop-PCs und Laptops (Frist bis 2015)	0%	10%
DVD-Player (Frist bis 2016)	5%	15%
LCD-Monitore (Frist bis 2015)	10%	20%
Staubsauger (Frist bis 2015)	5%	15%
Mikrowellenöfen (Frist bis 2017)	15%	20%

hungsweise 7,5% reduziert.

Die Zölle auf **Haushaltsgeräte und Elektronik** werden im Schnitt von 15% auf 7 bis 9% gesenkt. Zunächst bleiben viele Zollsätze aber gleich. Beginnend ab 2013 werden sie für einige Warentarifpositionen allmählich reduziert. Mobilfunkbetreiber erwarten nicht, dass die Kosten für die Beschaffung von Ausrüstung deutlich sinken, da die Zollsätze nur 5 bis 10% betragen und schrittweise im Zeitraum 2013 bis 2015 verändert werden. Für einige Waren sind die Zollsätze außerdem bereits null Prozent.

Abweichend davon hat die Eurasische Wirtschaftskommission der Zollunion die Zollsätze für Fernsehempfangsgeräte für mehrfarbiges Bild mit LCD- oder Plasma-Bildschirm ab 7.4.2013 auf 16% heraufgesetzt. Ferner wurde der Einfuhrzoll auf Datenverarbeitungsanlagen mit einem Warenwert von bis zu 3.000 US-Dollar von bisher 0 auf 10% angehoben. Diese Änderung ist am 26.1.2013 in Kraft getreten.

Für den Markt der **chemischen Erzeugnisse** wird der Beitritt zur WTO in den meisten Fällen keine bedeutenden Folgen haben. Bei Pharmazeutika ist eine Senkung der Zölle ab 2015/16 vorgesehen. Für gestrichenes Papier und Karton, das ein wichtiges Rohmaterial für die Druckindustrie ist, ist der Einfuhrzollsatz mit dem Beitritt zur WTO sogar von 5% auf 15% gestiegen.

im Rahmen der Zollunion führen auch zu zahlreichen Änderungen im Bereich technische Regulierung. Die über Jahrzehnte vertrauten GOST-Standards werden durch neue Technische Reglements abgelöst. Aktuell sind im Rahmen der technischen Regulierung in der Zollunion Russland, Belarus und Kasachstan insgesamt 31 Technische Reglements (TR) angenommen, die einheitliche Anforderungen an die für diese Länder bestimmte Waren beinhalten.

In diesem Jahr werden insgesamt 13 Technische Reglements (TR) in Kraft treten, davon sieben im Lebensmittelbereich und sechs im Bereich des Maschinenbaus.

Weitere Technische Reglements befinden sich entweder in der Phase der Ausarbeitung oder sind als Entwürfe zur öffentlichen Besprechung vorgestellt. Laut den Vorgaben der Eurasischen Kommission liegen bereits zehn TR-Ausfertigungen zur endgültigen Entscheidung auf der nationalen Ebene in den Mitgliedsländern vor, darunter Technische Reglements für chemische Erzeugnisse, Lacke und Farben, Milch und Milcherzeugnisse, Alkohol- und Tabakerzeugnisse.

Nur Produkte, die die Anforderungen des entsprechenden Technischen Reglements erfüllen, dürfen in den freien Verkehr der Zollunion überführt werden. Als Nachweis gilt ein Konformitätszertifikat bzw.

Acht TRs sind im Laufe des Jahres 2012 in Kraft getreten, unter anderem:

„Über die Sicherheit von Parfümerie und kosmetischen Erzeugnissen“ (1.7.2012),
 „Über die Sicherheit von Verpackung“ (1.7.2012),
 „Über die Sicherheit von Spielzeug“ (1.7.2012),
 „Über die Sicherheit von Erzeugnissen der Leichtindustrie“ (1.7.2012),
 „Über die Sicherheit von Waren für Kinder und Jugendliche“ (1.7.2012),
 „Über die Sicherheit von Erzeugnissen für persönlichen Schutz“ (1.6.2012).

Folgende TRs traten am 15.2.2013 in Kraft:

„Über die Sicherheit von Niederspannungsgeräten“
 „Über die Sicherheit von Ausrüstung in ex-gefährdeten Bereichen“
 „Über die Sicherheit von Maschinen und Anlagen“
 „Über die Sicherheit von Aufzügen“
 „Über die Sicherheit von Geräten, die mit Gas betrieben werden“
 „Elektromagnetische Kompatibilität technischer Mittel“

sein.

Die bisher gültigen nationalen Konformitätsanforderungen (GOST-R bzw. TR-Zertifizierungen) des jeweiligen Zollunion-Mitgliedslandes für eine bestimmte Produktgruppe

Russland erhält durch den Beitritt zur Welthandelsorganisation die gleichen Rechte wie andere WTO-Mitglieder. Dadurch versprechen sich russische Unternehmen einen einfacheren Zugang zu den internationalen Märkten. Allein die Abschaffung von Barrieren für russische Exporte nach dem WTO-Beitritt kann zu bis zu 40.000 neuen Arbeitsplätzen im Land führen, schätzt das Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung. Die russische Regierung hofft auf mehr ausländische Investoren.

Nach Schätzung der Weltbank wird der WTO-Beitritt der Russischen Föderation im Laufe von drei Jahren ein zusätzliches Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von bis zu 3,3% pro Jahr bescheren.

Der volkswirtschaftliche Effekt kann enorm sein. Allen Wirtschaftsteilnehmern weltweit bringt die WTO dank der Verwendung der vereinfachten Zollverfahren im Rahmen des Welthandels jährlich einen Nutzen von 900 Mrd. US-Dollar, hat die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) errechnet. Für Russland beträgt dieser Nutzen 18 Mrd. US-Dollar, kalkuliert das Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung der Russischen Föderation.

Dabei werden alle russischen Regionen zu den Gewinnern gehören - manche mehr, manche weniger. Am meisten werden jene Regionen vom WTO-Beitritt profitieren, die erfolgreich ausländische Investitionen anziehen. Nach einer Prognose der Weltbank werden die größten Gewinner der Nordwestliche Föderalbezirk um Sankt Petersburg und der Ferne Osten Russlands sein.

Gewinner unter den Branchen

Vor allem die stark exportorientierten russischen Düngemittelproduzenten und die russische Metallurgieindustrie werden vom WTO-Beitritt profitieren. Denn die Europäische Union, die USA, Mexiko, die Türkei, Indonesien, VR China, Thailand und die Ukraine müssen die Quoten und Antidumpingzölle auf die Lieferung von russischen Metallurgieerzeugnissen vom Tag des WTO-Beitritts Russlands an verändern. Aufgrund der circa 20 bestehenden Maßnahmen verloren die russischen Metallurgen bislang jährlich rund 1,5 Mrd. bis 2 Mrd. US-Dollar. Allerdings befürchten die russischen Metallurgieunternehmen auch einen negativen Effekt durch den WTO-Beitritt ihres Landes: Ihre russischen Hauptabnehmer - Maschinenbauunternehmen - müssen sich im verstärkten Wettbewerb des WTO-weiten Marktes behaupten und es wird befürchtet, dass zahlreiche Betriebe in diesem Konkurrenzkampf unterliegen und in Insolvenz gehen werden. Damit könnten den russischen Metallurgieunternehmen wichtige Kunden im Inland wegfallen.

Verlierer unter den Branchen

Der WTO-Beitritt bedeutet einen besseren Zugang für ausländische Anbieter zum russischen Markt und damit einen höheren Konkurrenzdruck für die russischen Unternehmen in zahlreichen Branchen. Einerseits führt dies dazu, dass die russischen Unternehmen ihre Produktionsabläufe effizienter gestalten und ihre Produktionsanlagen erneuern müssen, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Dies könnte zur lang ersehnten Modernisierung der russischen Wirtschaft führen - und

bringt Geschäftschancen für deutsche Anbieter von Maschinen und Ausrüstung mit sich. Andererseits werden viele russische Unternehmen es schwer haben auf internationalen Märkten, nur wenige sind international konkurrenzfähig. Einige Branchen dürften deshalb erhebliche wirtschaftliche Probleme bekommen - mit den bekannten Folgen: Gefährdung von Arbeitsplätzen und Wegfall von Einnahmen aus der Unternehmensbesteuerung. Zu diesen Branchen gehören der Maschinenbau, die Automobilzulieferindustrie, der Landtechnikbau, die Landwirtschaft und die Leichtindustrie.

Gegenwärtig erarbeitet die russische Regierung Maßnahmen zur Anpassung dieser Wirtschaftszweige an die Bedingungen der WTO. Programme zur finanziellen Unterstützung der Landwirtschaft und der Leichtindustrie wurden bereits beschlossen. Die Programme zur Unterstützung der Landtechnik, des Schiffbaus und des Flugzeugbaus werden überarbeitet und an die Normen der WTO angeglichen - die staatliche Unterstützung wird unmittelbar auf die Produzenten ausgerichtet.

Der russische Staat unterstützt die heimischen Firmen dabei, ihre Werke zu modernisieren und auf den internationalen Wettbewerb vorzubereiten. Sie erhalten finanzielle Hilfe, um neue Maschinen anzuschaffen und neue Produkte zu entwickeln, die nicht nur auf dem russischen, sondern auf dem globalen Markt konkurrenzfähig sind.

Moskau will heimische Produzenten schützen

Die russische Regierung hat angekündigt, dass sie den ihr innerhalb der WTO-Regeln zur Verfügung stehenden Spielraum zum Schutz der heimischen Unternehmen - falls notwendig - voll ausschöpfen wird, vor allem durch nichttarifäre Maßnahmen. Handelsminister Denis Manturow erklärte in einem Interview: „Wenn wir sehen, dass es Schwierigkeiten in bestimmten Bereichen gibt, dann werden wir handeln. Wir lassen unsere Unternehmen nicht fallen.“

Derzeit wenden sich zahlreiche russische Unternehmen, die Nachteile durch den WTO-Beitritt befürchten, an ihre Branchenverbände, damit diese sich bei der russischen Regierung für sie einsetzen. Die verstärkte Lobbyarbeit wird voraussichtlich dazu führen, dass noch weitere Unterstützungsmaßnahmen beschlossen werden.

Zu den „geschützten“ Branchen zählen die Kfz-Industrie, der Maschinenbau, die Metallurgie, die Arzneimittelherstellung und die Fleischproduktion. Auch in den Handel mit Bergwerksausrüstung und Stahlmaschinen will das russische Industrie- und Handelsministerium eingreifen - selbstredend zu Gunsten heimischer Produzenten. Diese fordern seit September 2012 einen Importzollsatz von 5 bis 15% auf Anlagen zum Schmelzen von Erzen, Gießen von Brammen sowie Warm- und Kaltwalzen. Vizeminister Aleksei Rachmanow versprach

bei einem Treffen am 25.1.2013 Handelsbeschränkungen, sagte aber nicht dazu, in welchem Ausmaß. Wenn es nach Rachmanow geht, will sich Russland im Rahmen der WTO-Normen bewegen.

Bei Landtechnik ergreift Russland ebenfalls nicht-tarifäre Schutzmaßnahmen für seine heimischen Hersteller. Auf Mähdrescher hat die Zollunion Russland-Belarus-Kasachstan am 25.2.2013 einen Schutzzoll in Höhe von 27,5% eingeführt. Dieser wird vorläufig bis zum 5.7.2013 erhoben. Von der Maßnahme betroffen sind Mähdrescher sowie deren Teile mit den Warennummern 8433 51 000 1, 8433 51 000 9 und 8433 90 000 0. Der zusätzliche Zoll gilt nicht für Waren mit Ursprung in den Entwicklungsländern laut dem Präferenzsystem (APS) der Zollunion. Ausgenommen hiervon sind jedoch Waren mit Ursprung in der VR China. Die Festsetzung des Schutzzolls geschah auf Wunsch der beiden Unternehmen Rostselmasch und Krasnojarski Sawod Kombainow. Zuletzt waren die Importe von Mähdreschern stark gestiegen. Die russischen Hersteller, die nicht gerade bekannt sind für Innovationskraft und beste Qualität, mussten starke Umsatzeinbußen hinnehmen.

