



Joachim Bisch
ehemaliger geschäftsführender
Gesellschafter und heutiges Mitglied des
Beirats der Züst & Bachmeier Project GmbH
sowie der Universal Transport Gruppe

„BILLIG UND HOHE QUALITÄT FUNKTIONIERT IN UNSEREM HOCH KOMPLEXEN GESCHÄFT NICHT.“

Die Geschichte von Züst und Bachmeier beginnt vor mehr als 100 Jahren. Und schon damals war Russland im Spiel?

In der Belle Epoque, jener Jahre des freien Unternehmertums, Zeit des Friedens und wirtschaftlichen Aufschwungs, hatte Züst & Bachmeier 1911 einen guten Start. Auch in Richtung Russland wurden damals, so die Überlieferung, bereits Textilmaschinen transportiert. Nach den Weltkriegen und der Rezession begann für unser Unternehmen eine neue Entwicklungsphase. Trans-europäische Transporte, Verschiffungen in Überseeeländer und die Gründung zahlreicher Niederlassungen im In- und Ausland. Neben dem zwischenzeitlich sehr breit gefächerten Speditionsgeschäft entwickelte sich der Transport von Maschinen und kompletten Industrieanlagen und aller damit verbundenen Herausforderungen zu einer Kernkompetenz. Heute sind wir ein mittelständisch geprägtes international tätiges Projekt- und Logistikunternehmen und vornehmlich für Industrieunternehmen im internationalen Anlagen- und Maschinenbau tätig.

Wie ist die aktuelle Aufstellung – in Zahlen präsentiert?

Die Züst & Bachmeier Project GmbH ist ein Tochterunternehmen der Universal Transport Gruppe mit annähernd 30 Niederlassungen im In- und Ausland, 700 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 230 Millionen Euro. Wir

arbeiten für international tätige Firmen u. a. aus dem Öl- und Gasbereich, dem Energiesektor, der Baustoff- und Nahrungsmittelindustrie, der Bergbau- und Stahlindustrie. Als Überbegriff würde ich den Anlagen- und Maschinenbau nennen. In Russland sind wir bereits seit 1989 mit einem Büro in Moskau tätig. Heute unterhalten wir zwei Niederlassungen in Moskau und St. Petersburg. Wir sind übrigens seit Juni 2000 Mitglied der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer und haben in all den Jahren die Unterstützung der AHK schätzen gelernt.

Wie unterscheidet sich Ihr Leistungsspektrum in Deutschland von dem in Russland?

In Deutschland decken wir für eine Anzahl von Kunden neben der eigentlichen Transportdurchführung ebenfalls die gesamte versandorganisatorische Dienstleistung ab. Wir planen, koordinieren, überwachen und organisieren sämtliche Lieferungen von Anlagen, Maschinen, Komponenten und Ersatzteilen. Dazu gehört die Terminsicherung sämtlicher Unterlieferanten unserer Kunden sowie die Erstellung der Exportdokumentation. In Russland ist das alles im Allgemeinen noch kein Thema, so dass wir hier in der Regel mit der reinen Transportdurchführung betraut werden.

Wie stark hat sich die Wirtschaftskrise samt Sanktio-



nen in Ihr Geschäft eingemischt? Und wie reagieren Sie darauf?

Die bestehenden Sanktionen beeinträchtigen natürlich auch unser Geschäft. Wenn Kunden ihre Verträge nicht realisieren können, sind auch wir davon betroffen. Russischen Firmen wollen wir künftig, ähnlich wie in Deutschland, weitere Dienstleistungen anbieten, und wir würden uns freuen, wenn dieser Service angenommen wird. Nachdem wir Maschinen- und Anlagentransporte bis in die entlegensten Regionen in Russland organisieren, sind wir neben der Zusammenarbeit mit unseren langjährigen Partnern stets offen für neue Verbindungen.

Wie vertragen Sie sich mit zahlreichen Mitbewerbern auf dem russischen Logistikmarkt?

