

Einige Thesen und Fakten zum ukrainischen Markt für Agrartechnik

29.09.2009

Den Markt für Landtechnik in der Ukraine kann man durch zwei Worte charakterisieren: stärker und weiter. Das bedeutet, dass die Landwirte in jedem Jahr immer stärkere Traktoren und Mähdrescher und immer breitgefächerte Ausrüstungen für die Bestellung und die Aussaat zu kaufen beabsichtigen.

Den Markt für Landtechnik in der Ukraine kann man durch zwei Worte charakterisieren: stärker und weiter. Das bedeutet, dass die Landwirte in jedem Jahr immer stärkere Traktoren und Mähdrescher und immer breitgefächerte Ausrüstungen für die Bestellung und die Aussaat zu kaufen beabsichtigen.

Heute erntet das produktivste Modell der Getreidemähdrescher bis zu 100ha Getreidekulturen in vierundzwanzig Stunden ab, wo die sowjetische Technikvariante kaum über 20ha in vierundzwanzig Stunden kam. Gleiches betrifft auch alle anderen Technikarten.

Die Markt für Landtechnik in der Ukraine besteht aus drei, im Geldäquivalent ausgedrückt, gleichen, Teilen: den Erntemaschinen/Mähdreschern, den Traktoren und anderen Ausrüstungen.

In quantitativer Hinsicht, werden am meisten Anhänger und Anbauausrüstungen (mehr als 10.000 Stück pro Jahr), Traktoren (mehr als 5.000 Stück) und Mähdrescher/Erntemaschinen (weniger als 2.000 Stück) verkauft. Das Verkaufsvolumen für Landwirtschaftstechnik in der Ukraine wächst in den letzten Jahren schnell. Das stärkste Verkaufswachstum (+23%) im Vergleich zum Vorjahr wurde im Jahr 2007 festgestellt. Die abgesetzte Menge an Technik überstieg im vergangenen Jahr den analogen Wert des Jahres 2004 fast um 60%. Auf diese Weise liegt das mittlere Wachstum der Verkäufe nah bei 15%. Die weiteren Wachstumsperspektiven abschätzend, kann man ohne Probleme eine Beibehaltung des Wachstumstempos beim Technikabsatz prognostizieren und sogar eine Beschleunigung unter der Bedingung einer Aufhebung des Moratoriums über den Landverkauf.

Haupthinderungsfaktor bei der Entwicklung des Marktes ist die begrenzte Kaufkraft der Landwirte. Insoweit der Boden keine Ware ist, haben Landwirte keine Möglichkeit Geld durch Verpfändung des Bodens zur Verbesserung der Agrotechnologien zu erwirtschaften. Als Haupteinnahmequelle bleibt nur die Ernte.

Zugleich wird der hohe Abnutzungsgrad des Maschinen- und Traktorenparcs in landwirtschaftlichen Betrieben (mehr als 85%) und der Anstieg der Investitionen in die Landwirtschaft ein Anreiz für die Landwirte zur Erneuerung der Technik.

Den Einschätzungen ukrainischer Experten nach muss die Ukraine jährlich etwa 10.000 Mähdrescher und Traktoren kaufen, um in fünf Jahren die gesamte Technik vollständig zu erneuern.

Dieser Behauptung kann man zustimmen, falls man bei der Rechnung nur die Technik aus den Ländern der ehemaligen UdSSR berücksichtigt. Wenn man solche Berechnungen für Technik aus dem fernerem Ausland anstellt, dann verringert sich die Zahl auf 2.000 — 2.500 Mähdreschereinheiten und 6.500 — 7.000 Traktoreinheiten im Jahr.

Die Mehrzahl der führenden Weltproduzenten für landwirtschaftliche Technik ist bereits seit zehn Jahren auf dem ukrainischen Markt vertreten. Diese kann man einteilen in Weltmarktführer für Landmaschinenbau (John Deer, CNH, Agco, Claas), Produzenten aus der ehemaligen UdSSR oder traditionelle Lieferanten (MTS und Rostsilmasch).

Im Jahr 2007 Jahr belieferten diese Weltproduzenten 72% des ukrainischen Marktes. In Betracht ziehend, dass die Produktion der einheimischen Landmaschinenhersteller weiter zurückgeht, kann man prognostizieren, dass der Anteil der Weltproduzenten auch weiter steigen wird.