Außerdem bastelt das Industrieministerium an einer Abwrackgebühr auf importierte Landtechnik, von der nur in Russland produzierende Hersteller ausgenommen wären. Auf importierte Mähdrescher, Traktoren und Erntemaschinen soll eine Abwrackgebühr in Höhe von 60.000 bis 450.000 Rubel (zwischen 1.500 und 11.230 Euro, Wechselkurs: 1 Euro = 40,0 Rubel) erhoben werden. Bei Forstmaschinen sind Abgaben von 80.000 bis 525.000 Rubel (zwischen 2.000 und 13.100 Euro) geplant. Handelt es sich um gebrauchte Technik, so soll die Gebühr noch weit höher ausfallen. Zu landwirtschaftlicher Technik zählen nach Lesart des Ministeriums nicht nur alle Arten von klassischen Landmaschinen wie Traktoren und Mähdrescher, sondern auch spezielle Bau- und Straßenbautechnik sowie die Ausrüstung von Waldarbeitern. Mitte Januar 2013 hat das Gesetzespaket mühelos die erste



Lesung der Staatsduma passiert. Dass diese Handelsbarriere nicht den WTO-Richtlinien entspricht, geben russische Politiker offen zu.

Die Konsequenzen für deutsche Lieferanten von Land- und Forsttechnik lassen sich leicht vorhersagen. Russland hatte Anfang September 2012 eine ähnliche Abwrackgebühr für Lkw und Pkw eingeführt. Die Folge: Von September bis November 2012 ist der Import von Fahrzeugen spürbar zurückgegangen. So lag die Einfuhr von Pkw und leichten Nfz im August 2012 noch bei 142.000 Stück, während es im September nur noch 68.800 Stück waren, zitiert die Wirtschaftszeitung Wedomosti aktuelle Zahlen der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PWC. Noch prekärer aus Sicht der deutschen Automobilindustrie ist die Lage bei Lastkraftwagen: Im August 2012 wurden 16.700 Lkw nach Russland geliefert. Im September waren es mit 4.200 Stück nur noch ein Viertel.

Die Liste der Branchen, in denen der Staat in den freien Handel eingreift, lässt sich fortsetzen. Auch

der Pharmasektor soll vor Importen geschützt werden. Bei öffentlichen Arzneimittel-Beschaffungen sollen ausländische Präparate künftig von Ausschreibungen ausgeschlossen werden, wenn im russischen Medikamentenregister mindestens zwei „vaterländische“ Präparate mit gleichem oder ähnlichem Wirkstoff gelistet sind. Das geht aus dem Entwurf für eine Verordnung hervor, die das Industrie- und Handelsministerium Ende Januar 2013 auf seiner Internetseite veröffentlicht hat. Ziel der Regierung ist es, dass zum Jahr 2018 rund 90% aller strategisch bedeutenden und lebenswichtigen Präparate in Russland produziert werden.

Der neueste Clou: Das russische Industrie- und Handelsministerium will Kaufhausbetreiber künftig verpflichten, ein fixen Anteil sogenannter „vaterländischer“ Waren im Sortiment zu führen. Dabei geht es in erster Linie um Bekleidung. Künftig sollen 30% russische Waren in den Regalen von Boutiquen und Modehäusern von Kaliningrad bis Wladiwostok liegen, meldete der Informationsdienst garant.ru Anfang Februar 2013. Industrie- und

Handelsminister Wiktor Jewtuchow zeichnet verantwortlich für die entsprechenden Änderung im „Kodex über die redlichen Wechselbeziehungen zwischen Händlern und Zulieferern von Konsumgütern“.

WTO und Zollunion - und wie weiter?

Da Russland schon in der WTO ist, müssen auch Kasachstan, das seinen WTO-Beitritt für 2013 plant, und Belarus, das sich in der 2. Etappe des Verhandlungsprozesses zum WTO-Beitritt befindet, faktisch bereits viele WTO-Normen einhalten. Inzwischen haben auch Kirgistan und Tadschikistan, das am 2. März 2013 seinen WTO-Beitritt besiegelt hat, Interesse am Beitritt zur Zollunion bekundet. In diesem Fall würde die Zollunion alle fünf Staaten der Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft umfassen.

Für die drei aktuellen Mitgliedsstaaten der Zollunion Russland, Belarus und Kasachstan hat im Januar 2012 eine neue Etappe der wirtschaftlichen Integration in einem „Einheitlichen Wirtschaftsraum“ begonnen. Dieser umfasst

170 Mio. Konsumenten, 80% des kumulierten BIPs der GUS-Länder und riesige Reserven an Erdöl und -gas. Im Rahmen des Wirtschaftsraumes sollen die Bewegungsfreiheit von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräften gewährleistet, integrierte Branchenmärkte entwickelt und die makroökonomische Politik der Mitgliedsländer abgestimmt werden. Wer jetzt an das Konzept der Europäischen Union denkt, liegt goldrichtig. Die Zollunion beziehungsweise die Eurasische Wirtschaftsgemeinschaft ist der Gegenentwurf des russischen Präsidenten Putin zur EU.

Weiterführende Internetadressen:

WTO-Beitritt Russlands:
www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm

Einheitlicher Zollltarif der Zollunion Russland - Belarus - Kasachstan:
<http://tsouz.ru/db/ettr/ettwto/Pages/default.aspx>

SALES MANAGEMENT AND BUSINESS ADMINISTRATION IN RUSSIA

INTERGEST®
RUSSIA



Visit us in Hall 13, Stand F45

Our services

- Sales consulting
- Import-/ Exportservice
- Executive Search
- Accounting
- Outstaffing
- Companies-/ Rep. Foundation
- Interimsmanagement
- Tax & Legal Advice
- IT-Consulting
- Audit

In Moscow (Russia):
General Manager InterGest Russia
Alexander Dick
Tel.: +7 (916) 681 13 04
alexander.dick@intergest.com

In Frankfurt a.M. (Germany):
Senior partner InterGest Russia
Harald C. Bieler
Tel.: +49 (179) 477 51 37
harald.bieler@intergest.com

Voller Energie

.....> *Russland ist Deutschlands wichtigster Handelspartner in Osteuropa*



Dr. Bernd Laber, Bereichsvorstand Mittelstandsbank International der Commerzbank AG

Wenn das Statistische Bundesamt seine monatliche Außenhandelsstatistik veröffentlicht, rangiert die Entwicklung der Exporte nach Russland regelmäßig auf Spitzenplätzen – der deutsch-russische Warenaustausch eilt von Rekord zu Rekord. 2012 legten die deutschen Ausfuhren nach Russland um über 10% zu. Mit einem bilateralen Handelsvolumen von rund 80,5 Mrd. Euro, darunter deutsche Exporte im Wert von über 38 Mrd. Euro, löste Russland damit Polen als wichtigsten deutschen Handelspartner in Osteuropa ab.

Grundlage dieser florierenden Wirtschaftsbeziehungen ist natürlich der Energiereichtum Russlands. Das Land verfügt über mehr als 6% der Weltöl-, ca. 25% der Weltgas- und mehr als 19% der Weltsteinkohlereserven. Die Europäische Union (EU) ist der bedeutendste Markt für russische Energieexporte, wobei Deutschland innerhalb der EU größter Abnehmer ist. Im Gegenzug sind deutsche Unternehmen stark im russischen Energiebereich engagiert. Die Ostseepipeline (NordStream) beispielsweise wurde gemeinsam von russischen, deutschen und anderen europäischen Unternehmen vorangetrieben.

Mit einem Anteil von 8,7% am russischen Außenhandelsvolumen ist Deutschland nach China (9,9%) für Russland der zweitwichtigste Handelspartner weltweit. Russland exportiert neben Energieträgern vor



DERZEIT SIND RUND 6.500 UNTERNEHMEN MIT DEUTSCHER BETEILIGUNG IN RUSSLAND REGISTRIERT. DIE COMMERZBANK (EURASIJA) SAO BETREUT CA. 25% DER GESELLSCHAFTEN MIT MEHRHEITLICH DEUTSCHEM KAPITAL

allem Metalle nach Deutschland, während deutsche Unternehmen vorwiegend Investitionsgüter, Maschinen, Kraftfahrzeuge, chemische Erzeugnisse und Nahrungsmittel liefern. Derzeit sind rund 6.500 Unternehmen mit deutscher Beteiligung in Russland registriert. Die Commerzbank (Eurasijskaja) SAO betreut ca. 25% der Gesellschaften mit mehrheitlich deutschem Kapital in Russland.

MOSKAU IST NICHT GLEICH RUSSLAND

Deutsche Investoren fassen in den meisten Fällen vor allem die Zentren Moskau und St. Petersburg ins Auge, doch auch andere Regionen bieten attraktive Bedingungen für ausländische Unternehmen. Im Ranking der Regionalumfrage, das die Deutsch-Russische Außenhandelskammer (AHK) alle zwei Jahre unter ihren Mitgliedsfirmen durchführt, liegt aktuell Tatarstan an der Spitze, eine der reichsten Republiken der Russischen Föderation, die westlich des Uralgebirges am Zusammenfluss von Wolga und Kama liegt. Ihren Wohlstand verdankt sie – natürlich – Erdöl- und Erdgasvorkommen, aber auch Industriefirmen wie Kamaz (Lkw-Hersteller). In der AHK-Umfrage folgen die Gebiete Swerdlowsk, Uljanowsk und Nowosibirsk. Als investorenfreundlich gelten auch die Stadt St. Petersburg, die Gebiete Nizhnij-Nowgorod, Kaliningrad und Kaluga.

Program Global Business and Markets

The conference program at **Global Business & Markets** brings representatives from the world's most attractive markets to Hannover.

Monday, 8 April 2013

10:00 – 13:00,
Business Forum 1, Stand F20
Quality "Made in Germany"
Event host: German Society for Quality (DGQ)

11:00 – 13:45,
Business Forum 2, Stand F50
India - from real-life practice to practical advice. Small business reports
Event host: Maier+Vidorno (M+V)

15:00 – 17:45,
Business Forum 1, Stand F20
Opening of Global Business & Markets. Europe & the USA: Industrial/Political Alliances for New Growth
Event host: Deutsche Messe

15:00 – 16:00,
Business Forum 2, Stand F50
Financing Energy Efficiency
Event host: Energy Efficiency in Industrial Processes (EEIP)

16:00 – 17:00,
Business Forum 2, Stand F50
Launch: Investing in Sustainable Industry / Energy Efficiency
Event host: Energy Efficiency in Industrial Processes (EEIP)

Tuesday, 9 April 2013

10:00 – 13:00,
Business Forum 2, Stand F50
Saudi Arabian Economic Forum
Event host: AHK Saudi Arabia, Ministry of Commerce and Industry, SA

11:00 – 13:00,
Business Forum 1, Stand F20
Ernst&Young German-Russian Business Forum
Event host: Ernst&Young

11:00 – 13:00,
VIP Conference Room, Stand G44

Japan Special: Seminar "Smart German Energy Market. Business Opportunities for Smart Energy Solutions"
Event host: Germany Trade & Invest (GTAI)

11:45 – 18:00,
NORD/LB Forum
10th Lower Saxony Foreign Trade Day
Event host: NGlobal

13:30 – 15:30,
VIP Conference Room, Stand G44
Successful economic activity in Russia
Host: Fistec AG

14:00 – 18:30,
Business Forum 1, Stand F20
2nd UAE Investment & Business Forum
Event host: Ghorfa - Arab-German Chamber of Commerce and Industry e.V., Abu Dhabi Department of Economic Development, Embassy of the United Arab Emirates.