Als ich 1989 zum ersten Mal nach Russland kam und wir mit einem eigenen Büro in Moskau begonnen hatten, waren wir hier noch eines von sehr wenigen deutschen Logistikunternehmen. Heute sind natürlich sehr viele Spediteure hier aktiv und der Konkurrenzdruck ist erheblich gestiegen. Auch wenn wir in einer ganz speziellen Nische tätig sind, werden bei russischen Industrieunternehmen primär nur Zahlen verglichen. Das Augenmerk auf Qualität, Zuverlässigkeit und Terminalsicherheit wird

dabei meines Erachtens aber leider vernachlässigt. Billig und hohe Qualität funktioniert in unserem hoch komplexen Geschäft aber nicht. Zuverlässige Partner, präzise Dokumentation, Terminalsicherheit bei der Abholung der Anlagenteile und Maschinen bei meist weltweiten Unterlieferanten sowie bei der Anlieferung auf der Baustelle in ständiger Abstimmung mit allen Beteiligten, sind die Voraussetzung für eine erfolgreiche Projektabwicklung. Trotz aller politischen Unsicherheiten und Sanktionen sehen wir auch in den nächsten Jahren gute Möglichkeiten für eine weitere positive Entwicklung.

Warum soll ich mich als Kunde für Sie entscheiden? Was sind Ihre unschlagbaren Verkaufsargumente?

Wir sind einer der sehr wenigen Projektspediteure für den internationalen Anlagen- und Maschinenbau, der seit nunmehr fast 30 Jahren bis in die entlegensten Regionen in Russland tätig ist und stets erfolgreich große und komplexe Industrieanlagen, meist in Kombination, auf der Straße, mit dem Schiff, auf Pontons sowie per Bahn transportiert hat. Neben den Herausforderungen des eigentlichen Transports spielt die Erfahrung der Mitarbeiter im Umgang mit den komplexen Zollvorschriften und damit verbundener präziser Dokumentation eine entscheidende Rolle. Da-

„Ob es sich um den Transport einer petrochemischen Anlage nach Sibirien oder einer Gasbohrinsel ins Kaspische Meer handelt, für uns sind immer die gleich hohen Anforderungen wichtig.“

rüber hinaus kenne ich keine andere Projektspedition in Deutschland, die – so wie wir innerhalb der eigenen Gruppe – über einen eigenen Fuhrpark von 350 Schwer- und Spezialfahrzeuge verfügt und somit, falls notwendig, schnell und weitgehend unabhängig agieren kann. Wir sind ein mittelständisches, wertorientiertes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und einem sehr hohen Erfahrungspotential in Russland.

Was war bisher Ihr ungewöhnlichster Auftrag?

Von ungewöhnlich kann man eigentlich nicht sprechen. Es geht meist um die Herausforderung, ein Projekt in enger und partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden und allen Beteiligten termingerecht abzuwickeln. Ob es sich um den Transport einer petrochemischen Anlage nach Sibirien, einer Gasbohrinsel ins Kaspische Meer, Anlagen für die Baustoff- oder Nahrungsmittelindustrie handelt, für uns sind immer die gleich hohen Anforderungen wichtig. Stets sind neben vielen normalen Transporten auch schwere Anlagenteile mit mehreren hundert Tonnen Stückgewicht und großen Abmessungen zu transportieren, für die zunächst eine geeignete Transportroute gefunden werden muss, ob über das russische nördliche Eismeer und anschließend z.B. über sibirische Flüsse wie Ob und Lena oder auch von Malaysia bis ins Schwarze Meer und anschließend durch den Wolga-Don Kanal ins Kaspische Meer mit anschließendem Anschlusstransport auf dem Landweg zur Baustelle. Neben „normalen“ Maschinen- und Anlagentransporten sind dies Herausforderungen, mit denen wir uns immer wieder zu beschäftigen haben.

Welche Herausforderungen stehen außerdem noch an?

Nachdem wir in erster Linie für deutsche Kunden arbeiten, wird einer unserer künftigen Schwerpunkte auf der Gewinnung von weiteren russischen Kunden liegen.

Dabei ist es sicherlich notwendig, diese Firmen von unserem hohen Qualitätsanspruch zu überzeugen sowie Dienstleistungen anzubieten, die über die Organisation vom reinen Transport hinausgeht. Ein anderes Thema ist die Windkraft. Unsere Muttergesellschaft ist in Deutschland z.B. führend im Transport von Windkraftanlagen. Wir unterhalten gerade in diesem Segment eine große Anzahl von Spezialfahrzeugen, die für den Transport dieser Anlagen notwendig sind. Auch in Russland wird die Entwicklung von Windparks zunehmen, so dass wir uns vorstellen könnten, einen Teil unseres hierfür notwendigen Fuhrparks auch in Russland einzusetzen.

Die Digitalisierung ist das Schlagwort der heutigen Zeit. Wie digital ist Ihr Unternehmen?

