

Kamaz wird international

Russischer Lkw-Hersteller will in Deutschland montieren

Moskauer Deutsche Zeitung 2005-10-14

Autor: Claudia Wittwer

Foto: Claudia Wittwer



Kamaz, der größte russische Lkw-Hersteller, expandiert offensiv in Ost und West. Das in Nabereschnyje Tschelny, Tatarstan, ansässige Unternehmen produzierte zu Spitzenzeiten bis zu 150 000 Lkws pro Jahr. In den 90er Jahren brach dann der russische Markt zusammen. Inzwischen nutzt Kamaz immer mehr Komponenten ausländischer Hersteller – und rüstet sich für die internationalen Märkte.

Nabereschnyje Tschelny liegt rund eindreiviertel Flugstunden von Moskau und etwa drei Autostunden von Kasan, der Hauptstadt der Republik Tatarstan, entfernt. Rund 500 000 Einwohner zählt die Stadt, die ihre Existenz mehr oder weniger Kamas und dem Chemieunternehmen Nischnekamskneftechim verdankt. Die Halb-Millionen-Stadt ist der Unternehmenssitz des größten russischen Lkw-Herstellers Kamaz, der vor rund 35 Jahren gegründet wurde und Lastwagen mit einer Tonnage von 3,5 bis 26 Tonnen herstellt. Laut eigener Aussage werden 30 Modelle mit insgesamt rund 300 Modifikationen produziert.

Der Nutzfahrzeug-Riese litt in den 90er Jahren wie die meisten anderen russischen Unternehmen unter den politischen und wirtschaftlichen Turbulenzen, der lokale Markt war zusammengebrochen, zusätzlich belasteten die Folgen eines Feuers im Motorenwerk im Jahr 1993 den Hersteller finanziell. Der Aufbau eines gut funktionierenden und kundenorientierten Vertriebs- und Servicenetzes im riesigen Russland bleibt eine Herausforderung, zumal die Kamaz-Kunden inzwischen an Produkt- und Servicequalität höhere Ansprüche stellen als zu Sowjetzeiten. „Früher hatten wir 250 Händler, jetzt sind es noch rund 90, verteilt über alle Föderationssubjekte“, berichtet Leonid Oschegow, Direktor der Abteilung für Service und Qualität bei der „Trade and Finance Company Kamaz“. „Wir haben jetzt lieber weniger Händler, die dann aber die erforderlichen Qualitätsstandards erfüllen und alle Serviceleistungen anbieten“, so Oschegow.

Mit seiner dominanten Position auf dem russischen Markt (2004: 37 Prozent Marktanteil) gibt sich Kamaz jedoch nicht mehr zufrieden, sondern expandiert ost- wie westwärts. „Wir haben schon vor etwa zwei Jahren einen Vertrag mit Kamaz über den Zusammenbau und Vertrieb von Kamaz-Fahrzeugen abgeschlossen“, berichtet Karl-Heinz Panter, Geschäftsführer der Panter-Technik AG in Berlin. Jürgen Pfennig von der DEKRA Automobil GmbH in Klettwitz hat im Auftrag des Importeurs die KAMAZ-Fahrzeuge begutachtet: „Ich war beeindruckt vom Stand der Technik, die Fahrzeuge haben zum Zeitpunkt der Besichtigung schon einer Vielzahl internationaler Anforderungen entsprochen.“ Ziel der Zusammenarbeit sind Montage und Vertrieb von Kamaz-Lkw, wobei Kamaz die Basisausstattung liefert und den Antriebsstrang, eventuell auch Aufbauten und Führerhaus von westlichen Firmen erhält. Die Euro-3-Motoren kommen von Cummins, die Getriebe von ZF und die Kupplungen von Sachs. Panter ist zuversichtlich: „Die Homologation der Fahrzeuge ist noch nicht abgeschlossen, aber positiv beschieden.“ Im Oktober wolle man die ersten zehn Fahrzeuge in Uphusen bei Bremen zusammenbauen. „Wir nutzen dabei bestehende Anlagen unseres Kooperationspartners Detlef Hegemann, da wir bei diesem

Versuchslauf auf diese Weise zusätzliche Kosten vermeiden können“, erklärt Panter. Dies sei jedoch eine vorläufige Regelung, grundsätzlich suche man einen anderen Standort, der logistisch interessant ist.

Logistisch interessant heißt in diesem Fall: mit Hafennähe. Mecklenburg-Vorpommern ist dabei gut im Rennen, wie Gerd Lange, Sprecher des Wirtschaftsministeriums in Schwerin, bestätigt. Gerade Mukran auf Rügen biete sich wegen des Fährhafens an. Der dortige Hafen sei außerdem der einzige, der mit russischer Gleisbreite ausgestattet ist – ebenfalls ein logistischer Vorteil. „Potenzielle Montagehallen haben wir vor Ort schon besichtigt“, berichtet Panter. Es handele sich dabei um ehemalige Bundesbahnhallen. Für das nordöstliche Bundesland wäre Kamaz in jedem Fall ein willkommener Investor: „Wenn das Vorhaben Realität wird, gehen wir davon aus, dass Arbeitsplätze im niedrigen dreistelligen Bereich entstehen“, schätzt Lange.

