

Nr. 13 (Schlussbericht) / Hess / Köln, 8. April 2011

USETEC 2011, 6. bis 8. April

USETEC 2011: Erfolgreiche Premiere der Weltmesse für Gebrauchtechnik

- 9.250 Einkäufer aus 119 Ländern
- Besucher sind hochrangige Entscheidungsträger
- Standort Köln macht sich bezahlt
- 2012 parallel zur Internationalen Eisenwarenmesse

Ein Auftakt nach Maß: Schon eine Stunde nach Messeeröffnung waren die Stände der 423 Aussteller auf der ersten USETEC gut gefüllt – eine Resonanz, die bis zum Ende der Veranstaltung anhielt. Insgesamt kamen an allen drei Tagen 9.250 Einkäufer aus 119 Ländern zur Weltmesse für Gebrauchtechnik nach Köln. Diese Internationalität und die hohe Besucherqualität sorgten für fröhliche Gesichter bei den beteiligten Partnern. „Der neue Messestandort hat sich für die Branche als Volltreffer erwiesen“, zieht Kurt Radermacher, Geschäftsführer des Fachverbandes des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM), eine äußerst positive Bilanz. „Damit hat die USETEC bereits bei der Premiere ihre Funktion als weltweit wichtigster Treffpunkt für Second Hand eindrucksvoll bestätigt.“ Entsprechend klingelten die Kassen bei diversen Ausstellern. „Mir wurde zugetragen, dass unsere FDM-Mitgliedsfirmen bis zum Abend des zweiten Messetages bereits 18 ausgestellte Maschinen verkauft hatten“, erzählt Radermacher. Auf die erfolgreiche Premiere wollen die Veranstalter der USETEC aufbauen. „Wir konnten wichtige Entscheider aus aller Welt in Köln zusammenführen“, formuliert Florian Hess, Geschäftsführer der Hess GmbH, Weingarten/Baden. „Mit Blick auf die nächste USETEC 2012 werden wir die Internationalisierung weiter vorantreiben, insbesondere durch die Kooperation mit der Internationalen Eisenwarenmesse“, kündigt Metin Ergül, Geschäftsbereichsleiter der Koelnmesse GmbH, an.



USETEC
Weltmesse für
Gebrauchtechnik

Köln 2011, 6. bis 8. April

www.usetec.com

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Florian Hess

Telefon

+ 49 7244 7075-0

Telefax

+ 49 7244 7075-50

E-Mail

press@usetec.com

Hess GmbH
Königsberger Str. 2
76356 Weingarten, Deutschland
Telefon +49 7244 7075-0
Telefax +49 7244 7075-50
info@usetec.com
www.usetec.com

Geschäftsführung:
Dipl.-Kfm. Florian Hess

Amtsgericht Mannheim, HRB 105868

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Köln, Deutschland
Telefon +49 221 821-0
Telefax +49 221 821-2574
info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de

Geschäftsführung:
Gerald Böse (Vorsitzender)
Herbert Marner

Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Oberbürgermeister Jürgen Roters

Amtsgericht Köln, HRB 952

Rund zwei Drittel der Besucher stammten in diesem Jahr aus dem Ausland. Osteuropa, Afrika und der Mittlere Osten waren die am stärksten vertretenen Regionen auf der Nachfrageseite. Das deckt sich mit der Einschätzung des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels (BDEx). Der BDEx hat die gleichen aktuellen Hotspots für das Gebrauchtmaschinengeschäft identifiziert und spricht ebenso von einer gelungenen Erstveranstaltung der USETEC in Köln. „Unsere auf der Messe ausstellenden Mitglieder waren sehr zufrieden“, bestätigt BDEx-Geschäftsführer Jens Nagel. „Generell floriert gegenwärtig das Gebrauchtmaschinengeschäft“, spricht er von spürbaren Zuwächsen gegenüber dem Vorjahr. „In einigen Ländern außerhalb der EU sind es bis zu 15 Prozent.“

Längst setzen nicht nur Geschäftsleute aus den „Emerging Markets“ Gebrauchtmaschinen ein. Unternehmer aus hochtechnisierten Ländern greifen ebenfalls darauf zurück – sei es aufgrund der schnellen Verfügbarkeit bei Kapazitätsengpässen oder aus Rentabilitätsgründen. So machte sich das riesige Einzugsgebiet zwischen Rheinland, Ruhrgebiet und den Beneluxstaaten in den Auftragsbüchern der USETEC-Aussteller bemerkbar. „Gleich am ersten Messetag konnten wir ein Fünf-Achs-Bearbeitungszentrum in die Niederlande absetzen“, freut sich Thomas Spaltenberger aus Karlsbad-Ittersbach. „Klein, fein und jung“, beschreibt der Geschäftsführende Gesellschafter der S+B Maschinenhandelsgesellschaft das Verkaufsobjekt, Baujahr 2002, das der holländische Mittelständler in seiner Lehrlingsabteilung einsetzen möchte. Der mit Metallbearbeitungsmaschinen bestückte S+B-Stand wurde gut frequentiert – genauso wie die Stände der Anbieter von Holzbearbeitungsmaschinen. Arnulf Vath vom Höpfinger Aussteller Egid Münch sprach von vielen Kontakten. Der gewaltige Zuspruch machte den französischen Anbieter Kazi-Tani nach eigenen Worten sehr glücklich. „Wir werden die Anfragen nach der Messe bearbeiten“, sagt Patrick Kazi-Tani. „Bis die Tinte unter den Vertrag kommt, kann es jedoch bis zu einem halben Jahr dauern.“