14:00 – 17:30,
Business Forum 2, Stand F50
Russia - Germany: Market. Entry. Opportunities
Event host: Germany Trade & Invest (GTAI)

Wednesday, 10 April 2013

10:00 – 13:00, Business Forum 1, Stand F20
IndustrialGreenTec-Conference 2013
Event host: Vogel Media Verlag

10:00 – 12:00,
Business Forum 2, Stand F50
BME – Global Sourcing Special
Event host: The German Association of Materials Management, Purchasing and Logistics (BME)

14:00 – 15:45,
Business Forum 2, Stand F50
Energy Market Africa
Event host: German-African Business Association

14:00 – 18:30,
Business Forum 1, Stand F20
7th German-Japanese Economic Forum
Event host: ECOS Consult, Deutsche Messe

17:00 – 19:00,
Business Forum 2, Stand F50
Bremen-invest – Discussion Panel: chances for Turkish companies in Germany
Event host: Bremeninvest

Thursday, 11 April 2013

10:00 – 11:30,
Business Forum 1, Stand F20
Think tank or service provider?
Event host: German Academic Exchange Service (DAAD)

10:00 – 11:15,
Business Forum 1, Stand F20
Gateway to Globalization and International Business Cooperation for SMEs
Event host: Chamber de Commerce du Grand-Duché

11:30 – 12:30,
Business Forum 2, Stand F50
Customs Union and Eurasian Integration - Enhanced market potential in the East
Event host: DKE German Commission for Electrical, Electronic & Information Technologies of DIN and VDE

14:00 – 18:00,
Business Forum 1, Stand F20
Renewable Energies and Energy Efficiency in Brazil
Event host: Business Association for Latin America (LAV), Brazil Board

14:00 – 18:00,
Business Forum 2, Stand F50
EU-China Economic Cooperation (EUEC) Forum 2013

Event host: German-Chinese Business Association (DCW)

Friday, 12 April 2013

10:00 – 12:00,
Business Forum 1, Stand F20
Chinese European Intercultural Communication (CEIC) Seminar 2013
Event host: German-Chinese Business Association (DCW)

11:00 – 12:00,
Business Forum 2, Stand F50
Perfect planning – great improvisation
Event host: Intercultural Compass

12:00 – 13:00,
Business Forum 2, Stand F50
Making business through the world, intercultural colors and accents.
Event host: Conttigo Consulting and Services



Innovation is the key to the revival of the European economy and new growth. Thousands of companies

from across Europe showcase top products and new industrial solutions at HANNOVER MESSE. Global Business & Markets, a forum for SMEs, promotes business activities and cooperation across national borders. For companies and clusters within the European Union, successful globalization opens up promising new prospects. Global Business & Markets is a step in the right direction. On behalf of the European Commission I am pleased to be a patron of this event.

Antonio Tajani,
Vice President of the European Commission and EU Commissioner for Industry and Business



Bring your business
to the **global arena**



**DUBAI
IRPC
FREE** Dubai
Airport
Freezone
Let's grow together

Crossing the street to get to your Shanghai meeting, or inviting your London partners for lunch has never been easier. Setting up your business at DAFZA has never been more appealing: premium location in the heart of Dubai combined with proximity to the Dubai International Airport, with access to state of the art technology and the impeccable facilities.

It's all here. All you have to do is come over.

You can reach us on +971 4 202 7000 or email sales@dafz.ae to get you started.

Visit us at **Hannover Messe**, 8-12 April 2013, Hall 13, Stand E31.

www.dafz.ae

The Top Free Zone in the World - Financial Times' fDi Magazine

Exhibitors of Global Business & Markets

Exhibitor	Hall / Stand
Abu Dhabi Chamber of Commerce a. Industry	Hall 13, Stand D10
Abu Dhabi National Industrial Projects	Hall 13, Stand D10
Abu Dhabi Pallet Industry (ADPI)	Hall 13, Stand D10
Abu Dhabi Quality and Conformity Council	Hall 13, Stand D10
Adnoc	Hall 13, Stand D10
AHP International	Hall 13, Stand F34
AHP International	Hall 13, Stand F34/1
ALSA Solar Systems	Hall 13, Stand D10
ALSACE INTERNATIONAL	Hall 13, Stand F41
Alytus Industrial Park	Hall 13, Stand D40
Ann Arbor SPARK	Hall 13, Stand D11
AplusA Express	Hall 13, Stand E37
AplusA Express	Hall 13, Stand E37
Asia-Pacific Management	Hall 13, Stand E20
Berners Consulting	Hall 13, Stand E20
BNP Paribas	Hall 13, Stand F41
Botschaft der Republik Polen	Hall 13, Stand E35
Brasilianische Botschaft	Hall 13, Stand E33
Bremeninvest	Hall 13, Stand F44/1
Buffalo City Metropolitan	Hall 13, Stand F23
Buffalo Niagara Enterprise	Hall 13, Stand D11
CBC Marketing Research	Hall 13, Stand E20
CenterState CEO	Hall 13, Stand D11
Chambre de Commerce du Grand-Duche	Hall 13, Stand F27
Chemie-Cluster Bayern	Hall 13, Stand E20
Cirta Electro Mechanical Contracting	Hall 13, Stand D10
Coega Development	Hall 13, Stand F23
Corporation for Economic Development	Hall 13, Stand D11
DCW	Hall 13, Stand E20
DELING	Hall 13, Stand E35/1
Deutsche Gesellschaft für Qualität	Hall 13, Stand F31
Deutsche Messe Interactive	Hall 13, Stand F44
Deutscher Akademischer Austauschdienst	Hall 13, Stand E36
Direct HR	Hall 13, Stand E20
Dt.-Chines. Wirtschaftsvereinigung	Hall 13, Stand E20
Dubai Airport Free Zone Authority	Hall 13, Stand E31
Dubai Silicon Oasis Authority	Hall 13, Stand D10

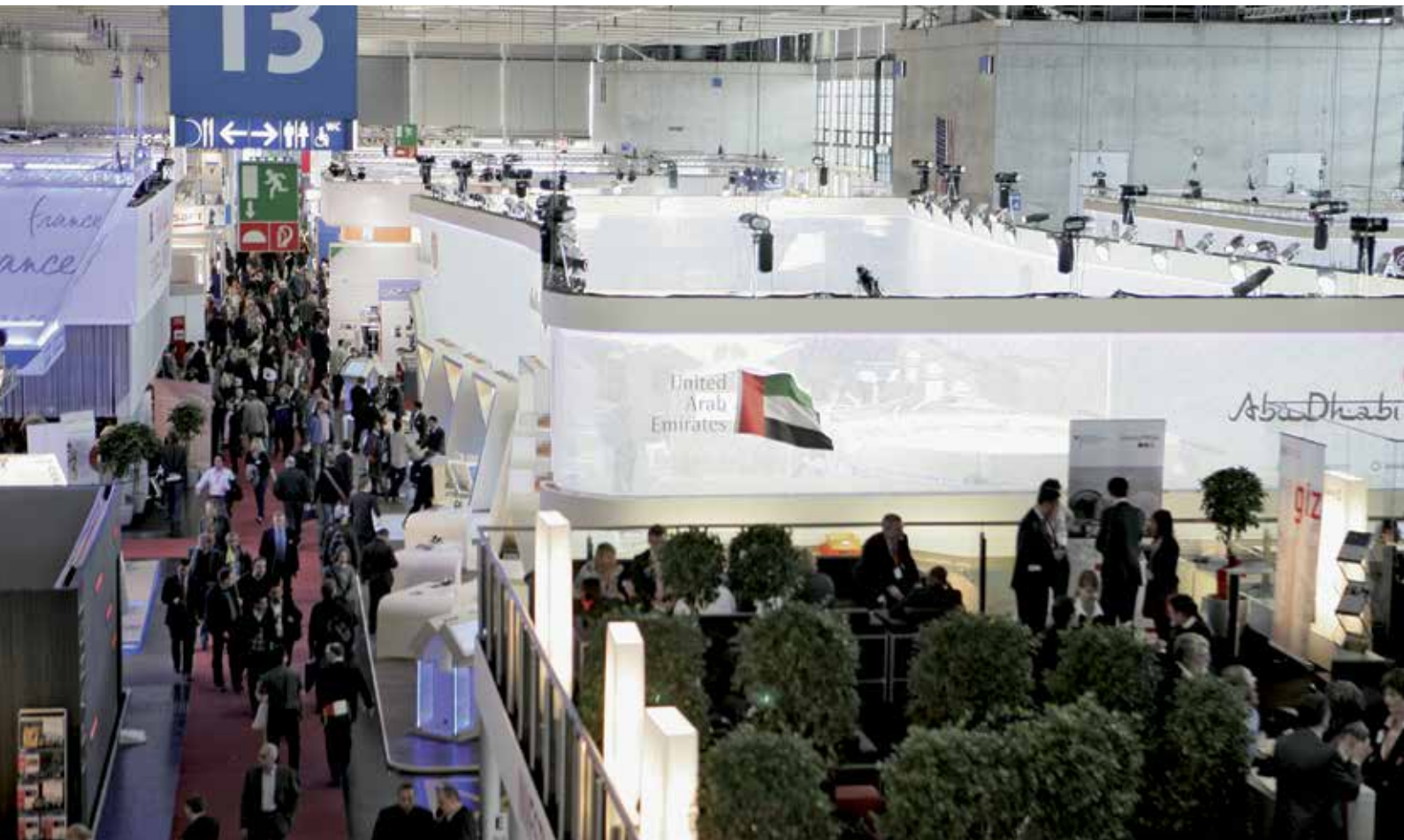
East Marmara Development Agency	Hall 13, Stand E30
Eastern Cape Development	Hall 13, Stand F23
Energy Efficiency in Industrial Processes	Hall 13, Stand F36
entry to market	Hall 13, Stand F26
Ernst & Young	Hall 13, Stand F22/1
Ernst & Young	Hall 13, Stand F22/1
Ethiad Rail	Hall 13, Stand D10
General Holding	Hall 13, Stand D10
GERMAN DESK - Die Frank-reichproffis	Hall 13, Stand F41
Germany Trade & Invest	Hall 13, Stand F42
Global Business & Markets	Hall 13, Stand F40
Greater MSP	Hall 13, Stand D11
Greater Wichita Economic Development	Hall 13, Stand D11
Hamriyah Free Zone	Hall 13, Stand D10
Hannover-Messe International	Hall 13, Stand F37
Hidada	Hall 13, Stand E10
Higher Corporation For Specialized	Hall 13, Stand D10
HWF Hamburgische Gesellschaft	Hall 13, Stand F22
Industrie- und Handelskammer Hannover	Hall 13, Stand F32
Innovationszentrum Niedersachsen	Hall 13, Stand F40
InterGest RUS	Hall 13, Stand F45
Invest Hong Kong	Hall 13, Stand E20
Invest in Poland	Hall 13, Stand F39
IPN Eurocentre	Hall 13, Stand F41
Judicia Conseils	Hall 13, Stand F41
Juffali, E.A.	Hall 13, Stand E10
Kazan National Research	Hall 13, Stand E38
Khalifa Industrial Zone Abu Dhabi	Hall 13, Stand D10
KPMG	Hall 13, Stand F41
Le-Marc Group	Hall 13, Stand E38
Le-Marc Group	Hall 13, Stand E38
LUNO	Hall 13, Stand F29
Maier + Vidorno	Hall 13, Stand F28
Metro Orlando Economic Development Com.	Hall 13, Stand D11
MILWAUKEE 7	Hall 13, Stand D11
Ministry of Commerce and Industry	Hall 13, Stand E10
Ministry of Economy	Hall 13, Stand D10
Ministry of External Relations	Hall 13, Stand E33

National Industrial Clusters Development	Hall 13, Stand E10
National Industrialization (TASNEE)	Hall 13, Stand E10
National Petrochemical Industrial	Hall 13, Stand E10
Nelson Mandela Bay Municipality	Hall 13, Stand F23
Nexus Business Services	Hall 13, Stand D10
NRW.INVEST	Hall 13, Stand E20
Ost-Ausschuss d. Dt. Wirtschaft	Hall 13, Stand F35
OWC	Hall 13, Stand E37/1
Pfeifer Direkt	Hall 13, Stand E38
Power Economy Middle East	Hall 13, Stand D38
Ras Al Khaimah Department of	Hall 13, Stand D10
Redsolar	Hall 13, Stand E38
Roederer	Hall 13, Stand F41
Russia Consulting	Hall 13, Stand F52
Russisch-Deutsche Handelsgilde	Hall 13, Stand F29
Saudi Arabian General Investment	Hall 13, Stand E10
Saudi Basic Industries	Hall 13, Stand E10
Saudi Cable Company	Hall 13, Stand E10
Saudi Trade & Export	Hall 13, Stand E10
SEZ Titanium Valley	Hall 13, Stand D30
Sharjah Investment and Develop. Auth.	Hall 13, Stand D10
Silver Rock Electric Company	Hall 13, Stand D10
Spectrum General Trading	Hall 13, Stand D10
State of Illinois	Hall 13, Stand F33
State of Illinois	Hall 13, Stand F33
State of Pennsylvania	Hall 13, Stand D11
State of South Carolina	Hall 13, Stand D11
Tao European incoming	Hall 13, Stand E20
UAE Pavilion	Hall 13, Stand D10
Union Pipes Industry	Hall 13, Stand D10
United States of America	Hall 13, Stand D11
USA Investment Center	Hall 13, Stand D11
Visuals Advertising	Hall 13, Stand D10
Western Region Development Council	Hall 13, Stand D10
World Business Chicago	Hall 13, Stand D11
XENEL INDUSTRIES	Hall 13, Stand E10
Yiwu Municipal Peoples Government	Hall 13, Stand E20

Real BUSINESS INNOVATION IN THE EASTERN CAPE

+27(0) 43 704 5606 | invest@ecdc.co.za | www.ecdc.co.za





Global Business & Markets

A joint initiative to encourage enterprises to start new international activities; The Partners, Sponsors and Exhibitors of Global Business & Markets are offering both foreign-trade related expertise as well as services in Hall 27.