HAUPTAKTEURE

Beginnend vom Jahre 2000 an hat die Mehrzahl der in der Ukraine vertretenen Hersteller begonnen,

Distributionsnetze für den Verkauf und die Reparatur in der Garantiezeit und danach aufzubauen, da die Absatzmengen der Technik der unmittelbaren Hersteller aktiv zu steigen begannen.

Mit dem Anstieg der Absatzmengen der Hersteller, begannen die Distributoren die Servicebasis, das Filialnetz und die regionalen Handelsplätze auszubauen. Mit Beginn des Jahres 2007 begann sich auf dem Markt eine Gruppe aus zehn Unternehmen herauszubilden, die zum Ende des Jahres etwa 75% des Marktes kontrollierten. Die restlichen 25% des Marktes versorgen mehr als 500 kleinere Unternehmen, die oft lokale Verkäufer für Technik in bestimmten Regionen sind. Die Mehrzahl von ihnen hat sich auf die Versorgung mit ehemals in Gebrauch befindlicher Technik und Ersatzteilen aus der EU und den USA spezialisiert.

Alef Gruppe – die Industrie- und Handelsgesellschaft "ALEF" wurde 1995 in der Stadt Dnipropetrowsk gegründet, wo sich heute auch der Firmensitz befindet.

Die Gruppe besteht aus folgende Gesellschaften: TOV "Agrodljans" der offizielle Distributor der Maschinen von Case, Gregoire Besson, Brandt), TOV "Agrotek" (der Importeur der Technik von John Deere und offizieller Distributor von Kinze und Grait Plains), TOV "Aster" (der offizielle Distributor der Technik von New Holland).

Rajs (gegründet 1992) – ist die größte agrar-industrielle Gesellschaft in der Ukraine. Diese Gesellschaft ist offizieller Distributor von John Deere Maschinen (seit dem Jahr 2003), Bauer (seit 2004), Kverneland (seit 1999), Hardi (ab 2000), Farnet, Shulte, sowie auch Grimme und Degelman.

Die Gruppe **Techno-torg** (TOV "Technotorg", TOV "Technotorg-don" TOV "Technooptorg"). Technotorg ist der offizielle Distributor der 40 Werke-Produzenten (Gomsilmasch, MTZ, CHTZ, Tschewona sirka und MAZ, KRAZ, Bilozerkiwmas und anderen). Bis 2008 war diese Gesellschaft der offizielle Distributor des Werkes Rostsilmasch in der Ukraine.

Amako Ukraine wurde 1993 gegründet, als internationale Investition der amerikanischen Firma American Machinery Company. Die Gesellschaft war bis 2003 Distributor der Technik von John Deere. Seit 2008 ist die Gesellschaft Amako der Lieferant von mehr als 20 Marken der Landtechnik. Die bekanntesten sind Massey Ferguson, Kuhn, Great Plains, Wilrich, Amity, Moris, Buhler, Bredal, Joskin, Nitro, Apache und anderen.

Nowo-Farm (TOV "Novo-Farm" und "Nowo-farm invest") – wurde im Jahr 2001 gegründet als Unternehmen mit internationalem Kapital. Der Betrieb ist der Distributor der Technik von Case und New Holland.

Ukragrolis – die Gesellschaft wurde im Jahr 2000 gegründet. Ukragrolis ist der größte Importeur der Technik Claas und Lemken in der Ukraine, und auch der exklusive Distributor der Technik von Franz Kleine.

Ukrwosaptschastina – Die Gesellschaft ist 1995 gegründet worden und gehört zu der industriefinanziellen Gruppe Ukrprominvest. Die Haupttätigkeit des Betriebes ist die Produktion von Traktoren des Typs MTS auf der Basis des Traktorenwerkes in Kiew.

PrivatLeasing – Die Gesellschaft wurde 2004 gegründet und gehört zur Gruppe „Privat“. Ist exklusiver Distributor der Marke Holmer, sowie offizieller Vertreter von CLAAS, KRONE und AMAZONE.

UKRMAZKONTRAKT – ist offizieller Vertreter der weißrussischen Werke MTS (Minsker Traktorenwerk) und MAS.