Anbieter fühlen sich pudelwohl

Nicht nur wegen der gefüllten Gänge zeigten sich die USETEC-Aussteller hochzufrieden. „Als Bremer fühlen wir uns in Köln pudelwohl“, schwärmt Lutz Herpel. „Schon allein durch die Nähe zum Wasser“, spielt der Geschäftsführer von Lutz Herpel Werkzeugmaschinenhandel mit einem Augenzwinkern auf das nur einen Steinwurf entfernte Rheinufer an. „Ein weiterer Pluspunkt ist die Nähe der Messe zur Stadt“, hebt er die kurzen Wege hervor. Auch sonst kann der hanseatische Unternehmer zufrieden sein; schließlich laufen die Geschäfte

derzeit sehr gut. „Bereits im vergangenen Herbst hat die Nachfrage wieder stark angezogen“, sagt Herpel. „Diese Entwicklung hat sich in den ersten Monaten des laufenden Jahres weiter fortgesetzt.“ Die Abnehmer der gebrauchten Maschinen und Anlagen für die metallverarbeitende Industrie stammen vor allem aus dem mittelost- und südosteuropäischen Raum: „Österreich, Slowenien, Rumänien und Polen.“

Auch andere Aussteller lobten die USETEC-Premiere. „Die Organisation der Veranstaltung war hervorragend“, bemerkt Lars Herold. „Es hat wunderbar geklappt“, beobachtet der Verkaufsberater bei Hammer Fleischerei- und Großküchentechnik. „Wir empfanden die Betreuung durch das engagierte Messteam und die Dienstleister als äußerst angenehm.“ Entscheidend ist jedoch die Resonanz am Messestand und die war sehr gut, bilanziert das Unternehmen aus dem niedersächsischen Dorfmark. Hammer vertreibt sowohl Neu- als auch Gebrauchttechnologie und agiert besonders intensiv auf dem russischen Markt. „Wenn das, was auf der USETEC mündlich zugesagt wurde, tatsächlich zum konkreten Geschäft wird, war unsere Messebeteiligung ein voller Erfolg.“ Über unmittelbare Verkäufe hinaus bringt so ein Auftritt diverse Neukontakte für den Aussteller aus der Lüneburger Heide. „Wir können nicht sämtliche potenziellen Einkäufer auf der Welt persönlich erreichen“, weiß Lars Herold. „Um international dennoch so gut wie möglich auf sich aufmerksam zu machen, ist eine Messe wie die USETEC wichtig.“ Hier tummeln sich auch Regionalbeauftragte: „Die kennen die Unternehmen bei sich vor der Haustür und wissen um deren Bedarf.“

Einkäufer überraschen die Aussteller

Äußerst angenehm überrascht gaben sich die in Köln vertretenen Spezialanbieter. „Wir haben Schwarzafrika auf der USETEC getroffen“, gibt Volker Bremer seine Eindrücke wieder. „Das war in dieser Intensität bislang auf keiner anderen Messe so“, vergleicht der Senior Manager Marketing / Communication bei RAG Mining Solutions in Herne. „Es gab Anfragen aus dem Gold-, Diamant- und Kupferbergbau.“ Durch den Konzentrationsprozess im deutschen Steinkohlebergbau besteht ein großes Angebot an gebrauchter Bergbautechnik. Die nicht mehr benötigte Ausrüstung und sein Ingenieurs-Know-how bietet RAG Mining Solutions auf den Weltmärkten an. Dass heißt nicht, dass nun sofort automatisch nach Afrika geliefert werden kann. „Vorher muss geklärt werden, ob es deckungsgleiche Einsatzfelder gibt“, wägt Volker Bremer ab. „Mit diesem Prozess haben wir gerade begonnen.“

