

Resale: Zur Weltmesse der gebrauchten Maschinen avanciert

Exporte bestimmen weiterhin das Geschäft

Die Messe Resale hat sich in den letzten zehn Jahren zur Weltmesse für gebrauchte Maschinen aufgeschwungen. FDM-Geschäftsführer Kurt Radermacher und der Maschinenhändler Hans-Jürgen Geiger äußern sich zur Bedeutung dieser Messe und zur Entwicklung der Geschäfte auf den Weltmärkten.

Der Fachverband des Deutschen Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. in Bonn (FDM) war als Mitinitiator und Kooperationspartner maßgeblich daran beteiligt, dass vor zehn Jahren die Resale als die internationale Messe für gebrauchte Maschinen in Karlsruhe aus der Taufe gehoben werden konnte. Schon 1984, also nochmals zehn Jahre früher, hatte die Fachgruppe Gebrauchtmachines im FDM erstmals auf einem Gemeinschaftsstand auf der Metav in Düsseldorf gebrauchte Maschinen ausgestellt und tut das seither regelmäßig.

Das weltweit zunehmende Interesse an gebrauchten Maschinen hat der Messe eine fast beispiellose Entwicklung beschert. Mit durchschnittlich rund 550 Ausstellern und um die 10 000 Besucher aus mehr als 100 Ländern verbucht sie seit Jahren große Erfolge. Allerdings war der Standort Karlsruhe dieser rasanten Entwicklung bald nicht mehr gewachsen. So mussten die Veranstalter zuerst nach Frankfurt/M. und später nach Nürnberg ausweichen.

Mit der zehnten Veranstaltung kehrt die Resale jetzt auf das neu geschaffene, moderne Messegelände nach Karlsruhe zurück. Für Kurt Radermacher, Geschäftsführer des FDM, steht hier einer weiterhin erfolgreichen Entwicklung der Messe nichts im Wege. Das jüngst eingeweihte Messegelände ist sehr großzügig und übersichtlich geplant, die Hallen sind modern ausgestattet sowie sehr hell und freundlich gebaut, hebt er die Vorzüge hervor. Der Standort habe sich schon in den Gründungsjahren der Resale außerordentlich bewährt. Das gelte auch für die Anreise per Flugzeug ebenso wie per Bahn oder Pkw.

Für Hans-Jürgen Geiger, Inhaber der gleichnamigen Maschinen-Vertrieb GmbH in Metzingen und Mitglied im FDM sowie in der European Association of Machine Tool Merchants (EAMTM), hat die Resale wegen der vielen ausländischen Besucher einen sehr hohen Stellenwert. Dazu trage die intensive Werbung der Veranstalter innerhalb Europas und auch weit darüber hinaus mit bei. Internationale Kontakte würden zwar in erhöhtem Maße auch über das Internet geknüpft, aber der direkte Kontakt auf einer Messe habe auch weiterhin eine hohe Bedeutung.

Mit dem Gebrauchtmachines-Portal www.machinestock.com war der Verband FDM im Dezember 2000 ins Netz gegangen. Für Geschäftsführer Radermacher hat das Portal seither einen nicht vorhersehbaren Senkrechtstart hingelegt. Mit zur Zeit über drei Millionen Page-Views pro Quartal aus der ganzen Welt sucht diese Plattform für gebrauchte Werkzeugmaschinen ihresgleichen, unterstreicht er die Bedeutung. Dabei kommen die meisten ausländischen Anfragen schwerpunktmäßig aus Osteuropa und Asien.

Verdrängen kann das Internet den Messebesuch nicht, davon ist Radermacher überzeugt. Selbst der beste Internetauftritt kann glücklicherweise den persönlichen Kontakt und den persönlichen Eindruck von einer Firma und den angebotenen Maschinen nicht ersetzen. Was den Handel mit gebrauchten Maschinen betrifft, sehen sowohl Radermacher als auch Geiger in der Metav keine Konkurrenz



Zu ihrer zehnten Veranstaltung ist die Resale nach Karlsruhe zurückgekehrt. Rund 10000 Besucher aus mehr als 100 Ländern dokumentierten im letzten Jahr das große Interesse an gebrauchten Maschinen weltweit (Bild: Hess)