AHP

AHP International is one of Germany's leading private sector service providers in the field of international business development, trade and Foreign Direct Investment promotion. Headquartered in Berlin with regional offices in Münster, Dossenheim/Heidelberg and with our sister AHP Bavaria in Munich we cover all parts of Europe's largest economy.

AHP International also assists foreign and overseas clients in entering or developing the German and European market.

Foreign direct investment promotion and development services provided by us are directed at generating inward investment leads and actual investment projects. Strategic clients currently represented include the US-State Pennsylvania and Moscow City government.

>Contact:
AHP International GmbH & Co. KG
AHP Gruppe / AHP Group
Berlin - Münster - Heidelberg - München - Leipzig
Berlin +49 (0)30 7568754-16
Fax +49 (0)30 7568754-44



ALSACE INTERNATIONAL

Alsace International is the organization for the economic development and promotion of Alsace. It is the main partner for international investors seeking to develop their business in France/Europe.

Alsace International assists and informs foreign investors interested about doing business in Alsace. Its skilled and multilingual team and network services provide a step by step assistance to companies setting up and developing business operations in Alsace.

Through our network of regional partners, we accompany your project from the first steps to its fully operational stages. All of our services are strictly confidential and free of charge.

>Contact:
Bertrand Linder
Business Development Manager
Phone: (+33)388 24 77 67

Mobile (+33) 675 38 21 48

Email: b.linder@alsace-international.eu



ALYTUS CITY MUNICIPALITY/ ALYTUS INDUSTRIAL PARK

Alytus Industrial Park is a territory of industrial investment, having optimized the processes of stability, speed and availability as well as being in harmony with the industrial local community.

Visit us and experience the possibility to usefully develop your business. You will find tax exemptions

and a favorable, friendly investment environment here.

>Contact:
Rotušėsq .4, LT-62504
ALYTUS ,LITHUANIA
E-mail: alytus@ams.lt
www.alytus-industrial-park.eu



A PLUS A

The company is established in 1995 in Helsinki, for the moment there are more than 70 employees. The main business of the company is international delivery of joined and general cargos "door-to-door".

We undertake organization and execution of the whole delivery process. Also, "AplusA" offers its services in a separate way, namely: road transportation, cargo transportation, warehousing, customs clearance (Russia/EU) and others. The company is headquartered in Finland at: Öljytie 10 Vantaa. AplusA has a warehouse and representative offices in Rimini, Frankfurt-am-Main, Helsinki, Vaalimaa, St. Petersburg and Moscow. Thanks to applied system of electronic registration, our customers have the possibility of the remote access from the computer or from the mobile device to track the current location of the goods, check delivery and departure status as well as to make necessary adjustments to the task.

Warehouses of the company AplusA provide a full range of services such as loading / unloading, responsible storage of goods, additional marking; repacking, photographing, measuring, weighing, and checking the integrity, processing of all necessary documents (certification, customs, transport); insurance, processing acts of shortages and damages. Our European warehouses are located nearby the major air hubs: (FRA); (RMI); (HEL), which allows us to receive and ship goods promptly.

Vehicle fleet is more than 25 trucks of various load lifting capacities. The company carries out regular (scheduled) transport routes Rimini - Frankfurt am Main - Helsinki

- St. Petersburg - Moscow. Customs clearance is carried out within EU and Russia. We work in the coverage area of the Baltic, St. Petersburg Customs.

>Contact:
St. Petersburg
Engels str. 33/1 office 417 195248
Tel./Fax: +7(812)326-86-241
email: AplusA.Ivan@gmail.com
http://www.aplusA-express.com/



Bremeninvest

BREMENINVEST

Bremeninvest will help you implement your business idea in Germany.

Benefit from the first-class customer service provided by our offices in Turkey, China and USA.

We are the central services provider for economic development, the promotion of Bremen as a location for investment, events and trade fairs. International investors will be supported by the competent international team of Bremeninvest, bundling all services which meet with the requirements of foreign investment.

The competent team of Bremeninvest will provide you with full support for the set up of an office, formation of a company, find logistics services provider, help with immigration affairs for international managing directors, find office space or warehouse facilities or put you in contact with the relevant authorities respectively business partners – all what is needed to start and focus on your business start up and successful market entry.

You are welcome to contact us. Bremeninvest is your key to Germany!

>Contact:
Bremeninvest
Robert Blatter
Investment Support Manager
T +49 421 9600-339
mail@bremen-invest.com
www.bremen-invest.com



Deutscher Akademischer Austausch Dienst
German Academic Exchange Service

DAAD

The German Academic Exchange Service (DAAD) is a registered as-

sociation of German higher education institutions and student bodies. It promotes the international relations of German higher education institutions abroad through the exchange of students and scientists as well as through international programs and projects. It is financed by different federal ministries and therefore it represents foreign cultural policy, educational policy and development cooperation in the academic sector.

>Contact:
Deutscher Akademischer Austauschdienst
Kennedyallee 50
53175 Bonn
Postfach 20 04 04
53134 Bonn
Tel.: (0228) 882-0
Fax: (0228) 882-444
www.daad.de



DUBAI AIRPORT FREEZONE

Seventeen years ago, Dubai Airport Freezone (DAFZA) was established as part of Dubai Government's strategic plan to move the emirate towards an investment driven economy.

Today, it accommodates over 1,600 international companies in various activities and industries including electronics and electrical materials, aviation, pharmaceutical products, logistics, cargo & freight and jewellery.

"When DAFZA was first established, it stood at two central buildings and one warehouse facility. Now, we have grown to 19 buildings and 256 warehouses. Expansion is on-going as we are now having new 32,000sqm facility, 7W, opened recently," said Mr. Nasser Al Madani, Assistant Director General of DAFZA.

DAFZA reported record growth in trade volume throughout 2012 with an increase of AED 69 billion, a 73

per cent increase on 2011. Sales revenue also witnessed growth of 26 per cent compared to 2011. International firms registered in the Free zone have collectively grown the value of their exported and imported goods by AED 164 billion in 2012, in comparison to AED 95 billion in 2011.

As a result of its continuing growth and commitment to providing world-class facilities and services to tenants DAFZA was ranked number one globally, by Financial Times, Foreign Direct Investment magazine's (fDi) Global Free Zones and Awards 2012/2013, for its strategic focus on servicing investors, partners and its approach to facilitating trade in the region.

"We have worked to create a unique business community here in the UAE," said Al Madani, "Located next door to one of the world's busiest airports, Dubai International Airport, tenants have access to 24-hour logistics and customs procedures and an international gateway on their doorstep. This has been such factors that have resulted in strong growth over recent years, and 2012 was one that saw a significant interest from international organisations looking to invest in the Middle East."

EUROPEAN INFLUENCE

DAFZA has emerged as the preferred business destination for European companies looking to base themselves in the Middle east region. In 2012, European companies topped the list of DAFZA's tenants at 31% of the total.

European markets have been of significant focus for the Free zone over the past few years. The number of registered UK companies saw an increase of 25%. German companies represent 20% of European tenants in the Free zone and European organizations have consistently been a significant portion of all companies located at the Freezone, currently one third of the total. German companies including Audi Volkswagen, Bauer International, Schenker and Paul Hartmann operate in DAFZA.

Tenants have always been an integral focus in DAFZA's vision

and mission since its foundation. The Free zone has worked hard to ensure that the facilities, infrastructure and services available to tenants meet international standards and provide a productive environment. As a result, in 2012 DAFZA managed to attract 201 new companies of international organizations planning to operate their business in the region.

DAFZA ATTRACTS IT AND TECHNOLOGY COMPANIES

Information technology is one of the fastest growing sectors in the UAE, and this trend is set to continue, with double digit growth anticipated for 2013. The IT and technology sector is key for Dubai Airport Freezone, with companies including Thales, NEC, Sandisk and Casio Computer Co. Ltd. As consumers in the Middle East continue to increase their influence as savvy electronic enthusiasts, international brands are looking for opportunities across the region and Dubai remains the most popular choice.

"DAFZA provides more than an excellent location from which an organization can grow its business. We also work hard to support our tenants and work in alignment with their business objectives," said Al Madani, "We have strived to provide access to as many logistical and operational requirements as possible."

Tenants can also effectively set up their operations at DAFZA within two weeks, provided all paper work is submitted accordingly. There are fully functional office spaces that companies can move into and begin work from the minute they have the key.

SECURITY IS TOP PRIORITY FOR DAFZA

In addition to the location and services, DAFZA offers infrastructure that adds significant value to tenants' day-to-day business activities. It is deeply committed to improve its security services and operations. The Free zone constantly works to ensure that its clients can work in a safe environment to achieve their commercial objectives. It offers day and night

security services to all tenants, manned by trained professional staff and supported by hi-tech equipment.

It has been a strategic goal at DAFZA to drive a safer and more secure free zone forward. DAFZA's highly supportive network of security associates plays a part in making it a favourable investment destination. It received an international standard for security management (ISO 28000:2007) which covers all its operations and extends to its supply chain, implemented by a professional security team.

DAFZA ADOPTS LATEST ENVIRONMENT PROTECTION & ENERGY SAVING

Despite its continual growth and expansion, DAFZA has worked hard to ensure that its development doesn't come at the cost of the environment. In compliance with Dubai's vision to be a role model to the world in energy security and efficiency, DAFZA has successfully obtained an international standard for energy management (ISO 50001:2009).

DAFZA treats sustainable energy very seriously as it has adopted the latest technologies and equipment to help reduce energy consumption in all its facilities.

Two years ago, DAFZA successfully implemented the green building technology initiative and it constantly encourages its tenants to implement standards for environment protection by assigning a reward for the best company in preserving the environment.

>Contact:

Dubai Airport Freezone
PO Box 491 Dubai, United Arab Emirates
Tel +971 4 299 5555
Fax +971 4 299 5500
<http://www.dafz.ae>



DANUBIZ - IDEAS FLOWING, BUSINESS GROWING

The concept of danubiz is found-

ed on the principles of innovation and subsidiarity actively promoting sustainable regional development in the Danube area. We work towards fostering competitiveness in the region in an effort to deliver measurable improvement in the business performance of European small and medium enterprises and international trade customers.

What is danubiz? We envision danubiz as an ever expanding entity that comes as a natural response to the current informational and economic impediments that are holding SMEs back from expanding outside their national comfort zone towards international markets.

Why danubiz? As highlighted in recent years by European market studies, the lack of an integrated approach towards enhancing entrepreneurial initiatives combined with a bureaucratic medium often characterized by administrative incoherence has slowed down the national economic progress of most European countries. The central focus of business consultancy providers remains predominantly located in major cities creating thus an imbalance by leaving commercially interesting regional markets un-served. danubiz plans on addressing the aforementioned challenges in a practical manner by centralizing information on multiple levels and bringing together service providers in one platform capable to guide SMEs with personalized solutions from initiation stages to exposure on international markets.