Unerwartet stark war der Andrang auch bei Hako in Hürth. „Die Welt ist verrückt!“, kommentierte Harald Görgens den „Run“ auf die Ausstellungsstücke. „Als Verkäufer von Reinigungsmaschinen sind wir nicht immer gleich der erste Anlaufpunkt für die Besucher“, erläutert der Leiter des Gebrauch- und Mietmaschinenzentrums. Er spricht von hochkarätigen Entscheidungsträgern, die sich nach Cleaning-Equipment erkundigt hätten. Aufgrund der Nähe der Messe zum Standort in Hürth war die USETEC für Hako ein Heimspiel. Zwei russische Geschäftsleute fuhren direkt nach dem Gespräch in der Halle an den Firmensitz und schauten sich weitere Produkte an. Auch Besucher aus Afrika und Nepal sind am Stand gewesen. „Das ist für uns die nächste Überraschung gewesen“, erzählt Görgens. „Normalerweise wird Entwicklungs- und Schwellenländern immer unterstellt, dass sie genügend günstige Arbeitskräfte haben – und daher keine professionelle Reinigungsausrüstung benötigen.“ Das wachsende Interesse beweise aber, dass sich in diesen aufstrebenden Ländern verstärkt der Thematik gewidmet werde.

Gebrauchte Maschinen schaffen Vertrauen

Zu den auf der USETEC zahlreich vertretenen Herstellerunternehmen gehört Kuka Roboter aus Augsburg. Der Anbieter von Automationstechnologie stellt jährlich rund 10.000 Maschinen im Kundenauftrag her. Etwa die Hälfte davon geht in den Automobilbereich, die anderen 50 Prozent in andere Industriebereiche wie Medizin oder Logistik. Das Gebrauchtmaschinengeschäft hat eine wichtige Funktion bei der Kundenansprache. „Gerade bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen können wir mit den vergleichsweise preisgünstigeren Produkten aus zweiter Hand bestehende Berührungspunkte abbauen“, erklärt Michael Hauptmann, Referent Öffentlichkeitsarbeit bei Kuka. „Dadurch wird Vertrauen geschaffen und viele Gebrauchtmaschinenkäufer haben später sogar eine Neumaschine von uns erworben.“ Es gibt auch Kunden, bei denen integrierte Lösungen mit neuen und gebrauchten Komponenten zum Einsatz kommen. Auf der USETEC hatte Kuka unter anderem die aufstrebenden Märkte wie Russland oder Türkei im Visier. „Wir haben ganz bewusst Personal an unserem Messestand eingesetzt, das diese Märkte tagtäglich bearbeitet“, so Hauptmann.

Ebenfalls einen russischen Vertriebsmitarbeiter hatte DMG Gebrauchtmaschinen aufgeboden. Auf diese Weise lassen sich Sprachbarrieren überwinden und die Fachgespräche fallen leichter. „Russland entwickelt sich

wieder aufwärts", spürt Thomas Trump. „Wir haben auf der USETEC zwei Maschinen an russische Unternehmen verkauft“, sagt der Geschäftsführer von DMG Gebrauchtmaschinen in Geretsried, einem Unternehmen des Gildemeister-Konzerns. „Alles in allem haben wir in Köln über zehn Abschlüsse getätigt, mit einem Volumen von rund einer Million Euro.“ Dabei hat sich die Arbeit im Vorfeld der Messe ausgezahlt – und die Tatsache, dass Maschinen einschließlich des Zerspanungsprozesses demonstriert wurden. Das machte die DMG zu einem starken Anziehungspunkt auf der USETEC. Thomas Trump stellte zudem eine extrem hohe Qualität bei den deutschen Besuchern fest, die überwiegend aus dem erweiterten Kölner Umfeld „Rheinland/Ruhrgebiet“ stammten. „Wir haben große Delegationen namhafter deutscher Großunternehmen zu Gast gehabt.“ Und auch in zeitlicher Hinsicht hat sich die USETEC-Beteiligung für DMG gelohnt: „Auf der Messe kommen wir an einen Kundenkreis ran, den wir sonst monatelang beackern müssten.“

Jüngere Maschinen werden verstärkt nachgefragt

Käufer von Gebrauchttechnologie suchen keinesfalls nur ältere Modelle. Welches Lebensalter eine Maschine oder Anlage haben darf, hängt stark von der Branche ab, in der sie zum Einsatz kommt. „Im Kunststoffbereich sind Innovationen in vergleichsweise kurzen Intervallen gefragt“, erläutert Peter Nellen. „Daher bieten wir maximal zehn Jahre alte Maschinen an“, so der Geschäftsführer von Nortec Maschinentechnik aus Soltau. „Oft sind die nachgefragten Maschinen nur drei bis vier Jahre alt und es gibt einen Trend zu jüngeren Produkten.“ Auf der USETEC erzielte Nortec viel Aufmerksamkeit mit einem Video, das eine Anlage zur Herstellung von PET-Vorformlingen zeigte. Daraus werden später dann die PET-Flaschen hergestellt. Dabei hat Nortec großes Interesse bei Getränkeabfüllern aus Iran und der Türkei festgestellt. Allerdings war der niedersächsische Händler realistisch genug, um bei Kaufpreisen von einer halben Million Euro keine Messe-Spontankäufe zu erwarten. „Das ist zwar lediglich die Hälfte des Neupreises und daher recht attraktiv“, argumentiert Nellen. „Doch unsere Geschäfte werden üblicherweise erst nach der USETEC getätigt.“

