

Vom russischen Giganten zum Global Player

25.04.2007, 12:30 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Chetra Industrial machinery*
Presseagentur: *Agentur ComMenDo*

Der größte russische Baumaschinen-Hersteller Tractor Plants setzt auf Qualität, Service und internationale Ausrichtung

Cheboksary, Russland/München, 25.04.2007 – Tractor Plants ist in Russland die Nummer eins unter den Herstellern bei Verkauf und Entwicklung von Schwermaschinen. Mit einer Umsatzsteigerung von 138 Prozent auf 0,9 Mrd. USD im vergangenen Jahr stiegen die Russen in die Top 15 der Baumaschinenhersteller weltweit auf. Um das weitere Wachstum zu forcieren, sucht der Konzern strategische Kooperationspartner und Investitionsmöglichkeiten in Westeuropa.

Für die Zukunft hat sich Tractor Plants ehrgeizige Ziele gesetzt: In den nächsten sechs Jahren will das Unternehmen seinen Umsatz auf 2,25 Mrd. steigern. Dabei setzen die Russen auf die fünf unabhängigen Märkte, in denen sie bereits etabliert sind: Industriemaschinen (Umsatzanteil: 30,6%), OEM-Vertrieb von Komponenten und Ersatzteilen (28,9%), Landwirtschaftsfahrzeuge und Maschinen für Aufräumarbeiten (20%) sowie Produkte für Eisenbahn (20,5%).

„Wir legen großen Wert auf hohe Produktqualität, Garantie- und Nach-Garantie-Service“, betont Konzerninhaber und -präsident Michael Bolotin. Die Produkte entsprechen den Anforderungen des Standards ISO 4001:2004 und den Direktiven 73/23/EEC und 89/336/EEC der Europäischen Union. Die Zertifikate wurden vom TÜV Rheinland InterCert ausgestellt. Große internationale Hersteller wie Caterpillar, Fiat oder die russische Eisenbahngesellschaft RZD gehören zu den Kunden.

Auf internationales Parkett vorbereitet

In den vergangenen drei Jahren konnte der Umsatz bereits um durchschnittlich 17 Prozent gesteigert werden. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) soll bis 2012 18 Prozent betragen (aktuell 13%). „Konzerne wie Tractor Plants stehen für eine neue Generation russischer Produzenten, die danach streben, den Weltmarkt zu erobern“, sagt Bolotin.

Im Jahr 2003 entwickelte Tractor Plants die gemeinsame Marke Chetra, um einen allgemein anerkannten und einheitlichen Auftritt aller Unternehmen des Konzerns zu schaffen und so deren Eintritt in den internationalen Markt zu ermöglichen. Die Marke steht für die Aktiengesellschaft Chetra – Industrial Machinery und die Gesellschaft Chetra – Spare Parts and Components. Sie wurden für Vertrieb und After-Sales-Service der Industriemaschinen, Komponenten und Ersatzteile gegründet.

Ausbau der internationalen Präsenz

Die Internationalisierung des Geschäfts, die der Konzern Tractor Plants mit der bauma-Präsenz forciert, verknüpft der Konzern mit ehrgeizigen Wachstumszielen in allen Bereichen. „Mit unserer Präsenz in Indien, Brasilien oder Osteuropa setzen wir auf Wachstumsmärkte. Daneben sind wir in Zukunftsbranchen wie Infrastruktur (z.B. Eisenbahn, Straßenbau, Öl- und Gaspipelinebau) oder Gold-, Öl- und Gasförderung präsent“, beschreibt Bolotin die Strategie.

Insgesamt sollen das Umsatz- und Exportvolumen im Markt für Industriemaschinen mehr als verdreifacht werden. In Russland strebt der Konzern mit einem Marktanteil von 50 Prozent die absolute Marktführerschaft an.