What do we offer? Our areas of function are divided among four categories:

Information: - national technical standards, funding opportunities, business intelligence/market watch and assistance pre & post market entry

Training: - advice and capacity building (soft support), business seminars and workshops, personalized training

Marketing: - market research, assistance in exhibiting in international trade fairs, matchmaking events, SME lobbying, identifying

potential foreign business partners, business cooperation & networking

Administration: - business execution, operational efficiency tools, recruitment solutions, risk management

Who are the stakeholders? danubiz is an open concept willing to integrate a variety of business profiles in the partners. In our effort to increase procedural transparency and efficiency between private - public cooperation, danubiz is acting as a facilitator between European, national, regional and local bodies, private stakeholders (such as exhibition organizers, banking sector, education providers) and emerging small and medium enterprises. danubiz is an evolving solution open to cooperation proposals and offering advantageous partnership packages.

>Contact:

Alina Nedelcu
EU Project Manager
danubiz
Marienstraße 5
70178 Stuttgart
Germany
Tel.: +49 711- 22 55 88 20
Fax: +49 711- 22 55 88 11
alina.nedelcu@danubiz.eu
www.danubiz.eu



DCW

The German-Chinese Business Association (DCW), established in 1987, is Germany's leading association helping enterprises, organizations, specialists, and executives grow and develop their business relations with China. Within this field assistance for middle-class industrial enterprises in Germany as well as in China is of high importance for DCW. DCW is the German member of the EU-China Business Association (EUCBA) as well as the official German partner of the China Council of International Trade (CCPIT). The DCW provides information about the economic development of both countries DCW helps its members to enter into contact with companies and public authorities in China as well

as in Germany. It helps Chinese provinces, towns, regions, and special economic zones hold presentations in Germany. DCW organizes business trips for market survey for German entrepreneurs, including meetings with specialists on site.

The DCW as a non-profit association does not offer individual consulting; it acts as an agency that independently conveys interested companies to competent firms offering management, law and tax consulting, as well as other services connected to the development of German-Chinese business relations. Please feel free to contact our office.

>Contact:

German-ChineseBusinessAssociation

UnterSachsenhausen10-26

50667Cologne,Germany

Phone: +49-221-120-370

Fax: +49-221-120-417

E-mail: info@dcw-ev.de



DGQ

Die Weltmarke „Made in Germany“ ist und bleibt ein zentraler Erfolgsfaktor der deutschen Wirtschaft und entscheidendes Differenzierungsmerkmal im internationalen Wettbewerb. Das gilt insbesondere für mittelständische Unternehmen, die sich am Weltmarkt erst noch etablieren müssen. „Made in Germany“ wird unmittelbar mit dem Begriff Qualität assoziiert.

Qualität ist in deutschen Firmen ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie. Davon sind rund 90 Prozent der deutschen Qualitätsmanager überzeugt. So das Ergebnis einer aktuellen DGQ-Studie anlässlich des Weltqualitätstags 2012.

Dennoch darf sich die deutsche Wirtschaft und Gesellschaft nicht

auf dem Erfolg des Labels ausruhen. Um nicht ins internationale Mittelmaß abzurutschen, muss Qualität als übergeordnetes strategisches Leitprinzip in Unternehmen und Organisationen mit neuem Leben gefüllt werden.

Eine Herausforderung für die deutsche Wirtschaft – auch für deren global agierende Mittelständler – liegt darin, die Erfolgsfaktoren von „Made in Germany“ in globale Wertschöpfungs- und Produktionsketten zu übertragen. Wenn sie dabei erfolgreich sind und ihre Herkunft betonen, profitieren sie. Sie tragen damit auch zur Stärkung des zentralen Imagefaktors der deutschen Wirtschaft bei, zum Nutzen aller anderen deutschen Unternehmen. Qualität ist ein Zukunftsthema von nationaler Bedeutung. DGQ-Schätzungen zufolge bringt der Faktor Qualität den deutschen Unternehmen allein im Exportgeschäft ein Plus in dreistelliger Milliardenhöhe. Die eigentliche Stärke von „Made in Germany“ liegt aber längst nicht mehr nur in der Produktion und End-

montage. Der Ort der Herstellung verliert an Bedeutung. Das „Made in Germany“ der Zukunft sollte daher vor allem dafür stehen, dass in global tätigen Unternehmen und Produktionszusammenhängen die Gesamtverantwortung für die Wertschöpfungs- und Produktionsketten von deutschem Qualitätsdenken geprägt ist.

Made in Germany“ symbolisiert das große Vertrauen von Menschen weltweit in Konsum- und Investitionsgüter aus deutscher Herstellung. Wir können noch immer auf die emotionale und differenzierende Kraft dieses weltweit geschätzten Labels bauen. Es verkörpert und setzt höchste Qualitätsstandards im globalen Wettbewerb. Aber neben der Qualität industrieller Produkte muss „Qualität Made in Germany“ künftig auch für Dienstleistungen, Wissensproduktion und Lösungskompetenz stehen. Wir müssen verdeutlichen, dass die Deutschen die sind, die Probleme optimal lösen können. Anlässlich des 125jährigen Jubiläums von „Made in Germany“ hat



die DGQ mit der Initiative „Qualitätsleitbild für Deutschland“ die Weichen für einen konstruktiven Diskurs rund um die Entwicklung von Qualität als wichtiger Grundlage unseres Lebensstandards gestellt. Die Kernfrage lautet: „Was muss passieren, damit Qualität auch in 20 Jahren noch zentrales Differenzierungsmerkmal und entscheidendes Erfolgsprinzip der deutschen Wirtschaft am Weltmarkt ist?“ Der Initiative haben sich mittlerweile rund 70 Unternehmen angeschlossen. Aus der Essenz der Beiträge dieser namhaften Führungspersönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft hat die DGQ im Juni „Leitthesen für Qualität in Deutschland“ veröffentlicht. Diese dienen als Impuls für einen breiten Dialog, der der deutschen Wirtschaft und „Qualität Made in Germany“ auch künftig einen Spitzenplatz sichern soll.

Im Forum Global Business and Markets der Hannover Messe 2013 wird das Thema „Qualität Made in Germany“ kritisch diskutiert und aus internationaler Perspektive beleuchtet. Wir laden Sie herzlich ein, sich zu beteiligen. Den bisherigen Diskurs sowie die Möglichkeit der Beteiligung finden Sie unter www.qualitaetsleitbild.de.

>Contact:
Deutsche Gesellschaft für Qualität (DGQ)
 August-Schanz-Straße 21 A, 60433 Frankfurt am Main
 T +49 (0)69-954 24-0, F +49 (0)69-954 24-133
info@dgq.de



EDMA

East Marmara Development Agency (EMDA) as a governmental institution is a regional authority established in 2006. Main aims of EMDA as a funding institution are to coordinate the cooperation between the public authorities, private sector and non-governmental organizations, to realize and accelerate the regional development, ensure sustainable development, reduce

regional disparities in accordance with the principles set out in the Development Plans and Programs.

>Contact:

Adress: Doğu Marmara Kalkınma Ajansı
 Yenışehir Mah. Demokrasi Bulvarı
 No: 72/A
 41050 İzmit - KOCAELİ
 Tel : 0.262.332 01 44
 Faks : 0.262.332 01 45
 E-mail : info@marka.org.tr
www.marka.org.tr



E2M

Entry to market (e2m) prepares customized resource- and time-efficient market entry solutions for the Brazilian and German market. As a brand of science to industry GmbH e2m supports especially SME during their internationalization process through professional know-how and an extensive network. e2m offers a wide range of module based market entry services.

>Contact:

Anne Kozian
 Head of International Business Affairs
 Phone: +49 (0) 351 323 081 49
a.kozian@ds2i-gmbh.de
www.e2m-gmbh.com



EEIP HANNOVER MESSE 2013 BUSINESSPITCH

EEIP (Energy Efficiency in Industrial Processes) is the biggest B2P ('business to policy') platform for industrial energy efficiency in the World – a network of over 20.000 members. Founded at the European Commission in April 2011, it brings together suppliers, users, financing, IT, policy and communication in support of growth energy efficiency market. It also publishes EnergyPages, a global energy efficiency business directory.

>Contact:

Juergen Ritzek, Business Director,
juergen.ritzek@ee-ip.org



HWF HAMBURG BUSINESS

The HWF Hamburg Business Development Corporation is a government consultancy company that supports growing companies in their plans to expand, restructure or invest in Hamburg. HWF is a driving force in the development of future-oriented industries and a central point for businesses in Hamburg by supporting start-up companies, assistance in obtaining residence permits and visa, brokerage of commercial space, putting companies in touch with experts and support by dealing with government.

>Contact:

Development Corporation
 Habichtstr. 41
 D-22305 Hamburg
 +49 40 227019-0
 +49 40 227019-29
info@hwf-hamburg.de
www.hwf-hamburg.de



IHK HANNOVER

The Hannover Chamber of Commerce and Industry is one of Germany's largest chambers, with around 150,000 member businesses representing about 40 percent of the Gross Domestic Product (GDP) of Niedersachsen.

The Hannover Chamber's main tasks are to support companies in their activities in Germany and abroad, to offer consulting services as well as to organize the training of the companies' employees. In the international area, the Chamber helps its members to build up and expand their business relationships, arranges contacts and organizes meetings and trade and investment missions abroad and in Germany. In the area of vocational training, the Chamber organizes the training of over 25,000 young people.

>Contact:

IHK Hannover
 P.O. Box 3029
 D - 30030 Hannover
 Schiffgraben 49

D - 30175 Hannover
 Tel. +49 511 3107-0
 Fax +49 511 3107-456
 E-Mail: international@hannover.ihk.de
 Internet: www.hannover.ihk.de



THE STATE OF ILLINOIS EUROPEAN OFFICE

The State of Illinois, including the global city of Chicago, is strategically located in the heart of the USA and is the most successful state in the American Midwest in attracting inward investment.

It offers several location advantages to a European company considering a presence in the USA. It has an unparalleled transport infrastructure comprising road, rail, air and waterway networks. Airports include O'Hare Int. Airport which is the second largest in the US with daily connections to all major USA cities and to 18 European cities.

Illinois has a large, vibrant and diverse economy. Its Gross State Product was \$671 billion in 2011 making it the fifth largest in the USA. The transport infrastructure and central location ensures that Illinois is the logistics and warehousing centre of the US. 300 of the US Fortune 500 have their regional or national sales/distribution centre in Illinois as do many European companies. Illinois is also in the centre of the USA manufacturing heartland and boasts of global manufacturers leaders like Caterpillar, John Deere, Baxter, Abbott, Motorola, ITW, Kraft and Sara Lee. The well educated and motivated workforce are among the most productive in the country exceeding the US average by \$0.35 cents per hour. Nearly half of the over 6.6 million workers in Illinois are professionals, skilled technicians, craftspeople, or machine operators.

Illinois also has a strong service sector based around retail, financial, business and professional services and engineering services. Chi-

cago was chosen by Boeing for its USA headquarters in 2001. In more recent times, several large renewable energy companies have chosen to locate their USA headquarters in Illinois.

The State of Illinois West European Office is the official office for Illinois inward investment from western European companies. The experienced, multilingual staff actively partner European companies looking to open a USA subsidiary, providing them with a tailor made package of services. Please contact us at Hannover Messe Hall (Hall 13/ Stand F33) for an individual meeting.

>Contact :

State of Illinois West European Office, 28-30 Boulevard de la Cambre, 1000 Brussels , Belgium
Email: Brussels@illinoisstrade.org,
Tel +32-2-6465730, Fax +32-2-6465511



INTERGEST

The InterGest Russia LLC accompanies foreign companies in implementing their investment and distribution projects in Russia. InterGest Russia LLC is one of representatives of InterGest Worldwide global network in 40 countries. InterGest Russia LLC offers all necessary business process outsourcing (BPO) - Services. Experienced specialists in Sales Support, Logistic and Certification, Executive Search and Law advice, Accounting and Audit will help you in development of your company in Russia!

