

HAT steigert Engagement in Russland in: „Wir bei HT“, April 2002

HT steigert Engagement in Russland

Seit fast sieben Jahren ist die HT – vertreten durch KBE – in Russland aktiv. Etwas später folgten TROCAL, dann KÖMMERLING. Ende des Jahres 2000 dann der konsequente Schritt zum Aufbau einer eigenen Fensterprofil-Extrusion in Woskresensk, 90 Kilometer südöstlich von Moskau: Dort werden seit dem 20. September 2000 Profile ausschließlich für den russischen Markt extrudiert.

Auf einer Gesamt-Grundstücksfläche von rund 20.000 Quadratmetern produzierte das neue Werk in Woskresensk in einer geteilten Halle für Produktion und Lager sowie einem Bürogebäude auf zunächst zwei Extrusionslinien ca. 2.500 Tonnen Profile. Ende 2001 folgten zwei weitere und Anfang 2002 wurde der Maschinenpark auf insgesamt sechs Extrusionslinien erhöht. Ziel für 2002 ist eine Produktionskapazität von 7.000 Tonnen.

„Es war von Anfang an unser Ziel, Profile mit höchster Qualität zu produzieren. Deshalb haben wir den Produktionsleiter und weitere Mitarbeiter – allesamt russische Staatsbürger – in unserem Werk in Berlin intensiv geschult,“ erklärt Martin Rosocha, Geschäftsführer KBE Mos-

kau. „Wir haben eine russische Produktion mit deutschem Know-how“, bringt Harry Herzog, Geschäftsführer HT Moskau, den Vorzug dieser Einrichtung auf den Punkt. Denn für die russischen Kunden ist der Hinweis auf deutsche Qualität sehr wichtig.

Gleichzeitig ist es aber bei öffentlichen Vergaben von großem Vorteil, auf eine Produktion in Russland mit russischen Arbeitnehmern verweisen zu können. Mit Spannung erwarten die russischen HT-Vertreter die Moskauer Messe „Windows and Doors“ vom 8. bis 11. April, die im vergangenen Jahr sehr deutlich die herrschende Aufbruchstimmung im russischen Markt spiegelte. Die HT-Profilmarken werden die positive Stimmung weiter nutzen, um ihre Marktpositionen, auch durch Akquisitionen von Verarbeitern, weiter auszubauen. Gleichzeitig achten sie darauf, möglichst starke Partner im Markt weiterhin an die Marken zu binden.

Zuversichtlich stimmt auch der hohe Imagefaktor, beispielsweise von KBE: Im Rahmen eines landesweiten ukrainischen Wettbewerbes erhielt die Marke offiziell das Prädikat „Marke des Jahres“ (Kategorie Fenstertechnologie)

für „hervorragendes Image“ („Wir bei HT“ berichtete). Der von ukrainischen Massenmedien begleiteten Preisverleihung im Frühjahr 2001 war eine mehrmonatige, landesweite Fragebogenaktion vorausgegangen. Abgefragt wurden Meinungen zu Produkten ganz unterschiedlicher Sparten – von Sportartikeln und Medikamenten über Lebensmittel, Audio/Video-Geräte bis hin zu Bauprodukten und eben Fenstern.

Aber auch andere Marken der HT nutzen die Chancen des osteuropäischen Marktes. TROSIFOL, abgekürzt „TROisdorfer SicherheitsFOLie“, ist die Polyvinylbutyral (PVB-)Folie für Verbundsicherheitsglas und Marktführer im europäischen Architekturglas-Sektor. HT wird mit TROSIFOL noch in diesem Jahr eine Produktionsanlage für PVB-Folie im russischen Nizhni Novgorod installieren, um auf diese Weise der strategischen Bedeutung des russischen Marktes gerecht zu werden. Angestrebt ist ein Produktionsbeginn im ersten Quartal 2003. Ziel ist es, auch im stark zunehmenden russischen PVB-Markt eine Führungsposition zu besetzen, um später von dort ebenfalls andere Märkte bedienen zu können.

Eben diese Ziele verfolgt auch die TROCELLEN GmbH, ein Tochter-Unternehmen der HT und bereits



Hier wird die neue TROSIFOL Anlage gebaut. Vor dem ersten Spatenstich wird das Gelände begutachtet (v.l.): Juri Ivanov, Bürgermeister der Stadt Bor, Wladimir Gerlovin, HT-Vertreter in Russland, H. B. Lebejev, Gottfried Senkowski, HT-Servicebereich Werk/Technik – Technische Planung und ein technischer Beigeordneter der Stadt Bor

mit zahlreichen internationalen Standorten global aufgestellt. Das Unternehmen produziert chemisch und physikalisch vernetzte Polyolefin (PO-) Schaumstoffe für die Bau-, Sport- und Freizeitindustrie sowie den Automobilbau. Auf Basis der Erfahrungen ihrer ungarischen Beteiligung Polifoam

Plastics Processing Co. Ltd. sieht TROCELLEN die Hauptanwendungen im russischen Markt im Bau- und Isolationsbereich. Die steigenden Energiekosten, die seit Jahresbeginn für jeden russischen Bürger noch spürbarer geworden sind, verstärken die Nachfrage.

Noch in diesem Jahr beginnt TROCELLEN mit der Montage einer PO-Schaumstoffproduktion im neu erschlossenen Industriegebiet nahe des Moskauer Flughafens „Sheremetyevo“; Produktionsbeginn im ersten Quartal 2003.

(rh)