Nicht nur deutsche Aussteller präsentierten sich auf der USETEC. Mit einem Bodenbelag in Pink sorgte der neu gegründete italienische Gebrauchtmaschinenhändlerverband AIMUU für einen Aha-Effekt. Ein weithin sichtbarer Eyecatcher in der Halle war der Auftritt des niederländischen Verbandes der Gebrauchtmaschinenhändler und Exporteure, DUMA. „Mit der

Qualität der Besucher an unserem Stand waren wir sehr zufrieden", bilanziert Gerwin Klok. „Das sind größtenteils Profis mit Sachverstand gewesen, die gezielt gesucht haben“, analysiert der DUMA-Geschäftsführer. Er hat insbesondere iranische und türkische Besucher ausgemacht und „vereinzelt auch aus dem Irak, Afrika und Südamerika.“ Alles in allem repräsentierte der Verband 13 Mitgliedsfirmen auf der USETEC, die auch Abschlüsse tätigten. Im Freigelände konnte der niederländische Aussteller BS Forklifts am ersten Tag gleich zehn Gabelstapler verkaufen – unter anderem ein Gerät für 13.500 Euro nach Ghana. „Die Nachfrage ist derzeit riesengroß“, verweist Michel Kremer von BS Forklifts auf den deutschen Markt. „Auch Russland zieht wieder an.“ Der immense Bedarf konfrontiert die Niederländer allerdings mit einem Einkaufsproblem: „Es ist momentan schwer, Stapler zu finden.“

Den deutschen Markt näher kennenlernen

Die meisten ausländischen Besucher kamen aus Indien und Iran gefolgt von Rumänien und der Ukraine. Bei den beiden letztgenannten Ländern kann das als Zeichen der wirtschaftlichen Erholung in diesen traditionell Gebrauchttechnologie-affinen Märkten gewertet werden. Einkäufer aus anderen Ländern reisten individuell oder in Delegationen zur USETEC. Eine Gruppe von 70 afrikanischen Unternehmen aus Äthiopien, Kenia und Uganda wurde dabei von der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) betreut. „Viele waren an Baumaschinen interessiert“, berichtet Claudia Witte-Martinez, die bei der LGH im Bereich Außenhandel arbeitet. An den Ständen der Baumaschinenanbieter Nagel, Putzmeister oder Zeppelin führten die Afrikaner intensive Gespräche. „Die Teilnehmer konnten sich einerseits über die Produkte informieren“, so Witte-Martinez. „Gleichzeitig bekamen sie einen Einblick, wie der deutsche Gebrauchtmaschinenmarkt funktioniert.“ Jens Füller von Nagel Baumaschinen aus Ulm freute sich über den Andrang der Afrikaner, die zum Teil sehr konkrete Vorstellungen hatten: „Allerdings stellen sich noch einige Fragen der Abwicklung.“ In jedem Fall ist die Beteiligung an der USETEC für den Aussteller Nagel erfolgreich gewesen: „Wir haben einen Radlader für 37.000 Euro an einen deutschen Käufer abgesetzt.“

Nächstes Jahr findet die Weltmesse für Gebraucht-Technik zeitgleich mit der Internationalen Eisenwarenmesse statt, vom 5. bis 7. März 2012. Die Eisenwarenmesse beginnt bereits einen Tag früher und läuft ebenfalls bis 7. März 2012. Ein Grund für die parallele Ausrichtung sind Überschneidungen bei

den Besucherzielgruppen. „Handel und Industrieekäufer werden vom Angebot beider Messen profitieren“, ist Metin Ergül, Geschäftsbereichsleiter der Koelnmesse, überzeugt. Auch Florian Hess, Geschäftsführer der Hess GmbH, Weingarten/Baden und Veranstalter der USETEC, zeigt sich optimistisch. „Mit einem Kombiticket werden wir den Austausch zwischen beiden Veranstaltungen fördern.“

Pressekontakt:

Hess GmbH, Florian Hess
Königsberger Straße 2
76356 Weingarten, Deutschland
Tel. +49 7244 7075-0
Fax +49 7244 7075-50
press@usetec.com
www.usetec.com

Veranstalter USETEC:

Hess GmbH und Koelnmesse GmbH

Fachlicher Träger:

FDM, Fachverband des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V.