>Contacts:

In Moscow (Russia):
Bolshoi Tishinskiy pereulok 38
123557 Moscow
Russia

General Manager InterGest Russia
Alexander Dick
Cell : +7 (916) 681 13 04
alexander.dick@intergest.com

In Frankfurt a. M. (Germany):
Senior Partner InterGest Russia
Harald C. Bieler
Tel.: +49 (179) 477 51 37
harald.bieler@intergest.com



LE-MARC GROUP GMBH

Unsere Leistungen für Sie

- Projektkoordination in Bereichen der Maschinen- und Anlagenbau, Automobilindustrie sowie der Agrartechnik
- Projektanalyse von Anfang an in Zusammenarbeit mit den Experten, Behörden und Institutionen
- Rechtliche Vorbereitung und Unterstützung der Projekte
- Logistische Abwicklung (incl. Dokumentation beim Versender und Empfänger, Personaleinsatz vor Ort, Transport, Lagerung...)
- Ex- und Importverzollung und alle damit verbundenen Tätigkeiten, auch im eigenen Namen
- Versorgung des Produktionsstandortes nach der Fertigstellung (Baugruppen-, Komponenten-, Garantielieferung)
- Betreuung und Überwachung von Geschäftsprozessen im Gesamttablauf des Projektes
- Adaptationsplanung (Working Design) der Produktionsanlagen und Genehmigungsverfahren in Russland
- Vorbereitung und Durchführung der Zertifizierungsmaßnahmen
- Begleitung bei der Zulassungsprüfungen durch Behörden
- Unternehmens- und Standortgründung in Russland
- Kostenoptimierung und Exportfinanzierung

>Kontaktdaten:

Le-Marc Group
Oldenburger Str.97
D-49377 Vechta
Tel: +49 (0)4441 999 30 41
Fax: +49 (0)4441 999 30 43
Mob.: +49 178 455 33 21
Internet: www.le-marc.com
Email: info@le-marc.com



local global
LOCAL GLOBAL

We are business editors, focusing an ongoing internationalisation and new challenges of small and medium enterprises. The results of our participating observation we

share with our readers, partners and customers. In addition to the business magazines we deliver content for web solutions and conferences related with foreign trade.

>Contact:

Marienstr. 5, 70178 Stuttgart Germany
Phone: +49 711 - 22 55 88 - 0
fax: +49 711 - 22 55 88 - 11
info@localglobal.de
www.localglobal.de



LUNO

Seit über 20 Jahren steht LUNO für Erfolg und Kompetenz im Russland-Geschäft:

LUNO betreut deutsche Unternehmen bei der Markterschließung in Russland, adaptiert Werbeunterlagen, unterstützt bei Zertifizierung und Akkreditierung, vermarktet Produkte und Dienstleistungen

- LUNO vermarktet die Leistungen deutscher Kliniken in Russland, ist Botschafter für die norddeutschen Life Sciences und Partner für die russische Biomedizin beim internationalen Produkt- und Patentexport
- LUNO leistet umfassende Unterstützung aus einer Hand bei Einkaufsoptimierung, Wareneingang, Lagerung, Konsolidierung und Entscheidung nach Russland und in die GUS-Staaten
- LUNO betreibt aktive Wirtschaftsförderung und begleitet russische Unternehmen bei Gründung und Etablierung von Tochterfirmen in Deutschland
- LUNO betreut komplexe Investitionsprojekte in Deutschland und Russland und entwickelt Finanzierungsinstrumente

LUNO – Turn Key Partner for your business with Russia

LUNO stands for over 20 years East-West-Know-how, especially for the Russian market:

- founding establishment - consulting, building up and expansion of business
- project development and manage-

ment

- business valuation, logistics disentanglements
 - adapted marketing, business trips, exhibitions
 - technology transfer, registration, certification
- (1.341 Zeichen)

>Contact:

LUNO-Gruppe
LUNO Export & Logistic Services GmbH
Ferdinandstrasse 25 - 27
D-20095 Hamburg / Germany
phone +49 (0)40 22 94 19 - 0
fax +49 (0)40 22 94 19 - 19
hamburg@luno.info
www.luno.info
www.luno.ru
Mirco Nowak, Owner
Lioubov Moch, Managing Director



MAIER + VIDORNO

Maier + Vidorno (M+V) is the leading European Consulting Company in India for defining Business Strategies, managing Sales operations and setting up Production facilities.

M+V has over 12 years experience in developing practical solutions to the challenges market entrants face, and bringing German ethics and efficiency to all aspects of business in India. M+V has more than 150 highly qualified professionals across four competence centers in India (Delhi, Bangalore, Chennai and Pune) and experienced consultants in Cologne, Germany.

M+V offers pragmatic solutions by combining strategic knowledge with operational experience. The goal is to assure the commercial success and long-term independence of foreign companies in India. Once this is realized, M+V has gained another successful reference.

>Contact:

Maier + Vidorno GmbH
Siegburger Strasse 231
50679 Köln/Deutschland
TEL: +49.221.880 408-0
FAX: +49.221.880 408-11
info@mv-group.com



Verlag für Außenwirtschaft GmbH
www.owc.de

OWC

Expert knowledge for foreign trade

It is precisely these markets that publishing house, OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH, and its subsidiary company, IfAD-Institut für Außenwirtschaft GmbH, have in their sights. OWC and IfAD publications inform their readership of industry trends, legal frameworks, the involvement of foreign companies, investment opportunities, special regional factors, corporate strategies, infrastructure projects, personnel recruitment, financial options, trade fairs and exhibitions, questions on customs duty, trade restrictions, business delegations, opening an office and much more. By the practitioner, for the practitioner – that's the claim the publisher seeks to uphold when selecting writers: entrepreneurs with their own business in the region, bankers, consultants, lawyers and representatives of industry associations and chambers of trade abroad.

Locations

OWC is headquartered in Münster in Westphalia. Editing and graphics are located in Berlin, while advertising sales, marketing and the IT department are in Düsseldorf. OWC maintains offices in Beijing, Moscow and Delhi and has correspondents in Vienna, Warsaw, Kiev and Sofia.

Publishing programme
OWC publishes established print and online publications:

- The German-language business magazines Ost-West-Contact (with the Ost-Ausschuss Informationen), ChinaContact, IndienContact, JapanContact;
- The information services Russland Aktuell, Ukraine Aktuell, Kasachstan Aktuell;
- Economic yearbooks on Russia, China, Poland, Kazakhstan, Ukraine and Turkey;
- Directories on Russia, China, Taiwan, India, Central and Eastern Europe;
- The magazine series Germany-Contact on Russia, China and India each published in the national lan-

guage;

- The online business portals on China, India, Kazakhstan, Poland, Russia, Turkey and Ukraine;
- Plus numerous reference books and special publications.

>Contact:

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH

Regenskamp 18

48157 Münster

Telefon: +49 251 924309-0

Telefax: +49 251 924309-99

E-Mail: info[at]owc.de



PALILZ

The Polish Information and Foreign Investment Agency (PALILZ) helps entrepreneurs enter the Polish market and guides investors through administrative and legal procedures.

The Polish Information and Foreign Investment Agency (PALILZ) has been serving investors for 17 years. Our mission is to increase Foreign Direct Investment (FDI) by encouraging international companies to invest in Poland. PALILZ helps investors enter the Polish market, guides investors through all the essential administrative and legal procedures, supports firms already active in Poland, provides access to complex information relating to legal and business matters regarding investments, helps find appropriate partners and suppliers as well as the best locations. PALILZ creates a positive image of Poland across the world, and promotes Polish goods and services abroad by organizing conferences, visits and trade missions.



POWER ECONOMY MIDDLE EAST CO. LLC

Leading manufacturers for Capacitor Bank, MV Distribution Switchgear for the Primary and Secondary substations, Neutral Grounding Reactors, Neutral Grounding Bypass

Switchgear, Control & Protection Panels and System Integrators for RTU/SCADA & Substation Automation Systems (SAS/SCMS) in the Middle East region. Power economy belongs to Musandam Group of Companies (www.musandam-group.com) which spread across Middle East, India and USA. For more details visit our website: www.powereconomy.net

>Contact:

PO Box 6072

ICAD 1 Abu Dhabi

United Arab Emirates

Phone: 00971 2 5501077

Fax : 00971 2 5501066

e-mail: sales@powereconomy.net



RUSSIA CONSULTING

Since 2003 we are a professional adviser to Western companies, with experience and presence in Russia, Belarus, Ukraine, Kazakhstan, Germany and Poland – ready to consult your business with a focus on market entry, enterprise foundation, interim-management, accounting and taxation as well as IT-support and recruitment. Apart from that we offer equipped office spaces, interim management and some legal services. We perform business in English, German, Russian, Belarusian, Ukrainian and Kazakh.

>Contact:

Dr. Michael Spaeth

Director for Business Development
115054 Moscow, ul. Bakhrushina 32/1

Tel. +7 (495) 956 55 57

www.russia-consulting.eu

SpaethM@russia-consulting.eu



MODON

The Government of Saudi Arabia has established MODON in 2001, with a mission to undertake the development and operation of the industrial cities to be established in the Kingdom over lands belonging to both the public and private sectors.

There are a number of challenges ahead such as the scale of the projects and the ability to fast-track supplies amid growing demand, especially in the major cities of Riyadh, Jeddah and Dammam. With this in mind MODON has called on the private sector to seize the available opportunities in a variety of specialist fields, including city development, infrastructure design, financing and service provision concerning operations and maintenance.

There to Take the Challenge

One of the main challenges is the establishment of integrated infrastructures, as well as developing and providing all services, including water, an advanced communications network, security, government services, commercial and residential complexes. And MODON has met these challenges with a considerable degree of success: water projects, for instance, have been executed and the completion rate in some cities is up to 40%.

With regards to the residential and commercial complexes, MODON has succeeded in attracting the private sector to establish projects under the BOT system. There are complexes under construction in Riyadh, Jeddah and Madina, and soon in Dammam.

Attracting Local and International Investment

Development in Al-Kharj Industrial City provides industrial lands in the Riyadh region, thereby ending the constantly growing waiting lists. The area of Al-Kharj Industrial City is about 100 million square meters and is about 90 km away from Riyadh.

MODON receives online applications for obtaining land through its website; where areas of land are available for industrial projects, residential uses, commercial activities, marketing exhibitions, service centres and public facilities, all at highly attractive prices that provide numerous options for all local, Gulf and foreign businessmen to invest.

>Contact:

<http://www.modon.gov.sa>

info@modon.gov.sa

Fax +966 1 4031232



A. JUFFALI & BROTHERS

The corporation was established in 1946 by the three sons of Abdullah Juffali: Ebrahim, Ali and Ahmed. E.A. Juffali & Brothers began its business by venturing into the fields of electric power, communications and cement, which lead to signing an agreement with Siemens in 1954 for power plants, medical equipment and lighting.

Juffali stepped forward to the field of commerce by obtaining the sole agency in the kingdom of Saudi Arabia for some of the largest international firms that are pioneers in their fields. It then moved on to manufacturing some of the products that it had imported.

In the field of industry, Juffali established a number of plants through licenses that were acquired from the manufacturing companies for the production and assembly of trucks, tractors, air conditioners, refrigerators, steel buildings, heat insulating materials, industrial adhesives, sinks & hard surfaces and cable welding material.

>Contact:

E.A. Juffali & Brothers
Juffali Building
Medina Road, Kilo - 6
21431 Jeddah
Saudi Arabia
Phone: +966 2 6672222
Fax: +966 2 6694010



SBERBANK

Aims to reach a leading position in the global trade finance market by 2015. It plans to do this by expanding the Bank's international network of offices and by providing a comprehensive product offering to customers.

The Global Trade Review magazine named SBERBANK the best bank for trade finance in Russia and the CIS in 2012. In that year, the bank conducted over 1,300 trade finance deals worth over USD 8 bn, a year-



on-year increase of more than 50 %. SBERBANK plans to increase its share of the trade financing market for Russia's total volume of trade to 15 %, according to Andrey Ivanov, Head of Trade Finance at SBERBANK. As part of its New Industrialization program, SBERBANK is also financing a range of projects to create industrial parks across Russia. The program is aimed at designing a comprehensive set of finance and non-finance instruments for the development of both industrial and innovative high-tech businesses.

>Contact

Legal and Mailing Address: 19 Vavilova St., 117997 Moscow, Russia
Phones: (+7 495) 974-66-77, (+7 495) 974-66-46, (+7 495) 974-77-61
Telefax: (+7 495) 957-57-31,
Teletype: 114569 SBRF RU
Telex: 414733 SBRF RU
E-mail: sbrf@sberbank.ru
SWIFT Code: SABRRUMM
Reuters Dealing Codes: SBRF, SBRR, SBRO
E-mail: sberbank@sberbank.ru
Web: <http://www.sberbank.ru/>



TASNEE

The National Industrialization Company (TASNEE) was established in 1985 as a first Saudi

Joint-stock industrialization company wholly owned by the private sector. It was set up with a strong belief that industrial business is the right choice for diversification of the economic base and pushing forward the development cycle in Saudi Arabia.