ERSATZTEILMARKT

Der Ersatzteilmarkt der Ukraine besteht aus zwei Teilen. Der erste besteht aus Ersatzteilen für sowjetische Technik und der Technik, die aus den Ländern der ehemaligen Sowjetunion und darunter der Ukraine stammt. Der zweite besteht aus Importtechnik aus der EU, den USA und anderen Ländern des entfernteren Auslands. Die intakte Technik (ca. 131 Tsd. Traktoren und 31 Tsd. Mähdrescher) berücksichtigend, kann man den Markt für Ersatzteile für Technik sowjetischer und postsowjetischer Herkunft im Jahr 2007 auf 800-850 Mio. Hrywnja schätzen. Wenn man berücksichtigt, dass die Verkäufe der Technik westlicher Produzenten beständig ansteigen, kann man davon ausgehen, dass mit ihnen auch die Verkäufe von Ersatzteilen zunehmen. Auf diese Weise kann man den Marktumfang für 2007 auf 500-540 Mio. Hrywnja schätzen. Die allgemeine Ersatzteilabsatzmenge bewegt sich für

2007 in der Ukraine im Rahmen von 1.300-1.390 Mio. Hrywnja.

ERNTEMASCHINEN

Hinsichtlich der Getreideerntetechnik findet in der Ukraine, gegenüber anderen Marktsegmenten, eine Neuregelung im Interesse der Produzenten des fernerer Auslands statt. Als hauptsächliche Lieferanten von Mähdreschern für die Ukraine treten CLAAS (Deutschland), RSM (Russland), Case New Holland (weiter CNH) (USA) und JOHN DEER (USA) auf.

Traditionell trat RostSelMasch (weiter RSM) als größter Lieferant für Erntetechnik in der Ukraine auf. Jedoch verlieren die russischen Erntemaschinenhersteller schrittweise ihre Positionen, da ihre Ausrüstung immer weniger den Anforderungen der ukrainischen Landwirte entspricht.

Das Familienunternehmen CLAAS tritt als größter Lieferant für Erntemaschinen auf dem europäischen Markt auf und hat einen Anteil von mehr als einem Drittel. Heute ist CLAAS Marktführer in der Ukraine. Ein Drittel des Marktes einnehmend, kann man einen weiteren Anstieg des Marktanteils von CLAAS erwarten.

Ebenfalls steigen die Verkäufe der anderen größeren Weltproduzenten, der amerikanischen Gesellschaften JOHN DEER und CNH, an.

Massey Ferguson bieten in der Ukraine ein breites Sortiment an Mähdreschern unterschiedlicher Kapazitäten und Dreschmengen an, doch die Zuneigung der landwirtschaftlichen Produzenten zu dieser Marke bleibt niedrig. Die Erntemaschinen der Marke Fendt werden von dem selben Hersteller produziert und sind beliebt unter den ukrainischen Landwirten.

Der Anteil der Mähdrescher aus der Ukraine liegt bei unter 10%. Insofern die Importzölle für Erntemaschinen 2005 auf Null gesenkt wurden und staatliche Programme zur Unterstützung einheimischer Produzenten nicht funktionieren, ist ein Anstieg der Produktion wenig wahrscheinlich.

TRAKTOREN

Dank der großen Ausmaße der Unternehmen und der starken Notwendigkeit breitgefächerte Ausrüstungen zu nutzen, benötigt der ukrainische Markt immer mächtigere Maschinen. Das größte Kaufinteresse unter den Landwirten lässt sich bei Maschinen mit mehr als 300 PS beobachten.

Am zuversichtlichsten ist das Minsker Traktorenwerk in der Ukraine. Das Werk fand im benachbarten Staat einen Riesenabsatzmarkt für ihre Produktion. 85% der Einfuhr entfallen auf dieses. Die Traktoren werden infolge der vereinbarten Freihandelszone zwischen der Ukraine und Weißrussland ohne Importzuschläge geliefert.

Der Zahl der verkauften Traktoren nach folgen dem größten Lieferanten mit großen Abstand die internationalen Gesellschaften CNH, John Deer (weiter JD) und AGCO. Diese Produzenten liefern Traktoren mit mehr als 200 PS.