Wir unterhalten eine leistungsstarke und innovative IT-Abteilung, die sich neben einer laufenden Weiterentwicklung unseres Systems natürlich auch – in Zusammenarbeit mit den operativen Abteilungen – mit den spezifischen Kundenanforderungen auseinander zu setzen hat. Neben einer IT-gestützten Disposition und Sendungsverfolgung, haben wir eine App entwickelt, über die sich unsere Kunden weltweit einloggen können, um z.B. ihre Sendungsdaten abzufragen. Unser System kann auch auf Wunsch an das System des Kunden angekoppelt werden.

Wie geht es für Züst & Bachmeier Project GmbH in Russland weiter?

Das künftige Entwicklungspotential in Russland ist nach wie vor sehr groß. Wir werden unsere Geschäftsaktivitäten in Zusammenarbeit mit unserer Muttergesellschaft weiter ausbauen und sicherlich auch in Zukunft ein zuverlässiger Partner für deutsche sowie auch russische Industrieunternehmen im Maschinen- und Anlagenbau sein.

**Йоахим Биш**

ранее директор-соучредитель,
сегодня член консультативного совета
Züst & Bachmeier Project GmbH
и Universal Transport

«ПОНЯТИЯ «ДЕШЕВО» И «ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО» В НАШЕМ СЛОЖНОМ БИЗНЕСЕ ОДНОВРЕМЕННО НЕ РАБОТАЮТ»

История Züst und Bachmeier (Цюст и Бахмайер) началась более 100 лет назад. И уже тогда Россия была в сфере интересов компании?

История компании Züst & Bachmeier успешно началась в 1911 году, во время той самой Прекрасной эпохи (Belle Époque) – время свободного предпринимательства, мира и восстановления экономики. И уже тогда, как подсказывают хроники, в Россию перевозили текстильные станки. После мировых войн и рецессии в компании начался новый этап развития: трансъевропейские перевозки, отправка грузов судами за океан и создание многочисленных филиалов в Германии и за рубежом. Спектр услуг по экспедированию грузов весьма расширился, ключевой компетенцией компании стала транспортировка станков и комплексных промышленных установок и все связанные с этим задачи. Сегодня мы являемся международной проектно-логистической компанией, представляем средний бизнес, работаем в основном для промышленных предприятий в международном машиностроении и производстве оборудования.

Каково современное состояние компании в цифрах?

Züst & Bachmeier Project GmbH является дочерней компанией TK Universal Transport, насчитывающей около 30 филиалов в Германии и за рубежом, 700

сотрудников и около 230 млн евро оборота. Мы работаем для международных компаний в нефтегазовом секторе, энергетике, индустрии строительных материалов и пищевой промышленности, горнодобывающей и металлургической промышленности. В качестве основной сферы нашей деятельности я бы назвал машиностроение и производство оборудования. В России мы с 1989 года, тогда был открыт офис в Москве. Сегодня у нас два филиала – в Москве и Санкт-Петербурге. Кстати, с июня 2000 года мы являемся членом Российско-германской внешнеторговой палаты, и уже на протяжении многих лет высоко ценим поддержку ВТП.

Как спектр ваших услуг в Германии отличается от спектра услуг в России?

В Германии для ряда клиентов в дополнение к фактической транспортировке мы также предоставляем все организационные услуги по доставке. Мы планируем, координируем, контролируем и организуем все поставки оборудования, станков, комплектующих и запасных частей. Сюда же входит и контроль за соблюдением сроков всех субподрядчиков наших клиентов, а также создание экспортной документации. В России это в целом еще не актуально, поэтому здесь нам обычно поручают только обеспечение транспортировки.



Насколько экономический кризис и санкции повлияли на ваш бизнес? И как вы на это реагируете?

Конечно, существующие санкции негативно влияют на наш бизнес. Если клиенты не могут реализовать свои контракты, нас это тоже касается. В будущем мы хотим и российским компаниям предлагать дополнительные услуги, как в Германии, и будем рады, если эта услуга будет востребована. После того, как мы наладили транспортировку станков и оборудования в самые отдаленные регионы России, мы, продолжая сотрудничество с нашими долгосрочными партнерами, открыты и для новых связей.

Какие у вас отношения с немалочисленными конкурентами на российском рынке логистики?

