

**Weltleitmesse für gebrauchte Maschinen und Anlagen  
Messe Karlsruhe, 21. bis 23. April 2009**

**PRESSE-INFORMATION +++ PRESS RELEASE +++ INFORMATION DE  
PRESSE +++ INFORMAZIONE STAMPA**

Veröffentlichung kostenfrei - Beleg erbeten +++ Publication free of charge - File copy requested +++  
Publication gratuite - Exemplaire justificatif

**Die Nachfrage nach Gebrauchtmaschinen nimmt wieder zu**

- **470 Aussteller melden Geschäfte und Geschäftsanbahnungen**
- **Flugverbot beeinträchtigt die Anreise aus dem Ausland**
- **6.223 Besucher aus nahezu 100 Ländern**

Die Weltwirtschaft erholt sich und in diesem Sog profitiert der Gebrauchtmaschinenmarkt. Das war der Tenor von 470 Ausstellern und 6.223 Besuchern auf der 16. Gebrauchtmaschinenmesse RESALE in Karlsruhe. „Schneller als gedacht könnte die Finanz- und Wirtschaftskrise überwunden werden“, sagt Jens Nagel. „Seit Jahresbeginn geht es wieder deutlich aufwärts“, beobachtet der Geschäftsführer des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels (BDEx), Berlin. Er verweist auf die zunehmenden Auftragseingänge der Industrie – aus dem Ausland. Diese legten im Januar und Februar gegenüber dem Vergleichszeitraum des Jahres 2009 um 30 Prozent zu. „Für den Handel dürften ähnliche Wachstumsraten angenommen werden“, schätzt Nagel. „Die Suche nach gebrauchten Maschinen wird zum Spiegelbild der Nachfrage nach Neumaschinen.“

**Aufhellung der wirtschaftlichen Situation**

Der Fachverband des Maschinen- und Werkzeuggroßhandels (FDM), Bonn, sieht ebenfalls positive Signale. „Wir glauben an eine mittelfristige Aufhellung der wirtschaftlichen Situation“, blickt Kurt Radermacher voraus. „In der letzten Zeit wurden wieder vermehrt Geschäfte angeschoben“, sieht der FDM-Geschäftsführer einen Aufwärtstrend. „Auch während der Messe in Karlsruhe haben sich qualitativ hochwertige Kunden an den Ständen eingefunden.“ FDM-Präsident Willi Schneegaß ergänzt, dass FDM-Aussteller diverse Verkäufe direkt auf der Messe getätigt haben. Abschlüsse meldet ebenso die European Association of Machine Tool Merchants (EAMTM), Brüssel. Sie präsentierte sich mit 65 Ausstellern aus zwölf Ländern. „Die Besucherqualität war sehr gut“, hebt Jan-Reint Voortman hervor. „Unsere Mitglieder haben ihre Geschäfte gemacht“, resümiert der EAMTM-Präsident.

Auf seinem eigenen Stand konnte der niederländische Maschinenhändler Voortman einen ganz besonderen Handel verzeichnen. „Ich habe eine Hydraulikpresse verkauft – ausgerechnet nach Holland.“ Der Landsmann war ihm vorher nicht bekannt: „Das Geschäft kam spontan zustande.“ Ein anderer niederländischer Aussteller, das Industrieauktionshaus Troostwijk, sieht genauso eine Verbesserung der wirtschaftlichen Lage. „Schwierig gestaltet sich nach wie vor der Automotive-Bereich“, weiß Tjade S. Dieker. „Konstant gut laufen dagegen die Geschäfte in den Ernährungsbranchen“, so der Vice President von Troostwijk Auctions & Valuations in Amsterdam. „Nahrungsmittel werden schließlich immer benötigt.“ Gegenüber 2009 nimmt die Zahl der Versteigerungen wieder zu. „Allein am zweiten Messetag führten wir fünf Online-Auktionen durch.“