In der Ukraine gibt es hauptsächlich vier Wege für die Finanzierung der Anschaffung von landwirtschaftlicher Technik. Der erste ist die Kreditvergabe an die landwirtschaftlichen Produzenten für den Technikerwerb. Diese Variante ist die verbreitetste und die billigste für die Landwirte. Der zweite Weg sind Leasingprogramme. Leasinggesellschaften sind loyaler gegenüber ihren Kunden, doch ihre Dienstleistungen sind teurer. Der dritte Weg ist die Stundung der Bezahlung für die Technik. Diese Finanzierungsvariante bieten die Distributionsgesellschaften ihren Kunden an.

Der Markt für landwirtschaftliche Technik der Ukraine fängt an, mehr und mehr dem Markt der EU zu gleichen. Es werden immer mehr Servicecenter und Ersatzteillager, Handels- und Ausstellungsplätze für die Technik geschaffen. Jedes Jahr steigt die Zahl und die Qualität der Technik der ausländischen Produzenten. Insgesamt haben alle weiter oben erwähnten Änderungen nur positive Auswirkungen auf den agrarindustriellen Komplex der Ukraine. Sie gewährleisten eine gesunde Konkurrenz unter den Technikproduzenten und angemessene Preise für diese. Das einzige Problem welches bislang nicht gelöst wurde, ist die Erneuerung des

veralteten Maschinen- und Traktorenparcs, doch dieses liegt vor allem im finanziellen Bereich der Landwirte. Gegenwärtig ist dieses Problem besonders aktuell, nach der Kürzung der Subventionen für den Kauf einheimischer Technik und nach der Einstellung der Kompensationszahlungen für die Verzinsung der Kredite für deren Kauf.

Die modernsten Technologien der Bodenbearbeitung, der Aufzucht von Pflanzen und ihre Ernte kommen, wenn auch mit Verzögerung, in die Ukraine. Und auch daher muss die Ukraine vor dem Hintergrund des Nahrungsmitteldefizits in der Welt zu einem der führenden Länder bei der Belieferung des Weltmarktes mit landwirtschaftlichen Produkten werden.

Wiktor Metjolkín

Eine detailliertere Studie können Sie bei **Runo-Agro** erwerben. Melden Sie sich mit Ihrer Preisvorstellung über das [Kontaktformular](#).

Einen Auszug aus der Studie können Sie hier herunterladen: []

Namensnennung-Keine kommerzielle Nutzung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 Deutschland Sie dürfen:

- das Werk vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen
- Bearbeitungen des Werkes anfertigen

Zu den folgenden Bedingungen:

Namensnennung. Sie müssen den Namen des Autors/Rechteinhabers in der von ihm festgelegten Weise nennen (wodurch aber nicht der Eindruck entstehen darf, Sie oder die Nutzung des Werkes durch Sie würden entlohnt).

Keine kommerzielle Nutzung. Dieses Werk darf nicht für kommerzielle Zwecke verwendet werden.

Weitergabe unter gleichen Bedingungen. Wenn Sie dieses Werk bearbeiten oder in anderer Weise umgestalten, verändern oder als Grundlage für ein anderes Werk verwenden, dürfen Sie das neu entstandene Werk nur unter Verwendung von Lizenzbedingungen weitergeben, die mit denen dieses Lizenzvertrages identisch oder vergleichbar sind.

- Im Falle einer Verbreitung müssen Sie anderen die Lizenzbedingungen, unter welche dieses Werk fällt, mitteilen. Am Einfachsten ist es, einen Link auf diese Seite einzubinden.
- Jede der vorgenannten Bedingungen kann aufgehoben werden, sofern Sie die Einwilligung des Rechteinhabers dazu erhalten.
- Diese Lizenz lässt die Urheberpersönlichkeitsrechte unberührt.

Haftungsausschluss

Die Commons Deed ist kein Lizenzvertrag. Sie ist lediglich ein Referenztext, der den zugrundeliegenden Lizenzvertrag übersichtlich und in allgemeinverständlicher Sprache wiedergibt. Die Deed selbst entfaltet keine juristische Wirkung und erscheint im eigentlichen Lizenzvertrag nicht.

Creative Commons ist keine Rechtsanwalts-gesellschaft und leistet keine Rechtsberatung. Die Weitergabe und Verlinkung des Commons Deeds führt zu keinem Mandatsverhältnis.

Die gesetzlichen Schranken des Urheberrechts bleiben hiervon unberührt.

Die Commons Deed ist eine Zusammenfassung des Lizenzvertrags in allgemeinverständlicher Sprache.