Kurt Radermacher, Geschäftsführer FDM in Bonn (Bild: FDM):



Der Inlandsmarkt stagniert zur Zeit leider immer noch.

zur Resale oder umgekehrt; insoweit ergänzen sich die Messen sogar. Beide Messen sprechen jeweils ein völlig anderes Publikum an, stellt Radermacher fest. So sehe der Neumaschinenkunde auf der Metav dass es je nach Einsatzzweck auch sehr gute gebrauchte Alternativen gebe. Und die professionell aufgearbeitete Gebrauchmaschine auf der Resale sei die beste Werbung für eine Neue.

Eine Tendenz nach oben ist jedoch eindeutig festzustellen. Hans-Jürgen Geiger, Inhaber der gleichnamigen Maschinen-Vertrieb GmbH in Metzingen (Bild: Geiger): Die Leute sind interessiert und beschäftigen sich mit den Dingen. Sie treffen aber keine Entscheidungen.

Was allerdings die derzeitige Marktsituation anbelangt, kommt wenig Freude auf. Der Inlandsmarkt stagniert zur Zeit leider immer noch, weiß Radermacher zu berichten. Und auch Geiger stellt fest: Wir sind doch sehr stark vom Export abhängig. Mehr als 50 Prozent unserer Maschinen, in manchem Monat gar 100 Prozent, gehen ins Ausland. Dennoch sieht Radermacher eine Tendenz zum Besseren. Es gebe einen enormen Investitionsbedarf sowohl für neue als auch für gebrauchte Maschinen. Jedoch schein das Zutrauen in einen wirtschaftlichen Aufschwung aufgrund fehlender politischer Signale nicht vorhanden zu sein, insbesondere bei mittelständischen Unternehmen, die sich zum Teil im Stich gelassen fühlten. Die Leute sind interessiert, treffen aber keine Entscheidungen, so die Erfahrung von Geiger.

Die ausländischen Märkte ziehen deutlich an, stellt Radermacher fest, insbesondere in Osteuropa und in Asien. Ein Exportanteil von 70 % und mehr sei bei den Mitgliedsfirmen der Fachgruppe Gebrauchtmachines im Gegensatz zu früheren Jahren keine Seltenheit mehr. Als Problem stellten sich jedoch die kräftige Höherbewertung des Euro und die damit verbundene Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft dar. Dennoch sei die Ausfuhr neuer deutscher Maschinen nach China um 25 % gestiegen. Diese Nachfrage hat sich auch positiv auf den Handel mit gebrauchten Werkzeug- und Holzbearbeitungsmaschinen ausgewirkt, weiß Radermacher zu berichten.

Dass es den deutschen Anbietern von gebrauchten Werkzeugmaschinen im Ausland nicht immer leicht gemacht wird, das muss Hans-Jürgen Geiger immer wieder erfahren. Da ist zum einen der eigene Staat, der Entwicklungs- und Fördergelder an bedürftige Länder vergibt, den Kauf gebrauchter Maschinen mit diesen Geldern aber immer noch nicht zulässt.

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Handelsbeschränkungen in Ländern, die von der Bundesrepublik unterstützt werden. Zollschranken, Gutachten, Übersetzungen, Beglaubigungen, alles das führt zu einem unglaublichen Papierkrieg, der so manchen Verkauf verhindert, hat Geiger erfahren. In den vergangenen Jahren konnte er zum Beispiel in Brasilien auf Messen seine Maschinen zeigen. In diesem Jahr lassen mich die brasilianischen Messeveranstalter nicht einmal mehr ausstellen, beklagt er. Dagegen hätten ausländische Anbieter in Deutschland keine Probleme, ihre Waren potenziellen deutschen Käufern zu präsentieren. Hier sieht er dringenden Handlungsbedarf bei den Politikern.

Vielzahl der Anfragen über das Internet kaum noch zu bewältigen

Von Chefredakteur Dr. Rolf Langbein Rolf.Langbein@konradin.de

Heft: IndustrieanzeigerJahr: 2004 Ausgabe: 017Seite: 62
► [Inhaltsverzeichnis dieser Ausgabe](#)