### **Vulkanasche verhindert Messebesuche**

Ein wenig getrübt wurde die Stimmung auf der RESALE durch die Vulkan-bedingten Turbulenzen im internationalen Flugverkehr. So konnten einige ausstellende Firmen aus Übersee und deren Mitarbeiter nicht mehr rechtzeitig anreisen. Mitunter halfen ihnen die Kollegen von anderen Ständen – so wie im Falle der Amerikaner von Adams Machinery. Die Firma Hego Blechverarbeitungsmaschinen sagte spontan zu, sich um Anfragen zu kümmern, die den Stand des benachbarten US-Ausstellers betrafen. Beide Firmen kennen sich aus den voran gegangenen Messeauflagen. Glück im Unglück hatte Aussteller Hans-Jürgen Geiger, der zuvor auf einer Messe in Korea weilte. „Ich war immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort“, lautet das Fazit des Maschinenhändlers. „Von Seoul flog ich erst nach Istanbul, dann weiter nach Paris und von dort per TGV nach Straßburg.“ Am Vorabend des ersten Messetages traf Geiger endlich daheim in Metzingen ein, um in den nächsten Tagen angenehm überrascht zu werden: „Trotz der nicht ganz einfachen Verkehrs- und Wirtschaftssituation hatten wir viele Besucher am Stand.“

Schlechter erging es so manchem Einkäufer aus dem Ausland. Wie auf den zeitgleich stattfindenden Veranstaltungen Hannover Messe und Bauma konnten zahlreiche Besucher aus entfernteren Ländern nicht kommen. Kamen in Vorjahren noch Besucher aus 120 Ländern zur RESALE, waren es dieses Mal Geschäftsleute aus knapp 100 Ländern. Aufgrund des Flugverbots war ein traditionell starkes Besucherland wie Indien in diesem Jahr nicht so stark vertreten wie gewohnt. Dagegen reisten 714 Interessenten aus Iran an, einige von ihnen erwiesen sich als äußerst kreativ und flexibel. „Wir sind mit 56 Personen gekommen, die sowohl die Bauma in München als auch die RESALE besucht haben“, berichtet Reiseorganisator Ali Ashkan aus dem iranischen Tabriz. „Zunächst ging es mit dem Flugzeug nach Istanbul, danach sind wir nach Barcelona umgeleitet worden.“ In der katalanischen Metropole wurde dann spontan ein Bus gemietet; zwanzig Stunden später kam die – überwiegend an Baumaschinen – interessierte Gruppe in Deutschland an. Für diese Strapazen belohnten sich die Teilnehmer selbst: „Im Anschluss an die Messereise machten einige Gruppenmitglieder einen Abstecher nach Venedig“, so Ashkan.

## **Zufriedenheit trotz weniger Besucher**

Das Flugverbot machte sich besonders am ersten Tag bemerkbar, so dass der Anteil von deutschen Einkäufern recht hoch war. Aus diesem Grund spielten sich Geschäfte und Geschäftsanbahnungen stärker als sonst auf nationaler Ebene ab. „Bereits früh am ersten Messetag haben wir fünf Maschinen im Gesamtwert von 25.000 Euro innerhalb Deutschlands verkauft“, freut sich Manfred Stein. „Drei Hubsteiger, einen Schwerlastwagen und einen Kompressor“, zählt der Geschäftsführer von WST Stein Werkzeugmaschinen, St. Ingbert, auf. Allerdings stellt auch der saarländische Im- und Experteur fest, dass Messebeteiligungen gegenwärtig kein Selbstläufer sind. „Anders als in der Vergangenheit müssen Kunden aktiv angesprochen und auf den Stand gelockt werden.“ Zudem ist momentan Flexibilität gefragt. Auf der RESALE hat Stein einem potenziellen Käufer ein attraktives Finanzierungsangebot für eine 220.000 Euro teure Maschine unterbreitet. Für 10.000 Euro monatlich plus Logistikkosten kann der Kunde diese Maschine ein Jahr lang nutzen – und sich dann entscheiden, ob er kauft oder nicht. „Damit offeriere ich quasi Leasingkonditionen.“