TASNEE is interested to be a leader in its industries and keen on responsibility towards its stakeholders and society at large, and is also looking forward to achieving profitable and sustainable growth through the development of best business practices.

TASNEE has grown to become the second largest industrial Saudi Company and the second largest producer of titanium dioxide in the world. The secret of the Company's strength is its wide experience and skilled-labor, state-of-the art technologies and products and innovative solutions which add value to its products and services locally and offshore.

TASNEE erects, manages, operates and owns petrochemical, chemical, plastic, engineering, and metal projects and provides industrial services and markets its products through five core businesses.

>Contact:

National Industrialization Co.
(TASNEE)
Business Gate C3 Bldg.
Exit 8 near Sabic Bldg.

Airport Road
11496 Riyadh
Saudi Arabia
Phone: +966 1 2222205
Fax: +966 1 4002255

ERNST & YOUNG

Ernst & Young is a leader in assurance, tax and law, transaction and advisory services.

At our German-speaking Business Center in Russia and the Russia Business Services Group in Germany, we are dedicated to providing exceptional service for German companies considering investment in Russia and the CIS as well as clients from Russia and the CIS going to Germany. Efficient bilingual teams of professionals, with knowledge of the corporate environments in both markets, will help you to successfully implement your projects and investments, and to strategically align them.

>Contact:

Sadovnicheskaya Nab., 77, bld. 1
Sadovnicheskaya Street, 82, bld. 2
Moscow, 115035 Russia
Tel.: +7 (495) 755 9700
Fax: +7 (495) 755 9701
E-mail: academy@ru.ey.com



TITANIUM VALLEY

Days of Germany in Russia are becoming a good tradition and a token of hospitality in both nations. The growth of cooperation in culture and education is accompanied by development of business ties: Germany houses more than 6000 joint Russian-German enterprises and the Russian Federation is a business platform for more than 3000 German entrepreneurs. Nowadays it is much easier to transfer a business in Russia. One should just use tax benefits, market opportunities and the experience gained by the staff of the special economic zone Titanium Valley.

Why Russia?

As of today Russian market is the most dynamic one in terms of capital consumption. It demonstrates positive development trends despite the all-European stagnation. The industrial potential of the Russian Federation is really dramatic as it has been created for decades of forced industrialization. Thousands of machine works, hundreds of thousands of employees, full-fledged traditions of workers' and engineers' dynas-

ties. One of the richest countries in the world, possessing a big part of the world's natural resources, like metals, gas, wood and chemical components, does have all that. But what is missing in Russia now? New technologies, up-to-date reliable equipment, complex solutions on how to change obsolete material processing technologies with new ones and a breakthrough from quantity to quality, i.e. from the scale of manufacturing to the international quality standards applied to the final products. This is the gist of Russia's new industrialization course promulgated by the RF President V. Putin: industrialization through modernization. And, as far as modernization of manufacturing facilities is concerned, German companies have no equal. You have the whole portfolio of competencies, your technologies and equipment are demanded in the Russian market.

Why the Sverdlovsk Region?

This is a unique region as it concentrates both resources and potential clients of b2b market. Where are equipment manufacturers looking for their consumer? Wherein the concentration of industrial enterprises is high. That is why hundreds of German manufacturers already supply plants of the Sverdlovsk Region with their machinery. It's time to make this process even more profitable.

This is one of the most developed constituent entities of the Rus-

sian Federation. Not only does it take one of the first places in the traditional rating of investment attractiveness, but it also is the third largest transport node connecting the European part of the country with the Asian one.

Among 89 RF regions the Sverdlovsk Region is ranked the 6th in terms of shipped products and the 15th in terms of industrial output rate. The Sverdlovsk Region economics belong to the industrial type, and the significant part of the resulting added value is attributed to the manufacturing. The region is included in the list of top ten regions, the share of which contributes to 40 % of all industrial products manufactured in Russia. Due to this the region has a huge workforce capacity.

So, the Sverdlovsk Region is in the lead, as far as development of international economic relations is concerned. Foreign trade turnover in 2010 climbed above 12.3 billion \$ with the share of export as high as 72.5 %.

Why the Titanium Valley?

SEZ Titanium Valley is opened in the Sverdlovsk Region and not somewhere else because the region is positioned in the center of a large consumer goods market, and that is its irrevocable advantage. Such big cities as Chelyabinsk, Ufa, Perm, Tyumen, Kurgan, Izhevsk are situated within a radius of 500 km from the SEZ. Population size is regarded to be approximately

17.5 million people. Our comfortable logistics enables manufacturers to access this enormous consumer goods market.

The Titanium Valley is the most eastern Russian territory assigned with a special status. SEZ opens the door for the foreign business not only to the Urals but also to Siberia and farther to the East.

The residents are provided with ready-to-use utilities on their sites. It ensures successful start of production. SEZ Management Company undertakes prompt actions to solve problems encountered by the residents. It supervises the "One-stop-shop" System – system of document processing.

We have all the conditions to train staff according to the residents' needs. Educational infrastructure of the Titanium Valley's neighbor cities is a favorable platform to prepare required specialists. We are ready for foreign specialists to come too. They will be accommodated and provided with social conditions, i.e. they will have no problem moving in Russia for the whole validity period of their contracts.

Why you?

You apply cutting-edge technologies and manufacture competitive products. You wish to enter a new market and exercise innovative approaches. You are interested in Russian raw materials. Your branch is machine building, construction or chemistry. Your end consumer is a manufacturer of aircraft engines. Your manufacturing process includes titanium. You would like to reduce your development investments by 30%. If any of the abovementioned statements is true for your company, then the Titanium Valley is what you need.

You need to go through preparation procedures necessary to obtain the status of a SEZ resident. The preparation phase includes preparation of a business plan, registration of a legal entity with Verkhnyaya Salda authorities and defence of the project at the session of the Expert council under the RF Ministry of Economic Development. Residents of Titanium Valley SEZ obtain a permit for construction in 120 days, compared to 590 days or

even more in standard cases. You invest min. 3 million Euros into the project. You get a whole package of tax privileges, exemption from import customs duties, ready-to-use infrastructure, connection to utilities, like water, energy and gas supplies, a railroad dock, prompt handling of administrative issues, direct contact with the Sverdlovsk Region Government, convenient "One-stop-shop" System to process your documents and qualified staff. Make use of the opportunities offered by the Titanium Valley SEZ to develop your own business. Change the world.

>Contact:

welcome@titanium-valley.com
Phone: +7 3432830883
www.titanium-valley.com
Room 801, 15 Pervomayskaya str.,
Yekaterinburg, Russia

ARTEMIY KYZLASOV, GENERAL DIRECTOR OF OJSC "SEZ TITANIUM VALLEY"

The Urals market is huge, and industrial enterprises are densely concentrated in it. In its immediate vicinity the Titanium Valley has approximately 600 industrial companies working in such branches as machine building, metallurgy, oil and petrochemicals, power engineering out of which 50 companies are global giants that dominate their branches. Their average manpower is more than 5000 employees. VSMPO-AVISMA Corporation is situated 1 km far from the Titanium Valley. Due to this fact one of the key directions of SEZ is machine building.



وزارة التنمية الاقتصادية
DEPARTMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

UAE AT HANNOVER MESSE

The 2013 Messe will be hosting the largest UAE delegation to date in Germany for the Emirates 6th consecutive participation to the largest and oldest European tech-

nological fair.

The 700 square meter UAE Pavilion, located in the heart of the Global Business and Market in Hall 13 will gather a total of 24 exhibitors from the UAE, representing government entities and private companies active in the economic diversification process of the country, and promoting the UAE as a globally competitive investment destination.

The Messe provides the UAE delegation with an opportunity to interact and build relations with investors and business executives and create international channels that we believe are important for the UAE to achieve their future vision.

The UAE market and economy

The second largest economy in the GCC region, and ranked 33rd globally in World Bank's Doing Business 2012 report, the AED 1 trillion economy of the UAE is regarded as a regional powerhouse, offering economic stability and opportunities for growth.

Recording a growth of 3.5 per cent in the country's GDP in 2012, the UAE has demonstrated to the world that it is a strong, stable and diversified economy. Offering a world-class infrastructure and strong investment opportunities that benefit all stakeholders, the country emphasizes on the development of education and is committed to strengthen the pillars of a solid knowledge-based economy. While the UAE is a major energy producer, the country has been continuing to make significant efforts to diversify its economy, in the process cementing its position as the logistics, finance and tourism hub of the Middle East region.

Strategically located at the crossroads of the West and the East, UAE is also an aviation hub with nearly one-quarter of the world's population at a flying distance of five hours. The country also has a superior aviation infrastructure, with the Dubai International Airports recording about 51 million passenger arrivals during 2012 and Abu Dhabi 14.7 million.

Within a short span of 40 years since being a federation, the UAE has established its credentials as

a growing economy, and consolidated its position as the region's business, finance and logistics hub. The significant 'soft power' that the UAE enjoys, regionally and internationally, derives from the stability and diversity of its economy and its neutral stance on major international issues.

Vision and economic diversification

As the Federation is focused on strengthening diversification and the global integration of its economy through trade and investment, the event serves as an ideal platform to introduce the UAE products and services and continuously stay up-to-date with the latest technologies.

The UAE Vision 2021 that will coincide with the 50th anniversary of the young nation, is complemented by a series of economic diversification strategies throughout the emirates. The Abu Dhabi Economic Vision 2030 launched in 2009 is the economic roadmap for the emirate of Abu Dhabi, planning to reduce the oil part of the GDP from 60% in 2005 down to 36% in 2030.

Those plans look at reducing GDP volatility through diversification in knowledge-based and high added value sector, enlarge enterprise base to SME and private business to become the nation's economic engine and enhance the competitiveness of the country and the national workforce.

Those economic plans are serving a social agenda to offer wider opportunities to the fast growing population of the UAE, including the youth which represents the vast majority of the population, and increase the participation of women in the workforce. Women have an increasingly important role in UAE society with more than 65 per cent of all jobs in the government held by women.

The UAE Investment Forum

UAE will host a dedicated "UAE Investment Forum" on April 9 in the Business Forum One of the Hall 13, inaugurated by H.E. Sheikh Lubna Al Qasimi, UAE Minister of Foreign Trade, and high level representatives from the Federal Government

as well as the Government of Lower Saxony.

The forum will consist in a mix of presentations, panels and interviews to showcase opportunities for investment and bilateral joint ventures in the strategic sectors of the UAE and German economy, as well presenting available investment incentives within the major free zones and special economic zones of the country.

The forum will close with a panel of German entrepreneurs and company executives who will share their experience of investing in the UAE, and answer the audience questions on all aspects of setting-up a business, living and working in the UAE.

Collaboration between UAE and Germany has grown remarkably since the strategic partnership between the two countries commenced in 2004 addressing different fields. Today there are a large number of bilateral agreements in various fields as diverse as industry, transport, port, aerospace cluster or airline transportation.

The UAE also has significant examples of investments in Germany such as MASDAR's solar thin-film module manufacturing facility in Icherhausen and ATIC's Global-foundries wafer facility in Dresden or the growing strategic partnership between Air Berlin and the national carrier Etihad Airways.

The UAE's presence at this exhibition for the sixth consecutive year with a steadily growing number of partners emphasizes and strengthens our commitment towards enhancing the bilateral relation with Germany as well as connections between the industrial and technological world.

>Contact:

Department of Economic Development
Sheikh Zayed street
Baniyas Towers
Abu Dhabi
Phone: +971 2 403 1000
Fax: +971 2 672 7749
E-Mail: DED-Communication@adeconomy.ae
Website: http://ded.abudhabi.ae

GREENR.BIZ: The Green Event for Green Technology

The first online event dedicated to ecological manufacturing and metropolitan solutions for greener products will take place on the 28th and 29th of May.

At greenr.biz, exhibitors are able to showcase energy-efficient, resource-efficient and low-emission manufacturing methods on this new virtual trade fair platform. Long gone are the days when the quality and the benefits of industrial solutions and components could be deduced from the exhibits alone. Saving on travel expenses and the effort of building a stand, and yet still putting on an effective show and making worthwhile contacts – these are just a few advantages of participating. Additionally, stati-

stics about the number of visitors and contacts made are available for each vendor.