Im Komponenten- und Ersatzteilbereich (OEM) plant der Konzern Tractor Plants, zukünftig an 50 Unternehmen zu liefern. Mit einem Exportanteil von etwa 25 Prozent soll die Unabhängigkeit vom russischen Markt gestärkt werden. Chetra – Spare Parts and Components bietet Produkte sowohl für die Maschinen der russischen Hersteller des Konzerns Tractor Plants an als auch für ausländische Hersteller industrieller Raupenschlepper wie Komatsu, Caterpillar, Liebherr

oder Hitachi. Ein zusätzliches Ziel des Konzerns ist die Verdopplung des Umsatzes mit Maschinen für die Landwirtschaft.

Hierzu soll das bestehende Distributionsnetzwerk bis 2012 ausgebaut werden. Schon heute verfügt Tractor Plants über 24 Repräsentanzen und zwölf Filialen in Russland und den GUS-Staaten. Standorte in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Indien und einem westeuropäischen Land sind geplant.

Strategische Kooperationen in Westeuropa

Der nächste wichtige Schritt zur Realisierung der ehrgeizigen Wachstumsziele ist die strategische Zusammenarbeit mit westeuropäischen Unternehmen. Bereits heute kooperiert der Konzern Tractor Plants z.B. mit Mercedes und MAN in Deutschland. Unter Berücksichtigung der bereits geschlossenen Verträge wird sich das Handelsvolumen aus der Kooperation mit deutschen Unternehmen in diesem Jahr mehr als verdoppeln.

Neben Händlerservice und Direktverkauf für westeuropäische Unternehmen strebt Tractor Plants auch Beteiligungen an. So hat der Konzern im vergangenen Jahr die dänische Silvatec übernommen, die Forstmaschinen mit Mercedes-Motoren herstellt. Kontakt suchen die Russen zu Konstruktionsbetrieben, zur Bergbau- und Rohrverlegungsindustrie, zu Banken, Leasing-Gesellschaften und OEM-Vertrieben. „Mit Joint Ventures erleichtern wir Partnern zugleich den Einstieg in russische Märkte“, erklärt Bolotin abschließend.

* * *

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 4.920

* * *

Der Abdruck ist frei. Wir bitten um ein Belegexemplar.

* * *

Ansprechpartner für die Medien:

Sergey Striletsky, Pressesprecher

Konzern Tractor Plants

26 B Khuzangayastraße, Cheboksary, 428027 Russland

Telefon: +78 352 304 -414/-405, Fax: +78 352 304 -406

E-Mail: pr@chaz.ru

Internet: www.tplants.com

Ansprechpartner der betreuenden Agentur:

Karina Möckel, Team 1 "Bauen & Wohnen"

ComMenDo Agentur für UnternehmensKommunikation GmbH

Hofer Straße 1, 81737 München

Telefon: (089) 67 91 72-0, Fax: (089) 67 91 72-79

E-Mail: karina.moeckel@commendo.de

Internet: www.commendo.de

* * *

Der russische Maschinenbau-Konzern Tractor Plants vereint mehr als zehn Produktionsbetriebe für den Bau von Traktoren, landwirtschaftlichen Maschinen, Eisenbahntechnik und Maschinen für die Verteidigungsindustrie. Der jährliche Umsatz des Konzerns liegt bei 0,9 Mrd. US-Dollar.

Portrait

Chetra – Industrial Machinery ist die Handels- und Servicegesellschaft des Konzerns für Vertrieb sowie After-Sales-Service u.a. von industriellen Raupen- und Radschleppern, Maschinen für Forstwirtschaft sowie Reparatur- und Servicearbeiten an Öl- sowie Gaspipelines. Das Servicenetzwerk ist mit 24 Repräsentanzen und zwölf Filialen in Russland, den GUS-Staaten und Indien vertreten. Chetra gewann 2003 eine Silbermedaille beim internationalen Wettbewerb „EFFIE/Marke des Jahres“.

News-ID: 131985 • Views: 2107 (Stand: 17.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/131985/Vom-russischen-Giganten-zum-Global-Player.html>