Auch die BIS Industrieservice Mitte, Frankfurt am Main, bestätigte, dass am ersten Messetag weniger ausländische Besucher da gewesen seien. „Dennoch hatten wir sehr gute Gespräche“, vermeldet Günther Körber vom Stand der Bilfinger-Tochter BIS. Vor allem deutsche Mittelständler hätten sich über verfahrenstechnische Lösungen und chemisch-pharmazeutische Geräte erkundigt. „Sie haben mit uns über Erweiterungsmöglichkeiten ihrer Anlagen diskutiert“, erzählt Körber. „Wenn sich aus diesen qualitativ hochwertigen Gesprächen hinterher Aufträge entwickeln, wären wir sehr zufrieden.“ Ähnlich lautete das Fazit des niederländischen Gebrauchtmaschinenverbandes DUMA, der 15 Firmen aus der chemisch-pharmazeutischen Industrie und aus der Ernährungsbranche repräsentierte. „Der zweite und dritte Messetag sind positiv verlaufen“, bilanziert Gerwin Klok. „Wir hatten rund 80 Anfragen von teilweise sehr hoher Qualität“, urteilt der DUMA-Geschäftsführer. „Auffällig war das Interesse an Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen.“ Die Nachfrager kamen unter anderem aus Iran, Irak und dem Kosovo.“ Auch Afrikaner seien darunter gewesen, die sich „für Getreideverarbeitung interessiert haben“, so Klok. Laut offizieller Besucherstatistik kamen besonders viele afrikanische Besucher aus Ägypten, Uganda, der Elfenbeinküste und Nigeria.

## **Zurückgestellte Projekte werden angegangen**

Ohnehin scheinen die Vorzeichen für künftige Geschäfte gut, wie Aussteller Carl Zeiss Industrielle Messtechnik berichtet. Der Präzisionsgerätehersteller aus Oberkochen bildete in Karlsruhe mit Chiron, SHW und Siemens wieder einen Herstellerstand – und spricht von einer verbesserten Stimmung in der Weltwirtschaft. „Nachdem im vergangenen Jahr spürbar Zurückhaltung angesagt war, hat sich der Markt in der Zwischenzeit wieder erholt“, zieht Michael Lücke, Leiter Messen und Ausstellungen, einen Vergleich. „Bislang aufgrund der Krise zurückgestellte Projekte werden jetzt vermehrt in Angriff genommen.“ Carl Zeiss spricht von zahlreichen Anfragen aus der jüngeren Vergangenheit, aus denen sich nach und nach konkrete

Geschäfte entwickeln. „Zunächst sorgten Geschäftsleute aus dem aufstrebenden Indien für Belebung“, so Lücke beim Blick auf die Weltkarte. „Mittlerweile haben andere Einkäufer rund um den Globus nachgezogen.“

Dass die Nachfrage aus Indien stark zugelegt hat, spürt auch die DMG Gebrauchtmachines GmbH, ein Unternehmen des Gildemeister-Konzerns. „Darüber hinaus erhalten wir derzeit immer mehr Aufträge aus China und aus Deutschland“, sagt Thomas Trump, Geschäftsführer von DMG Gebrauchtmachines in Geretsried. „Nur Osteuropa – wo wir traditionell stark sind – schwächelt noch ein bisschen.“ Vom Flugverbot war der Aussteller während der RESALE gleich doppelt betroffen. So konnten die russischen und indischen Vertreter nicht eingeflogen werden – und auch die Besucher aus Asien kamen nicht so zahlreich wie in den Vorjahren an den Stand: „Das war höhere Gewalt“, meint Thomas Trump. „Dafür kann letztlich keiner was.“

### **Erneuerungen fördern Gebrauchtgesehäft**

Neben Herstellern und Händlern waren Aussteller mit eigenen, nicht mehr benötigten Maschinen auf der RESALE vertreten. So erhält der Gebrauchtmachinesmarkt stetig Nachschub, manchmal auch im großen Stil. „Wir sind Vermieter von fahrbaren Arbeitsbühnen“, beschreibt Gregor Klopff. „Rund 1.400 verschiedene Bühnen befinden sich bei uns im Einsatz“, erläutert der Geschäftsführer der maltech GmbH aus Salzburg. „Um den Kunden ein ansprechendes modernes Angebot unterbreiten zu können, müssen wir unseren Fuhrpark stetig erneuern.“ Das bedeutet, dass ältere Arbeitsbühnen abgegeben werden. Die Messebeteiligung im Freigelände diente Klopff daher dazu, möglichst viele Kontakte zu potenziellen Käufern zu knüpfen.