Demonstrate your pioneering spirit and promote your business or region in an innovative way!
Set up a Demo with us to experience first-hand how the platform works and understand better the advertising opportunities!

>Contact us:
sales@greenr.biz
Twitter: @greenrbiz

MEET GREENR.BIZ AND QINGDAO AT
HANNOVER MESSE ON APRIL 11, HALL 13,
CONFERENCE ROOM 2, STAND G43 AT 15:00



„Made in Germany“ – das beste Verkaufsargument?

Deutsche Anbieter von Umwelt- und Energietechnik gegenüber internationalen Wettbewerbern oft im Nachteil

Viele deutsche Hersteller aus Umwelttechnik und Erneuerbare Energien stehen vor der Herausforderung, aufgrund gesättigter Inlandsmärkte den eigenen internationalen Vertrieb aufzubauen. Was gilt es, dabei zu beachten?

Worauf es im Ausland ankommt

Internationale Geschäfte werden maßgeblich davon bestimmt, ob es gelingt, mit den Interessenten eine Vertrauensbasis herzustellen. Trotz „Made in Germany“ wird man akzeptieren müssen, dass im Ausland oftmals andere Bedürfnisse das Kaufverhalten dominieren: Was ist dem Ansprechpartner, seiner Familie, seiner Firma oder gar dem Land wichtig? Haben wir Sitten und Gebräuche respektiert, uns in gesellschaftlich anerkannten Grenzen bewegt? Natürlich geht es auch um Technologien, After-Sales- und Finanzierungslösungen. Aber die physische Präsenz eines deutschen Entscheiders, der mit Kunden

über viele Monate persönlich kommuniziert, gehört in vielen Ländern zur Grundvoraussetzung für gute Geschäfte.

Fehlende Ressourcen als Engpass

Gerade kleine und mittelständische Unternehmen besitzen oft nicht die nötigen Kapazitäten, um allein international erfolgreich zu sein. So ist die Beteiligung an Ausschreibungen mit komplexen Anträgen nur unter großem Personaleinsatz zu bewältigen. Es ist ein offenes Geheimnis, dass oft die Reputation eines Unternehmens über die Auftragsvergabe entscheidet, nicht das Angebot selbst. Deshalb spielt der direkte Kontakt zu Ansprechpartnern vor Ort eine immer größere Rolle.

Über eco2business

eco2B („ecology to business“) vermittelt Kunden und Geschäftspartner für deutsche Anbieter in den Branchen Umwelttechnik und Erneuerbare Energien. Das eco2B-Team deckt einen Großteil des Akquiseaufwands ab, liefert spezifische Hintergrundinformationen und Gesprächstermine in der jeweiligen Zielgruppe. Seit Gründung in 2009 bewertet und vermittelt eco2B Firmen und Ansprechpartner in Deutschland sowie in weiteren 52 Ländern. Die Vorteile:

- professionell: Erfahrung aus zahlreichen Projekten
- effizient: Auftraggeber benötigen kaum eigenes Personal
- sicher: eco2B beteiligt sich am Risiko

Kontakt:

Thomas Dillig
www.eco2business.com
Tel. 0911 580 55 69

You offer green solutions, why don't you trade it *green*?



VIEWPOINTS,
STRATEGIES, KNOW-HOW,
TECHNOLOGIES
AND SOLUTIONS FOR
A GREENER WORLD:
GREENR.BIZ

Going global – going green

GREENR.BIZ

28. und 29. Mai 2013

Welcome to Sino-German Ecopark!



Welcome the Sino-German Ecopark! The Sino-German Ecopark is located in the Qingdao Economic & Technological Development Zone in China and covers an area of 11,6 square kilometers. Situated conveniently within the city and enriched with resources from its ecological environment, the site is the ideal place for establishing the Ecopark. In order to align common interests, and gain cooperation through joint or independent ventures in the Ecopark, we are offering many investment opportunities and are inviting European companies to take part.

We warmly welcome German companies to enter the Ecopark, which are interested in investing in high-end industries, industry services and vocational education. The Ecopark is a market oriented organization and The Sino-German Ecopark Co., Ltd. is mainly responsible for the planning, investment, infrastructure and management of the park. An international, ecological, livable and prosperous park is waiting for you!

Berlin

Qingdao

Beijing

Qingdao Sino-German Eco-park is a market oriented organization. The Sino-German Ecopark Co., Ltd. is main responsible for the planning, park investment, infrastructure and park management.

An international, ecological, livable park is waiting for you!

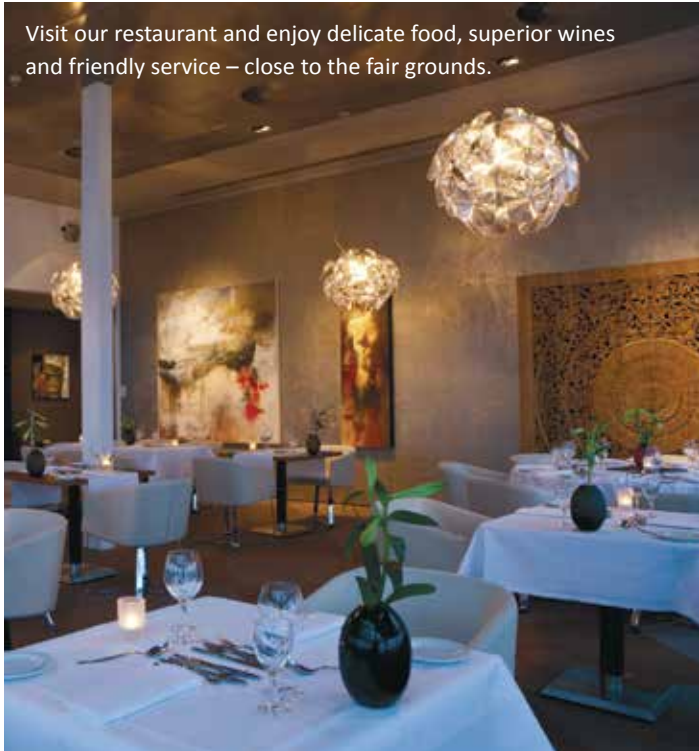
Development Agency
German-Chinesischer Ecopark Qingdao
Adr: Tuanjie Road 2877,
E&T Development Zone Qingdao, V.R.China 266432
Marketing Manager: Xiaowei Brüggemann
Mobil: +86 156 9811 8058
Tel: +86 532 8672 3590
Fax: +86 532 8672 3399
xbrueggemann@sinogerman-ecopark.com
www.sinogerman-ecopark.com

www.sinogerman-ecopark.com

"Hausgemachte Probleme"

In der Eurokrise können sich Unternehmen im Auslandsgeschäft keine „hausgemachten Fehler“ leisten, findet Prof. Peter Anterist, CEO der Treuhandgesellschaft InterGest in seinem neuen E-Book.

Visit our restaurant and enjoy delicate food, superior wines and friendly service – close to the fair grounds.



FUNKY KITCHEN
the sound of food

Reservations

Phone: +49 (0) 511 / 76 86 030 or via Email: fiene@funky-kitchen.de

Location

Funky Kitchen | Boulevard der EU 8 | 30539 Hannover

Opening hours

Monday till Friday: 12 am – 2:30 pm and 6 pm – 10 pm & Saturday: 6 pm – 22 pm

Sundays and statutory holidays: closed;
except for guests during international exhibitions.

Herr Prof. Anterist, Sie schreiben ein Buch über hausgemachte Fehler im Auslandsgeschäft. Warum denn – die deutschen Champions eilen im Export doch immer noch von Rekord zu Rekord?

Die Exportvizeweltmeister machen eine ganze Menge Fehler. Gerade weil sie das Glück haben, Spitzenprodukte verkaufen zu können, verfallen gerade Mittelständler manchmal dem Glauben, das Auslandsgeschäft sei ein Selbstläufer. Dem ist aber nicht so. Man kann auch mit tollen Produkten im Ausland viel Geld verbrennen.

Was ist dabei der am häufigsten gemachte Fehler?

Zu glauben, dass man das, was man in Deutschland mit einem Außendienst von dreissig, vierzig Leuten in Jahren erreicht hat, im Ausland ohne die entsprechenden Ressourcen hinkriegt. Die mangelnde Präsenz bei Kunden rächt sich manchmal sehr schnell, gerade in Krisenzeiten.

Was ist das Konzept von InterGest in dieser Situation?

Unser Service ist einfach. Wir stellen die Weichen, dass die Unternehmer im Ausland den Kopf und die Ressourcen frei haben für das Wichtigste und das sind immer noch die Kunden, das Marketing, der Vertrieb, die Produktentwicklung. Im Ausland eine Buchhaltung aufzubauen, Personal und Umsatzsteuer korrekt abzurechnen, das halten wir nicht für die Kernkompetenz eines Unternehmens



im Ausland. Viele Mittelständler machen aus ihren Auslandsniederlassungen leider Verwaltungsgesellschaften – wo sie doch dringend gut funktionierende Vertriebsgesellschaften brauchen. Hier wären die immer knappen Management-Ressourcen wesentlich besser eingesetzt.

Was raten Sie, wenn jetzt – wie in Südeuropa – die Geschäfte schwierig sind?

Die Probleme vor Ort erst einmal genau zu analysieren. Wie schon bei der Krise 2009 gilt es, auch in Südeuropa zunächst einmal sehr selbstkritische Fragen zu stellen: Hätte ich denn ohne die Krise keine Probleme? Habe ich vor Ort alles getan, um meine Kunden zu halten? Muss ich mein Produkt diversifizieren? Habe ich denn mit den Kunden gesprochen? Resigniert die Krise aussitzen wollen, ist keine Strategie.

Peter Anterists „Fehler im Auslandsgeschäft – Zehn sichere Wege, im Ausland Geld zu verbrennen“ Einzelne Artikel bei localglobal.de nachzulesen. Oder nach der Messe als E-Book bei Amazon zu beziehen.

11. Asien-Pazifik-Forum Bayern

10. Juli 2013 in Nürnberg

Messezentrum Nürnberg CCN Mitte

Partnerland Thailand

Trends erkennen

Absatzchancen nutzen

Erfahrungen austauschen

Was Sie erwartet

- Erfahrungsberichte von Unternehmern
- Geschäftsmöglichkeiten heute und morgen
- Thailand-Workshop
- Asien-Pazifik-Kontakt-Treffen
- Individuelle Beratungsgespräche
- Informationsstände

Informationen

Telefon: +49 (0)911 23886-41 oder

Telefon: +49 (0)911 1335-424 oder -402

www.asien-pazifik-forum-bayern.de

Weil eine Bank erst dann kompetent ist, wenn sie überall gleich tickt.

Können Sie weltweit auf die einheitlichen Standards der Commerzbank zählen.



TOKIO



FRANKFURT



NEW YORK

Mittelstandsbank

Erfolgreiches Auslandsgeschäft startet ganz in Ihrer Nähe: bei Ihrem Commerzbank-Firmenkundenbetreuer. Ohne Umwege steuert er unsere weltweiten Teams in über 50 Ländern nach Ihren Vorgaben und unseren grenzüberschreitend einheitlichen Qualitätsstandards. Ebenfalls in Ihrer Region: Auslandsspezialisten, die Sie bei Ihren Exportfinanzierungen unterstützen, und dezentrale Dokumentenbearbeitungs-Center.

Weil Ihre ausländischen Geschäftspartner als Hausbank meist heimische Institute vor Ort nutzen, haben wir zudem ein weltumspannendes Netz von rund 5.000 Korrespondenzbanken geknüpft. Dadurch können wir Akkreditive schnell und kostengünstig bearbeiten. Kein Wunder also, dass wir Marktführer im deutschen Außenhandel sind: Die Commerzbank wickelte 2012 mehr im Ausland zugunsten deutscher Exporteure eröffnete Akkreditive ab als jede andere Bank.

Damit Sie bei all dem kein Währungsrisiko zu tragen haben, bieten wir Ihnen natürlich auch dafür individuelle Lösungen. Jetzt fragen wir Sie: Kann Ihre Bank das alles auch? www.commerzbank.de/international