Wenn die Pläne Realität werden, sollen an dem neuen Montagestandort Fahrzeuge für ganz Westeuropa montiert werden. „Wir gehen pro Jahr von etwa 200 bis 300 Lkws aus – das Anlaufjahr nicht mitgerechnet“, erläutert Panter. Zielbranchen sind die Bauwirtschaft, das Transportwesen und Speditionen. Die Kamaz-Trucks sollen in den aktiven Wettbewerb treten zu MAN und Mercedes. Die Preisdifferenz liegt bei 25 000 bis 30 000 Euro. Mehr sei nicht realisierbar – „der Stahl kostet überall auf der Welt das gleiche“, so Panter. Mehr als 100 Anfragen interessierter potenzieller Kunden habe er inzwischen erhalten – „realistisch gesehen bleiben vielleicht zehn“, wägt er ab. Panter schätzt das Umsatzvolumen aus dem Projekt auf anfangs 15 bis 20 Millionen Euro pro Jahr.

Die Kooperation von Kamaz mit ausländischen Firmen hat Tradition. Auf der Liste der Partner des Unternehmens stehen Namen wie Deutz, Voith und Bosch. Zu Beginn dieses Jahres ist nun ZF Friedrichshafen ein Joint Venture zur Produktion von Ecosplit-Nutzfahrzeuggetrieben mit dem russischen Fahrzeughersteller eingegangen, an dem ZF 51 Prozent und Kamaz 49 Prozent halten. Das Investitionsvolumen des Joint Ventures „ZF Kama“ beträgt rund zwei Millionen Euro, kalkuliert wird ein jährlicher Umsatz von 20 Millionen Euro. Ab Januar 2006 sollen 40 Mitarbeiter bei „ZF Kama“ in Nabereschnyje Tschelny 5 000 Ecosplit Nutzfahrzeug-Getriebe für schwere Lkws herstellen, berichtet Werner Engl, Leiter Vertrieb Getriebe für Lkw und zuständiger Projektleiter bei ZF Friedrichshafen. Neue Projekte für die Ausstattung von Bussen mit Achsen, Fahrwerkkomponenten und Getrieben sind schon in der Pipeline: „Wir wollen in unserer Fabrik in Neftekamsk mit Hilfe von ZF modernere Busse bauen“, verrät Kamaz-Projektleiter Viktor Konopkin. Neftekamsk liegt 300 Kilometer von Tschelny entfernt, dort befindet sich auch der zum Unternehmen gehörige Bus-Aufbauhersteller Nefaz.

Bei allen Bemühungen um die Eroberung westlicher Märkte hat sich Kamaz aber auch den Boom-Regionen im Osten nicht verschlossen. Der russische Hersteller will 2006 zwei Truck-Modelle auf den chinesischen Markt bringen, die bei der nordchinesischen Dalian Baojie Automobile Manufacturing Co. Ltd. im nordchinesischen Dalian (Provinz Quingdao) gefertigt werden sollen. Eine entsprechende Kooperationsvereinbarung zwischen den beiden Firmen wurde bereits im Mai unterzeichnet. Das Investitionsvolumen liegt bei 240 Millionen Yuan (rund 24,1 Millionen Euro). Im ersten Jahr sollen 2 000, im zweiten 6 000 und im dritten Jahr 10 000 Einheiten gefertigt werden. Intensiviert wurden auch die Geschäftsbeziehungen mit dem Nachbarn Kasachstan. Erst kürzlich nahm dort das russisch-kasachische Gemeinschaftsunternehmen „KAMAZ-Engineering“ seine Tätigkeit auf. Gründer sind die kasachische Gesellschaft „Kazakhstan Engineering“ und Kamaz. Geplant ist die Fertigung von jährlich 200 Bussen, 1 500 Autokippern und 650 Kippanhänger.

Fakten zu Kamaz

Die Kamaz-Gruppe wurde 1969 gegründet und 1990 in eine Aktiengesellschaft

umgewandelt. Das Produktionsunternehmen „OAO Kamaz“ in Nabereschnyje Tschelny ist untergliedert in 14 Unternehmen und ist der größte russische Lkw-Hersteller. Kamaz hatte 2004 nach eigenen Angaben mit 21 809 verkauften Fahrzeugen in Russland einen Marktanteil von 37,3 Prozent (Gesamtmarkt 2004: 58 456), größter Wettbewerber im Markt ist der weißrussische Hersteller „MAZ“ mit einem Marktanteil von rund 18 Prozent. Die Abnehmer der Kamaz-Lkw kommen hauptsächlich aus der Bau- und der Energiebranche, zu den Kunden zählen unter anderem die Energieriesen Gazprom und Lukoil. Wichtigste Exportmärkte sind die Ukraine, Zentralasien (insbesondere Kasachstan) und Nahost. Die Kamaz-Gruppe erwirtschaftete 2004 einen Nettogewinn von 208 Millionen Rubel; auf die OAO Kamaz entfielen 41 Millionen Rubel.

Moskauer Deutsche Zeitung
Copyright © 2000-2007 MDZ. Alle Rechte vorbehalten.