Die Modernisierung des Maschinenparks war auch der Anlass für ein Messengeschäft beim Aussteller Makutec aus Straßenhaus in Rheinland-Pfalz. „Wir haben zwei Kunststoffspritzmaschinen für 40.000 und 20.000 Euro verkauft“, zeigte sich Geschäftsführer Hans-Dieter Lenau zufrieden. „Ein niedersächsischer Mittelständler möchte seine 40 Jahre alten Maschinen erneuern“, nennt er einen Grund für das Geschäft mit den etwa zehn Jahre alten Produkten. „Zehn Jahre hört sich zunächst viel an, doch komplett überholt sind solche Gebrauchtmachines wie neu“, so Lenau. „Die Maschine kann nach den Wünschen des Kunden ausgestattet werden und die Software lässt sich an den Bedarf des Kunden anpassen – auf Wunsch sogar in anderen Sprachen.“

### **Einkäufe sind keine Einbahnstraße**

Zahlreiche Besucher kamen auch aus Regionen, die im Vorjahr von der Wirtschaftskrise stark gebeutelt wurden. Hinter Iran bildeten Belarus (424 Besucher), die Ukraine (327) und Russland (217) die stärksten ausländischen Besuchernationen. Unter den Ukrainern befand sich eine 24-köpfige Gruppe von Geschäftsleuten, die bereits am Vorabend eintraf. „Vor allem Holzverarbeitungsmaschinen, aber auch Nahrungsmittelmachines wurden gesucht“,

erläutert Igor Kogut, stellvertretender Direktor des Ivano-Frankivster Staatszentrum. „Im Holzbereich kommen diese Maschinen in der Forstwirtschaft zum Einsatz, mit den Lebensmittelmaschinen werden Pflanzenöle und Brot produziert.“ Der Direktor des Staatlichen Ukrainischen Komitees für Forstwirtschaft, Aleksandr Sinyavsky, fügt hinzu, dass die Maschinenkäufe in Deutschland keine Einbahnstraße sind. „Viele ukrainische Firmen liefern ihre Produkte nach Deutschland.“

Generell kann ein Land auf Dauer nur wirtschaftlich überleben, wenn die Handelsströme einigermaßen ausgeglichen sind. Das Kosovo exportiert Metallprodukte, Rohmaterialien, chemische Produkte, Holz und Papier. „Allerdings betragen unsere Ausfuhren nur knapp ein Zehntel unserer Einfuhren“, berichtet Leonita Shabani, die Kabinettschefin bei der Handelskammer des Kosovo in Pristina. „Dieses Verhältnis wollen wir ändern.“ So diente die Beteiligung an der RESALE einerseits dazu, das mediengeprägte Image des Kosovo zurecht zu rücken und potenzielle Investoren zu gewinnen. „Wir sind ein sicheres Land“, betont Shabani. „Ausländische Geschäftsleute können sich da in Bezug auf ihre Investitionen ganz sicher sein.“ Gleichzeitig warb die Kammer für ihre professionelle Unterstützung ausländischer Unternehmen, die im Kosovo aktiv werden wollen. Um die Wirtschaft des Landes wettbewerbsfähiger zu machen, geht es um zwei Dinge: Outsourcingprojekte vor dem Hintergrund des niedrigen Lohnniveaus anzulocken und mehr Produktionskapazitäten ins Land zu holen. „Mit uns ist eine Delegation von 17 Firmen nach Karlsruhe gekommen, um sich über Maschinen in den Bereichen Bau, Holz und Metall zu informieren.“

### **Verkäufe auch im Freigelände**

Die Kosovo-Delegation besuchte auch den Stand von Volvo im Freigelände. „Iranische Geschäftsleute waren ebenfalls da“, erzählt Jean Schaper. Mit einem Iraner haben wir ein Geschäft per Handschlag besiegelt“, sagt der Vertriebsleiter Gebrauchtmaschinen von Volvo Construction Equipment. „Er hat einen acht Jahre alten Asphaltfertiger der Marke Titan 315 für 120.000 Euro gekauft – komplett werksüberholt mit Ersatzteilen im Wert von 50.000 Euro.“ Es ist geplant, die Maschinen mit Hilfe eines anderen RESALE-Ausstellers zu versenden: der Firma Cargo Link von Hans-Henrik Ritter. Auch ein Lkw wurde am Volvo-Stand erworben, für 27.000 Euro von einem Unternehmen aus Portugal.“ Wie in den Vorjahren setzt Schaper auf das Nachmessegeschäft: „Da konnten wir jedes Mal fünf bis sechs Maschinen absetzen.“