Когда я впервые приехал в Россию в 1989 году, и мы открыли собственный офис в Москве, мы были здесь одной из немногих немецких логистических компаний. Конечно, сегодня здесь работает уже множество экспедиторских компаний, и конкурентное давление значительно возросло. Несмотря на то, что мы работаем в очень специфической нише, российские компании в основном сравнивают только цифры. Однако при этом, на мой взгляд, к сожалению, не учитываются качество, надежность и обеспечение сроков. Но понятия «дешево» и «высокое качество» в нашем сложном бизнесе одновременно не работают. Надежные партнеры, четкая документация, надежное планирование при получении компонентов установок и станков у разбросанных по всему миру субпоставщиков, а также при доставке на место в постоянной координации со всеми действующими лицами – это и есть предпосылки для успешного выполнения проекта. Несмотря на политическую не-

определенность и санкции, мы видим хорошие возможности для дальнейшего позитивного развития в ближайшие годы.

Почему я как клиент должен выбрать именно вас? Какие доводы в пользу вашей компании можно считать бесспорными?

Мы являемся одним из немногих проектных экспедиторов для международного машиностроения и производства оборудования, который уже почти 30 лет работает в самых отдаленных регионах России и всегда успешно доставляет крупные и сложные промышленные установки, в основном с помощью комбинированной транспортировки на автомобилях, судах, понтонах и по железной дороге. Наряду с требованиями, связанными с самой транспортировкой, важную роль играет опыт сотрудников в области сложных таможенных правил и соответствующей точной документации. Кроме того, я не знаю ни одной другой проектно-экспедиторской компании в Германии, которая, как мы – в своей группе – имеет собственный парк из 350 тяжелых и специальных транспортных средств и, следовательно, при необходимости может действовать быстро и в значительной степени независимо. Мы являемся средней компанией, ориентированной на ценности и кратчайшие пути решений, и очень высоким потенциалом опыта в России.

Каким был ваш самый необычный заказ?

О необычности здесь вряд ли можно говорить. Чаще всего речь идет о задаче, связанной с осуществлением проекта в тесном партнерском сотрудничестве с клиентом и всеми участниками в согласованные сроки. Будь то транспортировка нефтяной установ-

«Будь то транспортировка нефтяной установки в Сибирь или буровой платформы на Каспийское море, для нас всегда одинаково важны высокие стандарты.»



ки в Сибирь или буровой платформы на Каспийское море, установок для производства строительных материалов или пищевой промышленности, для нас всегда одинаково важны высокие стандарты. Помимо множества обычных грузов, всегда востребована и транспортировка тяжелых деталей оборудования в несколько сотен тонн веса и больших габаритов, для которых сначала приходится искать подходящий маршрут транспортировки. Это может быть путь через Северный Ледовитый океан, а затем, например, через сибирские реки, такие как Обь и Лена, или из Малайзии в Черное море, а затем через Волго-Донской канал в Каспийское море с последующей автомобильной перевозкой к месту назначения. Наряду с «нормальной» транспортировкой станков и установок, это те задачи, которые нам вновь и вновь приходится решать.

Какие еще задачи вам предстоит решить?

До сих пор мы работали и работаем, прежде всего, для немецких клиентов. Один из наших будущих приоритетов – привлечение большего числа российских клиентов. Конечно, для этого необходимо убедить эти компании в наших высоких стандартах качества и предлагать услуги, выходящие за рамки организации только самой транспортировки. Другая ключевая тема – энергия ветра. Наша материнская компания в Германии является лидером в области транспортировки ветряных турбин. Именно в этом сегменте мы имеем большое количество специаль-

ных транспортных средств, которые необходимы для перевозки этих установок. В России тоже ожидается более интенсивное развитие ветропарков, так что мы могли бы использовать часть необходимого для этого транспортного парка в России.

Сегодня все говорят о цифровизации. Насколько ваша компания соответствует цифровым тенденциям?

У нас мощный инновационный ИТ-отдел, который, наряду с постоянным развитием нашей системы, занимается – в сотрудничестве с оперативными отделами – конкретными требованиями клиентов. В дополнение к ИТ-планированию и отслеживанию грузов мы разработали приложение, с помощью которого наши клиенты во всем мире могут входить в систему, например, для запроса данных о доставке. Наша система по запросу заказчика также может быть подключена к его системе.

Какие перспективы у Züst & Bachmeier Project GmbH в России?

Будущий потенциал развития в России по-прежнему очень велик. Мы будем продолжать расширять нашу деятельность в сотрудничестве с нашей материнской компанией и, безусловно, хотим быть надежным партнером как для немецких, так и для российских промышленных компаний в области машиностроения и производства оборудования.